



Sygn. akt II CK 551/04

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 18 marca 2005 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Józef Frąckowiak (przewodniczący, sprawozdawca)

SSN Gerard Bieniek

SSN Irena Gromska-Szuster

w sprawie z powództwa E.(...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w P.

przeciwko H. S. właścicielowi Firmy Handlowej "B.(...)" w R.

o zapłatę 171.502,86 i z powództwa E.(...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w P.

przeciwko H. S. i E. S. prowadzącym Firmę Handlową "B.(...)" w R. o zapłatę 63.190,57 zł,

po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 18 marca 2005 r., kasacji pozwanych od wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 17 czerwca 2004 r., sygn. akt I ACa (...),

oddala kasację i zasądza od strony pozwanej H. S. na rzecz strony powodowej kwotę 5400 (pięć tysięcy czterysta) zł tytułem zwrotu kosztów postępowania kasacyjnego.

Uzasadnienie

Zaskarżonym wyrokiem Sąd Apelacyjny oddalił apelację pozwanych H. S. prowadzącego działalność gospodarczą pod firmą B.(...) z siedzibą w R. i H. S. oraz E. S., prowadzącymi działalność gospodarczą w formie spółki cywilnej pod nazwą Firma Handlowa B.(...) z siedzibą w R., od wyroku Sądu Okręgowego w Ł. z dnia 3 lutego 2004 r. Sąd Okręgowy we wspomnianym wyroku zasądził na rzecz powoda - spółki z

ograniczoną odpowiedzialnością działającej pod firmą „E.(...)” z siedzibą w P. od pozwanego H. S. kwotę 170 273,56 zł z ustawowymi odsetkami oraz kwotę 63 190,57 zł z ustawowymi odsetkami solidarnie od pozwanych H. S. i E. S. Sąd Okręgowy dokonał następujących ustaleń faktycznych i ocen prawnych.

W dniu 2 stycznia 1997 r. pomiędzy poprzednikiem prawnym powoda firmą D.(...) Sp. z o. o. z siedzibą w P. a pozwanym i jego żoną E. S., wspólnikami spółki cywilnej B.(...), zawarta została umowa, mocą której strony ustaliły zasady współpracy przy sprzedaży papieru komputerowego powoda. Sprzedaż tego papieru odbywała się według stałego cennika powoda. Umowa ta nie obejmowała papieru zadrukowanego wytwarzanego przez powoda dla T.(...) S.A. W sprzedaży papieru zadrukowanego brał udział pozwany H. S., jako przedstawiciel handlowy powoda, prowadzący firmę handlową, działającą również pod nazwą B.(...). Firma ta założona została i wpisana do ewidencji działalności gospodarczej w 1998 r. Cena druków była indywidualnie negocjowana z kupującymi i pozwany H. S. wykonywał w istocie tylko umowę zawartą przez powoda.

Na podstawie umowy z 1997 r. pozwani mieli prawo do dodatkowego rabatu za odbiór towaru od powoda własnym transportem oraz dodatkowego upustu zwanego bonusem. w przypadku gdy miesięczne obroty netto przekroczyły kwotę 60 000,00 zł. Według dalszych ustaleń Sądu Okręgowego, w trakcie sprzedaży powód podjął decyzję o zmniejszeniu rabatu z tytułu odbioru towaru własnym transportem i zlikwidował bonus, natomiast zwiększył stały rabat przysługujący pozwanemu o 3%.

Umowa z dnia 2 stycznia 1997 r. wygasła w dniu 22 czerwca 1998 r. na skutek rozwiązania spółki cywilnej w związku ze śmiercią E. S. Powód nie wyraził zgody na rozszerzenie warunków przewidzianych tą umową na działalność prowadzoną osobiście przez H. S. Pozwany H. S. zarówno w trakcie realizacji umowy z dnia 2 stycznia 1997 r. jak i po jej wygaśnięciu działał również jako przedstawiciel handlowy powoda, na podstawie odrębnego porozumienia i na tej podstawie sprzedawał T.(...) druki. Z tytułu tej sprzedaży pozwany otrzymywał od powoda miesięczne rabaty, o innej jednak wysokości, znacznie niższej niż w przypadku sprzedaży papieru komputerowego w ramach umowy z dnia 2 stycznia 1997 r.

