

Uchwała z dnia 25 czerwca 2008 r., III CZP 45/08

Sędzia SN Gerard Bieniek (przewodniczący, sprawozdawca)

Sędzia SN Marian Kocon

Sędzia SN Katarzyna Tyczka-Rote

Sąd Najwyższy w sprawie z powództwa "S.G.", sp. z o.o. w W. przeciwko "E.F.L." S.A. w W. o zapłatę, po rozstrzygnięciu w Izbie Cywilnej na posiedzeniu jawnym w dniu 25 czerwca 2008 r. zagadnienia prawnego przedstawionego przez Sąd Okręgowy we Wrocławiu postanowieniem z dnia 24 stycznia 2008 r.:

"1. Czy umowa zbycia przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa przenosi na nabywcę wszystkie składniki wchodzące w jego skład niezależnie od ograniczeń umownych dotyczących zbycia poszczególnych składników czy też zastrzeżenia umowne ograniczające lub wyłączające zbywalność poszczególnych składników w drodze czynności prawnej, mające znaczenie w wypadku umowy zbycia tego konkretnego składnika dotyczą też sytuacji gdy określone prawo zbywane będzie jako składnik przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części;

2. Czy za czynność prawną (w rozumieniu art. 55² k.c.), z której wynika, że umowa przenosząca przedsiębiorstwo lub zorganizowaną część przedsiębiorstwa nie obejmuje wszystkiego co wchodzi w jego skład może być uznane zastrzeżenie umowne dotyczące zakazu zbycia wierzytelności (art. 509 § 1 k.c.) czy też zastrzeżenie takie według art. 55² k.c. uznane powinno być za będące skutkiem szczególnego przepisu?"

podjął uchwałę:

Przy zawarciu umowy zbycia przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 55¹ k.c. zachowują aktualność ograniczenia lub wyłączenia dopuszczalności przeniesienia poszczególnych składników tego przedsiębiorstwa wynikające z przepisów ustawy, zastrzeżenia umownego lub właściwości zobowiązania.

Uzasadnienie

W dniach 8 września 2004 r. i 20 stycznia 2004 r. "G.A.", spółka z o.o. zawarła z "E.F.L." S.A. umowy leasingu na samochody citroen berlingo i opel combo. Integralną częścią każdej z tych umów stanowiły warunki umowy leasingu operacyjnego (dewizowego), zgodnie z którymi leasingodawca nie był uprawniony do ustanawiania na samochodach jakiegokolwiek prawa na rzecz osób trzecich oraz dokonania przelewu praw z tych umów na osoby trzecie. W dniu 26 kwietnia 2006 r. została zawarta pomiędzy spółką "G.A." jako sprzedającym a spółką "S.G.", jako kupującym umowa sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa. W załączniku zawierającym m.in. wykaz umów wymieniono umowę leasingu odnośnie samochodu citroen berlingo oraz umowę leasingu dotyczącą samochodu opel combo. W tych okolicznościach "S.G." wystąpiła przeciwko "E.F.L." o ustalenie, że nabywając na podstawie wymienionej umowy zorganizowaną część przedsiębiorstwa od spółki "G.A." wstąpiła w prawa wynikające ze wskazanych umów leasingu.

Sąd Rejonowy wyrokiem z dnia 19 września 2007 r. powództwo oddalił, przyjmując, że powodowa spółka ma wprawdzie interes w żądaniu ustalenia, czy stała się podmiotem praw wynikających ze wskazanych umów leasingu, to jednak uznał, iż art. 55² k.c. dotyczy tylko stosunków między zbywcą i nabywcą przedsiębiorstwa, nie wyłączając norm określających warunki skutecznego zbycia, nie może zatem stanowić podstawy pominięcia zgody osoby trzeciej. Samo zbycie przedsiębiorstwa stanowi sukcesję singularną; brak zgody dłużnika umożliwia jedynie faktyczne korzystanie z rzeczy objętej leasingiem jako składnika przedsiębiorstwa. Ten skutek występuje z mocy ustawy, niezależnie od woli stron oraz ewentualnych zakazów umownych, leasingodawca może jednak skorzystać w takiej sytuacji z uprawnienia do przedwczesnego zakończenia stosunku prawnego. Do przyjęcia następstwa prawnego w ramach stosunku leasingu potrzebny jest przelew wierzytelności (art. 509 k.c.); w umowie leasingu skutecznie zastrzeżono wymóg uzyskania zgody dłużnika na przelew, co wyłącza możliwość objęcia umową zbycia przedsiębiorstwa praw wynikających z tej umowy.

