

***Sygn. akt I A Ca 2/13***

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 11 września 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Bogdan Świerczakowski (spr.)

Sędziowie: SA Małgorzata Rybicka- Pakuła

SO (del.) Marta Szerel

Protokolant: sekr. sąd. Marta Grabowska

po rozpoznaniu w dniu 11 września 2013 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa (...) spółki akcyjnej z siedzibą w W.

przeciwko (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą we W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 26 września 2012 r.

sygn. akt XVI GC 444/10

**1. oddala apelację;**

**2. zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą we W. na rzecz (...) spółki akcyjnej z siedzibą w W. kwotę 5 400 (pięć tysięcy czterysta) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.**

Sygn. akt I A Ca 2/13

## UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 26 września 2012 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...) sp. z o.o. we W. na rzecz (...) S.A. w W. kwotę 225.700 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 31.03.2010 r. (pkt I), oddalił powództwo w pozostałym zakresie (pkt II) i orzekł o kosztach (pkt III i IV).

Powyższe rozstrzygnięcie zapadło na podstawie następujących ustaleń faktycznych.

W latach 2008-2009 (...) sp. z o.o. we W. (dalej: D.) brała udział w procedurze pozyskiwania środków z Regionalnego Programu Operacyjnego dla Województwa (...) na lata 2007-2013, współfinansowanego przez UE, przeznaczonych na dofinansowanie realizacji projektu pod nazwą „zakup i wdrożenie innowacyjnej technologii wysokowydajnych wydruków masowych, kopertowania i automatycznej obsługi zwrotek pocztowych z wykorzystaniem dwuwymiarowych kodów kreskowych”. Program był prowadzony przez (...) (dalej: (...)) przy

Urzędzie Marszałkowskim Województwa (...). Pierwszy wniosek o dofinansowanie ze środków z UE pozwany złożył w 2008 r., jednak nie uzyskał on akceptacji z uwagi na brak cechy innowacyjności.

(...) S.A. w W. (dalej: S.) nawiązały współpracę w połowie 2008 r. Pozwany rozesłał zapytania do kilku firm działających w tej samej branży co powód. Wówczas uzyskał odpowiedź i wstępne zainteresowanie od powoda oraz jeszcze od dwóch innych firm. Najbardziej rzeczowa okazała się odpowiedź powoda, a nadto okazało się, że posiada on filię we W., a więc kontakt był łatwiejszy. Cały projekt musiał być przygotowany w ścisłej współpracy z dostawcą systemu w zakresie zastosowania odpowiedniej technologii do wniosku o ubieganie się o dotację. Kluczową kwestią była innowacyjność systemu, albowiem to ona decydowała o uzyskaniu dofinansowania i rolą powoda była taka pomoc merytoryczna w zakresie zastosowania odpowiedniej technologii, narzędzi i oprogramowania, aby stworzony system był innowacyjny.

W trakcie przygotowywania przez pozwanego wniosku o dofinansowanie pracownik powoda T. K. współpracował z pozwanym i M. C., przygotowującym wniosek na zlecenie pozwanego, przekazując im informację na temat sprzętu i oprogramowania, które miało być uwzględnione w projektowanym systemie. Powód przygotował ofertę na sprzęt i oprogramowanie oraz zorganizował spotkanie pozwanego z ekspertem z firmy (...) (korespondencja e-mail k. 91-105, zeznania świadków: J. K. k. 302, M. C. k. 371 i A. K. (1) k. 502). Powód posiadał pełną wiedzę o tym, czego dotyczy wniosek, zarówno w zakresie stworzenia systemu masowych wydruków wraz z późniejszym utrzymaniem serwisów, sposobów finansowania projektu, jak i spełnienia wymogów realizacji programu po otrzymaniu dotacji. Wszystkie elementy systemu miał dostarczyć powód (zeznania świadka J. S. k. 464-465, 467). Od samego początku tworzenia wniosku należało określić parametry cenowe, aby było wiadome, o jaką kwotę dofinansowania pozwany się ubiega i z tego powodu wszystkie ceny poszczególnych komponentów systemu były przez powoda sformułowane. W trakcie przygotowywania wniosku pełnomocnik powoda kilkakrotnie oferował pozwanemu różne elementy systemu i różne rozwiązania, składając oferty cenowe na poszczególne elementy systemu, w tym drukarkę (...) za cenę 86.100 USD, w e-mailu A. K. (2) do J. S. z dnia 26.11.2008 r., a następnie w e-mailu T. K. do J. S. z dnia 4.06.2009 r. (e-maile k. 90, 100). Źródłem finansowania projektu, obok dotacji z UE, miał być kapitał własny pozwanego.

Ostatecznie, projektowany system miał się składać z wielkonakładowej i wielofunkcyjnej drukarki (...) firmy (...), zespołu automatycznej kopertownicy firmy (...) oraz oprogramowania (...) & S. firmy (...), umożliwiającego działanie tych urządzeń. Miał to być jeden wspólny system, a jego innowacyjność wyrażać się miała w innowacyjności usług, które system mógł generować, tj. wysokomasowych wydruków, kopertowania i automatycznego wydruku zwrotek pocztowych (zeznania świadków: T. K. k. 299, J. S. k. 465 i M. C. k. 372, opinia biegłego sądowego k. 505). Same elementy składowe systemu nie były innowacyjne, mogły działać oddzielnie w trybie off-line, jednak w powiązaniu ze sobą i dostosowaniu oprogramowania do pewnych funkcji, jako jedna linia technologiczna, posiadały cechę innowacyjności i pozwalały na realizację planowanego przedsięwzięcia. Jakikolwiek odstępstwo od specyfikacji powodujące obniżenie parametrów zestawu urządzeń i oprogramowania nie uzyskałoby zgody na finansowanie projektu. Wraz z oprogramowaniem urządzenia te stanowiły całościowy system, który został przedstawiony we wniosku o dofinansowanie. Oprogramowanie (...) & S. nie było konieczne do funkcjonowania linii produkcyjnej, gdyż sama drukarka (...) wyposażona była w obsługę sterowników używanych z poziomu systemu operacyjnego, jednak wykorzystanie ww. zewnętrznego oprogramowania pozwolić miało na wykorzystanie pełni możliwości i odpowiedniej wydajności, jakie dawał projektowany zestaw urządzeń (opinia biegłego sądowego k. 425-438). W przypadku oprogramowania nie istniała potrzeba jego modyfikacji do potrzeb konkretnego klienta. Podstawowym elementem wdrożenia projektowanego systemu było przeszkolenie personelu do obsługi drukarki i oprogramowania (zeznania świadków: J. K. k. 303, J. S. k. 467 i A. K. (1) k. 504, opinia biegłego sądowego k. 425-438).

Wniosek o dotację został sporządzony w oparciu o dane o urządzeniach uzyskane od powoda, gdyż wszystkie elementy systemu miał dostarczyć powód. Na etapie pozyskiwania dotacji nie było ustalone czy wszystkie elementy mają być dostarczone jednorazowo, czy etapami, przy czym powód zapewniał pozwanego o gotowości dostarczenia całego systemu, który spełniałby wymogi dotacji (zeznania świadka J. S. k. 465). Z punktu widzenia pozwanego, ze względu na procedury dotacji i dla celów kontrolnych, ww. umowa powinna mieć formę pisemną i powinna zawierać szczegółowy opis przedmiotu zamówienia, cenę, termin, miejsce i sposób dostawy, wdrożenie systemu, przeszkolenia obsługi,

terminy, serwis i elementy związane z gwarancją, a także regulować kwestie licencji na oprogramowanie pochodzącej od firm trzecich (zeznania świadków: J. S. k. 466-467 i T. K. 301). Tym niemniej, jedynie w przypadku realizacji dużych systemów zwykle jest podpisywana umowa obejmująca elementy systemu informatycznego, gdzie znajdują się warunki dostawy. W przypadku małych dostaw powód realizuje je nawet na zamówienie mailowe (świadek T. K. k. 301).

