



Sygn. akt V CSK 396/13

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 29 maja 2014 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Krzysztof Pietrzykowski (przewodniczący, sprawozdawca)

SSN Dariusz Dończyk

SSN Anna Owczarek

w sprawie z powództwa A. - J. K. & J. M. spółki jawnej w W.
przeciwko A. S.A. w W.

o zapłatę,

po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym w Izbie Cywilnej

w dniu 29 maja 2014 r.,

skargi kasacyjnej strony pozwanej od wyroku Sądu Apelacyjnego [...]

z dnia 25 kwietnia 2013 r.,

**uchyla zaskarżony wyrok i przekazuje sprawę Sądowi
Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania
i rozstrzygnięcia o kosztach postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

"A." J. K. & J. M. spółka jawna dochodziła od A. S.A. zapłaty tytułem naprawienia szkody poniesionej w następstwie niewykonania umowy sprzedaży koncentratu płynu do spryskiwaczy.

Sąd Okręgowy wyrokiem z dnia 11 stycznia 2013 r. oddalił powództwo i zasądził od powódki na rzecz pozwanej 3.600 zł kosztów procesu. Ustalił, że strony pozostawały w sporadycznych kontaktach handlowych. Dnia 25 maja 2010 r. pozwana skierowała do powódki ofertę sprzedaży koncentratu płynu do spryskiwaczy na bazie bioetanolu za cenę 2,50 zł/kg w terminie do końca czerwca 2010 r. Powódka przesłała pozwanej projekt kontraktu z datą 30 czerwca 2010 r., zaś 6 lipca 2010 r. został on powódce odesłany z podpisem dyrektora handlowego J. H. W dokumencie zapisano, że dotyczy on 1000 MT koncentratu po cenie 2,50 zł/kg oraz zamieszczono klauzulę o pokryciu strat wynikłych z konieczności zakupu zastępczego w razie opóźnień lub braku dostaw. Termin płatności określono na 60 dni i przewidziano zabezpieczenie wekslowe. E-mailem z 6 września 2010 r. powódka zamówiła jedną cysternę, zaś 17 września 2010 r. - 6 autocystern. W e-mailu z dnia 23 września 2010 r. ówczesna dyrektorka handlowa pozwanej W. O. poinformowała powódkę o braku umocowania dyrektora H. do podpisywania umów za Spółkę, którą reprezentuje jedynie zarząd. Zamówień nie zrealizowano i powódka obciążyła pozwaną kwotą 96.119,21 zł oraz odstąpiła od umowy. Według obowiązujących u pozwanej od 2006 r. procedur długoterminowe kontrakty mógł zawierać tylko zarząd. Nie miał takich uprawnień dyrektor J. H., pracujący u pozwanej tylko dwa miesiące, zwolniony za niewypełnianie obowiązków i częste absencje. J. H. nie poinformował zarządu o kontrakcie z powódką, ujawniła go dopiero jego następczyni W. O. Zarząd stwierdził, że kontrakt jest dla Spółki niekorzystny cenowo i nie zdecydował się na jego potwierdzenie. W grudniu 2010 r. pozwana oświadczyła, że umowę uważa za nieważną ze względu na niewłaściwą jej reprezentację.

Sąd Okręgowy uznał umowę za nieważną jako podpisaną przez nieupoważnionego J. H. i niepotwierdzoną w trybie art. 103 k.c. Sąd Okręgowy wykluczył też stałość dotychczasowej współpracy handlowej stron oraz zawarcie

umowy w trybie art. 72 k.c. Sąd wskazał też, że oferta dotyczyła jedynie okresu do końca czerwca 2010 r., a z korespondencji jasno wynikało, że pozwana nie jest zainteresowana jej przedłużeniem.

Powódka wniosła apelację od wyroku Sądu Okręgowego.