W czasie obowiązywania umowy z dnia 2 stycznia 1997 r. pozwany nie osiągnął miesięcznych obrotów uprawniających do otrzymania bonusu. W dniu 31 października 2001 r. wypowiedział umowę powodowi i oświadczył, że do końca okresu wypowiedzenia tj. do dnia 30 kwietnia 2002 r. będzie przestrzegał postanowień umowy. Pismem z dnia 17 stycznia 2002 r. powód powiadomił T.(...) S.A. o

rezygnacji ze współpracy z pozwanym, proponując, aby dostawy były realizowane bez udziału dotychczasowego pośrednika. W listopadzie 2001 r. i styczniu 2002 r. powód sprzedał pozwanym papier za kwotę dochodzoną pozwem. Pozwany odmówił zapłacenia tej kwoty twierdząc, że potrącił ją z wierzytelnościami jakie przysługiwały mu względem powoda z tytułu upustów przewidzianych w umowie z 2 stycznia 1997 r.

Ustalając powyższy stan faktyczny, Sąd pierwszej instancji uznał, że nie zachodzi konieczność wzięcia pod uwagę obrotów, jakie osiągnęły wszystkie podmioty gospodarcze, działające z udziałem pozwanego ponieważ umowa, z której pozwany wywodzi wierzytelność przedstawioną do potrącenia, zawarta została wyłącznie ze spółką pozwanego i jego żony E. S. Sąd Okręgowy uznał, że pozwany nie udowodnił tezy, aby powód wyraził zgodę na rozszerzenie postanowień umowy z 2 stycznia 1997 r. na pozostałe umowy, które realizował pozwany na jego rzecz. W tej sytuacji nie można było, tak jak to próbował czynić pozwany, uznać że wszystkie zakupy poczynione przez podmioty o nazwie B.(...) odbywały się na podstawie tej umowy.

W oparciu o powyższe ustalenia faktyczne i ocenę materiału dowodowego, Sąd Okręgowy uznał, że powodowi przysługuje roszczenie z tytułu umów sprzedaży zawartych z pozwanymi, którego to roszczenia pozwani nie kwestionowali. Zarzut potrącenia przysługuje pozwanemu jedynie w zakresie kwoty 1 229,30 zł. stanowiącej różnicę pomiędzy tym rabatem, jaki wynikał ze sprzedaży towaru na podstawie umowy z 2 stycznia 1997 r. a rabatem otrzymanym. W pozostałym zakresie zarzut potrącenia nie był skuteczny, ponieważ pozwany nie może obliczać rabatu przewidzianego tylko w umowie z 2 stycznia 1997 r. od całości sprzedaży, dokonywanej w obrotach z powodem.

Pozwanym nie przysługuje również roszczenie odszkodowawcze, które mogłoby być przedmiotem potrącenia, a które wywodzili oni z informacji skierowanej przez powoda do T.P. S.A. o rezygnacji z ich usług. Pismo to, w ocenie Sądu pierwszej instancji, nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisu art. 12 i 14 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Nr 47, poz. 211 ze zm.), ani nie było wynikiem zawinionego działania powoda. Pismo to zawiera jedynie prawdziwą informację o zakończeniu współpracy z pozwanym oraz sugestię dotyczącą zmiany sposobu dokonywania zakupów.

W apelacji pozwany zarzucił zaskarżonemu wyrokowi naruszenie przepisu art. 922 § 1 k.c. przez przyjęcie, że umowa zawarta przez współników spółki cywilnej z osobą trzecią wygasa wraz ze śmiercią jednego ze współników oraz art. 375 § 1 k.c. w zw. z art. 864 i 498 k.c. Ponadto w ramach powyższej podstawy apelacyjnej, pozwany

zarzucił zaskarżonemu wyrokowi naruszenie przepisu art. 471 k.c. przez jego niezastosowanie w sytuacji niewykonania umowy pośrednictwa przez dłużnika w okresie jej wypowiedzenia.

Apelujący zarzucił także naruszenie przepisu art. 233 § 1 , 316 § 1 i 328 § 2 k.p.c. przez nierozważenie materiału dowodowego w jego całokształcie, w szczególności przez pominięcie faktów z których wynika, że strony stosowały umowę ramową sprzedaży i pośrednictwa z dnia 2 stycznia 1997 r. do wszystkich stosunków sprzedaży, których przynajmniej jednym z podmiotów był pozwany.

Sąd Apelacyjny uznał apelację za nieuzasadnioną.

