



WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

24 lipca 2024 r.

Sąd Najwyższy w Izbie Cywilnej w składzie:

SSN Monika Koba (przewodniczący)

SSN Karol Weitz

SSN Marta Romańska (sprawozdawca)

po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym 24 lipca 2024 r. w Warszawie
skargi kasacyjnej P. K.

od wyroku Sądu Apelacyjnego w Łodzi

z 3 grudnia 2020 r., I ACa 169/20,

w sprawie z powództwa P. K.

przeciwko C. W. i D. W. - następcom prawnym W. W.

o zapłatę,

1) oddala skargę kasacyjną;

2) zasądza od powoda na rzecz pozwanych kwotę 2.700 (dwa tysiące siedemset) zł z odsetkami w wysokości odsetek ustawowych za opóźnienie w spełnieniu świadczenia pieniężnego za czas po upływie tygodnia od doręczenia powodowi odpisu niniejszego orzeczenia, tytułem kosztów postępowania kasacyjnego.

Marta Romańska

Monika Koba

Karol Weitz

UZASADNIENIE

Powód P. K. wniósł o zasądzenie od W. W. kwoty 100.000 zł z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od 18 sierpnia 2017 r.

Pozwany W. W. wniósł o oddalenie powództwa.

Wyrokiem z 19 listopada 2019 r. Sąd Okręgowy w Płocku zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 100.000 zł z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od 18 sierpnia 2017 r.

Sąd Okręgowy ustalił, że 24 maja 2013 r. powstała P. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W., której założycielem i jedynym wówczas wspólnikiem był T. D. Celem jej działania miało być nabywanie udziałów w polskich i niemieckich spółkach grupy P1. i ostatecznie m.in. nabycie zakładu elementów prefabrykowanych w E. (N.), którą sprzedawała E1. GmbH.

26 listopada 2013 r. udziałowcami Spółki P. Sp. z o.o. stali się dodatkowo powód oraz T. N. Powód miał wieloletnie doświadczenie w branży elementów prefabrykowanych. Uważał, że zakup fabryki w E. jest korzystną ofertą i umożliwia w nieodległej przyszłości podjęcie produkcji prefabrykatów na użytek dynamicznie rozwijającej się branży budownictwa mieszkalnego.

23 grudnia 2013 r. po negocjacjach prowadzonych przez T. D. i T. N. przed niemieckim notariuszem została zawarta warunkowa umowa sprzedaży zakładu w E. na rzecz spółki P., określająca wysokość ceny i terminy jej zapłaty. 18 lutego 2014 r. spółka P. podpisała Memorandum of Understanding nabycia spółek grupy P1., w szczególności spółki będącej właścicielem działających fabryk domów z elementów prefabrykowanych w E., M. i N1, co nazwane zostało [...]. Po realizacji projektu i pełnym uruchomieniu wszystkich fabryk wspólnicy zamierzali wprowadzić podmiot na giełdę lub sprzedać go. Wspólnicy spółki P. podjęli działania zmierzające do zdobycia finansów na realizację planów zakupu fabryk, najpierw nieprowadzącej wówczas działalności w E. W tym celu zawarli umowę o finansowanie ze spółką J., ale spółka ta ostatecznie nie podjęła się inwestowania w przedsięwzięcie.

Znajomy T. D. prawnik M. K. wprowadził wówczas do projektu pozwanego, który po zapoznaniu się z projektem i stanem jego realizacji zdecydował, że przyłączy

się do współfinansowania nabycia zakładu w E. Pozwany przedstawiał się jako osoba majątna, doświadczona (był ministrem w latach 80-tych), gotowa współuczestniczyć finansowo w projekcie spółki P. Pozwany ustanowił swoim pełnomocnikiem M. K. Między wspólnikami spółki P., M. K. oraz pozwanym istniała stała i bieżąca łączność mailowa i telefoniczna. Osoby te spotykały się często osobiście celem omówienia organizacyjnych i finansowych szczegółów przedsięwzięcia.

Niemiecka spółka sprzedająca fabrykę w E. określiła, że zapłata ceny za nabycie tego przedsiębiorstwa w kwocie 3.300.000 euro ma nastąpić do 31 stycznia 2015 r. do depozytu u notariusza niemieckiego. Strony negocjacji ustaliły, że wspólnicy powinni zawrzeć umowę, przygotować projekt zmian do umowy spółki i znaleźć w N. doradcę prawnego. W związku z przyłączeniem się pozwanego do projektu konieczne było uzgodnienie zasad jego realizacji, w tym ustalenie, z czyich pieniędzy to nastąpi. Pozwany znał założenia projektu, stan jego zaawansowania, akceptował je i podkreślał wiele razy swoje możliwości finansowe. Strony ustaliły, że pozwany będzie współfinansował zakup fabryki w E. Docelowo miał zostać wspólnikiem i udziałowcem spółki P., stawiał nawet warunki, na jakich uważa to za możliwe. Stroną organizacyjną zajęli się wspólnicy spółki P. Pozwany upoważnił M. K. do prowadzenia w jego imieniu rozmów także ze stroną niemiecką. Wsparcie pozwanego miało polegać na wkładzie finansowym, tak by wspólnicy zgromadzili w terminie środki na zakup fabryki w E. W zamian za to pozwany miał uzyskać bliżej wówczas nieokreśloną ilość udziałów w spółce P. 17 lutego 2015 r. pozwany zapłacił kwotę 60.000 euro, jako części ceny za fabrykę w E. Na tę okoliczność została sporządzona umowa pisemna pożyczki między pozwanym a Spółką P. To uwiarygodniło pozwanego w oczach wspólników spółki P., w tym powoda. Pozwany zaczął uważać się za lidera projektu.

