



WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

29 maja 2024 r.

Sąd Najwyższy w Izbie Cywilnej w składzie:

SSN Tomasz Szanciło (przewodniczący)

SSN Ewa Stefańska (sprawozdawca)

SSN Kamil Zaradkiewicz

Protokolant Magdalena Kucia

po rozpoznaniu na rozprawie 29 maja 2024 r. w Warszawie
skargi kasacyjnej P. w K.

od wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie

z 8 grudnia 2021 r., I ACa 653/21,

w sprawie z powództwa P. w K.

przeciwko W. spółce o ograniczoną odpowiedzialnością w W.

o zapłatę,

I. oddala skargę kasacyjną;

II. zasądza od powoda na rzecz pozwanego kwotę 2700 zł (dwa tysiące siedemset złotych) tytułem kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu kasacyjnym - wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia następnego po upływie tygodnia od dnia doręczenia pozwanemu odpisu wyroku do dnia zapłaty.

Ewa Stefańska

Tomasz Szanciło

Kamil Zaradkiewicz

[SOP]

UZASADNIENIE

P. w K. wystąpiło przeciwko W. spółce z o.o. w W. z pozwem o zapłatę 109 966 zł z odsetkami, tytułem odszkodowania wynikającego z rozpoczęcia lub prowadzenia przez pozwanego negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów, w szczególności bez zamiaru zawarcia umowy, którego podstawę stanowi art. 72 § 2 k.c.

Wyrokiem z 9 czerwca 2021 r. Sąd Okręgowy oddalił powództwo. Ustalił, że od 20 grudnia 2017 r. strony prowadziły negocjacje w przedmiocie zakupu przez powoda od pozwanej składników majątku P.1. Jednak rozmowy w tym przedmiocie były prowadzone przez pozwaną już od lipca 2017 r. bezpośrednio z Ministerstwem Kultury i Dziedzictwa Narodowego, które było zainteresowane nabyciem P.1. Kluczowym elementem negocjacji miał być dla pozwanej sposób, w jaki katalog P.1 mógłby być eksploatowany i rozwijany w przyszłości. W. spółce z o.o. zależało, aby nadal mogła eksploatować i rozwijać go na zasadzie wyłączności. W piśmie z 6 listopada 2017 r., adresowanym do Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Kultury i Dziedzictwa Narodowego, pozwana doprecyzowała, że jednym z warunków negocjacji ma być jej ekskluzywne prawo do eksploatacji katalogu P.1 na okres 10 lat, a także wyłączność pozwanej na dystrybucję fonogramów P.1. W piśmie tym pozwana wskazała, że ostateczna decyzja co do zawarcia umowy, po uzgodnieniu przez strony ostatecznych jej warunków, będzie musiała być zatwierdzona przez komitet ds. umów w centrali W. w N.

Pozwana uzyskała zgodę zgromadzenia wspólników, tj. *de facto* centrali grupy W. w N., na rozpoczęcie negocjacji. W dniu 28 grudnia 2017 r. odbyło się Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników W. spółki z o.o., które wyraziło zgodę na zbycie wszystkich lub poszczególnych składników majątkowych P.1 na rzecz P. Bezpośrednie negocjacje między pozwaną a powodem, który uczestniczył w nich z ramienia Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego, odbyły się 27 grudnia 2017 r. Pozwana oraz powód ustanowili profesjonalnych pełnomocników prawnych w celu prowadzenia w ich imieniu negocjacji, przygotowania niezbędnych

