

Marcin Gmaj

Odpowiedzialność sprzedawcy i nabywcy przedsiębiorstwa w świetle art. 526 K.C.

Palestra 37/5-6(425-426), 18-24

1993

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Odpowiedzialność sprzedawcy i nabywcy przedsiębiorstwa w świetle art. 526 K.C.

W zmieniającej się sytuacji społeczno-gospodarczej problematyka przedsiębiorstwa, a szczególnie obrotu nim, nabiera coraz większego znaczenia. Jest to problem w głównej mierze, lecz nie wyłącznie, dotyczący zachodzących obecnie procesów prywatyzacyjnych. Już dziś, poza przedsiębiorstwami sprzedawanymi przez Skarb Państwa, w obrocie znajdują się małe przedsiębiorstwa handlowe, produkcyjne czy usługowe, a w miarę przewycięzania zjawisk recesyjnych proces ten z pewnością będzie przybierał na sile, wobec czego przedstawienie zasad odpowiedzialności nabywcy przedsiębiorstwa i zagadnień związanych z ich praktyczną realizacją wydaje się pożądane i interesujące.

W art. 526 k.c. uregulowane zostały zasady odpowiedzialności nabywcy i sprzedawcy przedsiębiorstwa w stosunku do osób trzecich. Zgodnie z jego brzmieniem, **nabywca przedsiębiorstwa odpowiada solidarnie ze zbywcą za jego zobowiązania związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa, chyba że w chwili nabycia nie wiedział o tych zobowiązaniach, mimo zachowania należytej staranności. Odpowiedzialność nabywcy ogranicza się do wartości nabytego przedsiębiorstwa według stanu z chwili nabycia, a cen z chwili zaspokojenia wierzyciela.** Odpowiedzialności tej nie można bez zgody wierzycieli

ani wyłączyć, ani ograniczyć. Nie budzi żadnej wątpliwości, że pojęcie przedsiębiorstwa jest tu traktowane przedmiotowo i definiowane być powinno zgodnie z normą art. 551 k.c.

W art. 526, w przeciwieństwie do innych norm regulujących kwestię przystąpienia do długu, nie eliminuje się z istniejącego stosunku zobowiązaniowego dotychczasowego dłużnika, a jedynie obok niego wprowadza osobę odpowiedzialną solidarnie. Następuje tu tak zwane łączne przejęcie długu, w odróżnieniu od przejęcia zwalnającego. Przepis ten jednak pozostawia kwestię zwolnienia nabywcy lub ograniczenia jego odpowiedzialności do dyspozycji wierzyciela. Zatem regulacja w nim zawarta, w odróżnieniu od poprzedzającego go zapisu str. 188 k.z., art. 526 k.c., czyni przedmiotem odpowiedzialności nabywcy jedynie zobowiązania związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa, a nie na nim ciężące. Inaczej również reguluje ciężar dowodu, a także zmienia zakres odpowiedzialności nabywcy z *cum viribus patrimonii* na *pro viribus patrimonii*¹.

Przesłanką, wyłączającą kumulatywne przystąpienie do długu, jest brak świadomości nabywcy co do istnienia zobowiązania w chwili nabycia przedsiębiorstwa. Jednakże zaniechanie starań zdobycia wiedzy w tym zakresie nie zwalnia naby-

wcy, podobnie jak brak jego należytej staranności. Ustawa nakłada tu bowiem obowiązek aktywnego działania ze strony nabywcy².

Przez nabycie należy rozumieć w tym wypadku tylko nabycie w drodze czynności prawnej, czyli umowy; nie zachodzi więc ono w przypadku, gdy nabycie nastąpiło w sposób pierwotny³. Samo pojęcie przedsiębiorstwa i jego zbycia przekracza znacznie ramy niniejszego artykułu, jednakże dla dalszych rozważań niezbędne wydaje się zwrócenie uwagi na trzy kwestie natury zasadniczej. Po pierwsze, przedsiębiorstwo w moim rozumieniu jest dobrem niematerialnym, pozostaje więc poza zakresem naszego prawa rzeczowego, któremu znane są jedynie rzeczy i prawa. W konsekwencji – przedsiębiorstwo może być w Polsce przedmiotem jedynie czynności prawnej (art. 551 k.c.), ale nie przedmiotem prawa własności. Po drugie, za słuszne uważam stwierdzenie Stefana Buczkowskiego, iż ocena, czy doszło do nabycia przedsiębiorstwa, jest możliwa jedynie *in concreto*, a miarodajne w tym zakresie jest ustalenie, czy nabyto minimum środków i sposobów, aby można było mówić o prowadzeniu tego przedsiębiorstwa, przy czym należy stosować tu kryteria funkcjonalne, a nie rzeczowe⁴. Po trzecie wreszcie, przepis art. 526 znajduje zastosowanie jedynie wówczas, gdy przedmiotem nabycia będzie kompleks rzeczy, praw i stanów faktycznych, który uznać można za przedsiębiorstwo, nie może natomiast być stosowany w wypadku sprzedaży niektórych jedynie składników majątkowych tego przedsiębiorstwa, nawet jeśli ich wartość jest znaczna.

