

Sygn. akt VIII GC 217/12

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 21 grudnia 2015 r.

Sąd Okręgowy w Szczecinie Wydział VIII Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący: SSO Agnieszka Kądziołka

Protokolant: Monika Ziębakowska

po rozpoznaniu w dniu 17 grudnia 2015 r. w Szczecinie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W.

przeciwko Przedsiębiorstwu Handlowo-Usługowemu (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w S.

o zapłatę

I. oddała powództwo;

II. zasądza od powódki (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. na rzecz pozwanej Przedsiębiorstwa Handlowo-Usługowego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w S. kwotę 7217 zł (siedem tysięcy dwieście siedemnaście złotych) tytułem kosztów procesu.

Sygn. akt VIII GC 217/12

UZASADNIENIE

(...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. złożyła pozew o zapłatę kwoty 1.131.769,09 zł z odsetkami od kwoty 31.038,96 zł od dnia 14 września 2011 r., a od kwoty 1.100.400,13 zł od dnia wniesienia pozwu przeciwko Przedsiębiorstwu Handlowo Usługowemu (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w W.. Poza należnością główną domagała się zasądzenia od przeciwnika kosztów procesu. Pozew został złożony jako pozew wzajemny w sprawie VIII GC 8/12, na podstawie art. 479¹⁴ § 3 k.p.c. zarządzeniem Przewodniczącego z dnia 24 lutego 2012 r. pozew ten jako wzajemny został wyłączony ze sprawy VIII GC 8/12 i zarejestrowany pod sygnaturą VIII GC 217/12.

W uzasadnieniu pozwu wzajemnego powódka wskazała, że na dochodzoną kwotę składa się:

- 1) roszczenie z tytułu wynagrodzenia za wykonanie dokumentacji montażowej do budowy hali oraz budynku biurowego w ramach inwestycji pozwanej realizowanej w S. przy ul. (...) w kwocie 31.038,96 zł z odsetkami od dnia 14 września 2011 r.;
- 2) roszczenie z tytułu szkody poniesionej przez powódkę w związku z kosztami wyjazdów służbowych do S. w związku z negocjowaniem umowy w kwocie 1.208,36 zł;
- 3) roszczenie z tytułu szkody wynikającej ze zlecenia udzielonego przez powódkę w celu produkcji paneli elewacyjnych do wykonania negocjowanej z pozwaną umowy, potwierdzone fakturami VAT:

- a) z dnia 9 maja 2011 r. na kwotę 6.914,16 €, tj. 27.172,64 zł wg kursu średniego NBP 3,93 zł/€ z maja 2011 r.,
 - b) z dnia 12 maja 2011 r. na kwotę 7.225,20 €, tj. 28.395,03 zł wg kursu średniego NBP z maja 2011 r. 3,93 zł/€,
 - c) z dnia 31 sierpnia 2011 r. na kwotę 6.179,18 €, tj. 25.458,22 zł wg kursu średniego NBP z sierpnia 2011 r. 4,12 zł/€,
 - d) z dnia 31 sierpnia 2011 r. na kwotę 6.309,68 €, tj. 25.995,88 zł wg kursu średniego NBP z sierpnia 2011 r. 4,12 zł/€;
- 4) roszczenie z tytułu utraconych korzyści wynikających z niedojścia do skutku umowy o dostawę materiałów budowlanych dla inwestycji pozwanej w S. w kwocie 250.000 €, tj. 992.500 zł wg kursu średniego NBP z kwietnia 2011 r. 3.97 zł/€.

Powódka wyjaśniła, że swoje roszczenia opiera na art. 72 § 2 k.c. oraz wskazała, że pozwana prowadziła z powódką negocjacje bez zamiaru zawarcia umowy, do czego ostatecznie nie doszło. Braku zamiaru zawarcia umowy powódka upatrywała przede wszystkim w domaganiu się przez pozwaną ażeby świadczenie powódki będące przedmiotem umowy obejmowało również sprawowanie nadzoru nad wbudowywaniem materiałów dostarczonych przez powódkę, a nie obejmowało tylko samego dostarczenia tych materiałów, podczas gdy powódka konsekwentnie w czasie negocjacji stała na stanowisku, że jest gotowa zobowiązać się jedynie do dostarczenia oferowanych materiałów budowlanych.

W piśmie procesowym z dnia 31 lipca 2012 r. pełnomocnik powódki wskazał, iż modyfikuje roszczenie zawarte w pozwie i wnosi o zasądzenie od pozwanej kwoty 282.960 zł z odsetkami od kwoty 31.038,96 zł od dnia 14 września 2011 r., a od kwoty 251.921,04 zł od dnia wniesienia pozwu.

Na zarządzenie Przewodniczącego z dnia 3 września 2012 r. pełnomocnik powódki, precyzując swoje oświadczenia zawarte w piśmie z dnia 31 lipca 2012 r. cofnął pozew ponad kwotę 282.960 zł. Wskazał również, że na dochodzone w dalszym ciągu roszczenie w kwocie 282.960 zł składają się w całości roszczenia wymienione w pozwie w punktach od 1 do 3 oraz roszczenie wymienione w punkcie 4 w części, tj. w kwocie 143.960,91 zł.

Postanowieniem z dnia 25 września 2012 r. Sąd Okręgowy w Szczecinie umorzył postępowanie w części ponad kwotę 282.960 zł z uwagi na częściowe cofnięcie pozwu przez powódkę.

Pozwana w piśmie procesowym z dnia 11 października 2012 r. złożyła odpowiedź na pozew domagając się oddalenia powództwa oraz zwrotu kosztów procesu.

W uzasadnieniu przyznała przez strony prowadziły negocjacje zmierzające do zawarcia umowy o dostawę materiałów budowlanych służących do obudowy należących do niej budynków, wyjaśniła również, że w toku negocjacji dochodziło do zbliżenia stanowisk stron i miało dojść do zawarcia umowy, jednak to powódka nie zawarła ostatecznie umowy i zerwała negocjacje, a zatem jej roszczenie jest niezasadne. Wskazała także, iż w jej ocenie żądanie przez powódkę kwoty 143.960,91 zł w ogóle nie mieści się w granicach ujemnego interesu umownego. W zakresie żądania o zapłatę wynagrodzenia za opracowanie projektu wykonawczego (dokumentacji warsztatowo-montażowej) wskazała, że zlecenie to było integralnie związane z zawarciem umowy głównej i nie może być rozpatrywane jako osobna umowa. Podkreśliła również, że usługa taka nigdy nie została wykonana i odebrana przez stronę pozwaną, natomiast wystawiona z tego tytułu faktura została odesłana.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

(...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. prowadzi działalność gospodarczą w branży budowlanej, specjalizuje się w zakresie obejmującym kompletne obudowy do budynków opartych na konstrukcji stalowej, dachów, elewacji, konstrukcji stalowych, kontenerów. Spółka (...) funkcjonuje jako biuro handlowe producenta słoweńskiego, nie zajmuje się bezpośrednio wykonawstwem polegającym na montażu obudowy. Elementy obudowy są wykonywane tak, aby nadawały się do zastosowania w ramach konkretnego obiektu.

W spółce (...) w 2010 r. na stanowisku dyrektora generalnego zatrudniony był M. S. (1), który na początku sierpnia 2010 r. swoje obowiązki zaczął przekazywać nowemu dyrektorowi D. W.. Na stanowisku product manager zatrudniony był M. P., na stanowisku kierownika ds. sprzedaży zatrudniony był M. R., jako handlowiec-regionalny kierownik sprzedaży zatrudniony był T. M., a jako dyrektor sprzedaży do stycznia 2011 r. zatrudniony był B. T..

Prezesem jednoosobowego zarządu spółki T. Polska w 2010 r. był M. Ž., który pełni tą funkcję do dnia dzisiejszego.

dowód: zeznania świadka M. S. (1) (k. 317-317v)

zeznania świadka D. W. (k. 317v-318v)

zeznania świadka M. R. (k. 318v-319)

zeznania świadka T. M. (k. 319)

zeznania świadka B. T. (k. 319-319v)

zeznania świadka M. P. (k. 455-456)

KRS pozwanej (k.13-14)

Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. realizowała inwestycję polegającą na przebudowie hali magazynowo-serwisowej w S. przy ulicy (...).

Prezesem zarządu spółki I. (...) był wówczas P. K., a prokurentem samoistnym J. D. (1).

Projekt budowlany tej inwestycji przygotowali G. F. i P. S., prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą Biuro (...) w G..

fakty niesporne

W czerwcu 2010 r. spółki (...) oraz T. Polska rozpoczęły negocjacje w celu zawarcia umowy dostawy systemu obudowy budynków: biurowego i magazynowo-serwisowego, do wykorzystania na budowie budynku należącego do I. (...), położonego w S., przy ul. (...).

W dniu 4 czerwca 2010 r. prokurent I. (...) J. D. (1) wysłał do M. S. (1) drogą elektroniczną prośbę odnowienia oferty cenowo terminowej w zakresie dostawy obudowy hali. Jednocześnie oświadczył, że spółka (...) upoważnia T. Polska do kontaktu z biurem (...) z G. celem uzyskania niezbędnych danych, rysunków jak też uzgodnienia dodatkowej obudowy niektórych ścian biurowca wykonanego w technologii tradycyjnej (silka).

dowód: e-mail z 4.06.2010 r., 12³³ (k. 167)

zeznania świadka B. T. (k. 319-319v)

W dniu 23 czerwca 2010 r. dyrektor w spółce (...) drogą elektroniczną przesłał uaktualnioną ofertę dostawy poszczególnych budynków wraz z kosztami transportu na plac budowy oraz kosztami dokumentacji warsztatowej.

dowód: e-mail z 23.06.2010 r., 10⁴⁸ (k. 168)

W dniu 6 lipca 2010 r. spółka (...) otrzymała od dyrektora T. Polska M. S. (1) ofertę cenową w dwóch wariantach : na obudowę części przemysłowej (hali magazynowo-serwisowej) płytami warstwowymi (...) obudowa dachu i ścian oraz obudowę części administracyjno-biurowej – system Q. by T..

dowód: e-mail z 6.07.2010 r., 23³⁶ (k. 169)

W dniu 7 lipca 2010 r. prezes zarządu spółki I. (...) P. K. skontaktował się ze spółką (...) celem zwrócenia uwagi na to, że złożona oferta nie zawiera upustu. Zwrócił też uwagę na błąd w wycenie co do zastosowanej grubości panelu ściennego do zabudowy.