dokumentów oraz wypracowania umowy. Powód miał sfinansować transakcję ze środków pochodzących z dotacji celowej Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego. Z uwagi na kończący się rok budżetowy oraz problemy prawne wynikające z ustawy z 16 grudnia 2016 r. o zasadach zarządzania mieniem państwowym (dalej: „u.z.m.p.”), finalizacja umowy do końca grudnia 2017 r. okazała się niemożliwa. Problemy ogniskowały się wokół dwóch kwestii. Po pierwsze, z przedłożonej powodowi przez pozwaną projektu umowy wynikało, że dokonując zakupu praw własności do katalogu P.1, powód równocześnie udzieli licencji wyłącznej pozwanej na eksploatację dużej części ww. katalogu, a pozwana będzie wyłącznym dystrybutorem wyprodukowanych w tym czasie nagrań. Powyższe oznaczało, że zgodnie z art. 38 ust. 2 u.z.m.p. powód w związku z planowanym oddaniem składników aktywów trwałych do korzystania pozwanej, na okres dłuższy niż 180 dni w roku kalendarzowym, musiał uzyskać zgodę stosownego organu, jeżeli wartość rynkowa przedmiotu czynności prawnej przekraczała 200 000 zł. W przypadku, gdyby wartość ta mieściła się w przedziale 200 000 – 5 000 000 zł, wymagana była zgoda organu nadzorującego (ówcześnie: Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego); natomiast gdyby wartość ta przekraczała 5 000 000 zł, wymagana była zgoda Prezesa Prokuratury Generalnej Rzeczypospolitej Polskiej. Z uwagi na brak wyceny rzeczoznawcy co do wartości rynkowej przedmiotu ww. czynności prawnej oraz przedstawienie przez pozwaną zakresu udzielenia licencji powód nie mógł w sposób właściwy zidentyfikować odpowiedniego organu, który musiał wyrazić zgodę na tą czynność prawną.

W dniu 28 grudnia 2017 r. doradcy prawni uczestniczący w transakcji przesłali stronom przygotowany przez nich projekt umowy sprzedaży praw P.1. W treści propozycji umowy przewidziano m.in. udzielenie licencji pozwanej, tj. z chwilą nabycia elementów majątku P.1 powód miał udzielić pozwanej licencji bez ograniczeń terytorialnych na okres 10 lat. W styczniu 2018 r. powód rozpoczął prace zmierzające do przygotowania ww. transakcji, tj. przede wszystkim podjął decyzję o przeprowadzeniu badania *due diligence* majątku P.1 oraz przygotowaniu na tej podstawie przez rzeczoznawcę wyceny wartości niematerialnych i prawnych. W dniu 16 maja 2018 r. strony podpisały porozumienie, w preambule którego wskazano, że w związku z planowaną transakcją powód zainteresowany jest otrzymaniem od

strony ujawniającej dokumentów dotyczących składników majątku przedsiębiorstwa P.1 niezbędnych do przygotowania wyceny. W konsekwencji sporządzone zostało memorandum prawne oraz wycena biegłego rzeczoznawcy. Pozwana również zleciła przeprowadzenie wyceny zorganizowanej części przedsiębiorstwa i korzystała w tym zakresie z usług kancelarii prawnej uczestniczącej z jej ramienia w negocjacjach, w związku z czym poniosła koszty negocjacji w wysokości porównywalnej do kosztów poniesionych przez powoda. Równolegle do badania *due diligence* trwały negocjacje co do wynagrodzenia należnego pozwanej w przypadku finalizacji transakcji.

Na spotkaniu 4 września 2018 r. ustalono, że powód przygotuje list intencyjny dotyczący zakupu przez P. majątku P.1, który miał zostać podpisany do końca września 2018 r. We wrześniu 2018 r. do prezesa P.K. został przekazany projekt ww. listu z prośbą o zorganizowanie kolejnego spotkania 21 września 2018 r. W odpowiedzi P.K. wskazał, że po ostatnim spotkaniu stron prowadzona jest intensywna wymiana korespondencji z centralą w N. i propozycja powoda zostanie rozpatrzona na najbliższym „Deal Committee”, który odbędzie się 26 września 2018 r.