Możliwe jest zakupienie tych trzech podsystemów oddzielnie, są one od różnych dostawców i każdy z ich będzie działać niezależnie. Zakup pozostałych dwóch elementów można było zrealizować oddzielnie (zeznania świadka A. K. (1) k. 503). Pozwany nie rozważał jednak dostawy poszczególnych elementów systemu przez różnych dostawców, gdyż pozwany nie posiada dostatecznej wiedzy, aby samodzielnie zbudować system, a integratorem systemu mógł być tylko dostawca całego systemu (zeznania świadka J. S. k. 467).

W dniu 10.07.2009 r. pozwany wystąpił z drugim wnioskiem o dofinansowanie ze środków UE (wniosek wraz z opinią o innowacyjności k. 137-197). W październiku 2009 r. projekt pozwanego został zatwierdzony do dofinansowania, co wskazała w swoim piśmie z dnia 21.10.2009 r. (...) (e-mail, pismo k. 106, 198-200). Następnie w dniu 7.12.2009 r. doszło do podpisania przez pozwanego i (...) umowy o dofinansowanie. Zgodnie z treścią § 2a ust. 1 w zw. z § 3 umowy, warunkiem uznania wydatków za kwalifikowane było poniesienie ich przez beneficjenta w okresie realizacji projektu, w związku z jego realizacją i zgodnie z postanowieniami umowy oraz prawem, tj. w okresie od dnia 1.03.2010 r. do dnia 30.09.2010 r. (umowa wraz z aneksami k. 200-240).

Pod koniec 2009 r. (...), tj. dostawca wielofunkcyjnej drukarki (...), mającej mieć zastosowanie w projektowanym systemie, przygotował specjalną, promocyjną ofertę cenową tej drukarki celem umożliwienia mu sprzedaży produktu do pozwanego. Oferta była ograniczona czasowo, a warunkiem nabycia urządzenia w promocyjnej cenie było złożenie zamówienia na jego dostawę do dnia 18.12.2009 r. Urządzenie nabyte w promocji miało być dostarczone przed końcem 2009 r. i z tego powodu wyznaczono datę 18.12.2009 r. jako ostateczny termin możliwej anulacji zamówienia. Po tej dacie zamówienie nie mogło być anulowane (zeznania świadków: T. K. k. 299, 301, J. K. k. 302, A. K. (1) k. 502).

Na początku grudnia 2009 r. odbyło się spotkanie przedstawicieli powoda i pozwanego, w trakcie którego przedstawiciel powoda T. K. poinformował reprezentanta pozwanego J. S. o możliwości nabycia wielofunkcyjnej drukarki (...) mającej stanowić komponent projektowanego systemu w promocyjnej cenie, dużo niższej niż cena katalogowa (zeznania świadków: T. K. k. 299 i J. S. k. 465). Reprezentant pozwanego potwierdził zainteresowanie taką ceną urządzenia (zeznania świadka J. S. k. 465).

W dniu 10.12.2009 r. T. K. przesłał do prezesa zarządu pozwanej spółki wiadomość e-mail, w której zawarł zaktualizowaną wycenę całości rozwiązania. Na elementy systemu składały się: oprogramowanie do formatowania wydruku (...) & S. 7 w cenie 53.600 zł netto, drukarka laserowa (...) w cenie 185.000 zł netto oraz kopertownica z głowicą do nadruku na zwrotekach pocztowych i skanerem – całość (wszystkie trzy elementy) w cenie 873.400 zł netto. W przypadku drukarki wskazano, że ww. cena jest ceną super promocyjną, uwarunkowaną złożeniem zamówienia najpóźniej w kolejnym dniu, przy czym zastrzeżono, że zamówienie można będzie anulować najpóźniej do dnia 18.12.2009 r. Wskazano ponadto, że koszt całości rozwiązania w postaci tych trzech elementów wraz z wdrożeniem wyniesie 1.112.000 zł netto, a więc 1.356.640 zł brutto (e-mail k. 24, 107). Wskazana w tej wiadomości e-mail data, do której można anulować zamówienie, była zarazem datą, do jakiej dostawca mógł zrezygnować z zamówienia u producenta (zeznania świadka T. K. k. 299).

W dniu 11.12.2009 r. T. K. ponownie przesłał do J. S. wiadomość e-mail, wskazując równocześnie, że zamówienie rezerwacyjne do (...) na drukarkę może być wysłane w dniu 14.12.2009 r. i ewentualnie anulowane najpóźniej do dnia 18.12.2009 r. (e-mail k. 109, zeznania świadka T. K. k. 302). Ta oferta została zaakceptowana przez pozwanego, jako spełniająca jego oczekiwania. Zaakceptował to J. S. (zeznania świadka J. S. k. 502). Użycie sformułowania „zamówienie rezerwacyjne” oznaczało możliwość anulowania zamówienia do dnia 18.12.2009 r., natomiast po tej dacie było to zamówienie nieanulowalne (zeznania świadka T. K. k. 302).

Bezpośrednio po otrzymaniu potwierdzenia od J. S., że pozwany zamawia urządzenie w powodowej spółce, powód zamówił drukarkę (...) u producenta (zeznania świadka T. K. 301). Z uwagi na wysoką kwotę zamówienia powód wymagał oryginalnego pisemnego zamówienia pozwanego i w dniu 15.12.2009 r. pozwany, reprezentowany przez prezesa zarządu J. S., złożył pisemne zamówienie na wysokowydajną drukarkę, skaner i kopiarke – (...) za cenę netto 185.000 zł (zamówienie krajowe k. 23, zeznania świadków: T. K. k. 301 i J. S. k. 465).

W dniu 18.12.2009 r. przedstawiciel powoda T. K. skontaktował się telefonicznie z prezesem zarządu pozwanego przypominając, że jest to ostatni dzień możliwy na rezygnację z zamówienia. Prezes zarządu pozwanego potwierdził, że podtrzymuje zamówienie, które ma zostać zrealizowane (zeznania świadka T. K. k. 299). Do daty określonej jako data możliwego anulowania rezerwacji wskazanej w tej wiadomości e-mail prezes pozwanego ani ustnie, ani pisemnie nie zgłaszał powodowi zastrzeżeń odnośnie do ceny i samej drukarki (zeznania świadka J. S. k. 468). Ustalona cena urządzenia - zgodnie z praktyką przyjętą przez dostawcę - obejmować miała zakup drukarki, jej dostawę w miejsce wskazane przez zamawiającego, instalację, wdrożenie i przeszkolenie personelu. Taka jest pragmatyka wszystkich firm sprzedających drukarki. Nie było mowy, że transakcja dotycząca drukarki zostanie zrealizowana po uzyskaniu przez pozwanego dofinansowania. Zakup kolejnych elementów miał nastąpić partiami (zeznania świadka A. K. (1) k. 502, 504-505).

Zamówione urządzenie zostało przez producenta dostarczone w dniu 14.01.2010 r. i złożone w magazynie dystrybutora firmy (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. (dalej: (...)). Dostarczona drukarka (...) posiadała numery seryjne (...). Wobec odmowy pozwanego wskazania miejsca dostawy i prośby o odroczenie tej dostawy, urządzenie pozostało w magazynie (...), a następnie zostało odebrane przez powoda (dokumenty wydania (...), oświadczenie, faktura sprzedaży k. 358-359, 657, zeznania świadka T. K. k. 299).

Po podpisaniu umowy z instytucją finansującą okazało się, że ze względu na strukturę pozwanego nie będzie możliwości uzyskania zwrotu podatku VAT w związku z zakupami inwestycyjnymi, dlatego całe to przedsięwzięcie straciło dla pozwanego sens ekonomiczny. W związku z tym pozwany wystąpił do (...) o zmianę beneficjenta dotacji na swoją spółkę-córkę, tj. (...). Przyczyną rezygnacji przez pozwanego z drukarki był fakt przeniesienia dotacji (zeznania świadka J. S. k. 465, 468).