W dniu 9 lipca 2010 roku dyrektor T. Polska M. S. (1) odpowiedział drogą elektroniczną na korespondencję z dnia 7 lipca 2010 r. bez uwzględnienia kwestii upustu cenowego.

dowód: e-mail z 9.07.2010 r., 11²⁶ (k. 170)

W dniu 27 lipca 2010 r. J. D. (1) – prokurent spółki (...) odpowiedzialny za realizację inwestycji w S. – skontaktował się telefonicznie oraz drogą elektroniczną z M. S. (1) ustalając tryb postępowania w zakresie przyjęcia oferty, w szczególności oczekując jednoznacznej deklaracji zainteresowania realizacją tego zadania, a także zwrócił się o przesłanie w nieprzekraczalnym terminie do dnia 29 lipca 2010 r. kompletnej oferty obejmującej wykonanie projektu wykonawczego w zakresie obudowy hali oraz budynku biurowego w systemie Q. (jako dwie osobne pozycje), wykonanie obudowy hali płytami warstwowymi z wełną mineralną oraz wykonanie obudowy budynku biurowego systemem Q. by T.. Wskazał również, aby pytania dotyczące projektu i szczegółów architektonicznych, czy technicznych, wyjaśniać ze S. G. (P. S.). Zwrócił się również o usunięcie w aktualnej ofercie wymienionych błędów oraz o przesłanie proponowanych wzorów umów na realizację niezależnych zadań, tj. wykonania projektu wykonawczego i wykonania obudów, bądź też o przekazanie, że T. Polska oczekuje takich projektów od I. (...). Prosił również, aby przedstawiona oferta była uzupełniona proponowanym harmonogramem realizacji całego zadania.

dowód: e-mail z 27.07.2010 r., 13⁵⁶ (k. 171)

P. S. działając w ramach Biura (...) zwrócił się dnia 2 sierpnia 2010 r. drogą elektroniczną do J. D. (1) i P. K. (I. (...)) przesyłając wymagania dotyczące opracowania przez T. Polska dokumentacji wykonawczej do realizacji budynku biurowego i hali w S. przy ul. (...): projekt podkonstrukcji stalowej do montażu płyt warstwowych systemu T., projekt dachu nad halą, ustalenie z projektantem podziału płyt na elewacjach budynku, oraz ustalenie z projektantem szczegółów wynikających z projektu budowlanego. Wskazał także, iż należy poczynić ustalenia co do garażu i portierni.

dowód: e-mail z 2.08.2010 r., 16³⁷ (k. 172)

Spółka (...) w zakresie obsługi prawnej współpracowała z radcą prawnym S. M., który otrzymał od spółki pełnomocnictwo do jej reprezentowania, m.in. podczas negocjacji prowadzonych ze spółką (...).

fakt niesporny

Radca prawny S. M. dnia 5 września 2010 r. drogą elektroniczną poinformował J. D. (1) i P. K., że odbył rozmowę telefoniczną z M. S. (1) i uzyskał od niego informację, że dalszym tokiem negocjacji ma się zająć D. W.. Przesłał także projekt umowy o prace montażowe z projektem wykonawczym (...) w wersji z 2.09.2010 r.

Przesłał im również treść e-maila wysłanego wcześniej tego samego dnia do M. S. (1), w którym to mailu wskazał, że: przesyła projekt umowy o wykonanie prac montażowych w budynku i hali I. (...) w S., porosił o ustosunkowanie się do przesłanego projektu oraz o przekazanie tej informacji D. W.; zaznaczył, że spółka (...) jest gotowa do negocjacji przesłanego projektu umowy, a także iż chciałaby zakończyć negocjacje w przyszłym tygodniu finalizacją umowy, jeśli to będzie możliwe na spotkaniu w S., a jeżeli nie - w W..

dowód: e-mail z 5.09.2010 r., 13²³ (k. 173)

J. D. (1) drogą elektroniczną dnia 10 września zwrócił się do S. M. o informacje dotyczące aktualnego stanu negocjacji ze spółką (...). W odpowiedzi S. M. przesłał mu nr telefonu do D. W..

dowód: e-mail z 10.09.2010 r., 8²⁷ (k. 174)

e-mail z 10.09.2010 r., 9⁵⁴ (k. 175)

Równoległe do rokowań, jakie przedstawiciele obu spółek prowadzili w celu zawarcia umowy dostawy systemu obudowy budynków należący do spółki (...) prowadzone były również negocjacje zmierzające do zawarcia umowy, w ramach której spółka (...) wykonałaby dokumentację warsztatowo-montażową dla obudowy hali oraz budynku biurowego. Ze strony spółki (...) rozmowy w tym przedmiocie prowadził M. P. jako pełnomocnik spółki, za wiedzą D. W..

Ostatecznie M. P. oraz prezes zarządu spółki I. (...) P. K. ustalili warunki tej umowy.

P. K. dnia 27 września 2010 r. skierował do M. P. jako przedstawiciela spółki (...) (omyłkowo oznaczając go nazwiskiem (...)) pismo zatytułowane "zlecenie", dotyczące zlecenia wykonania dokumentacji warsztatowo-montażowej obudowy hali oraz budynku biurowego dla inwestycji I. (...) w S. za kwotę 6.081,00 €, po przeliczeniu średniego kursu NBP zł/€ z dnia wystawienia faktury, płatnej przelewem w terminie 14 dni od daty faktury wystawionej po odbiorze pracy. Wskazał również, że osobami upoważnionymi do dokonywania ustaleń w zakresie projektu są G. F. i P. S. z firmy (...). Poprosił również o przekazanie firmie (...) wszelkich danych niezbędnych do wykonania projektu podkonstrukcji stalowych oraz projektu konstrukcji dachowej (płatwi) dla obudowy hali.

dowód: zlecenie z 27.09.2010 r. (k. 30)

zeznania świadka D. W. (k. 317v-318v)

zeznania świadka M. P. (k. 455-456)

Spółka (...) przystąpiła do wykonywania objętej pisemnym zleceniem dokumentacji warsztatowo-montażowej. Konsultacje dotyczące tej dokumentacji prowadzone były drogą mailową z G. F. i P. S. z firmy (...).

dowód: zeznania świadka M. P. (k. 455-456)

P. S. z firmy (...) dnia 20 grudnia 2010 r. poinformował drogą elektroniczną J. D. (1), P. K. oraz M. S. (2) z I. (...), że tego dnia odbyło się w S. spotkanie z B. T. i M. P. ze spółki (...) oraz z projektantem podkonstrukcji stalowej w sprawie projektu budynku I. (...) w S.. Wskazał, że z ustaleń (...) wynika, iż projektanci realizujący projekt systemowy w (...) otrzymali opracowanie firmy (...) w czwartek 16 grudnia 2010 r., a ustalenia spisano w załączonej do wiadomości notatce. Poinformował także, iż w projekcie wykonawczym zamiennym płatwie dachowe zaprojektowane będą z profili (...) 140, zabezpieczone ogniowo na powierzchni dachu.

W notatce ze spotkania wskazano m.in. że: "(...) prześle rysunki podziału do akceptacji S. i inwestora oraz informacje o kompletności rysunków S."

dowód: e-mail z 20.12.2010 r., 16⁵¹ (k. 176)

notatka ze spotkania dnia 20.12.2010 r. (k. 177-178)

M. P. zwrócił się do S. e-mailem z dnia 28 lutego 2011 r., w którym oświadczył, że przesyła gotowy projekt warsztatowy wraz z detalami charakterystycznymi dla budynku biurowego i prosi o akceptację rozwiązań. Treść e-maila przesłał również do wiadomości J. D. (1) oraz M. S. (2). W e-mailu wskazano, że załącznikiem do niego jest plik o rozszerzeniu dwg oraz o nazwie „Q._25_2_2011.dwg”.

dowód: e-mail z 28.02.2011 r., 7⁵⁵ (k. 179)

Dnia 3 marca 2011 r. M. P. zwrócił się drogą elektroniczną o godzinie 13²¹ do J. D. (1) wskazując, iż w załączniku e-maila przesyła mu dokładne rozbiście cen elementów Q.. Dalej wyjaśnił, że różnica pomiędzy poprzednią ofertą a nową ofertą wynika z tego, że na elewacji pojawiło się kilka wielkości modułów elementów Q., podczas gdy pierwotna kalkulacja była przygotowana dla jednego modułu o wysokości 1000 mm, a obecnie na elewacji uwzględnione jest 8 różnych modułów, w tym 6 z nich w ilościach mniejszych niż 50 m², zaś (...) w przypadku ilości modułów w m² mniejszej niż 50 m² za każde przestawienie i kalibrację linii produkcyjnej dolicza kwotę 1.500 €, a zatem koszt przestawień i kalibracji w przypadku całego zamówienia wyniesie 9.000 €, co zwiększy cenę m² o 10,82 €.

J. D. (1) odpowiedział e-mailem z godziny 13⁴³ prosząc o zestawienie cen według przedstawionego przez niego schematu.

dowód: e-mail z 3.03.2011 r., 13⁴³ (k. 234-235)

M. P. wysłał dnia 4 marca 2011 r. do J. D. (1) e-mail, w którym przedstawił rozbiście cen obudowy dla obiektu I. (...) zgodnie z wytycznymi J. D. (1) z e-maila z dnia 3 marca 2011 r. Koszt ścian zewnętrznych, dachu i ścian wewnętrznych budynku biurowego i recepcji miał zamknąć się kwotą 204.031 €, natomiast koszt obudowy Q. na budynek biurowy i halę miał zamknąć się kwotą 81.230 €. W sumie wartość kontraktu określił na 285.261 €.

dowód: e-mail z 4.03.2011 r., 3⁰⁰ (k. 180-181)

Dnia 7 marca 2011 r. M. P. odbył podróż samolotem na trasie z W. do S. i z powrotem, kupując bilet lotniczy nr (...) (...) S.A. za kwotę 760,84 zł brutto. Spółka (...) wystawiła spółce (...) za ten bilet fakturę VAT nr (...).

M. P. wystawił spółce (...) rachunek kosztów podróży na łączną kwotę 878,36 zł, uwzględniając koszt wskazanego biletu lotniczego, diety w kwocie 23 zł oraz innych wydatków w kwocie 94,52 zł, na którą złożyły się kwoty 25 zł i 60 zł stwierdzone paragonami fiskalnymi za usługi oraz kwota 9,36 zł za przejazd taksówką nr 1580 po mieście S., stwierdzona rachunkiem nr (...) wystawionym spółce (...) przez B. F..

dowód: rachunek kosztów podróży dnia 7.03.2011 r. (k. 47)

faktura VAT nr (...) (k. 48)

paragon na kwotę 25 zł (k. 49)

rachunek nr (...) (k. 50)

paragon na kwotę 60 zł (k. 51)

Aplikant adwokacki J. K. sporządziła datowaną na dzień 23 marca 2011 r. opinię prawną zatytułowaną „Analiza projektu umowy o dostawę materiałów budowlanych wraz z przygotowaniem projektów wykonawczych (Projekt v1 – 7.03.2011)”, w której zasugerowała dokonanie zmian w projekcie dotyczących sposobu sformułowania przedmiotu umowy (§ 1) oraz zasady wypłaty wynagrodzeń i rozliczeń (§ 4), terminu wykonania, siły wyższej, odbioru, zabezpieczenia wykonania umowy, odpowiedzialności odszkodowawczej stron z tytułu odstąpienia od umowy, kar umownych, rozwiązywania sporów, jak również wskazała, że w całej umowie konieczne jest dbanie o to, aby jasno określić sposób rozumienia (liczenia) terminów, tj. zastąpienie dni roboczych dniami kalendarzowymi.

dowód: opinia prawna J. K. z dnia 23.03.2011 r. (k. 21-25)