Odpowiedzialność nabywcy przedsię-

biorstwa ograniczona jest przez art. 526 k.c. do tych zobowiązań, których powstanie ma związek gospodarczy z jego prowadzeniem. Będą to nie tylko zobowiązania zaciągnięte z tytułu nakładów, wydatków koniecznych i użytecznych dla prawidłowej gospodarki, wydatków związanych z zarządem, urządzeniem, prowadzeniem, czy powiększeniem przedsiębiorstwa, lecz także odszkodowania za wypadki przy pracy, czy też powstałe na skutek zdarzeń, za które prowadzący przedsiębiorstwo odpowiada na podstawie art. 435 k.c. **W zasadzie każdy dłużnik odpowiada za swe zobowiązania całym majątkiem, jednakże kodeks cywilny, określając odpowiedzialność nabywcy przedsiębiorstwa, kształtuje ją jako odpowiedzialność *pro viribus patrimonii*, co oznacza, że nabywca nie odpowiada za zobowiązania sprzedawcy, których wartość przekracza wartość nabytego przedsiębiorstwa, a więc na mocy ustawy nabywa je niejako „z dobrodziejstwem inwentarza”.**

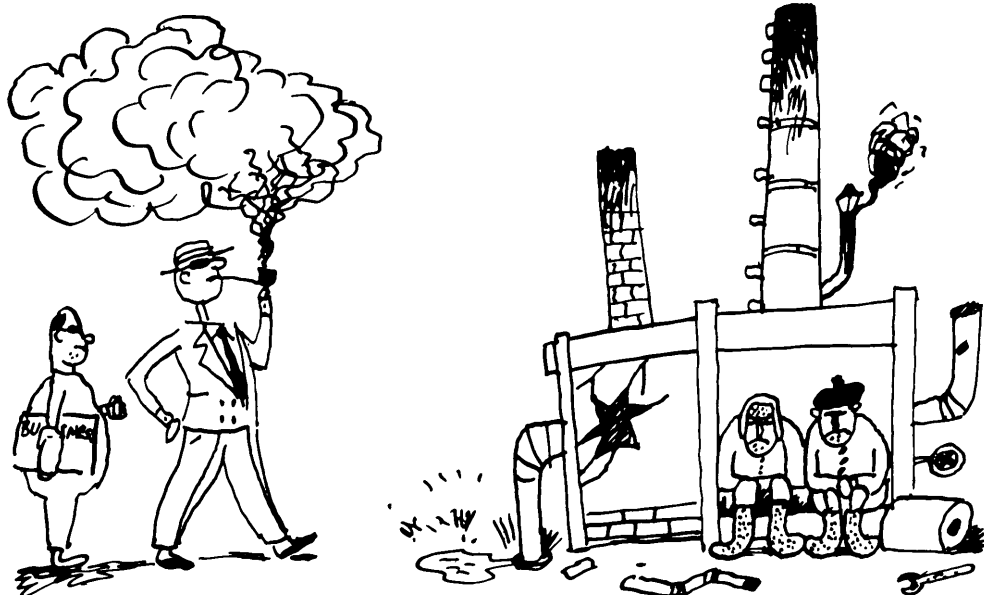
Oszacowanie kompleksu majątkowego stanowiącego przedsiębiorstwo należy w razie sporu do sądu. Zadanie to ułatwione jest niewątpliwie przez ustawodawcę, który wyraźnie wskazuje, jaki moment (chwila nabycia) i jakie ceny (chwila zaspokojenia wierzyciela) przyjąć należy za miarodajne dla takiej oceny. Zakres odpowiedzialności przystępującego do długu jest w tym wypadku węższy niż zakres odpowiedzialności dłużnika zasadniczego, wobec którego ograniczenie *pro viribus patrimonii* nie znajduje zastosowania⁵. **Odpowiedzialność nabywcy ustaje z chwilą, gdy pokrywając zobowiązania, zapłaci on kwotę równą wartości nabytego przedsiębiorstwa.** W takim wy-

padku wierzyciel może poszukiwać dalszego zaspokojenia wyłącznie w majątku sprzedawcy, który wciąż pozostaje dłużnikiem osobistym.