W styczniu i lutym 2010 r. T. K. i J. S. prowadzili korespondencję w sprawie odbioru zamówionej drukarki. T. K. wzywał prezesa zarządu pozwanego do wskazania miejsca dostawy urządzenia oraz zapłaty za drukarkę, oferując zapłatę 50% ceny z własnych środków i 50% ceny po otrzymaniu zaliczkowej dotacji z UE. Zaproponował również późniejsze wycofanie zakupu i zwrot pozwanemu ceny w oparciu o fakturę korygującą oraz ponowne sprzedanie urządzenia spółce zależnej od pozwanego, na którą miała zostać przeniesiona dotacja, po zakończonym postępowaniu przetargowym. Przedstawiciel pozwanego zarzucał jednak, że przy zamówieniu drukarki nie było mowy o natychmiastowym jej kupnie, bo to oznaczałoby utratę dotacji, powoływał się na trwającą procedurę przeniesienia dotacji na spółkę zależną oraz na brak pomieszczenia odpowiedniego dla składowania drukarki z uwagi na jej duże gabaryty.

Pismem z dnia 11.03.2010 r. powód wezwał pozwanego do wskazania w terminie 3 dni miejsca finalnej dostawy i instalacji drukarki. Zagroził, że w przypadku niewskazania miejsca dostawy w tym terminie, urządzenie będzie składowane w magazynie (...) na koszt D., przy zastosowaniu stawki za 1 dzień składowania i ubezpieczenia w wysokości 85,00 zł netto. Pismem z dnia 19.03.2010 r. pozwany poinformował powoda, że jego żądania nie mogą być uwzględnione z uwagi na niezawarcie przez strony żadnej umowy, która nakładałaby na D. obowiązków, których realizacji S. się domaga (pismo k. 29).

W dniu 19.03.2010 r. powód wystawił na rzecz pozwanego fakturę VAT nr (...) z tytułu sprzedaży drukarki przemysłowej (...) ze cenę 185.000 zł netto, tj. 225.700 zł brutto, z terminem zapłaty do dnia 26.03.2010 r. (faktura k. 31) i dostarczył ją pozwanemu. Pozwany fakturę tę odesłał powodowi jako niezasadną (pismo k. 32). Następnie w dniu 4.05.2010 r. powód wystawił na rzecz pozwanego fakturę VAT nr (...) na kwotę 4.335 zł netto, tj. 5.288,70 zł brutto – z tytułu składowania urządzenia od dnia 15.03.2010 r. (faktura k. 33).

W dniu 6.04.2010 r., na podstawie aneksu do umowy o dofinansowanie projektu, doszło do zmiany beneficjenta projektu na (...), a termin realizacji projektu ustalono na okres od dnia 1.04.2010 r. do dnia 30.09.2010 r. (aneks k. 241-248). Termin ten został następnie w dniu 12.07.2010 r. przedłużony do dnia 31.12.2010 r. (pisma, aneks k. 257-259).

W dniu 6.05.2010 r. powód skierował do pozwanego ostateczne wezwanie do zapłaty kwot objętych ww. fakturami wraz z ustawowymi odsetkami. Wezwanie to wysłane zostało do pozwanego za pośrednictwem faksu, jak i doręczone w dniu 12.05.2010 r. (wezwanie do zapłaty k. 34-36). Pismem z dnia 21.05.2010 r. D. odmówiła zapłaty tychże kwot (pismo k. 37-38), w związku z czym S. wystąpił z niniejszym powództwem.

Po przeniesieniu dotacji na (...) pozwany nie wykonywał dalszych czynności związanych z tym projektem, lecz poinformował powoda o możliwości jego realizacji w ramach spółki zależnej (zeznania świadka J. S. k. 468). Wiosną 2010 r. nastąpiło rozpoczęcie przez (...) procedury wyłaniania dostawców, którzy w tym celu mieli zgłaszać swoje oferty. Powód do procedury ofertowej nie przystąpił, a (...) nie wzywała go do wydania drukarki (zeznania świadka J. S. k. 469). Ostatecznie pozwany sprzedał spółkę-córkę (...), a do momentu jej sprzedaży nie został zakupiony system ani też żaden z jego elementów (zeznania świadka J. S. k. 468). Ostateczny beneficjent projektu przeprowadził cztery postępowania ofertowe - dwa pierwsze na całą linię technologiczną oraz dwa kolejne z rozbiciem na drukarkę i oprogramowanie oraz kopertownicę. Oferty wpłynęły dopiero w czwartym postępowaniu i w dniu 9.12.2011 r. dokonano ich wyboru (zeznania świadka M. C. k. 373).

Sąd Okręgowy uwzględnił powództwo w części, w jakiej dotyczyło zapłaty ceny za drukarkę wraz z ustawowymi odsetkami od dnia wezwania do zapłaty, z następujących względów.

D. i S. prowadziły zaawansowane rozmowy w przedmiocie nabycia systemu innowacyjnego dla potrzeb dofinansowania ze środków UE. Jak to już ustalono, ostatecznie, mailem z dnia 10.12.2009 r. (k. 24, 107), T. K. przedstawił prezesowi zarządu pozwanej spółki (...) zaktualizowaną wycenę całości rozwiązania, którego łączny koszt wraz z wdrożeniem miał wynieść 1.112.000 zł netto, przy czym na kwotę tę składały się ceny poszczególnych komponentów, a koszt wdrożenia, chociaż zostało ono osobno wyszczególnione, wynosił o zł. Oferta ta była odpowiedzią na potrzeby pozwanego i została przez niego zaakceptowana.

Jakkolwiek do zawarcia umowy o charakterze mieszanym, obejmującej cały system, łącznie spełniający wymogi innowacyjności i pozwalający na uzyskanie dofinansowania ze środków unijnych, ostatecznie nie doszło, to jednak fakt ten nie przesądza o tym, że nie mogło dojść do zawarcia umowy sprzedaży w odniesieniu do samej tylko drukarki. Wszystkie elementy systemu mogą działać oddzielnie, tj. zarówno oprogramowanie jak i drukarka jak i system kopertujący, a drukarka może działać bez oprogramowania, co podkreślił świadek J. K. (k. 303). Natomiast świadek A. K. (1) zeznał, że możliwe jest zakupienie tych trzech podsystemów oddzielnie, są one od różnych dostawców i każdy z ich będzie działać niezależnie. Projekt polegający na wyprodukowaniu w określony sposób korespondencji wymagał pozostałych dwóch elementów. Zakup tych pozostałych dwóch elementów można było zrealizować oddzielnie. Można wymienić co najmniej trzy firmy, jeżeli chodzi o oprogramowanie, i cztery firmy, które produkują kopertownice (k. 503). Zatem - wbrew twierdzeniom pozwanego - aby zrealizować system, nie musiało dojść do zawarcia jednej umowy w odniesieniu do całego systemu. Identyczny efekt zostałaby osiągnięty w sytuacji zawarcia odrębnej umowy w odniesieniu do każdego z elementów składających się na ten system, a więc drukarki, kopertownicy i oprogramowania, a ponadto wdrożenia systemu i szkoleń pracowników. Umowa zawarta przez pozwanego z (...) nie zawiera w tym zakresie żadnych ograniczeń. To, że strony rozmawiały o dostawie całego systemu, a więc tych trzech elementów, nie oznacza, że brak jednej kompleksowej umowy powoduje automatycznie, że strony nie mogły zawrzeć umowy na poszczególne elementy systemu. Przeciwnie, zawarcie poszczególnych umów może być nawet atrakcyjniejsze dla beneficjenta, gdy wiąże się z zawieraniem poszczególnych umów na warunkach promocyjnych.