Spółka E1. GmbH zgodziła się przedłużyć do 15 kwietnia 2015 r. termin do zapłaty ceny za fabrykę w E. M. K. w korespondencji z niemieckim kontrahentem zaproponował spotkanie w celu dalszych negocjacji.

Spółka P. miała zmienić strukturę udziałową tak, by powód i pozwany uzyskali po 50% udziałów w kapitale zakładowym. Ta kwestia miała być między nimi przedmiotem przyszłych szczegółowych ustaleń. 16 lutego 2015 r. pozwany nabył od

T. N. 23 udziały w spółce P., a od T. D. 17 udziałów w tej spółce. 20 lutego 2015 r. doszło do spotkania na terenie fabryki w E., w którym ze strony polskiej uczestniczyli M. K., T. D., powód i pozwany. Celem wyjazdu były oględziny fabryki, finalizacja umowy i ostateczne ustalenia co do terminów płatności ceny za fabrykę.

Spółka P. nie miała własnych środków, a koszty nabycia przez nią fabryki w E. mieli ponieść powód i pozwany. Powód miał zapłacić do 6 marca 2015 r. kwotę 1.300.000 euro a pozwany do 17 kwietnia 2015 r. dodatkowo 1.260.000 euro. Ze spotkania oraz jego ustaleń sporządzono pisemny protokół. Podczas tego spotkania pozwany przedstawiał siebie jako lidera projektu i deklarował w imieniu wszystkich wspólników spółki P., że kwota należna za zakłady w E. zostanie w całości zapłacona. Pozwany nie zadawał żadnych dodatkowych pytań, nie domagał się przedstawienia od strony niemieckiej ani od powoda żadnych dodatkowych dokumentów wykazujących stan fabryki, kwestie administracyjne lub prawne przedsięwzięcia. Widział stan fabryki i to, że nie prowadzi ona produkcji.

W celu pozyskania środków na zapłatę przypadającej na niego części ceny powód ubiegał się o kredyt. W trakcie spotkania w E. powód otrzymał telefoniczne zapewnienie, że go uzyska, co pozwoliło mu zaakceptować porozumienie z 20 lutego 2015 r. Od razu powiadomił o tym obecnych, w tym pozwanego, który wiedział, że powód zaciągnął kredyt jako osoba fizyczna, zabezpieczając go na całym własnym majątku. 27 lutego 2015 r. powód uzyskał z Banku w C. promesę udzielenia kredytu hipotecznego na kwotę 6.500.000 zł, a 5 marca 2015 r. zawarł umowę kredytu w celu wpłaty przypadającej na niego części ceny za nabycie fabryki w E. 6 marca 2015 r. przełał na konto E1 GmbH kwotę 1.300.000 euro, zdeponowaną następnie na koncie notariusza niemieckiego.

12 marca 2015 r. wspólnicy spółki P. oraz pozwany przeszli do negocjacji w celu określenia struktury udziałowej spółki po nabyciu fabryk i zabezpieczenia interesów osób finansujących projekt. 13 marca 2015 r. M. K. w imieniu własnym i pozwanego przesłał wspólnikom projekt porozumienia zakładającego, że po spłacie przez spółkę P. pożyczek udzielonych przez powoda, pozwanego i B. K. (teściową M. K.) wspólnicy spółki P. będą mieć następującą liczbę udziałów: pozwany 25, powód 22, B. K. 20, T. N. 14, T. D. 14 i E. S. 5. Pozwany zaakceptował warunki tego

porozumienia w mailu. B. K. miała także sfinansować projekt własną wpłatą 60.000 euro.

Powód zapłacił na poczet ceny zakładu w E. 1.300.000 euro, a 14 marca 2015 r. kolejne 20.000 euro. Jednocześnie zaproponował, by po wpłacie pieniędzy przez pozwanego i B. K. doszło do odsprzedaży udziałów przez niektórych wspólników w taki sposób, by zapewnić równy udział w dywidendzie dla powoda i pozwanego. Mimo braku pisemnego stwierdzenia warunków współpracy, powód oraz wspólnicy spółki P. uważali, że umowa w zakresie wpłat, przygotowania dokumentacji i spotkań była realizowana i nikt nie zgłaszał na żadnym jej etapie wątpliwości i zastrzeżeń. Pozwany ani jego pełnomocnik nie informowali nikogo o zmianie stanowiska, pojawieniu się wątpliwości co do przedsięwzięcia.