M. P. wysłał dnia 28 marca 2011 r. e-mail do J. D. (1) w którym wskazał, że przesyła mu ostateczne oferty na dostawę kompletu obudowy T.. W treści e-maila wskazano, że załączono do niego pliki o nazwach „ (...) (...) (...)_I. (...) in S. (...) (...) (...)”

dowód: e-mail z 28.03.2011 r., 9⁰² (k. 182)

S. M., J. D. (1) i M. S. (2) wymieniali między sobą dnia 29 i 30 marca 2011 r. korespondencję e-mailową dotyczącą projektu umowy o dostawę wraz z projektem wykonawczym. S. M. poinformował J. D. (1), że wprowadził zaznaczone przez niego zmiany, „wycofał” skreślenia dotyczące nadzoru, w § 1 ust. 2 określił zasady nadzoru. J. D. (1) przesłał projekt M. S. (2), aby zapoznał się z poprawkami dotyczącymi m.in. nadzoru (zaznaczył, że nie zgadza się na rezygnację z niego) i weryfikacji wymiarów na budowie (obowiązek i odpowiedzialność) przez dostawcę. Zwrócił się również o zaproponowanie konkretnych zapisów, sprecyzowanie zgłoszonych uwag do umowy. M. S. (2) odpowiedział J. D. (1) wskazując, że wprowadził swoją uwagę do § 2 umowy. Z kolei J. D. (1) zwrócił się do S. M. z informacją, że są uwagi nadzoru i kierownika budowy. Wskazał, że dokumentacja jest wykonana, więc jej przekazanie powinno nastąpić 7-10 dnia od podpisania umowy, ale nie później niż do 15.04.2011 r. ze względu na konieczność wyłonienia wykonawcy montażu obudowy. Dokumentacja ma być w 5 egzemplarza w postaci papierowej i 1 egzemplarza w postaci elektronicznej na płycie. Oświadczył także, iż umowę może podpisać jutro lub w piątek w W.. Dodał, że dostawę uważa za komplet, a nie bez jakichś elementów. Wskazał, że S. M. może konsultować się z M. S. (2) pod kątem merytorycznym, ale dla pewności woli finalnie zaakceptować sam. W treści e-maila wskazano, że załączono do niego plik o nazwie „ (...) Umowa o dostawę wraz z projektem wykonawczym (...) v4 28.03.2011.docx”.

dowód: e-mail z 30.03.2011 r., 20⁵⁰ (k. 183)

S. M. zwrócił się drogą elektroniczną dnia 31 marca 2011 r. do J. D. (1) informując, że przesyła mu umowę po poczynionych tego dnia ustaleniach z (...), oraz że będzie się z nim kontaktował telefonicznie. W treści e-maila wskazano, że załączono do niego plik o nazwie „ (...) Umowa o dostawę wraz z projektem wykonawczym (...) v6 31.03.2011 tekst jednolity.doc”.

Tego samego dnia S. M. wysłał e-mail na adres (...), a także do wiadomości J. D. (1), w którym podziękował za odbytą tego dnia rozmowę, oraz poinformował, że przesyła w załączniku projekt umowy w wersji z poprawkami i w wersji tekstu jednolitego. Poprosił o poinformowanie go, czy spółka (...) jest skłonna zaakceptować wprowadzone poprawki, a także oświadczył, że w przypadku zaakceptowania projektu umowy przez (...) jutro J. D. (1) (prokurent uprawniony do samodzielnej reprezentacji) jest gotowy do spotkania i podpisania umowy. Poinformował również, że jest do dyspozycji, a gdyby trzeba było wprowadzić kolejne zmiany do umowy, to prosi o ich wprowadzenie do projektu umowy w tekście jednolitym. W treści e-maila wskazano, że załączono do niego pliki o nazwach: „ (...) Umowa o dostawę wraz z projektem wykonawczym (...) v 6 31.03.2011.doc” i „ (...) Umowa o dostawę wraz z projektem wykonawczym (...) v6 31.03.2011 tekst jednolity.doc”.

dowód: e-mail z 31.03.2011 r., 16²¹ (k. 184)

e-mail z 31.03.2011 r., 16²⁸ (k. 185)

W projekcie umowy o dostawę materiałów budowlanych wraz z przygotowaniem projektów wykonawczych oznaczonym jako „(...)” w § 1 ust. 1 wskazano, że inwestor (I. (...)) zamawia, a wykonawca (T.(...)a) przyjmuje do realizacji: wykonanie (produkcję) elementów obudowy budynku biurowego w systemie Q. by T., zgodnie z ofertą stanowiącą załącznik nr 1 do umowy, wykonanie (produkcję) elementów obudowy hali budynku serwisowego płytami warstwowymi z wełną mineralną, zgodnie z ofertą stanowiącą załącznik nr 1 do umowy, dostawę na plac budowy w S. przy ul. (...) elementów obudowy hali oraz obudowy budynku biurowego zgodnie z ofertą stanowiącą załącznik nr 1 do umowy oraz wykonanie kompletnego projektu wykonawczego w zakresie obudowy hali budynku serwisowego oraz budynku biurowego (dwa odrębne projekty). W § 1 ust. 2 projektu wskazano, że obowiązkiem wykonawcy będzie również weryfikacja wymiarów podanych w dostarczonej przez inwestora lub działającego w jego imieniu projektanta (S.) dokumentacji ze stanem powykonawczym konstrukcji budynku biurowego i hali. W § 1 ust. 3 wskazano, że wykonawca zobowiązuje się ponadto do profesjonalnego doradztwa technicznego dotyczącego prac montażowych zgodnie z dokumentacją techniczną, przepisami i normami obowiązującymi w budownictwie, wykonywanymi przez

inny podmiot mający autoryzację wykonawcy w zakresie montażu przedmiotu umowy. Dalej wskazano, że strony ustalają, że wykonawca będzie wykonywał czynności doradztwa technicznego nad pracami montażowymi w ten sposób, że zapewni przez czas realizacji umowy, w każdym tygodniu jej realizacji, aż do dnia odbioru prac, w jeden dzień roboczy w tygodniu, przez czas nie krótszy niż 5 godzin obecność swojego przedstawiciela, który będzie uprawniony do wydawania wskazówek i poleceń dotyczących montażu przedmiotu umowy. Wskazano również, że przy wykonywaniu montażu obudowy budynku biurowego w systemie Q. by T. wykonawca zapewni obecność na placu budowy swojego przedstawiciela w okresie od pierwszego dnia montażu przez kolejne 4 dni robocze.

dowód: projekt v6 – 31.03.2011 – tekst jednolity (k. 186-193)

Dnia 1 kwietnia 2011 r. uczestnicy negocjacji prowadzili intensywną korespondencję e-mailową. S. M. napisał do J. D. (1), że do godziny 7²⁰ tego dnia nie otrzymał informacji od (...) oraz wyraził nadzieję, że brak odpowiedzi ze strony (...) nie uniemożliwi podpisania tego dnia umowy.

M. P. napisał o godzinie 8⁵⁸ do J. D. (1) przesyłając mu uwagi do propozycji umowy. Wskazał, że (...) nie może się zgodzić na propozycję dotyczącą konsultacji technicznej w formie zaproponowanej przez I. (...). Wskazał, że propozycja (...) przewiduje, że wykonawca nieodpłatnie zapewni trzy wizyty swojego przedstawiciela w celu doradztwa technicznego nad pracami montażowymi, a wizyty te będą nie krótsze niż 5 godzin, zaś każda następna konsultacja techniczna będzie odpłatna w wysokości 1.200 zł za każdy dzień pobytu pracownika (...) na placu budowy, oraz że wykonawca zapewni na placu budowy swojego przedstawiciela w okresie od pierwszego dnia montażu przez kolejne 4 dni robocze. M. P. wskazał również, że w związku z takim stanowiskiem gwarancja nie może biec od montażu, bo za montaż nie odpowiada (...), lecz odpowiada za jakość materiałów i ewentualne wady fizyczne materiału. Odniósł się także do uregulowań dotyczących siły wyższej, właściwości miejscowej sądu oraz wskazał, że wysokość kar umownych powinna być naliczana od wynagrodzenia netto.

S. M. odpisał na adres (...), a także do wiadomości J. D. (1) oświadczając, że przesyła akceptację proponowanych zmian z kilkoma uwagami redakcyjnymi. W treści e-maila wskazano, że załączono do niego pliki o nazwach „ (...) Umowa o dostawę wraz z projektem wykonawczym (...) v7 1.04.2011 tekst finalny.doc” oraz „ (...) Umowa o dostawę wraz z projektem wykonawczym (...) v7 1.04.2011 tekst jednolity.doc”.

Załączony projekt w zakresie § 1 ust. 3 uwzględniał uwagi M. P., jak i pozostałe uwagi, przy czym pozostawiał § 1 ust. 2 w brzmieniu z poprzedniego projektu.

dowód: e-mail z 1.04.2011 r., 7²⁷ (k. 194)

e-mail z 1.04.2011 r., 8⁵⁸ (k. 195-196)

e-mail z 1.04.2011 r., 15¹² (k. 199)

projekt v7 – 1.04.2011 – tekst finalny (k. 200-207)

W dniu 1 kwietnia 2011 r. (...) Bank S.A. na zlecenie I. (...) w celu zagwarantowania terminowej zapłaty za wyprodukowanie i montaż konstrukcji hali zgodnie z umową nr (...) (...) zawartą w dniu 18.03.2011 r. pomiędzy I. (...) a (...), udzielił gwarancji zapłaty nr (...) na kwotę 230.625 €.

Wyciąg nr 62 z rachunku bankowego I. (...) wskazuje, że w dniu 1 kwietnia 2011 r. z rachunku pobrano prowizję przygotowania gwarancji nr (...) w wysokości 1861,14 zł oraz prowizję od zaangażowania gwarancji nr (...) w wysokości 2384,54 zł.

dowód: gwarancja zapłaty nr (...) (k. 197, 236-237)

wyciąg nr 62 z 1.04.2011 r. za okres dnia 1.04.2011 (k. 198)

Reprezentanci stron prowadzili intensywną wymianę korespondencji elektronicznej dnia 6 kwietnia 2011 r.

M. P. napisał o godzinie 9⁴⁶ do D. W., przesyłając mu treść e-maila S. M., który zwrócił się z zapytaniem, kiedy mogą być kontynuowane rozpoczęte na nowo uzgodnienia umowy. S. M. dodał, że z informacji przekazanych przez J. D. (1) wynika, że strony przeanalizowały ponownie zapisy umowy i uzgodniły treść do § 4 projektu. Zapewnił, że chętnie będzie kontynuował rozmowy od strony prawnej, w związku z czym zwrócił się o przesłanie mu informacji dotyczącej stanowiska (...), ponieważ ma wrażenie, że w czwartek i w piątek rano zostały poczynione wszystkie zasadnicze ustalenia, a pozostały kwestie redakcyjne i faktyczne. Poinformował także, iż inwestor określił termin zakończenia rozmów do środy, a podpisanie umowy w czwartek lub w piątek, zaś po tym terminie dalsze rozmowy będą bezprzedmiotowe.