Nabywca przedsiębiorstwa może zwolnić się od odpowiedzialności, gdy wykáže, iż w chwili nabycia nie wiedział o zobowiązaniach mimo należytej staranności. Obowiązkiem wierzyciela jest natomiast wykazanie, że wierzytelność powstała w związku z prowadzeniem przez sprzedawcę przedsiębiorstwa, oraz że pozwany przedsiębiorstwo to nabył. Nie ma on natomiast obowiązku dowodzenia, że nabywca wiedział, lub przy zachowaniu należytej staranności powinien był wiedzieć, o istnieniu takich zobowiązań. W art. 526 wprowadza się zatem domniemanie wiedzy, którego obalenie jest obowiązkiem nabywcy. Dla wyłączenia swej odpowiedzialności nabywca przedsiębiorstwa musi dostarczyć nie budzące

wątpliwości dowody potwierdzające jego nieznajomość długów. Wszelkie istniejące w tym zakresie wątpliwości działają na jego niekorzyść.

Dla wierzyciela zbywcy przedsiębiorstwa (określenie „wierzyciel przedsiębiorstwa” może być traktowane jedynie jako skrót myślowy) sytuacja unormowana w art. 526 k.c. jest niewątpliwie bardzo korzystna, ponieważ może on pozywać obu swych dłużników naraz, przez co zwiększa szanse zaspokojenia wierzytelności. Szczególnie celowe wydaje się pozwanie, obok aktualnego właściciela przedsiębiorstwa, również jego zbywcy ze względu na ograniczenie *pro viribus patrimonii* odpowiedzialności nabywcy. W takim bowiem wypadku część wierzytelności, za którą nabywca nie odpowiada, może zostać ściągnięta z majątku sprzedawcy. Ten ostatni przez cały czas odpowiada bowiem osobiście za swoje



Rys. Tomasz Terlecki

zobowiązania, choć art. 526 k.c. w ogóle nie dotyczy kwestii jego odpowiedzialności.

Problematyka związana z odpowiedzialnością sprzedawcy i nabywcy przedsiębiorstwa za zobowiązania związane z jego prowadzeniem nie doczekała się, jak na razie, bogatego orzecznictwa. Sytuacja taka wynika z faktu marginalnego dotychczas znaczenia obrotu przedsiębiorstwami z zastosowaniem metod cywilnych. W latach 1965–1993 (do stycznia) Sąd Najwyższy zajmował się zagadnieniami związanymi z art. 526 – w odniesieniu do przedsiębiorstwa – trzy razy.

Pierwsza wypowiedź Sądu Najwyższego w tej kwestii pochodzi z 10 stycznia 1972 r.⁶ **Zgodnie z tezą orzeczenia odpowiedzialnym solidarnie ze zbywcą jest jedynie nabywca całego przedsiębiorstwa, a nie nabywca niektórych tylko jego składników, choćby przedstawiały one znaczną wartość w porównaniu z wartością całego przedsiębiorstwa.** Orzeczenie to zostało uzupełnione bardzo ciekawą glosą Stefana Buczkowskiego, który słusznie zauważa, że u podstaw wypowiedzi normatywnej zawartej w art. 526 k.c. leżą zagadnienia, które zaliczyć trzeba do najbardziej zawitych w cywilistyce i chyba skutek tego zostały niedostatecznie omówione w doktrynie i orzecznictwie. W aktualnym brzmieniu normy art. 526 k.c. ustawodawca przeniósł akcent ze statycznej wartości przedmiotu nabycia (por. np. k.c. niemiecki, art. 188 k.z.) na jego produktywność czy dochodowość. Nie usuwa to jednak wątpliwości związanych z odpowiedzialnością na pytanie, jakie elementy przedsiębiorstwa muszą przejść na nabywcę, aby można było stwierdzić, że nastąpiło jego nabycie.