Powód był pewien, że podpisanie porozumienia co do składu osobowego spółki P. po uzgodnieniu jego szczegółów jest kwestią czasu. Pozwany nie informował powoda ani innych wspólników P., że nie zamierza dokonywać płatności i chce wycofać się z projektu. Nie uzależniał też wpłaty przypadającej na niego części ceny za fabrykę od wcześniejszego uzgodnienia składu osobowego spółki P. zgodnie z jego życzeniem. Powód był pewien, że do 17 kwietnia 2015 r. pozwany zapłaci stronie niemieckiej pozostałą część ceny.

Na spotkaniu 9 kwietnia 2015 r. z udziałem powoda, pozwanego, T. D., T. N., M. K. oraz E. S. strony porozumiały się co do kluczowych kwestii związanych ze strukturą udziałową, korporacyjną oraz składem zarządu. W porozumieniu ustalono, że pożyczkodawcy wspólnie dokonają wpłaty na rzecz sprzedającego E1. GmbH kwoty 3.300.000 euro tytułem ceny nabycia fabryki w E., i oświadczyli, że na 10 kwietnia 2015 r. stan wpłat jest następujący: powód 6 marca 2015 r. dokonał wpłaty w wysokości 1.300.000 euro, a 13 marca 2015 r. dopłacił 20.000 euro, pozwany 17 lutego 2015 r. wpłacił 60.000 euro, a kwotę 1.260.000 euro dopłaci do 17 kwietnia 2015 r. Ustalono, że powód, T. N., T. D. i E. S. będą mieli łącznie 50% udziałów w kapitale zakładowym spółki, a pozwany i B. K. także łącznie 50% udziałów w kapitale zakładowym.

Pozwany i M. K. potwierdzili te ustalenia w korespondencji mailowej 15 kwietnia 2015 r. i wskazali na pilność podejmowania kolejnych działań. 13 kwietnia

2015 r. pozwany upoważnił M. K. do reprezentacji jego spraw do 30 czerwca 2015 r., twierdząc, że wyjeżdża z krewną w podróż i przez 2 miesiące kontakt z nim będzie utrudniony. Maila tej treści wysłał m.in. do powoda.

16 kwietnia 2015 r. T. N. wysłał do pozwanego maila, w którym ponaglał go do dokonania wpłaty i informował o konsekwencjach jej braku. 17 kwietnia 2015 r. pozwany wysłał wspólnikom informację, że nie podpisze porozumienia, jest bowiem niekompletne i pomija istotne kwestie, lecz nie podał jakie. Nie wpłacił kwoty 1.260.000 euro na poczet ceny za fabrykę, zaprzestał kontaktu ze wspólnikami, odwołał pełnomocnictwo dla M. K. Było już za późno, by w szybkim terminie znaleźć inne źródło finansowania, mimo wysiłków. W związku z brakiem wpłaty ceny strona niemiecka powiadomiła, że przygotowuje wypowiedzenie umowy, następnie zaś dokonała tego wypowiedzenia, naliczyła koszty i kary umowne stronie polskiej, które zmniejszyła ostatecznie po negocjacjach z 685.000 euro do 400.000 euro, potrącając tę kwotę z części ceny wpłaconej w marcu 2015 r. przez powoda.

Powód zapłacił na rzecz E1. GmbH karę umowną, koszty obsługi prawnej, koszty związane z próbami pozyskania zastępczego finansowania w związku z wycofaniem się pozwanego z projektu, koszty paliwa, przejazdów, hoteli, koszty kredytu bankowego, na które składały się kwoty: 682.772,88 zł tytułem spłaty części kredytu, 1.117.069,89 zł tytułem odsetek od kredytu według stanu na 28 lutego 2018 r., 97.500 zł tytułem prowizji od kredytu, 32.500 zł tytułem opłaty za promesę kredytu, 3.599 zł tytułem wynagrodzenia za wycenę nieruchomości w związku z zabezpieczeniem kredytu, 5.891,08 zł tytułem wynagrodzenia za sporządzenie oświadczenia o poddaniu się egzekucji i ustanowienia hipoteki.

Pozwany się nie stawił na posiedzeniu wyznaczonym 17 sierpnia 2017 r. w celu sądowej próby ugodowej.