Jak zeznał J. S., umowa z powodem miała być zawarta na dostawę, instalację, rozruch, szkolenie personelu oraz serwis i dostawę materiałów eksploatacyjnych w okresie obowiązywania umowy dotacyjnej. Żaden z tych elementów nie został ustalony, poza ceną poszczególnych komponentów systemu, a i to ustalenie było niepełne, gdyż wynikałoby z

procedury zapytania ofertowego od momentu rozpoczęcia realizacji projektu ofertowego. Ze względu na procedury dotacji i dla celów kontrolnych umowa taka powinna mieć formę pisemną. Umowa taka musiała być szczegółowa, gdyż instytucja finansująca w procesie kontroli beneficjenta bardzo szczegółowo sprawdza, czy dotacja dotyczy wyłącznie zakupów inwestycyjnych, które są kosztami kwalifikowanymi oraz wszystkich pozostałych, które takimi nie są. Jak w przypadku takich umów o znacznej wartości, umowa taka powinna zawierać szczegółowy opis przedmiotu zamówienia, cenę, termin, miejsce i sposób dostawy, sposób przeszkolenia obsługi, terminy, serwis i elementy związane z gwarancją. Umową musiałyby być opisane kwestie licencji na oprogramowanie, chociażby ze względu na wymogi prawa w tym zakresie. Musiałyby być określony czas trwania umowy już na etapie formułowania warunków oferty. Właściwie żaden z tych elementów nie został uzgodniony z powodem, poza szacunkową ceną dostawy, nawet nie rozpoczęto szczegółowych rozmów w tym zakresie (k. 466-467).

Z zeznań świadka S. wynika nadto, że wyłącznym celem pozwanego było zawarcie jednej umowy, która zawierać by miała szczegółowe uregulowania w zakresie całego systemu, stanowiącego przedmiot wniosku. Jednak zeznaniom tym Sąd nie dał wiary, gdyż przeczy temu pozostały materiał dowodowy. Zgodnie z art. 67 ust. 5 ustawy z dnia 4.02.1994 r. o prawach autorskich i prawach pokrewnych (t.j. Dz.U. z 2006 r., nr 90, poz. 631 ze zm.), jedynie umowa licencyjna wyłączna wymaga zachowania formy pisemnej pod rygorem nieważności. Dla ważności sprzedaży żadnego z pozostałych elementów systemu nie jest wymagana forma pisemna, a tym bardziej pod rygorem nieważności, co dotyczy również kwestii wdrożenia tych elementów czy ewentualnego szkolenia pracowników pozwanego. Jedynym celem zawarcia umowy pisemnej w przypadku dotacji może więc być kwestia udokumentowania wydatków i kontroli ze strony instytucji finansującej. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że zgodnie z § 6 ust. 2 umowy z dnia 7.12.2009 r., dofinansowanie miało być przekazywane beneficjentowi (D.) po zakończeniu weryfikacji i zatwierdzeniu wniosku o płatność oraz poświadczeniu wysokości i prawidłowości poniesionych wydatków kwalifikowanych na realizację projektu. Natomiast w § 7 ust. 1 wskazano, że warunkiem przekazania beneficjentowi dofinansowania było m.in. załączenie do wniosku o płatność kopii faktur lub innych dokumentów finansowych o równoważnej wartości dowodowej, kopii dokumentów potwierdzających odbiór, kopii protokołów odbioru lub przyjęcia rzeczy, kopii wyciągów bankowych z rachunku beneficjenta lub przelewów potwierdzających poniesienie wydatków oraz kopii innych dokumentów potwierdzających i uzasadniających prawidłową realizację projektu. Nie stanowiło więc warunku dokonania wypłaty przez (...) złożenie jakiegokolwiek umowy zawartej przez D., co jest oczywiste, gdyż faktura VAT stanowi dokument potwierdzający takie zdarzenie. Bez znaczenia dla możliwości uzyskania dofinansowania, jak również kontroli, wbrew twierdzeniom świadka J. S., było więc zawarcie na piśmie umowy w odniesieniu do wszystkich elementów, składających się na cały system, w odniesieniu do którego pozwany ubiegał się o dofinansowanie. Istotne były więc ustalenia pomiędzy stronami, a każdy z tych elementów mógł być w świetle prawa, jak również umowy zawartej z (...), objęty odrębną umową.

Zarazem Sąd I instancji dał wiarę zeznaniom świadka S., że nie rozważał dostawy poszczególnych elementów systemu przez różnych dostawców, gdyż pozwany nie posiada dostatecznej wiedzy, aby samodzielnie zbudować system, a integratorem systemu mógł być tylko dostawca całego systemu (k. 467). Nie oznacza to jednak, że mogło to nastąpić wyłącznie w ramach jednej umowy. Jak wskazał świadek T. K., w przypadku realizacji dużych systemów zwykle jest podpisywana umowa obejmująca elementy systemu informatycznego, gdzie znajdują się warunki dostawy, tj. ceny i terminy, warunki odbioru, kary umowne itd. Jeżeli chodzi o kwestie licencji, to jest to albo załącznik do umowy w szczególności na licencję oprogramowania firm trzecich. W tym wypadku jednak chodzi o proste zamówienie jednego urządzenia. W przypadku małych dostaw powód realizuje je nawet na zamówienie mailowe (k. 301).

Na początku grudnia 2009 r. odbyło się spotkanie przedstawicieli powoda i pozwanego, w trakcie którego przedstawiciel powoda T. K. poinformował reprezentanta pozwanego J. S. o możliwości nabycia wielofunkcyjnej drukarki (...) mającej stanowić komponent projektowanego systemu w promocyjnej cenie, dużo niższej niż cena katalogowa. W konsekwencji, pozwanemu została przedstawiona oferta e-mailem z dnia 10.12.2009 r. W odniesieniu do drukarki wskazano, że podana tam cena 185.000 zł netto stanowi cenę super promocyjną, uwarunkowaną złożeniem zamówienia najpóźniej w kolejnym dniu, przy czym T. K. zastrzegł, że zamówienie można będzie anulować najpóźniej do dnia 18.12.2009 r. Warunki były takie, że nabycie drukarki w cenie promocyjnej wymagało ważnego

zamówienia na dzień 18.12.2009 r. U dostawcy powód miał dokładnie taką samą sytuację, tj. możliwość anulacji zamówienia do tego dnia. Producent urządzenia(...) przyjął, że w ramach promocji urządzenie ma być dostarczone do końca roku 2009 r. i żeby logistycznie było to możliwe, wyznaczył ostateczny termin możliwej anulacji zamówienia na dzień 18.12.2009 r. (k. 299). Powód był zobowiązany złożyć zamówienie na dostawę urządzenia do określonego momentu, aby uzyskać specjalną cenę. Była to oferta warunkowana czasowo, o czym pozwany był informowany.

W dniu 11.12.2009 r. T. K. wysłał do J. S. e-maila z informacją, że zamówienie rezerwacyjne do (...) na drukarkę może być wysłane w dniu 14.12.2009 r. i ewentualnie anulowane najpóźniej do dnia 18.12.2009 r. Pojęcie „zamówienie rezerwacyjne” oznaczało możliwość anulowania zamówienia do dnia 18.12.2009 r., natomiast po tej dacie było to zamówienie nieanulowalne (k. 302). Pojęcie „rezerwacji” oznacza, że powód miał możliwość zapewnienia sobie dostawy urządzenia(...), zaś pozwany mógł zapewnić sobie zakup dostarczonego urządzenia. Istotna jest możliwość odwołania rezerwacji w określonym terminie. Oznacza to jednoznacznie, że o „rezerwacji” można mówić jedynie do dnia 18.12.2009 r., a więc w okresie od daty złożenia zamówienia do daty, w jakiej zamówienie to mogło być odwołane. Całkowicie niewiarygodne były zeznania świadka J. S., że pojęcie „zamówienie będzie można anulować najpóźniej do określonej daty”, rozumiał w ten sposób, że zamówienie będzie mogło być zrealizowane w późniejszym czasie (k. 466). Kwestia realizacji dostawy, a więc przekazania pozwanemu przedmiotowej drukarki, jest zupełnie czym innym niż złożenie zamówienia na nią. Jak wskazał świadek T. K., z uwagi na wysokość kwoty powód wymagał oryginalnego pisemnego zamówienia i takie otrzymał (k. 301). Takie zamówienie złożył bowiem w dniu 15.12.2009 r. pozwany, reprezentowany przez prezesa zarządu J. S., a dotyczyło ono wysokowydajnej drukarki, skanera i kopiarki – (...) za cenę netto 185.000 zł (k. 23).