Ramy artykułu nie zezwalają na przeprowadzenie wnikliwej analizy tego problemu. Jestem tu jednak całkowicie zgodny ze Stefanem Buczkowskim, iż o tym, co konkretnie musi zostać przeniesione, decydują okoliczności faktyczne, których apriorycznie określić nie można, a rozstrzygnięcie tej kwestii sąd powinien oprzeć na opinii biegłych, wprowadzonych „w branżę”. Ogólnie można jedynie stwierdzić, że na nabywcę musi przejść to minimum środków i sposobów, jakie jest konieczne do tego, by mógł on dalej prowadzić to samo przedsiębiorstwo (w sensie działalności a nie składników majątkowych). O zastosowaniu art. 526 k.c. decydować więc będzie nie fakt nabycia określonego zestawu rzeczy i praw, lecz fakt przejścia funkcji spełnianej za pomocą tego zestawu w obrocie. Zgodnie z konkluzją autora, którego można, moim zdaniem, uznać za jednego z najwybitniejszych znawców przedmiotu, rozpatrując kwestię praktycznego zastosowania regulacji zawartej w art. 526 k.c., należy odejść od panującego w naszej jurysdykturze reistycznego, opartego na zasadach prawa rzymskiego, punktu widzenia.

Wyrok z 13 lutego 1985 r.⁷ dotyczy nabycia przedsiębiorstwa zagranicznego, utworzonego i funkcjonującego na podstawie *Ustawy z 26 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium PRL działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby fizyczne i prawne* (tekst jednolity – Dz.U. 27/1989). Jego teza brzmi: **„Zbycie przedsiębiorstwa zagranicznego nie zwalnia zbywcy od odpowiedzialności za jego zobowiązania związane z prowadzeniem tego przedsiębiorstwa. W razie rozwiązania lub odstąpienia od umowy sprzedaży nie wchodzi**

w grę żądanie zapłaty a jedynie wynagrodzenie szkody”.

Godne uwagi są dwa stwierdzenia zawarte w uzasadnieniu tego orzeczenia. Po pierwsze, Sąd Najwyższy słusznie wskazuje, że żadne z przedsiębiorstw zagranicznych, działających na podstawie wyżej powołanej ustawy, nie miało osobowości prawnej, a co za tym idzie, stroną w sprawie nie mogło być przedsiębiorstwo, lecz wyłącznie jego właściciel. Po drugie, właściciel przedsiębiorstwa, będący zbywcą, nie staje się wolny od obowiązku wykonania zobowiązania tylko dlatego, że zbył je innej osobie. W świetle art. 526 k.c. nie ma znaczenia, czy przedsiębiorstwo było rentowne czy też nie, a przepis ten nie normuje w ogóle odpowiedzialności zbywcy, a jedynie odpowiedzialność, i to solidarną, nabywcy.

Omawiane orzeczenie uzupełnione zostało obszerną glosą Mariana Kępińskiego, który zauważył pewien problem natury praktycznej, pominięty w rozważaniach Sądu Najwyższego. Również w komentarzu do kodeksu cywilnego i komentarzu zawartym w *Systemie Prawa Cywilnego* milczy się na ten temat. Otóż, oczywiste jest, że nabycie przedsiębiorstwa powoduje kumulatywne przystąpienie do długu z mocy ustawy. Powstaje jednak pytanie, w jaki sposób nabywca, który chce pokryć długi jak najszybciej, ma je spłacać w sytuacji, gdy przewyższają one aktywa przedsiębiorstwa. K.c. nie daje w tym względzie żadnej wskazówki. **M. Kępiński uważa, że nabywca powinien spłacać długi jedynie częściowo, proporcjonalnie do stosunku, w jakim pozostają do siebie aktywa i pasywa w chwili nabycia.** Konieczne będzie tu ustalenie tego stosunku i wyrażenie go