Zdaniem tego Sądu, umowa z dnia 2 stycznia 1997 r. wygasła z momentem rozwiązania spółki cywilnej, będącej stroną tej umowy. Omawiana umowa stwarzała bowiem pomiędzy stronami stosunek przedstawicielstwa handlowego, co wynika z jej § 4 i 7 a przede wszystkim § 11. Jest to zatem umowa nienazwana o cechach zbliżonych do umowy zlecenia (art. 734 i n. k.c.) i agencyjnej (art. 758 i n. k.c.). Mocą powyższej umowy, na przedstawiciela nałożone zostały określone obowiązki, dalece wykraczające poza sprzedaż produktów powoda, jak comiesięczne informowanie o wysokości obrotów, czy sytuacji rynkowej. Umowa ta dawał także pozwanym uprawnienia, takie jak prawo posługiwania się znakiem firmowym powoda oraz nazwą, wskazującą na powierzenie obowiązków przedstawiciela regionalnego. Umowa powyższa stworzyła zatem pomiędzy stronami stosunek prawny do którego istoty należy stała współpraca i wzajemne zaufanie, co wyłącza możliwość zmian podmiotowych. Wyklucza to możliwość uznania, że umowa ta może być kontynuowana z udziałem innego podmiotu, a tym samym, spadkobierców przedstawiciela, o ile nie wynika to wyraźnie z jej treści. Jedynie na marginesie należy przywołać treść § 13 umowy, który dla zmiany umowy zastrzega formę pisemną.

Odnosząc się do zarzutu naruszenia przepisu art. 922 k.c., Sąd Apelacyjny stwierdził, że zasadą jest nabycie na drodze spadkobrania praw i obowiązków wynikających ze stosunków obligacyjnych. Zasada ta doznaje jednak wielu wyjątków, bowiem ostatecznie to natura każdego zobowiązania decyduje o tym, czy prawa i obowiązki z niego wynikające staną się przedmiotem spadkobrania. Jak przyjmuje się w piśmiennictwie, zasada dziedziczności praw i obowiązków doznaje pewnych ograniczeń. Wygasają te umowy, w których spełnienie lub przyjęcie świadczenia uzależnione jest od osobistych przymiotów dłużnika. Na uwagę zasługuje fakt, że umowy najbardziej zbliżone do analizowanego kontraktu, a mianowicie umowa zlecenia i agencyjna gasną

z chwilą śmierci przyjmującego zlecenie (art. 748 k.c.) i agenta (w odniesieniu do tej drugiej umowy tak przyjmuje się w orzecznictwie; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 19 października 1984 r., zapadły w sprawie ICR 175 /84 , opublikowany w OSN z 1985 r., z. 8, poz. 114). W niniejszym stanie faktycznym zastosowanie znajduje zatem treść przepisu § 2 powołanego wyżej artykułu, zgodnie z którym nie należą do spadku prawa i obowiązki ściśle związane z osobą zmarłego.

W konsekwencji, skoro uprawnienia z powyższej umowy wygasły wraz z rozwiązaniem spółki cywilnej pozwanego i jego pierwszej żony i nie weszły w skład spadku po małżonce pozwanego, nie mógł on ich przenieść do nowej spółki cywilnej. Nie ma zatem dostatecznych racji aby sięgać do przepisów dotyczących współwłasności w częściach ułamkowych, w szczególności art. 209 k.c.

Skoro prawa podmiotowe powstałe na podstawie umowy z dnia 2 stycznia 1997 r. nie przeszły do majątku nowej spółki pozwanego, powstaje kolejne zagadnienie, czy umowa ta może być źródłem analogicznych uprawnień w pozostałej jego działalności w wyniku odpowiedniego porozumienia stron. Odpowiedź na powyższe pytanie, zdaniem Sądu Apelacyjnego również jest negatywna.

W niniejszej sprawie strony łączyły dwie umowy. Pierwsza, sporządzona na piśmie, z dnia 2 stycznia 1997 r., która dotyczyła wyłącznie zasad sprzedaży papieru komputerowego. Taki wniosek wynika zarówno z treści samej umowy , jak i zeznań świadka J. M., który jako reprezentant powoda zawierał z pozwanymi umowę z 2 stycznia 1997 r. Druga natomiast umowa zawarta w formie ustnej, dotyczyła pozostałego asortymentu oferowanego przez powoda, w szczególności druków dostarczanych przedsiębiorstwu T.(...) SA. Taki wniosek wypływa również z zeznań wspomnianego wyżej świadka J. M., który przyznał, że od 1997 r. powód, dokonywał sprzedaży druków powoda T.P. S.A. za pośrednictwem pozwanego H. S.