Trudno uznać, że przyjmując zamówienie ze strony pozwanego powód działał z myślą, że przeznaczy tę drukarkę na jakiś inny cel niż realizacja zamówienia D.. Wręcz przeciwnie, cały materiał dowodowy jednoznacznie przekonuje, że było to zamówienie w konkretnym celu. Mając na uwadze chociażby wartość drukarki, w żadnym wypadku nie można przyjąć, że S. kupowałaby ją po to, żeby szukać na nią innego nabywcy niż pozwany. Skoro pozwany zaakceptował konkretny system i konkretne urządzenia na niego się składające, to odmienne zeznania na ten temat J. S. nie zasługiwały na uwzględnienie jako całkowicie nielogiczne i sprzeczne z materiałem dowodowym. Ten sam wniosek odnosi się do zeznań tego świadka, że zamówienie nie zostało anulowane zgodnie z datą w mailu, gdyż myślał, że jest ono potrzebne powodowi w celu przygotowania się do dotacji i złożenia później kompleksowej oferty związanej z elementami tego systemu. Rozumiał, że powód pomaga wypełnić wniosek, dostarcza cały sprzęt i chce zarezerwować jeden z jego elementów, do czego potrzebny jest jego akcept. Z jego wiedzy wynika, że tego sprzętu nie było jeszcze w kraju w dacie złożenia zamówienia, że jest to sprzęt na przyszłość, a powód wiedział, kiedy wejść ze sprzętem, aby zrealizować harmonogram dotacji (k. 465-466). Zatem według tych słów miało być tak, że powód kupuje sprzęt za kwotę 1.112.000 zł netto, a więc 1.356.640 zł brutto, aby móc zrealizować potencjalne zamówienie ze strony pozwanego, które może nastąpić, a być może nie. Według świadka, powód miałby najpierw nabyć poszczególne elementy systemu, aby dopiero następnie złożyć „kompleksową” ofertę. Takie stanowisko nie ma żadnego uzasadnienia ani logicznego, ani nie znajduje potwierdzenia w materiale dowodowym. Aby przygotować w przyszłości ofertę pozwanemu, powód nie potrzebował żadnej akceptacji pozwanego, aby złożyć zamówienie w spółce (...). Gdyby faktycznie byłoby tak, jak twierdziła strona pozwana, że oferta mogła być przedstawiona dopiero w czasie realizacji umowy z (...), to strony nie rozmawiałyby o zakupie drukarki. Skoro powód nie mógł anulować zamówienia po dacie 18.12.2009 r., to jest oczywistym, że sprzęt musiał nabyć od spółki (...) i nie dla siebie, ale właśnie dla pozwanego.

Nie znalazło potwierdzenie zeznanie świadka J. S., że pan K. poinformował go, że urządzenie było zamówione przez powoda przed złożeniem zamówienia przez świadka (k. 465). Przeczą temu przede wszystkim zeznania świadka T. K., że powód zamówił urządzenie(...) u producenta zaraz po otrzymaniu mailowego potwierdzenia, że pozwany zamówi je u powoda. Było to około 11.12.2009 r., ale powód miał możliwość anulowania najpóźniej do dnia 18.12.2009 r. (k. 301). Zeznanie to jest zarówno logiczne, jak i spójne z pozostałym materiałem dowodowym zebrany w sprawie. Pojęcie słowa „rezerwacja” jest powszechnie znane i w tym konkretnym przypadku pozwany mógł zrezygnować z zakupu drukarki do konkretnej daty. A jak wynika ze zgodnych zeznań świadków, pozwany nie złożył żadnego oświadczenia

o rezygnacji z zakupu drukarki. Wręcz przeciwnie, jak zeznał świadek T. K., dzień 18.12.2009 r. był ostatnim dniem odwołania zamówienia, czyli rezygnacji. W tym dniu świadek zadzwonił do prezesa S. przypominając, że jest to ostatni dzień możliwy na rezygnację z zamówienia. Prezes potwierdził, że podtrzymuje zamówienie, które ma zostać zrealizowane (k. 299). Pozwany nie przedstawił żadnego dowodu przeciwnego, a ponieważ zeznania świadka były wiarygodne, logiczne i spójne, należało uznać je za prawdziwe. Tak więc reprezentant pozwanego, uprawniony do jednoosobowej reprezentacji spółki (...), nie tylko złożył zamówienie w dniu 15.12.2009 r. dotyczące przedmiotowej drukarki i go nie odwołał, ale wręcz potwierdził, że ma być ono realizowane.

Doszło więc do zawarcia umowy sprzedaży - przez złożenie przez powoda oferty zgodnie z zapisami art. 66 § 1 k.c. i jej przyjęcie przez pozwanego. Za taką oceną przemawiają zdaniem Sądu Okręgowego jeszcze następujące względy.

W dniu 7.12.2009 r., a więc jeszcze przed złożeniem zamówienia, pozwany podpisał z (...) umowę o dofinansowanie. Zgodnie z treścią § 2a ust. 1 w zw. z § 3 umowy, warunkiem uznania wydatków za kwalifikowane było poniesienie ich przez beneficjenta w okresie realizacji projektu, w związku z jego realizacją i zgodnie z postanowieniami umowy oraz prawem, tj. w okresie od dnia 1.03.2010 r. do dnia 30.09.2010 r. (k. 200-240). O zawarciu umowy sprzedaży drukarki można więc mówić dopiero po dniu zawarcia umowy o dotację, a więc zachowana została sekwencja zdarzeń.

W dniu 19.03.2010 r. powód wystawił na rzecz pozwanego fakturę VAT nr (...) z tytułu sprzedaży drukarki przemysłowej (...) ze cenę 185.000 zł netto, tj. 225.700 zł brutto, z terminem zapłaty do dnia 26.03.2010 r. (faktura k. 31) i dostarczył ją pozwanemu. Zatem płatność za tę fakturę następowała w okresie realizacji projektu, czyli zgodnie z umową zawartą przez D. z (...).

Prawdziwe motywy postępowania strony pozwanej wynikają z zeznań świadka J. S.. Jednak już świadek A. K. (1) zeznał, że do marca 2010 r. drukarka nie została odebrana przez pozwanego ze względu na jakieś problemy związane z dofinansowaniem unijnym, czy realizacją tego programu (k. 502). Natomiast świadek J. S. jednoznacznie zeznał, że kiedy pozwany podpisał umowę z instytucją finansującą okazało się, że ze względu na strukturę pozwanego nie będzie możliwości uzyskania zwrotu podatku VAT w związku z zakupami inwestycyjnymi, dlatego całe to przedsięwzięcie straciło sens ekonomiczny. W związku z tym świadek zaczął się zastanawiać, jak problem ten rozwiązać i wówczas przyszedł mu do głowy pomysł, aby dotację przenieść na spółkę córkę. Przyczyną rezygnacji przez pozwanego z drukarki i, że drukarkę kupi spółka córka, był fakt przeniesienia dotacji, co było jasne dla powoda (k. 465, 468).