We wrześniu 2018 r. prezes pozwanej przesłał mailowo informację dotyczącą negocjacji sprzedaży majątku P.1 do nowego przedstawiciela Centrali W. – A. P., który był odpowiedzialny za kraje Europy Środkowo-Wschodniej. W korespondencji wskazano, że pozwana rekomenduje sprzedaż P.1 na rzecz powoda i czeka na decyzję ze strony Centrali z N. Jeszcze we wrześniu 2018 r. pozwana otrzymała ostateczną decyzję co do niesprzedawania P.1. W związku z tym 27 września 2018 r. prezes P.K. przesłał do dyrektora D.C. maila o zakończeniu negocjacji, w którym wskazał, że „Po wielu naradach podjęliśmy decyzję, aby nie sprzedawać P.1 i zakończyć z Państwem negocjacje. Decyzja ta wynika głównie z naszych strategicznych długofalowych planów inwestowania w katalogi z muzyką na całym świecie”.

Sąd Okręgowy wskazał, że żądanie zapłaty nie zasługiwało na uwzględnienie ze względu na brak naruszenia przez pozwaną przy negocjowaniu dobrych obyczajów w rozumieniu art. 72 § 2 k.c. Zwrócił uwagę, że sama wysokość

poniesionych przez powoda wydatków związanych z negocjacjami została wykazana dokumentami i obejmowała kwotę 109 966 zł, na którą składały się koszty: sporządzenia wyceny, delegacji pracowników powoda na spotkania i obsługi prawnej. W ocenie Sądu Okręgowego ocena niezawarcia przez strony umowy wymaga objęcia refleksją wszelkich okoliczności, w tym przede wszystkim przyczyn oraz czasu, w którym doszło do zerwania negocjacji. Domagając się odszkodowania na podstawie art. 72 § 2 k.c., powód powinien wykazać kumulatywne spełnienie obydwu wymienionych przesłanek, co w sprawie nie miało miejsca.

Sąd Okręgowy zaznaczył, że pozwana na samym początku negocjacji w 2017 r. akcentowała, iż po wynegocjowaniu istotnych elementów kontraktu do zawarcia umowy niezbędna będzie zgoda centrali W w N. Także u ich końca ówczesny prezes pozwanej spółki P.K. rekomendował A.S. (dyrektorowi odpowiedzialnemu za działalność W. w krajach Europy Środkowo-Wschodniej) sprzedaż P.1. Już w grudniu 2017 r. pozwana uzyskała wszelkie stosowne zgody (zarówno w rozumieniu zgód korporacyjnych, jak i zgody Centrali) na finalizację transakcji dotyczącej majątku P.1. Transakcja ta nie doszła jednak do skutku z przyczyn organizacyjno-prawnych leżących po stronie powoda. Ponadto w toku negocjacji, po zawarciu umowy o zachowaniu poufności, pozwana udostępniła powodowi stosowną dokumentację celem sporządzenia wyceny oraz przygotowania badania *due diligence*. Pozwanej zależało na zawarciu z powodem umowy sprzedaży P.1. Przy tym, pozwana poniosła koszty związane z negocjacjami, których wysokość była podobna do kosztów poniesionych przez powoda.

Sąd Okręgowy stwierdził, iż powód nie mógł działać w uzasadnionym przekonaniu, że negocjacje doprowadzą do zawarcia umowy, bez uzyskania zgody Centrali. Nie zidentyfikował również innych zachowań pozwanej, które mogłyby naruszać dobre obyczaje w rozumieniu art. 72 § 2, jak np. niezasadne przedłużanie negocjacji czy przedstawianie informacji niezgodnych ze stanem faktycznym. Działaniom pozwanej można przypisać cechę lojalnego zachowania wobec kontrahenta.