W ramach tej drugiej umowy pozwany również był przedstawicielem handlowym powoda, działając w różnych przedsiębiorstwach noszących nazwę B(...). Pozwany, dla uzasadnienia bronionej przez siebie tezy, musiałby udowodnić, że na mocy umowy zawartej w formie ustnej przysługiwał mu bonus analogiczny do tego, który przysługiwał mu na podstawie wielokrotnie wyżej wspomnianej umowy z 1997 r. Analizując szczegółowo zebrany materiał dowodowy Sąd Apelacyjny doszedł do przekonania, że nie ma żadnych podstaw dla uznania, iż specyficzne uprawnienia zagwarantowane pierwszą umową pozwany nabył w ramach tego drugiego stosunku prawnego i sformułowania wniosku, że skoro liczona sumarycznie sprzedaż wszystkich produktów

powoda, osiągnęła pułap zastrzeżony pierwszą umową, pozwany ma prawo do wyższego bonusu wynikającego z tej umowy. W konsekwencji Sąd Apelacyjny uznał, że pozwanemu nie przysługiwała wierzytelność, którą mógłby przedstawić do potrącenia z wierzytelnością powoda. W tej sytuacji zarzut naruszenia art. 375 § 1 i art. 864 i 498 k.c. nie jest uzasadniony.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego, prawidłowo również ocenił Sąd pierwszej instancji, że pozwanym nie przysługuje wierzytelność odszkodowawcza, która mogła być przedmiotem potrącenia z wierzytelnością powoda. Pismo powoda skierowane do T.(...) S.A. nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisu art. 12 i 14 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Nr 47, poz. 211 ze zm.). Nie jest bowiem nakłanianiem klientów przedsiębiorcy lub innych osób do rozwiązania z nim umowy albo niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, w celu przysporzenia korzyści sobie lub osobom trzecim albo szkodenia przedsiębiorcy w rozumieniu przepisu art. 12 ust 2 ustawy, ani nie stanowi udzielenia nieprawdziwej informacji w rozumieniu art. 14 ustawy.

Pismo to nie jest również wyrazem nieprawidłowego wykonania umowy w rozumieniu przepisu art. 471 k.c. Zawiera jedynie informację, że pozwany przestaje być przedstawicielem handlowym powoda. Ponadto pismo to zawiera sugestię zmiany formy współpracy. Jest to jedynie propozycja do wystosowania której powód miał prawo i która nie musiała zostać przyjęta. Trudno odmówić firmie prawa do takiej informacji i propozycji jeśli sytuacja się zmieniła i dotychczasowy przedstawiciel handlowy firmy wypowiedział jej umowę. Należy również pamiętać, że T.P. SA. było najpoważniejszym kontrahentem powoda stąd zaplanowanie współpracy z tą spółką w zmienionej sytuacji musiało być objęte szczególną troską powoda.

Brak jest również znamion nieprawidłowego wykonania umowy w samym przystąpieniu przez stronę powodową do bezpośredniej sprzedaży dla kontrahenta z pominięciem pozwanych. Po pierwsze, pozwani nie udowodnili, że w ramach łączącej ich umowy powód takich uprawnień nie posiadał i nawet na taką okoliczność się nie powoływali. Klauzuli wyłączającej sprzedaż bezpośrednią nie zawierała nawet umowa z dnia 2 stycznia 1997 r. zastrzegając jedynie, że sprzedaż innym podmiotom poza pozwanym nie może odbywać się po cenach niższych. Fakt, że strony łączyła umowa nie zawarta w formie pisemnej, która takich kwestii nie regulowała skutkuje, że pozwanemu nie służy roszczenie odszkodowawcze. Po drugie, co nie było przedmiotem sporu, w owym czasie pozwani mieli już poważne zaległości płatnicze wobec powoda.

Oznacza to, że działaniu powoda nie sposób przypisać cech sprzeczności z dobrymi obyczajami.