pewną cyfrą. Pomimo iż w interesie dłużnika leży jednorazowe ustalenie tego stosunku, k.c. nakazuje jego obliczenie przy każdorazowym zaspokajaniu wierzyciela, w drodze aktualnego przeszacowania cen. W przypadku wysokiej inflacji zmiany wartości majątku będą znaczne, co zachęcać może wierzycieli do występowania na drogę sądową i przeciągania procesów w wyniku gry na wzrost cen, a przez to wartości aktywów przedsiębiorstwa. Rozwiązanie takie utrudnia nabywcy dobrowolne spłacanie długów, do których przystąpił z mocy ustawy. Znacznie bardziej praktyczne wydaje się być przyjęcie, jako punktu wyjścia do rozliczeń, zarówno stanu przedsiębiorstwa, jak i jego wartości w chwili nabycia. W sytuacji, gdy ustawodawca nie dopuszcza możliwości stosowania takiego rozwiązania, nabywcy pozostają do wyboru dwie drogi. Po pierwsze, **może on zaoferować wierzycielom spłatę części długów, w określonym czasie, w sposób proporcjonalny do wartości aktywów nabytego przedsiębiorstwa.** Jeżeli nie zgodzą się oni na takie rozwiązanie, popadną w zwłokę, a dłużnik może, stosownie do art. 486 k.c., złożyć przedmiot świadczenia do depozytu sądowego. W ten sposób zdeterminuje on chwilę istotną dla obliczenia wartości przedsiębiorstwa. Po drugie, **dłużnik może ustalić chwilę miarodajną dla wyceny majątku przedsiębiorstwa w umowie z wierzycielami,** czego, określonego konkretną datą, w art. 526 nie zabrania. Chodzi tu bowiem nie o ograniczenie czy wyłączenie odpowiedzialności, lecz o ustalenie jej zakresu, a nawet, jeśli przyjąć dla tej czynności interpretację odmienną, trzeba wziąć pod uwagę, że umowa z wierzycielami zawiera ich oświadczenie woli, wymagane w art. 526 zd. 3 k.c. W interesie

działającego w dobrej wierze dłużnika będzie również sporządzenie spisu nabytego mienia i zaopatrzenie go oświadczeniem o rzetelności. Nie do przyjęcia byłoby natomiast, jako sprzeczne z zasadami współzycia społecznego i celem art. 526 k.c., spłacanie kolejnych wierzycieli w pełnej wysokości, według pierwszeństwa zgłaszania się po zaspokojenie ich należności, ponieważ nabywca przedsiębiorstwa powinien mieć na uwadze interes wszystkich wierzycieli i spłacać ich proporcjonalnie.

Problem ten wyraźnie zaznaczył się w trzecim z orzeczeń, dotyczących odpowiedzialności z art. 526 k.c.⁸, zaopatrzonym również w głosę autorstwa Mariana Kępińskiego. Zgodnie z tezą omawianego wyroku: „Nie ma żadnych podstaw, by wartość nabytego przedsiębiorstwa, w rozumieniu art. 526 k.c., utożsamiać z wielkością wynikającą ze stosunku aktywów do pasywów nabytego przedsiębiorstwa. Wartość tę według art. 526 k.c. stanowi wyrażona w pieniądzu wartość wchodzących w skład przedsiębiorstwa składników trwałych, takich jak nieruchomości (budynki), maszyny i inne urządzenia oraz składników nietrwałych, takich np. jak surowce, materiały, opakowania, wyroby gotowe, zasoby zgromadzone na rachunku bankowym i w gotówce, a także wierzycielności”. Pomimo iż orzeczenie to utrzymane jest w formie bardzo stanowczej, nie rozwiewa ono wątpliwości związanych z jednym z najważniejszych problemów, jakie stawia w praktyce art. 526 k.c. Co więcej, wydaje się, że wypowiedź ta nie pozbawiona jest dość poważnych mankamentów natury prawnej. **W uzasadnieniu czytamy bowiem, że chodzi tu o ustaloną wartość aktywów przedsiębiorstwa. Sąd Najwyższy uważa, że właśnie**

określająca tę wartość kwota jest granicą odpowiedzialności nabywcy przedsiębiorstwa, który powinien zaspokajać wierzycieli w całości, według kolejności zgłoszeń, bez uprzedniego ustalania stosunku, w jakim aktywa pozostają do pasywów i w żadnym wypadku nie proporcjonalne do tego stosunku.

Z rozumowaniem takim zgodzić się nie sposób. Jak słusznie argumentował M. Kępiński: w sytuacji braku wskazówek ustawowych, nabywca przedsiębiorstwa powinien kierować się zasadami współzycia społecznego, o czym wyraźnie mówi art. 354 § 1 k.c. Zgodnie z nimi wierzyciele powinni być zaspokajani (z wyjątkiem uprzywilejowanych) w sposób proporcjonalny, bowiem ograniczenie *pro viribus patrimonii* dotyka ich wszystkich, a co za tym idzie, każdy z nich powinien odczuwać ciężar tego ograniczenia w tym samym stopniu. Stanowisko, które zajął Sąd Najwyższy, niezmiernie komplikuje sytuację nabywcy, utrudniając mu lub wręcz uniemożliwiając praktyczną realizację ograniczenia odpowiedzialności w drodze pozasądowej.