Wyrokiem z 8 grudnia 2021 r. Sąd Apelacyjny oddalił apelację powoda od wyroku Sądu Okręgowego. Podzielił ustalenia faktyczne Sądu pierwszej instancji

i przyjął je za własne. Wskazał, że strony prowadziły negocjacje w przedmiocie zakupu przez powoda od pozwanej składników majątku P.1. Obydwie strony poczyniły określone działania, które służyć miały realizacji przyszłej umowy. Zdaniem Sądu Apelacyjnego zachowanie pozwanej polegające na uzależnianiu zawarcia umowy od wyrażenia przez centralę zgody na jej zawarcie nie może być uznane za działanie nacechowane złą wolą. Pozwana jest częścią międzynarodowej grupy kapitałowej działającej na rynku muzycznym. Wspólnikami pozwanej są podmioty z grupy W. i wszystkie najważniejsze sprawy związane z działalnością pozwanej muszą być rozpatrywane i zatwierdzane na poziomie centrali w N. Pozwana musiała uzyskać zgodę centrali na transakcję również w rozpatrywanym przypadku.

Sąd Apelacyjny podkreślił, że pozwana już w piśmie skierowanym do Podsekretarza Stanu Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego z 6 listopada 2017 r. informowała, że propozycja i ewentualna umowa, która wymaga szczegółowego doprecyzowania, będzie musiała być zatwierdzona przez komitet ds. umów w centrali W. w N. Tym samym pozwana podkreśliła swoją zależność od W. i decyzyjność ww. podmiotu co do finalnych warunków ustalonych przez pozwaną oraz powoda. Sąd odwoławczy ocenił jako niezasadne twierdzenia powoda, jakoby decyzja odnośnie do zakończenia negocjacji była arbitralną decyzją osoby, która w tamtym okresie nie miała żadnego umocowania w ładzie korporacyjnym pozwanej spółki, skoro A.S. stał się nowym przedstawicielem centrali, który był bezpośrednio odpowiedzialny za kraje Europy Środkowo-Wschodniej, a przyczyną zakończenia negocjacji była zmiana strategii centrali W. w N. w zakresie planów inwestycyjnych w katalogi z muzyką na całym świecie.

W ocenie Sądu drugiej instancji, mając na względzie całokształt ustaleń, nie było podstaw do uznania, że prowadzone negocjacje miały charakter pozorowany. Przede wszystkim pozwana poniosła porównywalne koszty negocjacji jak powód. Ponadto, 16 maja 2018 r. strony podpisały umowę o zachowaniu poufności, co bez wątpienia było wyrazem dążenia obu stron do sfinalizowania negocjowanej transakcji. Skoro pozwana przedstawiła powodowi szereg poufnych informacji oraz poczyniła nakłady finansowe w znacznych kwotach, a także na bieżąco raportowała do centrali, jej działań nie można uznać za pozorne. W konkluzji Sąd Apelacyjny podzielił ocenę prawną polegającą na przyjęciu,

że w sprawie nie zaistniała przesłanka naruszenia przez pozwaną dobrych obyczajów przy prowadzeniu negocjacji z powodem. Naruszenie dobrych obyczajów jest utożsamiane z działaniem w złej wierze, które przejawia się odmiennością rzeczywistych zamiarów z tymi, które są deklarowane wobec partnera negocjacji. Kluczowym pozostaje przy tym wzbudzenie w drugiej stronie wrażenia o chęci zwania umowy i utrzymywanie jej w tym przekonaniu. W rezultacie, deliktu z art. 72 § 2 k.c. nie można popełnić bez świadomości działania przeciwko interesom drugiej strony. Tymczasem w przedmiotowej sprawie nic nie wskazuje na to, żeby pozwana miała zamiar wprowadzenia partnera w błąd. Pozwana nie stosowała obstrukcyjnej taktyki negocjacyjnej, a prowadząc negocjacje przez wiele miesięcy – podobnie jak powód – ponosiła związane z tym koszty.

Powód wniósł skargę kasacyjną, w której zaskarżył wyrok Sądu Apelacyjnego w całości i domagał się jego zmiany przez uwzględnienie powództwa w całości i zasądzenie kosztów postępowania za obie instancje oraz postępowanie kasacyjne, względnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania.

Powód zarzucił naruszenie prawa materialnego przez błędną wykładnię art. 72 § 2 k.c. polegającą na przyjęciu, że zerwanie negocjacji na skutek arbitralnej decyzji przedstawiciela spółki dominującej dotyczącej nienegocjowanych warunków, ale samego prowadzenia negocjacji, nie stanowi prowadzenia negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów.