Sąd Okręgowy stwierdził, że roszczenie powoda ma podstawę w art. 72 § 2 k.c. w związku z art. 361 § 2 k.c. Powodowi należy się na podstawie tego przepisu odszkodowanie w granicach negatywnego interesu umownego, obejmujące część wydatków związanych z przygotowaniem i prowadzeniem negocjacji z pozwanym oraz wydatków związanych z własnym świadczeniem powoda spełnionym w celu wykonania negocjowanej umowy. Stanowią one szkodę rzeczywistą osoby liczącej

na dojście umowy do skutku. Pozwany był w stanie spełnić świadczenie, do którego się zobowiązał, wiedział, że zapłata musi nastąpić do 17 kwietnia 2015 r. W ocenie Sądu Okręgowego, pozwany zerwał umowę stron działając w złej wierze. Istnieje związek przyczynowy między zawinionym, nieuczciwym zachowaniem pozwanego a szkodą powoda, na którą składa się: 50.000 zł z kwoty 1.692.240 zł kary umownej, 12.500 zł z kwoty 682.772,88 zł spłaconych rat kredytu, 12.500 zł jako części spłaconych odsetek w kwocie 1.117.069,89 zł, 12.500 zł z kwoty 97.500,00 prowizji bankowej, 12.500 zł z kwoty 32.500 zł za promesę bankową. Powód dochodzi jednak wyłącznie kwoty 100.000 zł.

Wyrokiem z 3 grudnia 2020 r. Sąd Apelacyjny w Łodzi zmienił wyrok Sądu Okręgowego i oddalił powództwo.

Sąd Apelacyjny uznał, że Sąd Okręgowy, na skutek naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. przez pominięcie wielu dowodów i wadliwą ocenę pozostałego materiału dowodowego, popełnił błędy w ustaleniach faktycznych.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego, istotne znaczenie miało ustalenie zakresu podmiotowego i przedmiotowego negocjacji dotyczących projektu określonego nazwą T., a nie tylko zakupu fabryki w E. Pozwanemu przysługiwał status wspólnika spółki P. od etapu negocjacji mającego miejsce po nabyciu przez niego łącznie 40 udziałów w tej spółce. Krąg negocjatorów nie ograniczał się do wspólników. W negocjacjach uczestniczyły także osoby nie będące wspólnikami, a mianowicie B. K., deklarująca wpłatę nie 60.000 euro, jak ustalił Sąd Okręgowy, lecz 660.000 euro oraz E. S., a także T. N. oraz T. D., którzy w okresie prowadzenia negocjacji wyzbyli się swoich udziałów w spółce na rzecz pozwanego.

Stanowisko pozwanego, że autorzy projektu T. rozważali zakup 3 fabryk znajduje oparcie w mailu M. K. do T. N. z 27 stycznia 2015 r. oraz w Memorandum dotyczącym nabycia spółek grupy P1. z 18 kwietnia 2014 r., a także w zeznaniach T. D. będącego prezesem zarządu spółki P., który podał, że istotą projektu był zakup całego zorganizowanego przedsiębiorstwa ze wszystkimi fabrykami, gdyż sercem przedsięwzięcia jest zakup technologii i licencji. Zakup fabryki w E. był tylko częścią projektu, który bez fabryki w E. mógł funkcjonować, odwrotnie już nie. Zakład w E. nie był w pełni wyposażony. Fabryka nie miała osprzętu do produkcji, który należało

skompletować i dostosować do technologii P1., nie miała także biura projektowego, nie działała od stycznia 2009 r., zaś zezwolenie na wykonywanie przez nią działalności wydane przez właściwy organ obowiązywało do 30 kwietnia 2014 r. Ponowne uruchomienie zakładu wymagałoby wydatków, które nie znajdowały pokrycia w posiadanych przez P. środkach.

Sąd Apelacyjny ustalił, że w celu zrealizowania projektu T. konieczne było pozyskanie przez spółkę kredytu na poziomie 22 - 23 milionów euro, który miał być podstawowym źródłem jego finansowania, co wynika także z projektu porozumienia z 4 marca 2015 r. Jest w nim mowa o udzieleniu spółce P. na czas do uzyskania kredytu pożyczek przez strony porozumienia, posiadające taką możliwość.