Faktem jest, że w dniu 6.04.2010 r., na podstawie aneksu do umowy o dofinansowanie projektu, doszło do zmiany beneficjenta projektu na (...), a termin realizacji projektu ustalono na okres od dnia 1.04.2010 r. do dnia 30.09.2010 r. (k. 241-248). Następnie termin ten został przedłużony. Zatem, pierwotnie, pozwany - widząc niezwykle korzystną ofertę nabycia przedmiotowej drukarki - złożył zamówienie, którego nie odwołał w określonym terminie, a jak wynika z treści e-maila z dnia 4.06.2009 r., urządzenie to miało pierwotnie kosztować 86.100 USD (k. 100), co oznacza, że ostateczna cena była o około 1/3 niższa niż pierwotna. Ta obniżka wynikała z okoliczności powołanych powyżej i nic dziwnego, że D. skorzystała z takiej okazji. Następnie jednak pozwany zauważył, że zaistniały problemy związane ze zwrotem podatku VAT, stąd pomysł na zmianę beneficjenta umowy o dofinansowanie. Jednak były to działania następcze w stosunku do zawarcia umowy w odniesieniu do drukarki, które nie mogą mieć wpływu na jej ważność i skuteczność. Innymi słowy, podjęcie przez pozwanego decyzji o zmianie beneficjenta, jak i faktyczna jego zmiana nie wpływa w żaden sposób na zasadność roszczenia strony powodowej.

Pierwsze postępowanie ofertowe, przeprowadzone już po zmianie beneficjenta, dotyczyło całej linii technologicznej, czyli wszystkie oferty musiały opiewać na wszystkie trzy urządzenia. Nie wpłynęła tu żadna oferta. Drugie postępowanie również dotyczyło całej linii technologicznej i też nie wpłynęła żadna oferta. Trzecie postępowanie rozbito na dwa postępowania, z których jedno dotyczyło drukarki i oprogramowania, a drugie kopertownicy. Tu też nie wpłynęły oferty. Tak samo było rozbite czwarte postępowanie i w dniu 9.12.2011 r. zostały wybrane oferty (k. 372-373). Wbrew twierdzeniom strony pozwanej, nie było więc konieczne zawarcie jednej umowy na cały system, a widać wyraźnie, że było to nawet utrudnione. Nawet świadek J. S. zeznał, że ma etapie procedur pozyskiwania dotacji, podpisywania umów, nie było ustalone, czy wszystkie elementy mają być dostarczone jednorazowo, czy



etapami. Najważniejsze było, że jakiegokolwiek dostawy mogły się rozpocząć z momentem rozpoczęcia biegu realizacji przedsięwzięcia, który nie był tożsamy z zawarciem umowy o dotację pomiędzy pozwanym a (...) (k. 465). Także to świadczy o tym, że pozwany był świadomy, że możliwe było zawieranie umów jeszcze przed datą rozpoczęcia realizacji umowy, aby tylko wydatki poniesione zostały w tym konkretnym okresie. Jak wynika z treści powołanej faktury VAT, przesłanka ta była spełniona, jednak z przyczyn wskazanych pozwany nie był już zainteresowany realizacją zawartej umowy.

Zatem należało dać wiarę zeznaniom świadka A. K. (1), że nie było mowy, iż transakcja zostanie zrealizowana po uzyskaniu przez pozwanego dofinansowania. Częściowo pozwany i tak musiał wyłożyć swoje środki, bo fundusze unijne finansują tylko część przedsięwzięcia. Stąd też miała miejsce próba dostawy zamówionej drukarki, z części, którą miał wyłożyć pozwany (k. 502). Także w § 2 ust. 2-5 i § 6 ust. 2 umowy z dnia 7.12.2009 r. wskazano, że refundacji podlegała jedynie część wydatków kwalifikowanych. Nic nie stało więc na przeszkodzie, aby nabyć przedmiotową drukarkę chociażby z wkładu własnego D., tym bardziej, jeżeli miało to nastąpić za cenę tak atrakcyjną. Oczywistym jest, że pozwany jako racjonalnie działający przedsiębiorca, prowadzący działalność gospodarczą w oparciu o kryterium osiągania zysku, z takiej oferty chciał skorzystać. Co więcej, na podstawie art. 4 pkt 7 ustawy z dnia 29.01.2004 r. – Prawo zamówień publicznych (t.j. Dz.U. z 2007 r., nr 223, poz. 1655 ze zm.), także w brzmieniu obowiązującym w dniu zawarcia umowy z (...), ustawy tej nie stosuje się przyznawania dotacji ze środków publicznych, jeżeli dotacje te są przyznawane na podstawie ustaw. Tak więc pozwany był zobowiązany do zachowania zasad przewidzianych w § 11 ust. 4 umowy z dnia 7.12.2009 r. A jak wynika z zeznań świadków, zostały one zachowane, gdyż przede wszystkim powód nie był jedynym oferentem, ale został wybrany przez pozwanego z uwagi na profesjonalizm, a następnie oferowaną cenę i inne przyczyny wskazane przez świadka J. S.. Nawet gdyby jednak przepisy tej ustawy miały zastosowanie, to i tak logicznym jest nabycie niezwykle atrakcyjnego cenowo elementu systemu poza środkami refundowanymi, którymi można byłoby objąć znacznie droższe elementy systemu. Tym bardziej, że dofinansowanie miało objąć jedynie kwotę nieprzekraczającą 661.175 zł z całkowitej kwoty wydatków kwalifikowanych 1.325.000 zł.

Nie znalazło więc potwierdzenia stanowisko strony pozwanej, że umowy nie można uznać za zawartą, skoro strony nie ustaliły jej wszystkich elementów przedmiotowo istotnych. Jak wskazał świadek A. K. (1), cena ustalona z pozwanym obejmowała zakup drukarki, jej dostawę, instalację, wdrożenie i przeszkolenie personelu (k. 504). Świadek ten wskazał również, że jeżeli nie było to zapisane w zamówieniu, to było to przedstawione jako kompleksowa usługa, zresztą taka jest pragmatyka wszystkich firm sprzedających drukarki. Na pewno została ustalona lokalizacja i termin dostawy, bo powinien on być do końca roku, zgodnie z promocją. Sama instalacja jest powiązana ze szkoleniem, bo jest to jeden proces, czyli powinno to być dorozumiane, że powinno być wykonane również do końca 2009 r. (k. 504). Jednak tu należy zwrócić uwagę na kilka kwestii. Po pierwsze, świadek ten występował jako konsultant techniczny i rozmawiał bardziej o aspektach technicznych (k. 505). Ustalenia odnośnie do faktu zawarcia umowy toczyły się przede wszystkim pomiędzy T. K. a J. S.. Po drugie, jak już wskazano powyżej, suma cen za trzy elementy systemu, a więc oprogramowanie, drukarkę i kopertownicę, wskazanych w e-mailu z dnia 10.12.2009 r. wynosiła 1.112.000 zł netto, a więc dokładnie tyle, ile wskazano w pozycji sum tych elementów i wdrożenia. Oznacza to, że wdrożenie było tak naprawdę darmowe. Świadek A. K. (1) zeznał, że w ramach tej ceny pan S. zaakceptował dostawę drukarki, zaś pragmatyką dostawców jest to, że w cenie jest dostawa, instalacja, wdrożenie i przeszkolenie personelu, tego się nie wyróżnia (k. 505). Tak naprawdę przedstawiciel pozwanego zaakceptował cenę sprzedaży za jeden z trzech elementów systemu, a następnie miały być zawierane kolejne umowy dotyczące kolejnych elementów systemu, zaś powód miał tenże system wdrożyć, czyli spowodować, aby zadziałał i pozwany był w stanie go obsługiwać. Jak wynika z treści powołanego e-maila, to ostatnie było jednak poza ceną samego urządzenia, a nawet gdyby uznać, że powód miał w tej cenie dokonać wdrożenia, to takiej możliwości został pozbawiony, gdyż pozwany odmówił przyjęcia przedmiotowej drukarki, a wzywał D. do wskazania miejsca dostawy i instalacji drukarki (k. 26-27). Tym niemniej, e-mail z dnia 10.12.2009 r. stanowił ofertę na całościowy system wraz z jego wdrożeniem, zaś pozwany przyjął ją w części odnoszącej się do jednego z elementów, zaś - jak wynika z materiału dowodowego - kolejne elementy miały być realizowane w dalszej kolejności. Po trzecie, w rozumieniu instytucji finansującej ceny urządzeń były kosztami kwalifikowanymi, a więc nie obejmowały takich kosztów, jak dostawa, rozruch, szkolenie personelu, materiały eksploatacyjne i serwis, co

wynika z zeznań świadka J. S. (k. 465). Zatem bez znaczenia z punktu widzenia ewentualnej refundacji pozostawało, czy w tym zakresie strony doszło do porozumienia.