W odpowiedzi pozwany wniósł o oddalenie skargi kasacyjnej w całości i orzeczenie zwrotu kosztów postępowania kasacyjnego.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Skarga kasacyjna nie zasługuje na uwzględnienie.

W skardze został podniesiony tylko jeden zarzut, tj. zarzut naruszenia prawa materialnego przez błędną wykładnię art. 72 § 2 k.c. polegającą na przyjęciu, że zerwanie negocjacji na skutek arbitralnej decyzji przedstawiciela spółki dominującej dotyczącej warunków, które nie były negocjowane, ale samego prowadzenia negocjacji, nie stanowi prowadzenia negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów.

W uzasadnieniu skargi powód odwołał się do ustaleń faktycznych Sądu pierwszej instancji (przyjętych za własne przez Sąd odwoławczy), że przyczyną zerwania negocjacji nie był brak porozumienia co do warunków umownych, lecz zmiana strategii centrali W. w N. w zakresie planów inwestycyjnych w katalogi z muzyką na całym świecie. Skarżący przyznał, że miał świadomość, iż ostateczne warunki umowy wymagają zatwierdzenia przez centralę pozwanej. Jednak zauważył, że w żadnym momencie negocjacji nie został poinformowany, iż nie tylko warunki umowy wymagają zatwierdzenia, lecz także sam fakt jej zawarcia. Zdaniem powoda art. 72 § 2 k.c. nie obejmuje jedynie sytuacji prowadzenia negocjacji bez zamiaru zawarcia umowy, ale także każdy przypadek, który może być uznany za naruszenie dobrych obyczajów negocjacyjnych. W ocenie skarżącego taka właśnie sytuacja miała miejsce w niniejszej sprawie, mając na uwadze zachowanie podczas negocjacji stron centrali pozwanej spółki – W. w N.

W ocenie Sądu Najwyższego pogląd ten nie jest trafny. Ocena zarzutu sformułowanego w skardze kasacyjnej wymaga analizy dwóch zagadnień: po pierwsze – czy decyzja centrali grupy W. w N. o braku zgody na zawarcie wynegocjowanej przez strony umowy sprzedaży składników majątkowych P.1 na rzecz P. może być uznana za działanie, któremu towarzyszył zły zamiar w stosunku do powoda, a po drugie – czy ewentualny zły zamiar centrali grupy w tej kwestii rzutowałby na ocenę zamiaru pozwanej w kontekście naruszenia przez nią dobrych obyczajów negocjacyjnych.

Co do pierwszego zagadnienia, wskazać należy, że nie został wykazany zamiar centrali grupy W. w N., który towarzyszył podjęciu we wrześniu 2018 r. ostatecznej decyzji o niesprzedawaniu P.1. Z maila prezesa P.K. przesłanego do dyrektora D.C. o zakończeniu negocjacji wynika jedynie, że pozwana spółka podjęła decyzję, aby nie sprzedawać P.1 i zakończyć z powodem negocjacje. W mailu tym podano informację, że decyzja ta wynikała głównie ze strategicznych, długofalowych planów inwestowania w katalogi z muzyką na całym świecie. Mail ten dotyczy przyczyny zakończenia negocjacji przez pozwaną, natomiast ustalenia faktyczne Sądu Apelacyjnego nie obejmują przyczyny podjęcia decyzji o niesprzedawaniu P.1 przez centralę grupy W. w N., będącą podmiotem zewnętrznym wobec pozwanej, którą to przyczynę można byłoby rozważyć w kontekście art. 72 §

2 k.c. Ciężar dowodu w tym zakresie spoczywał na powodzie (art. 6 k.c.). Przy tym, Sąd Najwyższy nie może dokonywać samodzielnie ustaleń faktycznych i zgodnie z art. 398¹³ § 2 k.p.c. jest on związany ustaleniami faktycznymi stanowiącymi podstawę zaskarżonego orzeczenia. Oznacza to, że skarżący nie udowodnił, aby decyzja centrali grupy W. w N. o braku zgody na zawarcie wynegocjowanej przez strony umowy sprzedaży składników majątkowych P.1 na rzecz P. mogła być uznana za działanie, któremu towarzyszył zły zamiar w stosunku do powoda.