Pozwany udzielił spółce P. pożyczki na przeprowadzenie inwestycji i stawiał warunki do udzielenia spółce drugiej pożyczki. Jego oczekiwania co do koniecznych działań mających na celu zapewnienie powodzenia projektu były przekazywane członkom zarządu spółki P. także przez pełnomocnika i zostały ujęte w harmonogramie załączonym do maila z 16 lutego 2014 r. oraz w schemacie realizacji transakcji nabycia zakładu w E. oraz udziałów P1., załączonym do maila z 16 marca 2015 r. Działania te były konieczne do oceny stanu realizacji projektu i podjęcia decyzji co do finansowego zaangażowania w niego. Pozwanemu nie zostały przedstawione żądane dokumenty i nie uzyskał due dilligence. Po spotkaniu z 20 lutego 2015 r., na którym pozwany zadeklarował wpłatę kwoty 1.260.000 euro negocjacje nadal trwały. W ich ramach przygotowano kolejno pięć projektów dokumentu zatytułowanego „Porozumienie Wspólników”. W drugiej wersji projektu z 13 marca 2015 r. wprowadzono postanowienie powtórzone w projekcie z 10 kwietnia 2015 r. o treści: „Jeżeli do dnia 17 kwietnia 2015 r. W. W. nie dokona pożyczki w kwocie 1.260.000 euro, W. W. zobowiązuje się niniejszym do odsprzedaży w ciągu 5 dni, tj. nie później niż do dnia 22 kwietnia 2015 r. pozyskanych udziałów w ilości 40% T. D. i T. N. po nominalnej cenie zakupu, tj. 50 zł za udział. Równocześnie T. D. i P. K. zwrócą W. W. 60.000 euro. Jeżeli W. W. będzie zwlekał z odsprzedażą udziałów ponad ustaloną datę 22 kwietnia 2015 roku ustalona zostaje kara umowna w wysokości 1.000 zł za każdy dzień opóźnienia.” Wersja zawierająca ten zapis została przekazana przez powoda w mailu z 14 marca 2015 r. z godz. 0:33. Powód po przesłaniu mu projektu porozumienia opatrzonego datą 13 marca 2015 r.

wprowadził do projektu jeszcze inne zmiany, m.in. dotyczące ustanowienia prokury, zastawów, obsady zarządu. Negocjacje nie dotyczyły zatem tylko finansowego udziału w przedsięwzięciu, a wprowadzone propozycje w istotny sposób zmieniły projekt porozumienia, do którego odnosi się mail pozwanego z 13 marca 2015 r. z godz. 22:33, w którym pozwany zawarł stwierdzenie: „Zatem można podpisać i zacząć konkretnie działać”.

Po otrzymaniu przesłanej przez powoda drugiej wersji projektu z 13 marca 2015 r. pełnomocnik pozwanego w mailu z 16 marca 2015 r., z godz. 11:25 w nawiązaniu do prowadzonych rozmów stwierdził, że przekazana treść porozumienia wymaga zmian i uzupełnień, gdyż nie uwzględnia dotychczasowych uzgodnień i nie zabezpiecza we właściwy sposób współników kapitałowych. Następnie projekt był dalej dyskutowany i powstała wersja porozumienia z 10 kwietnia 2015 r., w której pozostawiono w niezmienionej postaci punkt 5, przewidujący obowiązek pozwanego odsprzedaży udziałów na wypadek niewpłacenia kwoty 1.260.000 euro.

17 kwietnia 2015 r. pozwany zawiadomił spółkę P., że korzysta z propozycji odsprzedaży udziałów, które 28 stycznia 2016 r. zostały odkupione przez powoda. Negocjacje między stronami trwały także po wpłacie przez powoda na rzecz spółki E1. i nie zakończyły się podpisaniem umowy. Nie można zatem uznać, że powód i współnicy spółki P. uważali, iż umowa co do wpłat była realizowana. Negocjacje z udziałem stron były prowadzone w większej grupie osób. Nie doszło do stanowczego uzgodnienia, że pozwany ma obowiązek zapłaty kwoty 1.260.000 euro. Zapłata była rozważana i negocjowana, ale rozważano także ewentualność, że pozwany nie dokona wpłaty, co było sankcjonowane obowiązkiem wyzbycia się przez niego udziałów w spółce P.

Deklarowana kwota miała być przeznaczona na pokrycie zobowiązań spółki P. Pozwany w okresie, w którym trwały negocjacje wyraził swoje zainteresowanie uczestnictwem w spółce P. połączonym z przekazaniem kwoty 1.320.000 euro jako pożyczki na poczet ceny zakładu w E., jednak uzależnił decyzję od wielu okoliczności ujętych syntetycznie w mailu jego pełnomocnika, zdając sobie sprawę ze złożoności projektu T. W mailu z 17 kwietnia 2015 r. wskazywał, że projekt jest skomplikowany,

ma transgraniczny charakter, co wymaga m.in. opinii prawnej na gruncie prawa niemieckiego oraz oceny biznesowej. Spółka nie dostarczyła pozwanemu żądanych dokumentów i due diligence.