D. W. zwrócił się z kolei o godzinie 11⁰⁹ do S. M. informując, że z jego punktu widzenia pozostał do sformułowania jedynie jeden punkt umowy dotyczący fakturowania dostaw. Zapytał także, czy otrzymał wersję tekstu uzgadnianego na spotkaniu do J. D. (1), ponieważ (...) jej nie ma.

S. M. odpisał z kolei D. W. o godzinie 12²¹. Wskazał, że przesyła negocjowaną w piątek wersję projektu umowy oraz że z przekazanych mu informacji wynika, iż umowa została do § 4 przeczytana przez negocjatorów obu stron i uzgodniona. Wskazał także, że we wcześniejszych rozmowach z M. [P.] pozostałe proponowane zapisy umowy były akceptowane przez obie strony. W związku z tym poprosił o ocenę, czy wymagają one ponownej redakcji. Wskazał również, że jeżeli nie będzie uwag, lub zostanie uzgodniona nowa treść, to poinformuje inwestora o możliwości podpisania umowy.

Treść korespondencji z tego dnia S. M. przesłał jednocześnie J. D. (1) e-mailem z godziny 12²¹, w którego treści wskazano, że załączono do niego plik o nazwie „ (...) Umowa o dostawę wraz z projektem wykonawczym (...) v8 1 04 2011.doc”.

dowód: e-mail z 6.04.2011 r., 12²¹ (k. 208-210)

Dnia 6 kwietnia 2011 r. spółka (...) z siedzibą w T. w (...) zamówiła od (...) Ltd. z siedzibą w N. G. w Wielkiej Brytanii 1821 m⁽⁽²⁾⁾ blachy na okładzinę ścienną nr katalogowy (...), co zostało potwierdzone dokumentem (...)” (potwierdzenie zamówienia) nr (...) oraz 1821 m⁽⁽²⁾⁾ blachy na okładzinę ścienną nr katalogowy (...), co zostało potwierdzone dokumentem (...)” (potwierdzenie zamówienia) nr (...).

dowód: order acknowledgement nr (...) z tłumaczeniem (k. 36, 305-307)

order acknowledgement nr (...) z tłumaczeniem (k. 37, 308-310)

D. W. wydał M. P. polecenie wyjazdu służbowego nr (...) na czas 7 kwietnia 2011 r. do I. (...). M. P. miał odbyć podróż samochodem służbowym.

dowód: polecenie wyjazdu służbowego nr (...) (k. 46)

M. P. wysłał dnia 8 kwietnia 2011 r. e-mail do S. (przesłał go również do wiadomości J. D. (1)), w którym zwrócił się o oficjalne potwierdzenie, że rysunki przesłane (...) dnia 17 marca 2011 r. to ostateczna wersja projektu wykonanego przez S., ponieważ pozwoli to (...) zakończyć projekt ścian wewnętrznych i obudowy hali zgodnie z deklarowanym inwestorowi terminem.

dowód: e-mail z 8.04.2011 r., 8³² (k. 211)

P. S. wysłał e-mail do M. P., M. S. (2), J. D. (1) i P. K. dnia 8 kwietnia 2011 r. o godzinie 11³⁷, w którym wskazał, że przesyła elewacje i przekroje budynku I. (...) w S.. Wskazał także, iż rzędne attyk wynikają z wytycznych (...), a na rysunku przesłanym przez M. P. widoczne są kilkucentymetrowe różnice poziomu zakończenia attyk. Wskazał

również, że w projekcie architektonicznym przyjęto zakończenie najwyższego punktu obróbek blacharskich 4 cm powyżej góry podkonstrukcji attyk. Poprosił również o potwierdzenie tej zasady i akceptację przesłanych rozwiązań.

W treści e-maila wskazano, że załączono do niego pliki o nazwach „D. (...)_ (...) (...)”, „I.-S. (...)_ (...)(...)”, I.-S. (...)_ (...)(...)”, „I.-S. PWz przekroje poprzeczne_ (...)(...)”, „I.-S. PWz przekrój podłużnyEE_ (...)(...)”, „I.-S. PWz przekrój poprzeczny F-F_ (...)(...)”.

dowód: e-mail z 8.04.2011 r., 11³⁷ (k. 212)

M. S. (2) napisał dnia 13 kwietnia 2011 r. do M. P. (do wiadomości J. D. (2)) powołując się na wczorajszą rozmowę telefoniczną, że oczekuje potwierdzenia poprawności przyjętych rozwiązań podkonstrukcji stalowej hali oraz potwierdzenia uwzględnienia w ofercie (...) obróbek blacharskich attyk części biurowej docieplenia od wewnętrznej strony.

dowód: e-mail z 13.04.2011 r., 8⁴⁸ (k. 213)

Dnia 15 kwietnia 2011 r. S. M. napisał e-mail do D. W., w którym wskazał, że po tak zaawansowanej pracy nad umową pozostaje jej podpisanie po akceptacji, o ile uzgodnienia wymaga umowa bezpośrednio w czasie spotkania w S..

D. W. odpisał dnia 18 kwietnia 2011 r. o godzinie 9²⁶ informując, że nie widzi przeszkód i możliwe jest śródkowe spotkanie, zaś on sam przystąpi do przeczytania projektu umowy.

S. M. potwierdził otrzymanie informacji e#mailem z godziny 9²⁸.

dowód: e-mail z 18.04.2011 r., 9²⁸ (k. 214-215)

Dnia 18 kwietnia 2011 r. sporządzono projekt v10 "umowy o dostawę materiałów budowlanych wraz z przygotowaniem projektów wykonawczych". W jego § 1 ust. 1 dopisano lit. c, wskazując, że (...) przyjmuje do realizacji sprzedaż akcesoriów mocujących i obróbek blacharskich, zgodnie z ofertą stanowiącą załącznik nr 1 do umowy, natomiast skreślono ust. 2 wskazując, że ta jednostka redakcyjna stanowi o dodatkowej usłudze geodezyjnej, nigdy nie oferowanej i nie mającej odniesienia w przygotowanej ofercie. W § 2 ust. 2 projektu umowy skreślono w lit. c wzmiankę o uprzednim dokonaniu przez (...) pomiaru z natury elementów niemierzalnych dostarczonych przez (...), wskazując że za wymiary obróbek odpowiedzialny jest zawsze podmiot wykonawczy, zaś postanowienie umowne w skreślonym brzmieniu implikowałoby konieczność przebywania pracownika (...) codziennie na placu budowy w czasie trwania montażu i przesyłania wymiarów do fabryki. Powołano się przy tym na treść złożonej przez (...) oferty, zgodnie z którą nie zawiera ona oferty wykonania dokumentacji powykonawczej oraz aktualizowania na bieżąco zmian w dokumentacji montażowej wprowadzonych podczas realizacji obiektu. Pojawiły się również pytania o wspomniany w § 6 pkt 3 i w § 17 załącznik nr 3 do umowy oraz wola zapoznania się z jego treścią. Zakwestionowano również terminy określone w § 8 regulującym zabezpieczenia wykonania umowy wskazując, że dla (...) niezrozumiałym jest dlaczego gwarancja miałaby być udzielona na pięć, czy dziesięć lat na dostawy, które będą trwały do dwóch miesięcy, a nadto wskazując, że bank nie zgadza się na udzielenie gwarancji na tak długi okres. Wskazano również, że formalności związane z przygotowaniem gwarancji bankowej to minimum 40 dni, w związku z czym zaproponowano wydłużenie terminu na jej uzyskanie i przedłożenie przez (...) z 7 na 45 dni, a także zaproponowano zmianę w § 9 ust. 1 projektu umowy skreślając w nim po słowach „Wykonawca udzieli inwestorowi gwarancji jakości” słowa „wykonanego przedmiotu umowy” i zastępując je słowami „na produkowane przez siebie wyroby: serii Q. na okres 10 lat, serii (...) / (...) na okres 5 lat”.

Skreśleń dokonywał D. W., natomiast nowy tekst był zapisywany przez reprezentantów (...) po konsultacji z prawnikiem.

dowód: projekt v10 – 18.04.2011 (k. 16-20)

zeznania świadka D. W. (k. 317v-318v)

D. W. zwrócił się do S. M. e-mailem z dnia 19 kwietnia 2011 r. wysłanym o godzinie 22³⁵, przesłanym również do wiadomości M. P.. Wskazał w nim, że przesyła projekt umowy z drobnymi poprawkami, oraz że pozostaje do uzgodnienia tylko kwestia harmonogramu w formie papierowej, przy czym zaznaczył, że nie zmieniło się nic w tej kwestii od chwili oficjalnego zamówienia podpisanego przez J. D. (1), a sprawa jest w toku.

S. M. po otrzymaniu powyższego e-maila zwrócił się drogą elektroniczną do J. D. (1) e-mailem z dnia 20 kwietnia 2011 r., wysłanym o godzinie 0²⁷. Wskazał w nim, załączając oryginalną wiadomość od D. W., że otrzymał poprawki od (...) oraz zaznaczył, że w jego ocenie (...) odsuwa od siebie ryzyko i ma wrażenie, że (...) chce sprzedać obudowę jako poszczególne elementy, a montaż i dopasowanie całości jest dla nich sprawą drugorzędną. Oświadczył również, że będzie zastanawiał się nad wprowadzeniem konstruktywnych zmian. W treści e-maila wskazano, że załączono do niego plik o nazwie: „ (...) Umowa o dostawę wraz z projektem wykonawczym (...) v 9 14 04 2011 tj (2).doc”.

dowód: e-mail z 20.04.2011 r., o ²⁷ (k. 216)

D. W. odbył dnia 20 kwietnia 2011 r. podróż koleją ze stacji W. Centralna do stacji S. Główny oraz podróż powrotną, ponosząc koszty w wysokości 330 zł. Następnie wystawił spółce (...) rachunek kosztów podróży na tą kwotę.

dowód: rachunek kosztów podróży dnia 20.04.2011 r. (k. 43)

bilety za przejazdy między W. a S. (k. 44-45)

D. W. stawiał się na spotkaniu z przedstawicielami I. (...) w S. dnia 20 kwietnia 2011 r., jednakże odmówił podpisania umowy i opuścił spotkanie.

W czasie spotkania kwestią sporną między stronami była sprawa autoryzowania montażu. Spółka (...) była skłonna opiniować czy montaż jest zgodny z jej systemem, ale nie chciała wziąć odpowiedzialności za prace osób wykonujących montaż, które nie będą ze spółką (...) w żaden sposób powiązane.

dowód: zeznania świadka M. P. (k. 455-456)

M. P. zwrócił się e-mailem z dnia 9 maja 2011 r. do J. D. (1). Powołując się w nim na rozmowę telefoniczną z J. D. (1), zaproponował spotkanie w celu finalizacji kontraktu na dostawę materiału (...). Zaproponował, aby spotkanie odbyło się 10 maja 2011 r. lub 12 maja 2011 r. w W..

dowód: e-mail z 9.05.2011 r., 10⁰² (k. 217)

J. D. (1) odpisał na e-mail M. P. dnia 9 maja 2011 r. o godzinie 10³⁶ wskazując, że nie planuje być w tym tygodniu w W., jednakże zaprasza prezesa M. Ż. na rozmowy do S.. Zaznaczył również, że dla dobra prowadzonych rozmów odradza udział D. W. w spotkaniu.