Sąd Apelacyjny wyrokiem z dnia 25 kwietnia 2013 r. zmienił zaskarżony wyrok w ten sposób, że zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 149.123,85 zł z ustawowymi odsetkami i kwotę 11.057 zł tytułem kosztów procesu oraz kwotę 10.157 zł tytułem kosztów postępowania apelacyjnego. Podkreślił, że do zawarcia kontraktu doszło w drodze podjętych w następstwie oferty pozwanej negocjacji, zaś dokument z dnia 30 czerwca 2010 r. jedynie potwierdzał efekt tych negocjacji. W piśmie z dnia 25 maja 2010 r. pozwana zaznaczyła, że nie jest to oferta w rozumieniu art. 66 i nast. k.c., ale element negocjacji w rozumieniu art. 72 k.c. Negocjowanie umów jest czynnością faktyczną podejmowaną w zamiarze uwieńczenia ich czynnością prawną, tj. zawarciem umowy, co następuje z mocy ustawy, bez konieczności sporządzania dokumentu czy złożenia odrębnych, ustnych oświadczeń woli, jeżeli strony uzgodnią wszystkie postanowienia. Osoby negocjujące postanowienia przyszłej umowy nie muszą być uprawnione do reprezentacji kontrahentów, rozumianej jako uprawnienie do podejmowania w ich imieniu czynności prawnych. Konieczne jest natomiast, by były to osoby wyposażone w uprawnienie do prowadzenia samych negocjacji. Sąd Okręgowy przyjął, że dyrektor H. nie miał negocjacyjnych uprawnień, przy czym taki wniosek wyprowadził z dokumentu obrazującego zakres uprawnień i obowiązków dyrektora handlowego. Jednakże Sąd Okręgowy ograniczył się do analizy głównych zadań i obowiązków, podczas gdy w tym dokumencie wyraźnie wskazano „negocjowanie warunków handlowych z kontrahentami w zakresie przyznanych kompetencji”, tj. szerokich kompetencji właściwych dyrektorowi handlowemu. Dyrektor handlowy J. H. był uprawniony do negocjowania umowy, a w konsekwencji podpisany przez niego kontrakt z dnia 30 czerwca 2010 r. należy uznać za potwierdzenie pozytywnego efektu negocjacji prowadzonych z inicjatywy pozwanego, a tym samym za potwierdzenie negocjacyjnych czynności faktycznych prowadzonych przez podlegających dyrektorowi H. pracowników, w porozumieniu z nim i pod jego nadzorem, o czym zaświadcza treść korespondencji elektronicznej. Podpisanie

przez niego dokumentu z datą 30 czerwca 2010 r. zaświadcza również o tym, że pozytywny efekt negocjacji osiągnięto przed upływem ważności oferty. Skoro umowę zawarto i jej niewykonanie w zakresie objętych sporem zamówień jest bezsporne, na zasadzie art. 471 k.c. przysługuje powódce roszczenie o naprawienie poniesionej z tego tytułu szkody.

Pozwana wniosła skargę kasacyjną, w której zaskarżyła wyrok Sądu Apelacyjnego w całości, zarzucając naruszenie przepisów postępowania, mianowicie art. 382 w związku z art. 233 § 1 k.p.c., oraz przepisów prawa materialnego, mianowicie art. 72 k.c.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Nie są trafne zarzuty naruszenia przepisów postępowania, mianowicie art. 382 w związku z art. 233 § 1 k.p.c. Po pierwsze, zgodnie z art. 398³ § 3 k.p.c., podstawą skargi kasacyjnej nie mogą być zarzuty dotyczące ustalenia faktów lub oceny dowodów. Po drugie, Sąd Apelacyjny w istocie nie poczynił odmiennych niż Sąd Okręgowy ustaleń faktycznych, ale odmiennie niż ten Sąd ocenił, czy w bezspornie ustalonych okolicznościach faktycznych doszło do zawarcia umowy. Okoliczności te zaś można w skrócie zrekonstruować następująco. W piśmie z dnia 25 maja 2010 r. (podpisany D. B., specjalista do spraw sprzedaży) została złożona oferta handlowa koncentratu płynu do spryskiwaczy na bazie bioetanolu (cena 2,5 zł za kg, termin ważności do dnia 30 czerwca 2010 r.) ze wskazaniem, że jest to element negocjacji w rozumieniu art. 72 k.c. Później nastąpiła wymiana e-maili w dniach 2 czerwca – 6 lipca między D. B. i A. K. (kierownikiem działu sprzedaży) a A. H. (kierownikiem działu sprzedaży Spółki Al.), z których wynika zgoda na faktoring i zabezpieczenie (weksel własny *in blanco*). Kontrakt z dnia 30 czerwca 2010 r. został podpisany za sprzedającego (Spółkę A.) przez J. H., za kupującego (Spółkę Al.) przez A. H. (ilość 1.000 MT, cena 2,5 zł, transport w autocysternach, czas dostawy 48 godzin od złożenia zamówienia, maksymalna liczba cystern w tygodniu – 5, w przypadku opóźnień lub braku dostaw sprzedający zobowiązuje się do pokrycia strat kupującemu wynikłych z zakupu droższego surowca z innego źródła). E-mailem z dnia 6 września 2010 r. zostało dokonane zamówienie jednego samochodu produktu w terminie do dnia 10 września 2010 r. na podstawie