Reasumując, zdaniem Sądu Okręgowego pomiędzy stronami doszło do zawarcia umowy sprzedaży drukarki. Strony ustaliły wszystkie elementy przedmiotowo istotne tej umowy. W konsekwencji, powództwo co do kwoty 225.700 zł, stanowiącej cenę sprzedaży tej rzeczy, podlegało uwzględnieniu (art. 535 k.c.), wraz z ustawowymi odsetkami (art. 481 § 1 k.c.)

Sąd Oddalił powództwo w pozostałym zakresie uznając, że strony nie zawarły umowy przechowania (art. 835 k.c.) a powód nie udowodnił szkody pozostającej w normalnym związku przyczynowym z nieodebraniem przez pozwanego drukarki. Orzeczenie o kosztach zapadło na podstawie art. 100 k.p.c.

Pozwany wniósł apelację, skarżąc wyrok w punktach: I i III. Zarzucił:

1. naruszenie art. 65 § 2 k.c., poprzez dokonanie wadliwej wykładni oświadczeń woli stron i błędne przyjęcie, na podstawie zgromadzonego materiału dowodowego, w tym dokumentu zamówienia z dnia 15.12.2009 r. oraz zeznań świadków A. K. (1) i T. K., że (...) S.A. i (...) sp. z o.o. w trybie ofertowym zawarły umowę sprzedaży drukarki (...) za cenę 225 700 zł, w sytuacji gdy z materiału dowodowego, w szczególności z korespondencji mailowej stron, zeznań św. T. K. i św. J. S., wynika, że zamiarem stron było zawarcie w formie pisemnej jednej umowy o charakterze mieszanym, zawierającej elementy: umowy sprzedaży (w zakresie nabycia prawa własności rzeczy ruchomych, oznaczonych co do gatunku: urządzenia wielofunkcyjnego (...) oraz kopertownicy ze skanerem), umowy licencyjnej (w zakresie przeniesienia praw do korzystania z oprogramowania służącego do obsługi w/w urządzeń) i umowy o świadczenie usług (w zakresie instalacji i rozruchu urządzeń, wdrożenia systemu, szkolenia personelu oraz sprawowania długoterminowej opieki serwisowej nad urządzeniami i oprogramowaniem), której essentialia negotii nigdy nie zostały między stronami ostatecznie ustalone, co skutkować winno przyjęciem, że pomiędzy stronami nie został ukształtowany żaden węzeł obligacyjny zobowiązujący stronę pozwaną do zapłaty ceny urządzenia (...);

2. naruszenie art. 233 k.p.c., poprzez:

a) dowolne i sprzeczne z zasadami doświadczenia życiowego przyjęcie, że w komentowanej sprawie jedynym celem zawarcia umowy pisemnej w przypadku dotacji może być kwestia udokumentowania wydatków i kontroli ze strony instytucji finansującej (k. 18 uzasadnienia wyroku), w sytuacji gdy w stosunkach między przedsiębiorcami, w odniesieniu do umów wieloelementowych, kreujących szeroki zakres wzajemnych obowiązków/uprawnień stron i opiewających na znaczne kwoty (wedle oferty z dnia 10.12.2009 r. 1 112 000,00 zł netto/l 356 640,00 zł brutto) zasadą jest stosowanie formy pisemnej ad probationem, gwarantującej bezpieczeństwo i pewność obrotu; brak pisemnej umowy, w sytuacji gdy obie strony dostrzegają konieczność dochowania tej formy (vide: zeznania św. T. K. oraz zeznania św. J. S.) stanowi potwierdzenie stanowiska strony pozwanej, że strony nie uzgodniły wszystkich przedmiotowo istotnych elementów przyszłego kontraktu, nie doszło tym samym do zawarcia umowy zobowiązującej stronę pozwaną do zapłaty ceny urządzenia (...);

b) przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów i wadliwe przyjęcie, że strona powodowa nie miała wiedzy o treści umowy zawartej w dniu 07.12.2009 r. pomiędzy D. i (...), w sytuacji gdy wiedza strony powodowej o zasadach rozliczania inwestycji finansowanych ze środków unijnych wynika z własnych doświadczeń S., potwierdzonych w korespondencji mailowej prezesa zarządu W. W. do J. S. z dnia 08.02.2010 r. o treści: bardzo dobrze rozumiem sytuację, bo sami byliśmy rok temu w podobnej, przy naszej dotacji ue do inwestycji,

oraz dokonanie oceny dokumentu zamówienia z dnia 15.12.2009 r. w oderwaniu od pozostałych oświadczeń stron, w tym od treści maila T. K. z dnia 10.12.2009 r., stanowiącego kompleksową ofertę rzeczową i cenową dostarczenia systemu oraz maila z dnia 11.12.2009 r. zawierającego informację o rezerwacyjnym, nie zaś definitywnym charakterze zamówienia, bez wskazanej opłaty za rezerwację, terminu rezerwacji, terminu dostawy, miejsca dostawy, terminu zapłaty.

Ponadto apelujący odwołał się do nowego dowodu, w postaci postanowienia Sądu Rejonowego dla Wrocławia – Śródmieścia z dnia 19.12.2007 r., sygn. akt V Kp 1441/07, w przedmiocie zastosowania wobec J. S. środka zapobiegawczego w postaci zawieszenia w czynnościach służbowych Prezesa Zarządu (...). (obecnie (...) sp. z o.o.), który to zakaz obowiązywał w dacie złożenia przez J. S. zamówienia na sporną drukarkę, co – zdaniem skarżącego – skutkowało nieważnością przedmiotowej czynności.

Wskazując na powyższe pozwany wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku w punkcie I poprzez oddalenie powództwa w całości i w punkcie III poprzez zasądzenie od strony powodowej na rzecz strony pozwanej kosztów postępowania pierwszoinstancyjnego wedle norm przepisanych oraz zasądzenie od strony powoda kosztów postępowania apelacyjnego. Ewentualnie wniósł o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I instancji.

Powód wniósł o oddalenie apelacji i zasądzenie kosztów za drugą instancję a nadto o nieuwzględnienie wniosków dowodowych, jako spóźnionych.

### **Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:**

Apelacja nie ma uzasadnionych podstaw.

Ponieważ ustalenia faktyczne w tej sprawie w znacznej mierze opierają się na zeznaniach byłego prezesa zarządu pozwanej spółki, konieczne jest przede wszystkim odniesienie się do nowych dowodów, mających - zdaniem skarżącego - przemawiać za nieważnością zamówienia drukarki, a to z racji zawieszenia J. S. w czynnościach służbowych w drodze środka zabezpieczającego zastosowanego w postępowaniu karnym. Chodzi w pierwszej kolejności o powołany w apelacji dokument z 19 grudnia 2007 r., a więc powstały kilka lat temu. Wskazując jedynie na treść niekorzystnego dla siebie rozstrzygnięcia, pozwany nie sprostął obowiązkowi wykazania, że potrzeba powołania tego dowodu wynikała dopiero w postępowaniu apelacyjnym (art. 381 k.p.c.). Także złożenie dopiero na rozprawie apelacyjnej, odpisu postanowienia Sądu Okręgowego we Wrocławiu z dnia 21 lipca 2010 r. (k.609-611) na okoliczność okresu w jakim obowiązywał środek zapobiegawczy wobec J. S., było spóźnione. Strona, która dopuszcza się zaniechania w zakresie przysługującej jej inicjatywy dowodowej w postępowaniu przed sądem pierwszej instancji, musi się liczyć z tym, że sąd drugiej instancji jej wniosku dowodowego nie uwzględni (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17 kwietnia 2002r., IV CKN 980/00, Lex nr 53922).