Pozwany miał ewentualnie świadczyć na rzecz spółki, a nie na rzecz powoda. Powód z kolei spełnił świadczenie za spółkę i przysługuje mu w związku z tym roszczenie wobec spółki, także z tytułu kosztów obsługi zaciągniętego kredytu. Powód wydatkował kwotę 1.320.000 euro na rzecz spółki P., z którą nie zawarł żadnej umowy. Podjął ryzyko, dokonując wpłaty na rzecz niemieckiego kontrahenta spółki P. przed zakończeniem negocjacji mających doprowadzić do podpisania dokumentu porozumienia wspólników i ewentualnego udzielenia przez pozwanego pożyczki spółce. Obecnie powód ciężar tego ryzyka próbuje przerzucić na pozwanego.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego, uzupełnione ustalenia faktyczne nie potwierdzają tezy o spełnieniu odnośnie do roszczenia powoda przesłanek określonych w art. 72 § 2 k.c. Powód nie wykazał, że realizowany przez spółkę P. projekt w kwietniu 2015 r. był przygotowany pod względem nie tylko finansowym, ale także dokumentacyjnym, formalnoprawnym i biznesowym. Pozwany angażował się w negocjacje, był aktywny i brak jest podstaw do uznania, że negocjował bez zamiaru zawarcia umowy. Fakt przystąpienia do negocjacji i podjęcia współpracy nie oznacza jednak obowiązku zawarcia umowy. Z maila pozwanego z 13 marca 2015 r. nie można wyprowadzać korzystnych dla powoda wniosków, skoro mail ten odnosi się do projektu porozumienia, w którym powód naniósł szereg zmian, a te były następnie dyskutowane. Powód wiąże szkodę, której częściowego naprawienia domaga się w niniejszym procesie, z poniesieniem kosztów wynikłych ze spełnienia świadczenia na rzecz spółki E1., z którą ani powód, ani pozwany nie byli związani jakimkolwiek węzłem prawnym. Dokonując wpłaty poprzedzonej uzyskaniem kredytu, powód działał na własne ryzyko, bez uprzedniego zawarcia ze spółką P., w interesie której świadczył, chociażby umowy pożyczki. Zaciągnięcie przez powoda kredytu nie wynikało z jakiegokolwiek porozumienia z pozwanym i nastąpiło w celu spłacenia zobowiązania spółki P. Roszczenia z tytułu kosztów wynikłych z obsługi kredytu przysługują powodowi wobec spółki P., której zobowiązanie częściowo spłacił, a nie wobec pozwanego. Brak jest zatem związku przyczynowego między szkodą powoda a działaniami czy zaniechaniami pozwanego. Niezależnie od tego, wydatkowanie

kwoty 97.500 zł z tytułu prowizji i kwoty 32.500 zł tytułem kosztów promesy nie zostało przez powoda udokumentowane. Z kwoty wpłaconej na rzecz E1. GmbH spółka ta zatrzymała jedynie kwotę 400.000 euro. Pozostała kwota została zwrócona i mogła być przeznaczona na wcześniejszą spłatę zaciągniętego kredytu po renegocjacji jego warunków. Do dyspozycji powoda pozostał także kapitał udzielonego kredytu, pomniejszony o kwotę 400.000 euro potrąconą przez E1. GmbH. Nie zachodzi zatem związek przyczynowy między wydatkami uznanymi przez powoda za szkodę a sytuacją, w jakiej znalazł się w związku z niewpłaceniem części ceny za fabrykę. Kwotą 400.000 euro, którą powód zaliczył do poniesionej szkody, została obciążona spółka P. i roszczenie z tego tytułu przysługuje powodowi do spółki, za którą spełnił jej zobowiązanie. Porozumienie końcowe z 23 grudnia 2015 r. nie może zatem stanowić podstawy do konstruowania roszczeń wobec pozwanego.

W skardze kasacyjnej od wyroku Sądu Apelacyjnego z 3 grudnia 2020 r. powód zarzucił, że zostało ono wydane z naruszeniem prawa materialnego, tj.: - art. 72 § 2 k.c. w zw. z art. 361 § 1 k.c. przez niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że brak jest podstaw do przypisania pozwanemu odpowiedzialności odszkodowawczej za szkodę wyrządzoną rozpoczęciem i prowadzeniem negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów, bez zamiaru zawarcia umowy; - art. 362 k.c. przez zastosowanie w sytuacji ustalenia braku podstaw odpowiedzialności odszkodowawczej pozwanego, a tym samym niedokonywania miarkowania odszkodowania.

Powód zarzucił także, że zaskarżone orzeczenie zostało wydane z naruszeniem prawa procesowego, tj.: - art. 382 w zw. z art. 328 § 2 i art. 391 § 1 k.p.c. przez jego niewłaściwe zastosowanie i oparcie rozstrzygnięcia wyłącznie na podstawie niewielkiej części materiału dowodowego zgromadzonego i wszechstronnie ocenionego przez Sąd Okręgowy, jak i w oparciu o nieprawidłowe przytoczenie konsekwentnych i jednoznacznych twierdzeń powoda; - art. 328 § 2 w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. przez pominięcie w uzasadnieniu wielu istotnych elementów; - art. 233 § 1 w zw. z art. 328 § 2 k.p.c. przez jego niewłaściwe zastosowanie polegające na nierozważeniu w sposób wszechstronny zebranego w sprawie materiału dowodowego i dokonaniu oczywiście błędnej i rażąco wadliwej jego oceny, mającej istotny wpływ na wynik sprawy, wskutek zmiany ustaleń

faktycznych poczynionych w postępowaniu przed Sądem Okręgowym.