Przedstawione powyżej rozumowanie jest ze wszech miar słuszne w kwestii ustalenia zakresu odpowiedzialności i działania jej ograniczenia w stosunku do wierzycieli. Komentarza jednak wymaga pewien problem w głosie nie poruszony, a jaskrawie widoczny na tle omawianego orzeczenia. Otóż podstawą rozumowania wszystkich autorów, zajmujących się problemem odpowiedzialności z art. 526 k.c., jest założenie, że „wartość przedsiębiorstwa”, o której wyraźnie mówi powołany przepis, jest wyłącznie wartością jego składników majątkowych, a więc rzeczy i praw majątkowych do niego włączonych. Natomiast w rzeczywistości wartość rynkowa przed-

siębiorstwa, jako dobra niematerialnego, może odbiegać znacznie od tak określonej i ustalona być powinna każdorazowo przez biegłych. Wydaje się, że można tu zastosować pewną analogię z procedurą przyjętą dla wyceny przedsiębiorstw w procesie prywatyzacji. Nieczęsto zdarza się bowiem, by wartość przedsiębiorstwa była szacowana wyłącznie za pomocą proponowanej w art. 526 k.c. metody odtworzeniowej. Poza tym zauważyć należy, że w gospodarce rynkowej wartością przedmiotu sprzedaży jest zawsze cena, jaką kupujący zgadza się za niego zapłacić. **W interesującym nas wypadku można, w celu dostosowania regulacji prawnej do wymogów rzeczywistości gospodarczej, poddać ustawodawcy pod rozagę kwestię nowelizacji art. 526 k.c. w drodze zmiany występującego w jego treści sformułowania „wartość przedsiębiorstwa” na „wartość składników majątkowych przedsiębiorstwa” z uwzględnieniem tak rzeczy, jak i praw majątkowych (w ten sposób powrócilibyśmy do ujęcia proponowanego przez art. 188 k.z.). Innym rozwiązaniem byłoby przyjęcie przez sądy nowego sposo-**

bu interpretacji terminu „wartość przedsiębiorstwa”, co powinno być następstwem powrotu do poglądów doktryny i przedwojennego orzecznictwa w kwestii przedsiębiorstwa, traktującego je jako dobro niematerialne o wartości różnej od wartości jego składników majątkowych. W każdym razie, aktualne brzmienie art. 526 k.c. oraz stanowisko orzecznictwa nie są do końca jasne i nie przystają do wymagań rzeczywistości gospodarczej. Szczególnie ostatnie z omówionych orzeczeń pozostawia pod tym względem wiele do życzenia.

Zgodnie z regulacją art. 376 § 1 k.c., w sytuacji, gdy nabywca przedsiębiorstwa spłaci długi na nim ciążące, przysługuje mu roszczenie regresowe w stosunku do sprzedawcy. Strony mogą prawo poszukiwania zwrotnego wykluczyć, rozszerzyć lub ograniczyć. W braku takiego porozumienia, sprzedawca zobowiązany będzie do zwrotu połowy kwoty zapłaconej przez nabywcę na rzecz wierzycieli, a nabywca stanie się w ten sposób jego wierzycielem osobistym.

Przypisy:

¹ Por. Bronisław Łubkowski, w: *Kodeks Cywilny – Komentarz*, Warszawa 1972, t. 2, ks. 3, s. 1241.

² Por. Ewa Łętowska, w: *System Prawa Cywilnego*, Warszawa 1981, t. 3, cz. 1, ss. 942 i nast.

³ B. Łubkowski, w: *Kodeks Cywilny – Komentarz*, s. 1239.

⁴ Stefan Buczkowski: *Glosa do wyroku Sądu Najwyższego – Izba Cywilna z 10 stycznia 1972 r.* (I CR 359/71), OSPiKA nr 12 z 1972 r. poz. 232, s. 538.

⁵ Ewa Łętowska, *System...*, s. 943.

⁶ Wyrok Sądu Najwyższego – Izba Cywilna (I CR 359/71), z obszerną glosą S. Buczkowskiego, OSPiKA nr 12 1972, poz. 232, ss. 538 i nast.

⁷ Wyrok Sądu Najwyższego – Izba Cywilna i Administracyjna z 13 lutego 1985 r. (IV CR 17/85), z glosą Mariana Kępińskiego, OSPiKA 1986, s. 121.

⁸ Wyrok Sądu Najwyższego – Izba Cywilna i Administracyjna z 27 marca 1986 r. (II CR 409/85), z glosą Mariana Kępińskiego, OSPiKA 1987, poz. 31, ss. 62 i nast.