Pozwany nie wskazał na jakiegokolwiek okoliczności, które stałyby na przeszkodzie powołaniu wskazanych dowodów w postępowaniu przed Sądem Okręgowym. Wydanie niekorzystnego dla strony wyroku nie może stanowić samoistnej podstawy powołania się w postępowaniu apelacyjnym na nowe fakty i dowody (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24.03.1999 r., I PKN 640/98, OSNP 2000/10/389). Jak słusznie stwierdzono w judykaturze, wyczekiwanie z dowodzeniem swoich twierdzeń i zgłaszaniem dowodów na odparcie twierdzeń strony przeciwnej, aż do wyniku procesu pierwszej instancji i wnioskowanie ich dopiero w apelacji w wypadku niekorzystnego rozstrzygnięcia sprawy, nie może uzasadniać odstępstwa od zasady skoncentrowania materiału procesowego przed sądem I instancji (wyrok Sądu Apelacyjnego w Białymstoku z dnia 28.03.2000 r., I ACa 72/00, OSA 2001/6/35). Z tych względów Sąd II instancji na podstawie art. 381 k.p.c. pominął dowody zgłoszone dopiero w postępowaniu apelacyjnym. W konsekwencji brak było podstaw do dokonania na ich podstawie jakiegokolwiek korekty w stanie faktycznym ustalonym przez Sąd I instancji.

Sąd Okręgowy dokonał bardzo szczegółowej, wręcz drobiazgowej oceny dowodów, z uwzględnieniem ich znaczenia dla poszczególnych, obszernych ustaleń faktycznych. Doprowadziły one ten Sąd do kluczowego dla rozstrzygnięcia stwierdzenia, że doszło do sprzedaży drukarki, mimo, że początkowo zamiarem stron było zawarcie umowy o jakiejś mowa w pierwszym zarzucie apelacji, a więc umowy mieszanej, z elementami sprzedaży, umowy licencyjnej i umowy o świadczenie usług. Zasadniczą przyczyną niezrealizowania tego, pierwotnego zamiaru, była wyjątkowo korzystna i zarazem ograniczona czasowo, pochodząca od osoby trzeciej w stosunku do stron, oferta sprzedaży samej drukarki, obowiązująca w czasie, kiedy jeszcze nie wypracowano wszystkich istotnych postanowień „umowy mieszanej”. Sąd

Apelacyjny podziela tę subsumcję, jak i przytoczone ustalenia faktyczne, stanowiące podstawę takiego właśnie wniosku.

W uzasadnieniu skarżonego orzeczenia zostało wyjaśnione, dlaczego zawarcie umowy sprzedaży jednego tylko elementu systemu było w tym konkretnym przypadku opłacalne dla pozwanego. Są to wyjaśnienia kompletne i przekonujące. Dopiero późniejsze dowiedzenie się, że ze względu na strukturę pozwanego nie będzie możliwości uzyskania zwrotu podatku VAT w związku z zakupami inwestycyjnymi, spowodowało zwrot w stanowisku kupującego, a więc próbę wycofania się z dokonanej już transakcji i zarazem zaniechanie zawarcia umowy dotyczącej pozostałych elementów systemu. Została też powołana spółka-córka, która miała przejąć inwestycję.

Zarzut naruszenia art. 65 § 2 k.c. bardzo wybiórczo odnosi się do motywów jakimi kierował się Sąd Okręgowy ustalając zgodną wolę stron. Nie tylko chodzi o wspomnianą już kwestię motywów (okazyjna cena) ale też sposób komunikowania się stron, w szczególności zachowanie przedstawiciela pozwanego, który złożył pisemne zamówienie na wysokowydajną drukarkę, skaner i kopiarkę – (...) za cenę 185 000 zł netto (k.23). W dodatku, jak niewadliwie ustalił Sąd Okręgowy, pytany ostatniego dnia kiedy możliwe było jeszcze wycofanie się z transakcji czy nie rezygnuje z zamówienia, J. S. potwierdził je telefonicznie wobec przedstawiciela powoda (T. K.).

Przyczyny niezawarcia umowy pisemnej również zostały wyłożone w uzasadnieniu kwestionowanego wyroku i Sąd Apelacyjny je podziela. Wbrew stanowisku skarżącego, nie chodziło ostatecznie o „umowę wieloelementową, kreującą szeroki zakres wzajemnych obowiązków/uprawnień stron”. Transakcja dotyczyła tylko sprzedaży, gdzie nie ma żadnych istotnych kwestii poza ceną oraz wydaniem rzeczy i z reguły zbędne jest spisywanie dokumentu umowy. Poprzestanie w tej sytuacji na dokumencie zamówienia, poprzedzonym e-mailem adresowanym do prezesa pozwanego, podającym dokładną przyczynę dla której decyzja o zakupie tańszej o 18 000 USD drukarki winna zapaść niezwłocznie (k.24-25), a później jeszcze wystawienie przez sprzedawcę faktury, należy uznać za dość typowe zachowanie przedsiębiorców, zgodne z zasadami doświadczenia życiowego.

Również posłużenie się zwrotem „zamówienie rezerwacyjne” zostało przez Sąd I instancji obszernie skomentowane i w sposób przekonujący zinterpretowane. Jest zupełnie zrozumiałe, że powód nie chciał się znaleźć w sytuacji, w której musiałby sam nabyć niepotrzebną mu drukarkę, niewątpliwie, mimo korzystnej ceny, z racji bardzo specjalistycznego przeznaczenia, trudno zbywalnej na rynku. Upewniał się zatem, czy pozwany chce skorzystać z możliwości promocyjnego zakupu, co wiązało się z nabyciem drukarki przez powoda. Uzyskał od pozwanego oświadczenie o jej kupnie i to przed 18.12.2009 r., kiedy to już nie można byłoby wycofać się z transakcji.

Sąd Okręgowy wyczerpująco ocenił wszystkie dowody zgromadzone w sprawie. Kwestia świadomości przedstawicieli powoda odnośnie zasad rozliczania inwestycji unijnych nie ma istotnego znaczenia, ponieważ nie wpływa na ocenę opisanego już zachowania prezesa strony pozwanej, polegającego na stanowczym wyrażeniu woli o zakupie drukarki. W istocie zresztą nie jest jasne, jakie znaczenie pozwany przypisuje tej okoliczności, podnoszonej w zarzucie naruszenia art. 233 § 1 k.p.c.

Reasumując, okoliczności sprawy, w tym treść przytoczonych dokumentów, nie pozostawiają wątpliwości, że ostatecznie nie doszło do zawarcia kompleksowej, przewidywanej przez strony umowy, lecz tylko umowy sprzedaży drukarki (...), co zrodziło po stronie pozwanego, jako kupującego, mający umocowanie w treści art. 535 k.c., obowiązek zapłaty uzgodnionej ceny w wysokości 225 700 zł. Sąd Okręgowy nie naruszył prawa, w tym żadnego z przepisów wskazanych w apelacji.

Z przedstawionych względów, przyjmując za swoje ustalenia Sądu Okręgowego, jak również dzieląc argumentację prawną zawartą w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku, Sąd Apelacyjny oddalił apelację na podstawie art. 385 k.p.c. Orzeczenie o zwrocie na rzecz pozwanego kosztów zastępstwa adwokackiego, w stawce minimalnej, zapadło na zasadzie odpowiedzialności za wynik procesu (art. 98 k.p.c.).