S. M. zwrócił się drogą elektroniczną do J. D. (1) dnia 10 maja 2011 r. pytając, czy (...) potwierdziło spotkanie w S..

dowód: e-mail z 10.05.2011 r., o ¹⁹ (k. 218)

Tego samego dnia - 9 maja 2011 r. - spółka (...) Ltd. wystawiła spółce (...) z siedzibą w T. w (...) fakturę VAT nr (...) za zlecenie nr (...) na kwotę 6.914,16 €, płatne w terminie 15 dni od zakończenia miesiąca następującego po miesiącu wystawienia faktury.

Dnia 12 maja 2011 r. spółka (...) Ltd. wystawiła spółce (...) z siedzibą w T. w (...) fakturę VAT nr (...) za zlecenie nr (...) na kwotę 7.225,20 €, płatne w terminie 15 dni od zakończenia miesiąca następującego po miesiącu wystawienia faktury.

dowód: invoice nr (...) z tłumaczeniem (k. 38, 293-295)

invoice nr (...) z tłumaczeniem (k. 39, 296-298)

M. P. zwrócił się dnia 19 maja 2011 r. drogą elektroniczną do J. D. (1), powołując się na rozmowę telefoniczną potwierdził obecność przedstawicieli (...) na spotkaniu w W. dnia 23 maja 2011 r. oraz poprosił o wyznaczenie dokładnej godziny spotkania.

dowód: e-mail z 19.05.2011 r., 8²⁰ (k. 219)

J. D. (1) dnia 20 maja 2011 r. zwrócił się e-mailem o godzinie 10⁵⁴ do M. P. z pytaniem o to, kto będzie obecny na spotkaniu ze strony (...). M. P. odpowiedział mu e-mailem z godziny 15²⁴, że to on będzie reprezentował (...), mając upoważnienie od M. Z., który nie będzie mógł być obecny na spotkaniu.

dowód: e-mail z 20.05.2011 r., 15²⁴ (k. 220-221)

M. P. dnia 23 maja 2011 r. zwrócił się drogą elektroniczną do S. M. i J. D. (1) wskazując, że przesyła propozycje zmian do ostatecznej wersji umowy, którą (...) otrzymało od I. (...). W treści e-maila załączył treść e-maila D. W. do S. M. z dnia 18 kwietnia 2011 r. W treści e-maila wskazano również, że załączono do niego plik o nazwie „ (...) Umowa o dostawę wraz z projektem wykonawczym (...).doc”.

dowód: e-mail z 23.05.2011 r., 15⁴⁵ (k. 222)

Prezes T. Polska M. Ż. skierował do I. (...) pismo datowane na dzień 24 sierpnia 2011 r., w którym odpowiedział na pismo I. (...) do T. Polska z dnia 28 lipca 2011 r. dotyczące wezwania do dobrowolnej zapłaty kwoty 283.279,91 zł na rzecz spółki (...) z tytułu poniesionych wydatków bezpośrednio związanych z prowadzonymi negocjacjami dotyczącymi zawarcia umowy dostawy systemu obudowy. Wskazał, że w jego ocenie, w świetle przebiegu negocjacji umowy roszczenie I. (...) jest bezpodstawne. Podniósł również, iż w jego ocenie I. (...) uporczywie dążyła do nałożenia na T. Polska obowiązków znacząco wykraczających poza te, które zwykle stanowią domenę dostawcy, np. uzależniając prawidłowe wywiązanie się z umowy przez T. Polska od okoliczności zewnętrznych – prawidłowego montażu przez podmioty trzecie, nad którymi nadzór miałyby sprawować T. Polska pomimo braku możliwości wpływania na te podmioty, gdyż nie łączyłby ich z T. Polska żaden stosunek cywilnoprawny, czego T. Polska nie chciało zaakceptować. Wskazał, że pozostałymi spornymi kwestiami w toku negocjacji było zabezpieczenie płatności oraz udzielenie gwarancji.

dowód: pismo z dnia 24.08.2011 r. (k. 26-29)

Spółka (...) wystawiła dnia 31 sierpnia 2011 r. spółce (...) fakturę VAT nr (...) na kwotę brutto 31.038,96 zł z terminem zapłaty 13 września 2011 r. z tytułu wykonania dokumentacji warsztatowo-montażowej dla obudowy hali oraz budynku biurowego dla inwestycji I. (...) w S., zgodnie ze zleceniem z dnia 27 września 2010 r. W treści faktury wskazano, że wartość usługi wynosi 6.081 €, a kurs waluty euro do złotego obliczono wg tabeli nr (...) z dnia 30 września 2011 r., zgodnie z którą kurs wynosił 4,1498 zł za 1 €.

dowód: faktura VAT nr (...) (k. 31)

W tej samej dacie - dnia 31 sierpnia 2011 r. - spółka (...) Ltd. wystawiła spółce (...) z siedzibą w T. w (...) fakturę VAT nr (...) za zlecenie nr (...) na kwotę 6.179,18 €, płatne w terminie 15 dni od zakończenia miesiąca następującego po

miesiącu wystawienia faktury, oraz fakturę VAT nr (...) za zlecenie nr (...) na kwotę 6.309,66 €, płatne w terminie 15 dni od zakończenia miesiąca następującego po miesiącu wystawienia faktury.

dowód: invoice nr (...) z tłumaczeniem (k. 40, 302-304)

invoice nr (...) z tłumaczeniem (k. 41, 299-301)

Dnia 12 września 2011 r. o godzinie 7¹⁹ S. M. zwrócił się drogą elektroniczną do J. D. (1) informując go, że faktura VAT od T. Polska wystawiona za projekt zostanie tego samego dnia odesłana wraz z pismem przewodnim, a sprawą będzie się zajmował P. M..

J. D. (1) odpisał S. M. o godzinie 10³⁵ informując, że w rozmowach ze spółką (...) jej reprezentanci deklarowali czterotygodniowy termin wykonania dokumentacji, lecz spółka (...) nigdy jej nie otrzymała, a prawdopodobnie prace nad nią zostały doprowadzone niemalże do końca dopiero w marcu 2011 r., co wynika z korespondencji między S., (...) i I. (...).

dowód: e-mail z 15.10.2011 r., 8⁵⁶ (k. 226-227)

Dnia 20 września 2011 r. P. M. zwrócił się drogą elektroniczną na adres krystyna.kadziela@trimo.pl, wskazując, że jako pełnomocnik I. (...) informuje, że spółka (...) nie zaakceptowała faktury VAT nr (...).2011 w oryginale i kopii i odesłała ją bez księgowania, z uwagi na nieistnienie podstawy faktycznej i prawnej do jej wystawienia. Dalej wskazał, że z treści faktury wynika, że wystawiono ją za wykonanie dokumentacji warsztatowo-montażowej obudowy hali oraz budynku I. (...) w S. zgodnie ze zleceniem z 27 września 2010 r., podczas gdy brak jest zobowiązania do zapłaty za projekt, gdyż między stronami nie doszło do zawarcia umowy, przedmiotem której było zarówno wykonanie projektu, jak również dostawa obudowy wraz z prowadzeniem nadzoru nad wykonaniem jej montażu w budynku biurowym i hali w S.. Wskazał dalej, że umowa nie została zawarta, w jego ocenie z przyczyn leżących po stronie T. Polska, zaś projekt stanowił istotną część zawieranej umowy, do której zawarcia nie doszło. Podniósł również, że usługa wskazana na fakturze nie została nigdy odebrana i zatwierdzona przez I. (...), ani też nie została wykonana, a co najmniej nie została wykonana prawidłowo, gdyż termin realizacji zlecenia wynosił cztery tygodnie licząc od dnia zlecenia (upływał 30 października 2010 r.), a tymczasem prace projektowe nie były wykonane nawet w marcu 2011 r. Wskazał również, że faktura jest nieprawidłowo wystawiona, gdyż oparto ją o kurs waluty z dnia 30 września 2011 r., podczas gdy fakturę wystawiono w dniu 31 sierpnia 2011 r.

dowód: e-mail z 15.10.2011 r., 8⁵⁵ (k. 223-225)

Pełnomocnik spółki (...) skierowała do spółki (...)(...) datowane na dzień 8 listopada 2011 r. wezwanie do zapłaty w terminie 7 dni kwoty 31.038,96 zł z tytułu faktury VAT nr (...).2011 z dnia 31 sierpnia 2011 r., której termin płatności upłynął w dniu 13 września 2011 r. Uzasadniając żądanie wskazała, że I.(...) złożyło zlecenie z dnia 27 września 2010 r. na wykonanie dokumentacji warsztatowo-montażowej w zamian za wynagrodzenie w kwocie w złotych, stanowiącej równowartość kwoty 6.081 €, zgodnie ze średnim kursem NBP z dnia wystawienia faktury VAT. Dalej twierdziła, że T.(...)a przyjęło zlecenie do realizacji, wykonało je, a spółka (...) przyjęła wykonaną dokumentację.

dowód: wezwanie do zapłaty z dnia 8.11.2011 r. (k. 32, 34)

potwierdzenie nadania (k. 32v)

pełnomocnictwo z dnia 2.11.2011 r. (k. 33)

J. P., jako pełnomocnik spółki (...), skierowała do I. (...), datowane na dzień 1 grudnia 2011 r., ostateczne przedsądowe wezwanie do zapłaty w terminie 7 dni kwoty 31.038,96 zł z tytułu faktury VAT nr (...).2011 z dnia 31 sierpnia 2011 r., której termin płatności upłynął w dniu 13 września 2011 r. Jednocześnie wskazała, że w przeciwnym razie T. Polska wystąpi z powództwem.

dowód: ostateczne przedsądowe wezwanie do zapłaty z dnia 1.12.2011 r. (k. 35)

potwierdzenie nadania (k. 35v)

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo w całości zasługiwało na oddaleniu.

Powódka w pozwie sformułowała dwa żądania:

1) o zapłatę kwoty 251.921,04 zł z odsetkami od dnia wniesienia pozwu – mając na uwadze przytoczone przez powódkę w uzasadnieniu pozwu twierdzenia przyjąć należało, że podstawę prawną tego roszczenia stanowi art. 72 § 2 k.c.,

2) o zapłatę kwoty 31.038,96 zł z odsetkami od dnia 14 września 2011 r. – roszczenie to powódka wywodziła z umowy o dzieło zawartej ustnie, a następnie potwierdzonej pisemnie przez prezesa zarządu pozwanej P. K. w piśmie z dnia 27 września 2010 r., a zatem podstawę prawną tego żądania stanowi art. 627 k.c.

Zgodnie z art. 72 § 2 k.c. strona, która rozpoczęła lub prowadziła negocjacje z naruszeniem dobrych obyczajów, w szczególności bez zamiaru zawarcia umowy, jest obowiązana do naprawienia szkody, jaką druga strona poniosła przez to, że liczyła na zawarcie umowy.

Należy podzielić przeważający w doktrynie pogląd, zgodnie z którym art. 72 § 2 k.c. stanowi samodzielną podstawę odpowiedzialności, a odpowiedzialność ta kwalifikowana jest przy tym jako „szczególny typ deliktu” wraz z konsekwencjami wynikającymi z reżimu odpowiedzialności deliktowej [por. W. C., Prawo zobowiązań w zarysie, W. 1968, s. 206; M. K. w: red. Z. R., System Prawa Prywatnego, Prawo zobowiązań część ogólna, 2006 r., t. 5, s. 714 i nast.; D. R. – lex (...) komentarz].