kontraktu, a e-mailem z dnia 17 września – zamówienie sześciu autocystern z terminami realizacji od dnia 22 do dnia 29 września 2010 r. (podpisany A. H.). W e-mailu z dnia 23 września 2010 r. (A. H. do W. O.) zamówiono pięć cystern w terminach 25 – 29 września 2010 r. W e-mailu z dnia 23 września 2010 r. W. O. zawiadomiła A. H., że przejęła stanowisko po J. H., który podpisał umowę niezgodnie z reprezentacją Spółki. W e-mailu A. H. do W. O. 23 września 2010 r. wskazano, że w braku realizacji dostaw zamówią produkt u innego dostawcy za cenę 3,29 zł za kg, różnicą obciążą Spółkę A. (sześć cystern po 23.000 kg). W e-mailu z dnia 22 września 2010 r. do A.H. – W. O. tłumaczy się ciężką sytuacją na rynku zbóż i destylatów spowodowaną powodziami i upałami. W piśmie z dnia 7 października 2010 r. nastąpiło przedsądowe wezwanie do zapłaty z powołaniem na umowę - kontrakt z dnia 30 czerwca 2010 r. stanowiącą potwierdzenie ustalonych przez strony warunków sprzedaży koncentratu płynu do spryskiwaczy na bazie bioetanolu ze wskazaniem, że w ramach wykonania zastępczego został nabyty surowiec za kwotę 189.859,81 zł i z wezwaniem do zapłaty 96.119,21 zł. Spółka Al. dnia 10 października 2010 r. złożyła oświadczenie o odstąpieniu od umowy kontraktu z dnia 30 czerwca 2010 r.

W tak ustalonym stanie faktycznym sprawy powstaje wątpliwość, czy doszło do zawarcia umowy w trybie negocjacji (art. 72 k.c.). Nie można się zgodzić z Sądem Apelacyjnym, że negocjowanie umów jest czynnością faktyczną podejmowaną w zamiarze uwięnczenia ich czynnością prawną, tj. zawarciem umowy, co następuje z mocy ustawy, bez konieczności sporządzania dokumentu czy złożenia odrębnych, ustnych oświadczeń woli, jeżeli strony uzgodnią wszystkie postanowienia. Takie stwierdzenie jedynie potwierdza złą praktykę polskich przedsiębiorców, którzy - jak w niniejszej sprawie - nieprofesjonalnie prowadzą negocjacje. Tymczasem każdy z przewidzianych w polskim prawie sposobów zawarcia umowy (oferta i jej przyjęcie, aukcja, przetarg, negocjacje) wymaga złożenia oświadczeń woli przez strony zgodnie z zasadami ich reprezentacji. W wypadku negocjacji zgodne oświadczenia woli stron umowy obejmują wszystkie istotne elementy będące przedmiotem negocjacji. Upoważnienie dyrektora handlowego do prowadzenia negocjacji nie oznacza, że wbrew zasadom reprezentacji Spółki może on skutecznie zawrzeć umowę.

Z przedstawionych powodów Sąd Najwyższy na podstawie art. 398¹⁵ § 1 k.p.c. orzekł, jak w sentencji.