W kasacji od tego wyroku pozwany H. S. zarzucił naruszenie prawa procesowego i prawa materialnego. Naruszenie prawa materialnego, zdaniem skarżącego, polegało na naruszeniu art. 535 k.c., art. 734 k.c. i art. 758 § 1 k.c. przez przyjęcie, że umowa, na podstawie której jedna ze stron zobowiązuje się kupować towar po określonej cenie od drugiej, a druga sprzedawać, nie jest ramową umową sprzedaży. W ramach tej podstawy kasacyjnej skarżący zarzucił również naruszenia art. 922 k.c. oraz naruszenie art. 56 k.c., art. 65 k.c. i art. 353¹ k.c., a także naruszenie art. 76 k.c. Ponadto skarżący zarzuciła naruszenie przepisów postępowania: art. 378 § 1 i 382 k.p.c. oraz art. 233 § 1, 316 § 1 i 328 § 2 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. przez dowolne przyjęcie, że strony łączyły dwie umowy ramowe sprzedaży, a nie jedna.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje.

Podstawowe znaczenie dla rozstrzygnięcia rozpoznawanej sprawy ma ustalenie czy umowa z dnia 2 stycznia 1997 r., zawarta pomiędzy poprzednikiem prawnym powoda oraz spółką cywilną B.(...), której współnikami byli pozwani H. S. i E. S., obowiązywała także we wszystkich transakcjach jakie pozwany H. S. osobiście lub jako współnik innych spółek o nazwie B.(...), wykonywał na rzecz powoda. Ustalenia jakie poczyniły oba orzekające w sprawie Sądy nie nasuwają zastrzeżeń i mieszczą się w dozwolonej w art. 233 § 1 k.p.c. swobodzie oceny dowodów przez sąd. Powołane w kasacji przykłady dowodów, które zostały pominięte nie mają znaczenia dla ostatecznej, trafnej oceny, iż pozwany nie wykazał, aby nastąpiło rozciągnięcie postanowień umowy z dnia 2 stycznia 1997 r. także na inne umowy, które łączyły go z powodem. To że wspomnianą umowę podpisał pozwany posługując się pieczęcią innej swojej firmy, nie może mieć decydującego znaczenia dla oceny kto jest stroną owej umowy, zważywszy że w jej treści została wyraźnie wskazana spółka cywilna B.(...) jako strona tej umowy. Także z faktu, iż na tę umowę powoływał się powód jeszcze w 2001 i 2002 r. nie świadczy o tym, aby jej postanowienia zostały rozciągnięte na ogół stosunków powoda z pozwanym H. S. Powód w ten sposób, potwierdził jedynie, że postanowienia tej umowy mają dalej zastosowanie do samego pozwanego, w zakresie sprzedaży przez niego papieru niezadrukowanego.

Trafnie Sąd Apelacyjny podkreślił, że to na pozwanym zgodnie z art. 6 k.c. spoczywał ciężar dowodu w zakresie wykazania, iż nastąpiło rozciągnięcie postanowień umowy z 2 stycznia 1997 r., także na inne umowy wiążące pozwanego z powodem.

Pozwany zaś przedstawił jedynie swoją propozycję takiej czynności, nie wskazał natomiast żadnego dowodu, z którego wynikałoby, aby powód tę propozycję przyjął. Jako przedsiębiorca winien zaś dołożyć szczególnej staranności, aby zabezpieczyć swoje interesy, poprzez jednoznaczne określenie praw przysługujących mu wobec powoda. Nie ulega wątpliwości, że powód stosował wobec pozwanego niższe upusty z tytułu sprzedaży papieru zadrukowanego, aniżeli te które przysługiwały mu z umowy z 2 stycznia 1997 r. Wynika to nie tylko z zeznań świadka, który jako reprezentant powoda zawierał tę umowę, ale również z powołanych przez Sąd Apelacyjny dokumentów. W tej sytuacji nie może mieć decydującego znaczenia przytoczony w kasacji przykład jednostkowej faktury, w której niektóre pozycje obejmują również papier zadrukowany, a jako podstawa wystawienia tej faktury wskazana jest umowa z 2 stycznia 1997 r. Stosunki pomiędzy stronami nie były uregulowane idealnie, a stan ich komplikacji był niemały. W tej sytuacji prawidłowo Sąd Apelacyjny kierując się zasadami logiki i doświadczenia życiowego ocenił całościowo zebrany w sprawie materiał dowodowy i doszedł do słusznego wniosku, że pozwany który powołuje się na uprawnienia przysługujące mu wobec powoda, przewidziane umową z dnia 2 stycznia 1997 r., nie wykazał aby doszło do rozciągnięcia tych uprawnień także na inne umowy łączące go z powodem. Mając powyższe na uwadze uznać należy, że zgłoszony w kasacji zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. i związany z tym zarzut naruszenia art. 378 § 1 382, 316 i 328 § 2 k.p.c. nie zasługują na uwzględnienie.