Źródłem zobowiązania do naprawienia szkody jest zachowanie określone w art. 72 § 2 k.c., a zatem przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej za uregulowany tym przepisem szczególny typ czynu niedozwolonego obejmują:

- rozpoczęcie lub prowadzenie negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów,
- szkodę oraz
- związek przyczynowy między zachowaniem strony a powstałą szkodą.

Szkoda ponadto musi być normalnym następstwem zdarzenia, z którym ustawa wiąże odpowiedzialność odszkodowawczą, a zdarzeniem tym jest – jak już wyżej wskazano – rozpoczęcie lub prowadzenie negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów.

Należy przy tym mieć na względzie, iż kwalifikacja odpowiedzialności z art. 72 § 2 k.c. jako odpowiedzialności deliktowej pociąga za sobą określone konsekwencje, albowiem panuje zgoda co do tego, że powód nie korzysta, dochodząc roszczenia opartego na art. 72 § 2 k.c., z domniemania odpowiedzialności dłużnika przewidzianego w art. 471 k.c., a zatem – w myśl art. 6 k.c. – na powodzie spoczywa ciężar udowodnienia podstawy faktycznej odpowiedzialności.

Analizując w dalszym ciągu treść art. 72 § 2 k.c. należy wskazać, iż wskazane w jego brzmieniu naruszenie dobrych obyczajów oznacza bezprawność zachowania w znaczeniu naruszenia tak wyraźnych norm prawa, jak i zasad współżycia społecznego, w tym również zachowanie sprzeczne z ideą negocjacji, których celem jest zawarcie umowy.

W świetle powyższych spostrzeżeń trafne wydaje się również stanowisko doktryny, że przy negocjacjach, nawet mimo rozbieżnych interesów, dążenie partnerów jest wspólne, każda ze stron czyni pewien wysiłek, rezygnuje z pewnych oczekiwań po to, aby zawrzeć umowę. Naruszenie dobrych obyczajów jest więc w zasadzie równoznaczne z działaniem w złej wierze, które w tym przypadku polega na rozbieżności rzeczywistych zamiarów z tymi, które są deklarowane

wobec partnera negocjacji. Istotnym pozostaje przy tym wywołanie u drugiej strony wrażenia o chęci zawarcia umowy i utrzymywanie jej w tym przekonaniu, gdyż istotą deliktu jest niespełnienie racjonalnie uzasadnionego oczekiwania na zawarcie umowy – zawiedzenie zaufania kontrahenta. W konsekwencji uzasadnione wydaje się również twierdzenie, że deliktu z art. 72 § 2 k.c. nie można popełnić bez świadomości działania przeciwko interesom drugiej strony [por. M. S. (3) – lex (...) komentarz do art. 72 k.c.; M. K. w: red. Z. R., System Prawa Prywatnego, Prawo zobowiązań część ogólna, 2006 r. t. 5, s. 714 i nast.; D. R. – lex (...), komentarz do art. 72 k.c.].

Przedstawione w literaturze zachowania, które mogą być kwalifikowane jako naruszenie dobrych obyczajów, w szczególności obejmują zerwanie negocjacji bez powodów lub z oczywiście błahego powodu, stosowanie obstrukcyjnych taktyk negocjacyjnych, zamierzone wprowadzenie w błąd partnera, świadome składanie propozycji niemożliwych do przyjęcia przez drugą stronę, nieujawnianie partnerowi informacji istotnych dla negocjacji, równoczesne negocjacje z innymi osobami, próby renegecji ustalonych już postanowień, jednostronne zerwanie negocjacji znajdujących się w impasie lub trwających zbyt długo. Zachowania te w istocie oznaczają więc prowadzenie negocjacji bez zamiaru zawarcia umowy, a w każdym razie – bez zamiaru zawarcia jej z drugą stroną rokowań, utożsamiają więc winę w negocjacjach z ich prowadzeniem bez zamiaru zawarcia umowy. Według powszechnego zapatrywania art. 72 § 2 k.c. reguluje odpowiedzialność za culpa in contrahendo, czyli winę w negocjowaniu [por. M. K. w: red. Z. R., System Prawa Prywatnego, Prawo zobowiązań część ogólna, 2006 r. t. 5, s. 714; M. S. (3) – lex (...), komentarz do art. 72 k.c.].

Wyżej przedstawione poglądy doktryny i orzecznictwa, sformułowane na tle art. 72 § 2 k.c., przyjęte zostały w sprawie VIII GC 8/12 między tymi samymi stronami, prowadzonej przez Sąd Okręgowy w Szczecinie z powództwa Przedsiębiorstwa Handlowo Usługowego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w W., natomiast w drugiej instancji prowadzonej przez Sąd Apelacyjny w Szczecinie pod sygnaturą I ACa 446/12. W procesie tym strona powodowa - spółka (...) (pозwana w niniejszej sprawie) - dochodziła odszkodowania w wysokości 284.652,41 zł za działanie pozwanej T. Polska stanowiące czyn z art. 72 § 2 k.c. Powództwo to zostało oddalone.

W niniejszym procesie jako podstawa orzekania przyjęty został art. 72 § 2 k.c. interpretowany tak samo, jak w sprawie VIII GC 8/12 (I ACa 446/12).

W rozpoznawanej sprawie nie uległo wątpliwości, że strony postępowania prowadziły negocjacje w celu zawarcia umowy dostawy systemu obudowy budynków: biurowego i magazynowo-serwisowego w obiekcie należącym do pozwanej, lecz pomimo negocjacji umowa ostatecznie nie została zawarta.

Jak wynika ze zgromadzonych w sprawie dowodów rokowania między stronami zmierzające do zawarcia umowy trwały od czerwca 2010 r. do maja 2011 r. Co więcej materiał dowodowy wskazuje na to, że w czasie prowadzenia negocjacji prace budowlane związane z realizacją inwestycji pozwanej były w toku, pozwanej zależało na wykończeniu elewacji budynku z zastosowaniem płyt stanowiących produkt powódki, przy czym pozwana chciała zapewnić sobie pewność należytego zamontowania płyt dostarczonych przez powódkę, starała się więc przekonać kontrahentkę do takiej czy innej formy czuwania nad tym montażem.

Należy wskazać, iż negocjacje polegają na wzajemnym oddziaływaniu na siebie, dyskusji, przeciwstawianiu własnych interesów każdej ze stron i powoływaniu argumentów wspierających prezentowane przez każdą ze stron stanowisko. Podzielić należy prezentowany w literaturze pogląd, który zakłada, że na negocjujących nie ciąży obowiązek prowadzenia rozmów, a tym bardziej nie ciąży na nich obowiązek zawarcia umowy. Renegecje, odmowa dalszych negocjacji, prowadzenie negocjacji z kilkoma partnerami, zerwanie negocjacji znajdujących się w impasie są zachowaniami w pełni dozwolonymi i co do zasady nie rodzą odpowiedzialności odszkodowawczej. Ich kwalifikacja jako naruszenia dobrych obyczajów musi być uzasadniona szczególnymi okolicznościami danego przypadku. Na tle art. 72 § 2 k.c. okolicznością decydującą o takiej kwalifikacji jest wcześniejsze wzbudzenie u partnera nieuzasadnionych oczekiwań na zawarcie umowy [por. M. K., w: System Prawa Prywatnego, t. 5, s. 717].

Zaznaczenia wymaga przede wszystkim, iż w ramach autonomii woli, która pozwala podmiotom kształtować stosunki cywilnoprawne mocą własnych decyzji, fundamentalne znaczenie dla stosunków cywilnoprawnych ma swoboda umów (art. 353¹ k.c.). W orzecznictwie przyjęto, że zasada swobody umów oznacza, iż podmioty zawierające umowę:

- mają pełną swobodę co do tego, czy chcą zawiązać między sobą stosunek obligacyjny, a więc czy zobowiązanie umowne w ogóle powstanie,
- mają swobodę wyboru kontrahenta,
- mogą ukształtować treść umowy według swego uznania, a tym samym powołać do życia taki stosunek zobowiązaniowy, jaki odpowiada ich interesom, a ponadto, że:
- prawnie skuteczne jest samo porozumienie stron, niewymagające w zasadzie szczególnej formy, chyba że wymóg taki wynika z ustawy

[por. uchwała pełnego składu (...) z dnia 28 kwietnia 1995 r., sygn. III CZP 166/94, OSNC 1995/10/135].

Co do zasady obie strony przystępujące do negocjacji mają pełną swobodę we wszystkich wskazanych aspektach. W przypadku negocjujących przedsiębiorców z zasady jest tak, że obie strony jako wyniku wynegocjowanej umowy oczekują określonej korzyści majątkowej. Do zawarcia umowy dochodzi wówczas, gdy każda ze stron uzna, że wynegocjowane warunki pozwolą na osiągnięcie korzyści w takiej wysokości i o takim charakterze, że korzyści te w danym momencie są przez stronę oceniane jako opłacalne z punktu widzenia ekonomicznego, bądź też z punktu widzenia realizowanego w dłuższej perspektywie planu ekonomicznego przedsiębiorstwa.

Należy zatem podkreślić, że żadna z negocjujących stron nie ma obowiązku prowadzenia rozmów, a tym bardziej nie ma obowiązku zawarcia umowy, jeżeli efekt rokowań uzna za niesatysfakcjonujący z jej punktu widzenia, natomiast na stronach ciąży obowiązek związany nie z efektem negocjacji, lecz ze sposobem ich prowadzenia, a zatem obowiązek prowadzenia negocjacji zgodnie z dobrymi obyczajami – lojalnie wobec kontrahenta.

Jak już zaznaczono odpowiedzialność z art. 72 § 2 k.c. powstaje o tyle, o ile jedna ze stron rozpoczęła lub prowadziła negocjacje z naruszeniem dobrych obyczajów, przy czym zachowania te nie mogą sprowadzać się do niezawarcia umowy (do czego w niniejszej sprawie niewątpliwie doszło), ale do przystąpienia bądź prowadzenia negocjacji z określonym zamiarem, nakierowanym na inny cel niż zawarcie umowy z partnerem negocjacji, co z kolei sprowadza się do winy w negocjacjach, związanej z ich prowadzeniem. Zgodnie z rozkładem ciężaru dowodu określonym art. 6 k.c. oraz art. 232 k.p.c. na powódce

(a więc w rozpoznawanej sprawie na spółce (...)) spoczywał ciężar udowodnienia, że pozwanej (I. (...)) przyświecał taki zamiar, aby prowadzić negocjacje, które nie zmierzają do zawarcia umowy.

Powódka naruszenia dobrych obyczajów upatrywała w rozpoczęciu przez pozwaną negocjacji i dalszym ich prowadzeniu bez zamiaru zawarcia umowy, a także w forsowaniu przez pozwaną objęcia zakresem świadczenia powódki sprawowania nadzoru nad montażem przez podmiot trzeci materiałów budowlanych wyprodukowanych i dostarczonych przez powódkę, na co z kolei powódka nie chciała się zgodzić podkreślając, że zajmuje się jedynie dostarczaniem określonych materiałów budowlanych.