Powód wniósł o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania.

C. W. i D. W. jako następcy zmarłego pozwanego, wnieśli o oddalenie skargi kasacyjnej.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Zarzuty skargi kasacyjnej mogą dotyczyć naruszenia takich przepisów procesowych, które Sąd drugiej instancji miał obowiązek zastosować z urzędu lub też na wniosek strony, a zatem np. art. 382 k.p.c. i art. 328 § 2 k.p.c. w zw. art. 391 § 1 k.p.c., przy czym ich zasadność zależy od stwierdzenia, że konkretne uchybienie mogło mieć istotny wpływ na wynik sprawy. Podstawą skargi kasacyjnej nie mogą być jednak zarzuty dotyczące ustalenia faktów lub oceny dowodów (art. 398³ § 3 k.p.c.), co wyklucza możliwość skutecznego zgłoszenia w skardze kasacyjnej zarzutu naruszenia art. 233 § 2 k.p.c. przez dowolną ocenę materiału dowodowego.

Stosownie do art. 328 § 2 k.p.c. uzasadnienie wyroku powinno zawierać wskazanie podstawy faktycznej rozstrzygnięcia, a mianowicie: ustalenie faktów, które sąd uznał za udowodnione, dowodów, na których się oparł i przyczyn, dla których innym dowodom odmówił wiarygodności i mocy dowodowej, oraz wyjaśnienie podstawy prawnej wyroku z przytoczeniem przepisów prawa. W związku z art. 391 § 1 k.p.c. przepis ten ma odpowiednie zastosowanie w postępowaniu apelacyjnym. Odpowiednie stosowanie art. 328 § 2 k.p.c. do uzasadnienia orzeczenia sądu drugiej instancji oznacza, że uzasadnienie to nie musi zawierać wszystkich elementów uzasadnienia wyroku sądu pierwszej instancji; sąd odwoławczy obowiązany jest zamieścić w uzasadnieniu takie elementy, które ze względu na treść apelacji i zakres rozpoznania, są potrzebne do rozstrzygnięcia sprawy (zob. np. wyroki Sądu Najwyższego z 18 sierpnia 2010 r., II PK 46/10, z 9 września 2010 r., I CSK 679/09).

Sąd Apelacyjny uzasadnił swój wyrok w sposób wystraczający do stwierdzenia, jakie okoliczności zadecydowały o uwzględnieniu apelacji pozwanego od wyroku Sądu Okręgowego. W związku z zarzutami apelacji, te ustalenia faktyczne, które w sprawie poczynił Sąd Okręgowy zostały przez Sąd Apelacyjny uzupełnione o informacje na temat negocjacji porozumień prowadzonych przez

osoby zainteresowane zrealizowaniem projektu T., w tym powoda i pozwanego, a przede wszystkim o informacje, w jaki sposób w uzgodnieniach z 13 marca 2015 r. i z 10 kwietnia 2015 r. określone zostały przez strony sankcje, jakim pozwany chciał się poddać, gdyby nie wpłacił spółce E1. GmbH za spółkę P. części ceny za fabrykę w E. Do tych dodatkowych ustaleń Sąd Apelacyjny wykorzystał materiał dowodowy zebrany w postępowaniu przed Sądem Okręgowym, co pozostaje w zgodzie z art. 382 k.p.c.

Art. 72 § 2 k.c. stanowi podstawę odpowiedzialności odszkodowawczej osoby, która w złej wierze negocjowała warunki umowy wobec jej potencjalnego kontrahenta. Z ustaleń poczynionych w niniejszej sprawie wynika, że powód i pozwany zaangażowani byli w negocjowanie różnych umów. Podstawowy charakter miała umowa sprzedaży przedsiębiorstw, do której miało dojść pomiędzy spółką P. i niemiecką spółką E1. GmbH. Warunki tej umowy, a mianowicie cena i termin jej zapłaty w części odnoszącej się do przedsiębiorstwa w E. zostały ustalone pomiędzy osobami reprezentującymi obie spółki. Odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań zaciągniętych przez osoby działające jako organy spółki P. ponosiła sama ta spółka. Ich zaspokojenie przez powoda było świadczeniem w interesie spółki, zwalniającym ją z zobowiązania wobec jej wierzyciela, lecz przyczyna tego świadczenia i zasady rozliczenia się przez spółkę w związku z jego spełnieniem powinny być przez powoda ustalone ze spółką P. Pozwany miałby interes w zaspokojeniu przez powoda zobowiązań spółki P. wobec jej wierzycieli, gdyby były to zobowiązania, za które jemu samemu można byłoby także przypisać odpowiedzialność. Z ustaleń dokonanych w sprawie nie wynika jednak, żeby pozwanego łączył ze spółką P. taki stosunek prawny, na podstawie którego pozwany miałby osobiście odpowiadać za niezaspokojone przez tę spółkę zobowiązania wobec podmiotu, z którym zawarła ona umowę, lecz się z niej nie wywiązała. Z ustaleń tych nie wynika zresztą także przyczyna, z uwagi na którą powód spełnił zobowiązania spółki P. wobec spółki E1. GmbH. W tym kontekście Sąd Apelacyjny odwołał się do art. 362 k.c., wskazując, że spełniając te świadczenia bez uzgodnień z uprawnionymi do reprezentacji spółki P. i bez sprecyzowania zasad rozliczenia się z nią, powód naraził się na to, że świadczenia nie odzyska.