Nie jest również zasadny zarzut naruszenia art. 535 k.c. oraz art. 734 i 758 k.c. Wbrew wywodom zawartym w kasacji, analizując treść umowy z dnia 2 stycznia 1997 r., nie można uznać jej za rodzaj sprzedaży. Prawidłowo Sąd Apelacyjny zwrócił uwagę na to, że postanowienia tej umowy nie ograniczają się tylko do określenia ceny i przedmiotu sprzedaży, ale przewidują szereg dodatkowych obowiązków i uprawnień dla stron tej umowy, które jednoznacznie wykraczają poza obowiązki sprzedawcy i kupującego. Nie budzi więc zastrzeżeń dokonana przez Sąd Apelacyjny kwalifikacja tej umowy jako nienazwanej umowy o współpracy z wyraźnymi elementami umowy zlecenia i agencji.

Nie jest do końca jasny zarzut naruszenia art. art. 56 k.c., art. 65 k.c. i art. 353¹ k.c. Skarżący twierdzi, że Sąd Apelacyjny, z naruszeniem powołanych przepisów, nietrafnie ustalił treść łączącej go z powodem umowy. Zarzuca, że umowa ta zawierała tzw. ograniczoną klauzulę wyłączności na rzecz pozwanego. Nie precyzuje jednak na czym ta klauzula miałaby polegać. Tymczasem Sąd Apelacyjny dokonała analizy

postanowień umowy z dnia 2 stycznia 1997 r., pod tym kątem i prawidłowo ustalił, że nie zawierała ona klauzuli wyłączności na rzecz pozwanych, a jedynie ograniczenie polegające na tym, że powód zobowiązał się sprzedawać swoje wyroby innym podmiotom, po cenach nie niższych niż pozwanemu.

W związku z ustaleniem, że pozwany nie wykazał aby postanowienia umowy z dnia 2 stycznia 1997 r. zostały rozciągnięte na inne umowy łączące go z powodem, nie ma większego znaczenia zarzut naruszenia art. 78 k.c. Sąd Apelacyjny zresztą przywołał fakt zawarcia umowy z dnia 2 stycznia 1997 r. w formie pisemnej wskazując tylko, że pozwany dowodząc, iż nastąpiła zmiana tej umowy, powinien wykazać się także jej zmianą w formie pisemnej. O tym, że nie traktował jednak zastrzeżenia formy pisemnej pod rygorem nieważności, świadczą jego szerokie wywody na temat tego czy nie doszło do zmiany tej umowy w inny sposób, niż tylko poprzez pisemne oświadczenie jej stron.

Wreszcie nie jest również trafny zarzut naruszenia art. 922 k.c. Jeżeli podzielić pogląd Sądu Apelacyjnego, że umowa z 2 stycznia 1997 r. była umową zbliżoną do zlecenia i cechowała się szczególnym zaufaniem stron, to nie budzi zastrzeżeń pogląd tego Sądu, iż uprawnienia z niej wynikające, zgodnie z art. 922 § 2 k.c., nie są dziedziczne. Warto dodatkowo zauważyć, że sprawa dziedziczości uprawnień współniczki spółki cywilnej, która była stroną umowy z dnia 2 stycznia 1997 r., nie ma zasadniczego znaczenia dla rozstrzygnięcia rozpoznawanej sprawy. We wspomnianej umowie brak było zastrzeżenia, o którym mowa w art. 872 k.c. Z chwilą śmierć jednego ze współników dwuosobowej spółki cywilnej B.(...), nastąpiło wobec tego jej rozwiązanie. W takiej sytuacji podstawowe znaczenie dla stron umowy z 2 stycznia 1997 r. miało ustalenie, czy pozostały przy życiu współnik, będzie dalej stroną tej umowy. Jak prawidłowo ustalił Sąd Apelacyjny pozwany H. S., za zgodą powoda, kontynuował realizację tej umowy, także po śmierci drugiego współnika, z tym że nie nastąpiło rozciągnięcie jej postanowień na inne umowy łączące pozwanego z powodem. Czym innym zaś jest sprawa wzajemnych rozliczeń współników spółki cywilnej po jej rozwiązaniu, zgodnie z art. 875 k.c. i z uwzględnieniem praw spadkobierców.

Mając na uwadze, że zarzuty podniesione w kasacji okazały się nieuzasadnione Sąd Najwyższy, na podstawie art. 393¹² k.p.c., orzekł jak w sentencji.