W ocenie Sądu z przeprowadzonych w toku postępowania dowodów nie wynika, ażeby działania pozwanej wyczerpywały znamiona deliktu określonego w art. 72 § 2 k.c., co więcej już samo wskazane przez powódkę zachowanie pozwanej, w którym powódka upatruje wyczerpania znamion deliktu, prowadzi do stwierdzenia, że zachowania takie mieści się w granicach swobody kontraktowania, bowiem - jak już wspomniano - każda strona ma prawo dążenia do uzgodnienia takiego kształtu umowy, która będzie dla tej strony satysfakcjonująca, zaś do porozumienia między tymi stronami dojdzie wówczas, gdy obie strony będą usatysfakcjonowane kształtem zaprojektowanego stosunku prawnego. Szczególnego zaznaczenia wymaga również, iż powódka nie zdołała wykazać, ażeby pozwana nie miała w ogóle zamiaru zawarcia umowy i tylko w tym celu, ażeby umowa nie doszła do skutku, upierała się przy

stawianych przez siebie wymogach czuwania przez powódkę nad montażem dostarczonych przez powódkę elementów elewacji budynku należącego do pozwanej, w szczególności w postaci sprawowania nadzoru nad wykonawcami przeprowadzającymi operację montażu.

Okoliczności, jakoby pozwana rozpoczęła, a następnie prowadziła negocjacje bez zamiaru zawarcia umowy, przeczy przede wszystkim fakt, iż nie wykazano, ani nawet powódka nie podejmowała próby wykazania, że pozwana podjęła w trakcie rokowań chociażby próby uzyskania od innego podmiotu oferty na wykonanie usługi podobnej do usługi powódki. Nie wykazała również, ażeby podnoszone przez pozwaną postulaty celowo były formułowane w sposób nieakceptowalny dla powódki po to tylko, ażeby prowadzić negocjacje bez zamiaru zawarcia umowy. Wskazać bowiem należy, iż strony co najmniej od marca 2011 r. były świadome tego, że powódka nie zgodzi się na objęcie zakresem umowy wykonawstwa montażu dostarczanych materiałów i pełnego nadzoru, rozumianego w taki sposób, że powódka ponosiłaby odpowiedzialność za niewłaściwe wykonanie montażu przez niezależne od niej podmioty trzecie, jak również były świadome tego, że pozwanej zależy na objęciu montażu jak największym zakresem czuwania przez powódkę. Analiza korespondencji elektronicznej prowadzonej przez reprezentantów stron oraz analiza zmieniających się zapisów kolejnych projektów umowy pozwala ponadto na ustalenie, że w toku rokowań powoli dochodziło do zbliżenia stanowisk stron, co przejawiało się m.in. w zgodzie na obecność przez określony (wydłużany w kolejnych projektach) czas obecności reprezentanta powódki na placu budowy z głosem niejako doradczym, mającego udzielać porad dotyczących montażu i opiniować, czy montaż wykonywany jest zgodnie z wymogami oferowanego przez powódkę systemu. Próby przekonywania jednej strony do zaakceptowania stanowiska drugiej strony są w istocie immamentnym elementem negocjacji, w rozważanym przypadku nie sposób uznać, ażeby wyczerpywały one znamiona deliktu z art. 72 § 2 k.c.

Również kwestia gwarancji bankowych nie wydaje się być w tym przypadku kwestią zaporową w negocjacjach między stronami, w szczególności wobec faktu, że gwarancja bankowa zapłaty została uzyskana. Zaznaczenia wymaga również fakt, iż to reprezentant powódki – D. W. – odmówił zawarcia umowy i wyszedł ze spotkania z przedstawicielami pozwanej, po czym nie nawiązał już kontaktu z pozwaną, zaś nawet po tym incydencie reprezentanci stron (M. P. i J. D. (1)) próbowali jeszcze wrócić do negocjacji zmierzających do zawarcia umowy, w szczególności J. D. (1) chciał je w dalszym ciągu prowadzić z prezesem powódki M. Ż., bez udziału D. W., jednakże z końcem maja 2011 r. kontakty w sprawie dalszego prowadzenia negocjacji całkowicie ustały między stronami.

Mieć przy tym należy na uwadze, że również to zachowanie reprezentanta powódki nie wyczerpywałoby znamion deliktu z art. 72 § 2 k.c. Za w pełni dozwolone należy bowiem uznać zachowanie polegające na zerwaniu negocjacji nawet dalece zaawansowanych, chyba że działanie to polegało na celowym wywołaniu u partnera przekonania o pewnym zawarciu umowy, a następnie przerwaniu negocjacji bez żadnego powodu [por. M. K. w: red. Z. R., System Prawa Prywatnego, Prawo zobowiązań część ogólna, 2006 r. t. 5, s. 714 i nast.]. Taka sytuacja nie miała jednak miejsca w niniejszej sprawie, zaś w konsekwencji należy uznać, iż zachowanie żadnej ze stron rokowań nie może zostać zakwalifikowane jako naruszenie dobrych obyczajów.

Podkreślenia przy tym wymaga (o czym już wspomniano powyżej), że w literaturze przyjmuje się, iż deliktu z art. 72 § 2 k.c. nie można popełnić bez świadomości działania przeciwko interesom drugiej strony. Treść przepisu wprost sugeruje pewną postać podstępu: jest nim rozpoczęcie lub prowadzenie negocjacji bez zamiaru zawarcia umowy. Zarówno podstęp, jak i stworzenie pozorów, zakłada umyślność działania, obojętne jest przy tym, jaką taktykę przyjął nielojalny negocjator, w jaki sposób zwodził partnera. Naruszenie dobrych obyczajów jest w zasadzie równoznaczne z działaniem w złej wierze, które w tym przypadku polega na rozbieżności rzeczywistych zamiarów z tymi, które są deklarowane wobec partnera negocjacji. Na tle art. 72 § 2 k.c. nacisk trzeba kłaść na wywołanie u drugiej strony błędnego przekonania, że chce się zawrzeć umowę i utrzymywanie jej w tym przekonaniu.

W niniejszej natomiast sprawie obie strony prowadziły negocjacje z zamiarem zawarcia umowy, a zatem wywoływały u drugiej strony zgodne z rzeczywistością przekonanie, że chcą umowę zawrzeć, jednakże w ostatecznym rozrachunku strony po prostu nie doszły do porozumienia co do ostatecznego kształtu istotnych, z ich punktu widzenia, postanowień umowy.

Mając na uwadze powyższe rozważania Sąd przyjął, że na gruncie ustalonego stanu faktycznego stronie pozwanej nie można podstawić zarzutu rozpoczęcia lub prowadzenia negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów. Negocjacje nie doprowadziły do zawarcia umowy, pomimo niewątpliwego nakładu środków ze strony tak powódki, jak i pozwanej, lecz samo niezawarcie umowy nie stanowi deliktu z art. 72 § 2 k.c., konieczne byłoby bowiem naruszenie dobrych obyczajów, które w istocie jest równoznaczne z działaniem w złej wierze i polega na rozbieżności rzeczywistych zamiarów z tymi, które są deklarowane wobec partnera negocjacji. Takiego zamiaru – w świetle ustalonego stanu faktycznego – stronie pozwanej przypisać nie sposób, co oznacza, że nie została spełniona pierwsza z przesłanek odpowiedzialności przewidzianej w art. 72 § 2 k.c., polegająca na rozpoczęciu lub prowadzeniu negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów.

Okoliczność ta uzasadnia oddalenie powództwa w zakresie roszczenia opartego na art. 72 § 2 k.c.

Niezależnie od powyższego odnieść należy się do kwot składających się na żądanie pozwu, tworzących w ocenie powódki jej szkodę. Na szkodę powodowej spółki (...) miałyby złożyć się następujące koszty:

- 1.208,36 zł z tytułu wyjazdów służbowych pracowników powódki do S.,
- 27.172,64 zł stanowiącej równowartość kwoty 6.914,16 € wg kursu średniego NBP z maja 2011 r. 3,93 zł/€ z tytułu faktury VAT nr (...),
- 28.395,03 zł stanowiącej równowartość kwoty 7.225,20 € wg kursu średniego NBP z maja 2011 r. 3,93 zł/€ z tytułu faktury VAT nr (...),
- 25.458,22 zł stanowiącej równowartość kwoty 6.179,18 € wg kursu średniego NBP z sierpnia 2011 r. 4,12 zł/€ z tytułu faktury VAT nr (...),
- 25.995,88 zł stanowiącej równowartość kwoty 6.309,68 € wg kursu średniego NBP z sierpnia 2011 r. 4,12 zł/€ z tytułu faktury VAT nr (...),

a także utracone korzyści w kwocie:

- 143.960,91 zł stanowiącej dochodzoną pozwem część kwoty 992.500 zł, stanowiącej równowartość kwoty 250.000 € wg kursu średniego NBP z kwietnia 2011 r. 3.97 zł/€.

Spośród wymienionych przez powódkę wydatków za koszty mogące stanowić szkodę pozostającą w normalnym związku przyczynowym ze zdarzeniem w postaci prowadzenia negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów mogą być uznane jedynie koszty delegacji pracowników powódki związane z wyjazdami na spotkania służbowe, dochodzone w kwocie 1.208,36 zł, jednakże wobec braku pierwszej ze wskazanych wyżej przesłanek odpowiedzialności odszkodowawczej z art. 72 § 2 k.c., tj. zdarzenia wywołującego szkodę (rozpoczęcia lub prowadzenia negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów), powództwo podlegało oddaleniu również w tym zakresie.

Co do kosztów objętych wskazanymi wyżej fakturami VAT wystawionymi za wyprodukowanie i dostarczenie do (...) blach na okładziny ściennie przez spółkę (...) Ltd. należy w pierwszej kolejności wskazać, iż powódka w ogóle nie wykazała, że koszty te zostały poniesione przez nią, albowiem podmiotem, który zamówił blachę jest (...) z siedzibą w T. na (...), a zatem nie jest to podmiot będący stroną niniejszego postępowania. Ponadto powódka nie wykazała, że akurat ta konkretna blacha, za którą zostały wystawione wskazane faktury, miałyby zostać wykorzystana do wyprodukowania okładzin ściennych będących przedmiotem umowy negocjowanej przez powódkę i pozwaną. Powódka w tym zakresie nie sprostала zatem ciężarowi dowodu określonego w art. 6 k.c. Co więcej brak jest normalnego związku przyczynowego pomiędzy poniesieniem tych kosztów, a negocjacjami, albowiem powódka nie wykazała racjonalnej, ekonomicznie uzasadnionej potrzeby nakazującej przedsiębiorcy, który dopiero zmierza do zawarcia umowy, już przystąpić do wykonywania umowy i ponoszenia związanych z tym wydatków.