Uzgodnienia między wspólnikami spółki P., do grona których od pewnego momentu należał też pozwany, dotyczyły tego, w jaki sposób wesprą finansowo tę spółkę. Wsparcie finansowe i każde inne, jakiego mieli udzielić planom inwestycyjnym spółki P. uczynione miało być nie na rzecz indywidulanie pozostałych wspólników, w tym powoda, lecz na rzecz spółki. To nie powód zatem, lecz spółka P. miała być beneficjentem świadczenia pieniężnego, które pozwany deklarował przez pewien czas, że zapłaci na poczet części ceny za przedsiębiorstwo w E. Z ustaleń faktycznych dokonanych w sprawie wynika bowiem, że tak powód, jak i pozwany mieli świadczyć na poczet ceny na podstawie pożyczki podlegającej udzieleniu spółce, nie zaś pozostałym wspólnikom. Tak powód, jak i pozwany powinni zatem z osobami zdolnymi do reprezentacji spółki P. uzgodnić zasady udzielenia tej pożyczki, a gdyby przyjąć, że takie zasady zostały uzgodnione, lecz pozwany nie wywiązał się ze skutecznie zaciągniętego zobowiązania, to jego odpowiedzialność dotyczyłaby spółki, a nie powoda jako wspólnika. To samo odnieść by należało do odpowiedzialności za negocjowanie warunków pożyczki na rzecz spółki, gdyby pozwanemu zarzucić prowadzenie ich z naruszeniem dobrych obyczajów i bez zamiaru zawarcia umowy (art. 72 § 2 k.c.).

Z ustaleń dokonanych uzupełniając w sprawie przez Sąd Apelacyjny wynika, że wspólnicy ale i te osoby, które działały w imieniu i na rzecz spółki P. liczyli się z tym, że pozwany nie wpłaci kwoty 1.260.000 euro za tę spółkę do depozytu notarialnego do 17 kwietnia 2015 r. i na tę okoliczność ustaliły sankcję w postaci zobowiązania się pozwanego do odsprzedaży w ciągu 5 dni, tj. nie później niż do 22 kwietnia 2015 r. pozyskanych udziałów w tej spółce w ilości 40% T. D. i T. N. po nominalnej cenie zakupu, tj. 50 zł za udział, a równocześnie T. D. i powód mieli zwrócić pozwanemu pożyczone spółce 60.000 euro. Gdyby miało dojść do zwłoki w sprzedaży udziałów w spółce, to pozwany zobowiązany był do zapłacenia kary umownej w wysokości 1.000 zł za każdy dzień opóźnienia. Skoro strony negocjacji określiły prawne następstwa niewykonania przez pozwanego zobowiązania do pożyczania spółce P. kwoty 1.260.000 euro, to znaczy, że liczyły się z taką ewentualnością. Pozwany miał wówczas ustąpić z grona wspólników, z jednoczesnym rozliczeniem się przez spółkę ze świadczeń, które już na jej rzecz poczynił. W takim przypadku nie sposób jest przyjąć, że pozwany w złej wierze

proceeding negotiations with the partners, in particular with the plaintiff, without the intention of concluding an agreement with them. The defendant entered into an agreement with the plaintiff for a loan from the company, and the partners declared, in what way they would behave, if they did not fulfill the obligations for the company.

Reasumując, powód nie miał być i nie był stroną negocjowanej umowy z pozwanym o pożyczkę, lecz spółka P. Nie przysługują mu zatem roszczenia z art. 72 § 2 k.c., które by odnosiły się do negocjowania z pozwanym warunków tej umowy. Na wypadek niedojścia do skutku umowy pożyczki na rzecz spółki, pozwany zobowiązał się natomiast wobec dwóch wspólników do odsprzedaży im udziałów w spółce, a niewykonanie tego zobowiązania sankcjonowała kara umowna, nie zaś zwykłe roszczenia odszkodowawcze.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie art. 398¹⁴ k.p.c. oraz – co do kosztów postępowania – art. 98 § 1, 1¹ i 3 k.p.c. w zw. z art. 398²¹ i art. 391 § 1 k.p.c., § 2 pkt 6 w związku z § 10 ust. 4 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (Dz.U. 2023 r. poz. 1964), orzeczono jak w postanowieniu.

A.W.

[ms]

Marta Romańska

Monika Koba

Karol Weitz