W związku z tym drugie zagadnienie można rozważyć jedynie teoretycznie. W ocenie Sądu Najwyższego, w okolicznościach stanu faktycznego ustalonego w sprawie, ewentualny zły zamiar centrali grupy W. w N. w tej kwestii (co nie zostało udowodnione) nie rzutowałby na ocenę zamiaru pozwanej w kontekście naruszenia przez nią dobrych obyczajów negocjacyjnych. Ze stanu faktycznego sprawy nie wynika bowiem, aby zamiar ten (o ile byłby on złym zamiarem) został przez centralę ujawniony pozwanej, a tylko w sytuacji przeciwnej można byłoby rozważać odpowiedzialność pozwanej na podstawie art. 72 § 2 k.c. Wskazać należy, że wewnętrzne regulacje obowiązujące w relacjach między pozwaną spółką i grupą W. w N. (jako podmiotem zewnętrznym, nieuczestniczącym w negocjacjach stron) nie mają znaczenia dla oceny stosunków prawnych, w które wchodzi pozwana z innymi podmiotami (w tym: z powodem). Wprawdzie zachowania pozwanej będące konsekwencją tych regulacji mogłyby ewentualnie podlegać ocenie w kontekście naruszenia przez nią dobrych obyczajów negocjacyjnych, jednakże taka negatywna ocena nie może zostać dokonana w niniejszej sprawie. Pozwana poinformowała bowiem powoda już na początku negocjacji, że ostateczna decyzja co do zawarcia umowy, po uzgodnieniu przez strony ostatecznych jej warunków, będzie musiała być zatwierdzona przez komitet ds. umów w centrali W. w N. Nie są więc zasadne twierdzenia skarżącego, że nie mógł spodziewać się braku zgody centrali na zawarcie umowy, pomimo uzgodnienia przez strony jej ostatecznych warunków, skoro został o tym uprzedzony.

Jedynie ubocznie trzeba przypomnieć, że w orzecznictwie nie jest kwestionowany pogląd, iż sytuacja zaproszenia do rozpoczęcia negocjacji przy braku woli zawarcia umowy nie zachodzi, gdy podmiot zapraszający do podjęcia negocjacji wyraźnie wskazuje, że mają one charakter niewiążący, służą np. do przygotowania

projekt umowy, której tekst zostanie porównany z tekstami umów proponowanymi przez inne podmioty. Aby uniknąć odpowiedzialności, podmiot, który w toku negocjacji dojdzie do wniosku, że nie zamierza zawrzeć umowy, powinien niezwłocznie zakończyć negocjacje, o swojej decyzji informując partnera. Przykładowo, Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z 13 listopada 2008 r., I ACa 669/08, wskazał, że przy ustalaniu rodzaju negocjacji istotny jest zamiar stron i wiedza każdej ze stron o tym, jaki jest zamiar drugiej strony. W przypadku wykazania, że strona poinformowała drugą stronę negocjacji przed ich podjęciem, iż zamiarem jest wynegocjowanie warunków umowy i dopiero po zakończeniu negocjacji podjęcie decyzji o zawarciu umowy, art. 72 § 2 k.c. nie będzie miał zastosowania.

Z tych przyczyn Sąd Najwyższy orzekł jak w sentencji, na podstawie art. 398¹⁴ k.p.c.

O kosztach postępowania kasacyjnego orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c., art. 108 § 1 w zw. art. 398²¹ k.p.c. oraz § 10 ust. 4 pkt 1 w zw. z § 2 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (tekst jedn. Dz.U. z 2023 r. poz. 1964 ze zm.).

(R.N.)

[a.ł]