Co do roszczenia powódki dotyczącego kwoty 143.960,91 zł z tytułu utraconych korzyści w związku z niezawarciem umowy, sprowadzającej się do części kwoty wynagrodzenia, jakie powódka miałaby otrzymać za wykonanie umowy, do zawarcia której ostatecznie nie doszło, należy wskazać, iż roszczenie to mieści się w granicach tzw. dodatniego interesu umownego, którego nie obejmuje z kolei zakres szkody rozumianej na tle art. 72 § 2 k.c. rozpatrywanej w granicach tzw. ujemnego interesu umownego. Co więcej brak jest normalnego związku przyczynowego ze zdarzeniem wywołującym szkodę (prowadzeniem negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów), a utratą korzyści, gdyż jest ona spowodowana niezawarciem umowy, a nie prowadzeniem negocjacji z naruszeniem dobrych obyczajów, zaś niezawarcie umowy nie stanowi samo przez się w rozpatrywanej sytuacji czynu niedozwolonego, tym bardziej, że każdy podmiot uczestniczący w obrocie i przystępujący do negocjacji powinien liczyć się ze związanym z tym ryzykiem, że negocjacje zakończą się fiaskiem [por. P. M., komentarz do art. 72 k.c. w: red. K. O., Kodeks cywilny. Komentarz, 2015, L.].

Tym samym roszczenie powódki o zapłatę kwoty 251.921,04 zł, którego podstawę prawną stanowi art. 72 § 2 k.c., w całości podlegało oddaleniu.

Pozostaje rozważyć zasadność drugiego z roszczeń objętych żądaniem pozwu, które powódka wywodzi z art. 627 k.c.

Zgodnie z brzmieniem art. 627 k.c. przez umowę o dzieło przyjmujący zamówienie zobowiązuje się do wykonania oznaczonego dzieła, a zamawiający do zapłaty wynagrodzenia.

W rozpoznawanej sprawie powódka twierdzi, że niezależnie od negocjowanej umowy, która ostatecznie nie została zawarta, strony umówiły się o wykonanie przez powódkę tzw. dokumentacji warsztatowo-montażowej. W tak ukształtowanym stosunku zobowiązaniowym świadczenie przyjmującego zamówienie (powódki) polegało na wykonaniu oznaczonego dzieła, zaś świadczenie zamawiającego (pозwanej) polegało na zapłacie za to dzieło umówionego wynagrodzenia.

Fakt zawarcia tej umowy został potwierdzony pisemnym dokumentem zatytułowanym "zlecenie z dnia 27 września 2010 r.", podpisanym przez prezesa zarządu pozwanej P. K.. Ponadto powyższe stwierdzone zostało zeznaniami świadków. W szczególności świadek D. W. przyznał fakt zawarcia omawianej umowy, obejmującej wykonanie przez spółkę (...) dokumentacji warsztatowo - montażowej dla obudowy hali oraz budynku biurowego pozwanej, wskazał również, że umowę tą negocjował w imieniu spółki (...). Przypomniął sobie również, że zamówienie na wykonanie tej dokumentacji przyszło od spółki (...). Co więcej wskazał, że nie było powiązania między umową o wykonanie dokumentacji warsztatowo - montażowej oraz tą umową, która była negocjowana i która ostatecznie nie doszło do skutku. Z kolei M. P., choć nie potrafił przypomnieć sobie szczegółów dotyczących zlecenia, potwierdził fakt zawarcia omawianej umowy.

Załączona do akt korespondencja elektroniczna, opisana w części uzasadnienia obejmującej stan faktyczny, wskazuje natomiast na to, że powodowa spółka przystąpiła do wykonywania umowy w zakresie wytworzenia spornej dokumentacji. W szczególności potwierdza to korespondencja elektroniczna prowadzona z przedstawicielami przedsiębiorstwa (...), dotycząca właśnie przedmiotu umowy o dzieło – dokumentacji warsztatowo-montażowej.

Zasadność roszczenia powódki o zapłatę wynagrodzenia za dzieło uzależniona jest jednak nie tylko od udowodnienia faktu zawarcia umowy, ale także od udowodnienia faktu jej wykonania oraz faktu oddania dzieła zamawiającemu.

Zgodnie z art. 642 § 1 k.c. w braku odmiennej umowy przyjmującemu zamówienie należy się wynagrodzenie w chwili oddania dzieła. Przepis ten zawiera dyspozytywną normę, określającą termin wymagalności wierzytelności o wynagrodzenie za dzieło. W braku odmiennych postanowień umowy wynagrodzenie należne przyjmującemu zamówienie staje się wymagalne w chwili oddania dzieła.

W realiach rozpoznawanej sprawy w pisemnym zleceniu podpisanym przez prezesa zarządu pozwanej wskazane zostało, że wynagrodzenie za dzieło ma być zapłacone przelewem w terminie 14 dni od daty faktury wystawionej "po odbiorze pracy". Strony ustaliły więc termin inny niż określony w art. 642 § 1 k.c. - jest to bowiem termin czternastodniowy, przy czym początek biegu tego terminu określony został identycznie jak w ustawie, użyte w

pisemnym zleceniu sformułowanie "odbior pracy" należy bowiem odczytywać tak samo jak ustawowe pojęcie "oddanie dzieła".

Zgodnie z zasadą określoną w art. 6 k.c., regulującą rozkład ciężaru dowodów, to na powódce, jako na przyjmującym zamówienie, spoczywał ciężar wykazania, że spełniła ona swoje świadczenie oraz że miał miejsce "odbior pracy". Powódka ciężarowi temu jednak nie sprostała, albowiem o ile w oparciu o załączoną do akt korespondencję elektroniczną można przyjąć, że prace nad dziełem były prowadzone, o tyle materiał dowodowy nie potwierdza tego, iż dzieło po ukończeniu zostało zaoferowane pozwanej, a tym bardziej nie zostało wykazane, ażeby dokumentacja została pozwanej przekazana. Powódka nie przedstawiła żadnego dowodu potwierdzającego, że wykonała to dzieło i przedstawiła je do odbioru.

Na pierwszej rozprawie, która miała miejsce w dniu 30 kwietnia 2013 r., na pytanie Przewodniczącego pełnomocnik powódki nie potrafił wyjaśnić w jaki sposób, w jakim terminie i w jakich okolicznościach dokumentacja objęta omawianym "zleceniem" została stronie pozwanej doręczona. Ani w pozwie, ani na rozprawie powódka nie przedstawiła więc żadnych twierdzeń w tym temacie. Fakt ten nie został również wykazany za pomocą jakiegokolwiek powołanego przez powódkę środka dowodowego. Jak wynika z zeznań świadka D. W. po stronie powodowej osobą, która zajmowała się negocjowaniem oraz kwestiami związanymi z wykonywaniem umowy o dzieło był M. P.. Z kolei M. P. jako świadek przyznał jedynie fakt zawarcia umowy, nie potwierdził jednak faktu jej wykonania ani faktu zaoferowania gotowego dzieła stronie pozwanej. W tym miejscu godzi się zacytować zeznania świadka M. P. (pracownika powódki) w omawianym zakresie. Świadek zeznał: "Nie pamiętam czy zlecenie zostało zakończone. Na pewno zostało podjęte. Nie pamiętam czy zostało wykonane w sensie skończone, czy zerwanie negocjacji zatrzymało proces wykonania".

Z zeznaniami tymi współgra załączona do akt wewnętrzna korespondencja elektroniczna między przedstawicielami pozwanej, prowadzona już po tym, jak powódka wystawiła fakturę i domagała się wynagrodzenia z umowy o dzieło. W szczególności w e-mailu z 15 października 2011 r. (k. 226-227) J. D. (1) odpisał S. M. w temacie dokumentacji będącej przedmiotem umowy o dzieło, wskazując że: "...nigdy jej jednak nie otrzymaliśmy, a prawdopodobnie prace nad nią zostały doprowadzone niemalże do końca dopiero w marcu 2011 r. (wynika to z korespondencji za S., nimi i nami)".

Mając na uwadze omówiony materiał dowodowy przyjąć trzeba, że powódka nie udowodniła faktu wykonania oraz oddania dzieła stronie pozwanej, co oznacza, że po jej stronie nie powstało roszczenie o zapłatę wynagrodzenia. Roszczenie powódki oparte na art. 627 k.c. okazało się tym samym niezasadne i zasługiwało na oddaleniu.

Ustalając stan faktyczny Sąd oparł się przede wszystkim na zgromadzonych w aktach sprawy dowodach z dokumentów oraz na wydrukach korespondencji e-mailowej prowadzonej w toku negocjacji między reprezentantami stron, a także na przedłożonych projektach umowy, podlegających ocenie zgodnie z art. 308 § 2 k.p.c.. Autentyczność zarówno dokumentów, jak i wydruków korespondencji i projektów umowy nie była przez strony kwestionowana, jak również nie została zakwestionowana przez zeznających w sprawie świadków, którzy byli nadawcami bądź adresatami wskazanej korespondencji. Nie kwestionowano również autentyczności przedłożonych projektów umowy. Na rozprawie w dniu 30 kwietnia 2013 r. pełnomocnicy obu stron zgodnie przyznali, że ta dokumentacja mailowa, która została załączona do odpowiedzi na pozew złożonej przez spółkę (...), jest autentyczna i obrazuje przebieg rokowań.

Zeznania świadków zostały ocenione jako wiarygodne, choć okazały się nie być szczególnie przydatne w innym niż potwierdzenie autentyczności korespondencji elektronicznej zakresie. Świadkowie bądź to prowadzili negocjacje przez krótki czas w początkowym ich okresie, jak świadek M. S. (1), bądź to nie brali w nich udziału, jak świadkowie M. R., T. M. i B. T.. Większą wiedzę na temat okoliczności sprawy posiadał świadek D. W., jego zeznania pozwoliły na ustalenie, że to on dokonał skreśleń widocznych w projekcie v10 umowy. Z kolei świadek M. P. zeznając wskazał, że wielu okoliczności nie pamięta oraz podkreślał, że przebieg negocjacji jest utrwalony w postaci korespondencji e-mailowej. Świadek nie potwierdził istotnego dla rozstrzygnięcia faktu, czy powódka wykonała dokumentację warsztatowo-montażową będącą przedmiotem umowy o dzieło ani nie przytoczył żadnych okoliczności faktycznych towarzyszących ewentualnemu oddaniu dzieła.

Dowód z przesłuchania stron nie został przeprowadzony, na ostatnią rozprawę nie stawiał się bowiem wezwany pod rygorem pominięcia dowodu z przesłuchania członek zarządu pozwanej J. D. (1). Z kolei pełnomocnik powódki na rozprawie w dniu 30 kwietnia 2013 r. wnosił o ograniczenie dowodu z przesłuchania stron do przesłuchania strony pozwanej, uzasadniając ten wniosek brakiem wiedzy po stronie prezesa zarządu powódki na temat okoliczności istotnych dla sprawy.

O kosztach postępowania orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c. przy założeniu, że pozwana wygrała proces w całości. Na poniesione przez nią koszty niezbędne do celowej obrony w kwocie 7.217 zł złożyło się wynagrodzenie jednego pełnomocnika będącego adwokatem w wysokości 7.200 zł, ustalone stosownie do art. § 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu (Dz. U. z 2013 r. poz. 461) oraz opłata skarbową od udzielenia jednego pełnomocnictwa.