Sąd Okręgowy, rozpoznając apelację strony powodowej, przedstawił Sądowi Najwyższemu na podstawie art. 390 § 1 k.p.c. do rozstrzygnięcia zagadnienie prawne o treści sformułowanej na wstępie.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

W sprawie przedmiotem oceny jest umowa z dnia 26 kwietnia 2006 r. dotycząca sprzedaży „zorganizowanej części przedsiębiorstwa”, a nie całości przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 55¹ k.c. Tymczasem art. 55¹, 55², 55⁴ k.c., których wykładnia wiąże się z przedstawionym Sądowi Najwyższemu zagadnieniem prawnym, dotyczą przedsiębiorstwa stanowiącego samoistne dobro prawne o charakterze majątkowym i w takim charakterze występuje w obrocie. Powstaje więc pytanie, czy wskazane przepisy mogą znaleźć zastosowanie – w drodze analogii – do zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Pytanie to jest tym bardziej uzasadnione, że przepisom kodeksu cywilnego nie jest znane pojęcie „zorganizowana część przedsiębiorstwa”, które występuje w przepisach innych ustaw. Można np. wskazać ustawę z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (Dz.U. Nr 51, poz. 298 ze zm.), ustawę z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. Nr 54, poz. 535 ze zm.) lub ustawę z dnia 23 stycznia 2004 r. o podatku akcyzowym (Dz.U. Nr 29, poz. 257 ze zm.). Za zorganizowaną część przedsiębiorstwa uznaje się jednostkę tego przedsiębiorstwa, która wchodzi w skład przedsiębiorstwa jako jego wewnętrzna część, stanowi organizacyjnie wyodrębniony kompleks składników o charakterze materialnym i niematerialnym oraz zachodzi powiązanie tych składników w sposób funkcjonalny.

Tak rozumianą zorganizowaną część przedsiębiorstwa często określa się mianem zakładu (oddziału, filii), przy czym w piśmiennictwie wyróżnia się zakład w rozumieniu wąskim i szerokim. Zakład w znaczeniu wąskim oznacza wewnętrzną jednostkę organizacyjną przedsiębiorstwa, która ma pełną samodzielność, np. na gruncie prawa pracy, natomiast zakład w znaczeniu szerszym to wewnętrzna jednostka organizacyjna przedsiębiorstwa, która jest wyodrębniona w sposób faktyczny albo na podstawie przepisów wewnętrznych, np. postanowień statutu.

Niezależnie jednak od tego trzeba stwierdzić, że nie ma podstaw, aby utożsamiać zakład, filię lub inaczej nazwaną zorganizowaną część przedsiębiorstwa z przedsiębiorstwem w rozumieniu art. 55¹ k.c. Jest to składnik przedsiębiorstwa, a więc reguły zbycia określone w art. 55² k.c. nie mogą go samodzielnie dotyczyć. Wyjątek można uczynić dla zbioru rzeczy dających się nazwać (np. sklep fabryczny, park maszynowy); podstawę prawną transakcji mającej taki przedmiot jest art. 353¹ k.c. W konsekwencji w zasadzie zachodzą przesłanki odmowy podjęcia uchwały,

gdyż w sprawie przedmiotem oceny jest umowa sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa, a nie przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 55¹ k.c. Podjęto jednak uchwałę, ocena bowiem, czy nastąpiło zbycie całości, czy tylko części przedsiębiorstwa zależy od okoliczności konkretnego przypadku, a sąd nie jest związany oznaczeniem umowy. Może się zatem okazać, że umowa zbycia objęła w istocie przedsiębiorstwo, nawet pierwotnie mieszczące się w ramach większej całości, jeżeli taki przedmiot zbycia stanowił organizacyjną całość, funkcjonował samodzielnie i ma zdolność do takiego funkcjonowania. Należy jednak wyraźnie zastrzec, że podjęta uchwała odnosi się do przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 55¹ k.c. (...)

Punktem wyjścia do rozważań jest pojęcie przedsiębiorstwa określone w art. 55¹ k.c. W ujęciu tego przepisu przedsiębiorstwo charakteryzuje się oderwaniem od podmiotu, któremu przysługują prawa składające się na nie; składniki materialne i niematerialne tworzą zorganizowany kompleks przeznaczony do realizacji celów gospodarczych i mogący być przedmiotem obrotu. Określenie charakteru prawnego przedsiębiorstwa nasuwa wiele wątpliwości, a przedstawiane stanowiska dalekie są od jednomyślności. Nie jest kwestionowane to, że przedsiębiorstwo należy postrzegać jako samodzielne dobro prawne mogące stanowić przedmiot obrotu cywilnoprawnego (por. uchwała Sądu Najwyższego z dnia 17 marca 1993 r., III CZP 30/93, OSNCP 1993, nr 9, poz. 154 oraz wyrok Sądu Najwyższego z dnia 1 kwietnia 2003 r., IV CKN 366/01, OSNC 2004, nr 6, poz. 98). Przykładowe wyliczenie składników materialnych i niematerialnych przedsiębiorstwa wskazuje jednak jednoznacznie, że poza zakresem pojęcia przedsiębiorstwa pozostają zobowiązania i obciążenia związane z jego prowadzeniem. Ustawodawca nawiązał w ten sposób do wąskiego pojmowania majątku obejmującego jedynie aktywa. Przeniesienie przedsiębiorstwa *uno actu* obejmuje więc jedynie przejście aktywów, przejście zatem zobowiązań i innych obciążeń związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa wymaga zachowania rygorów wymaganych przez ustawę dla zmiany stron stosunku zobowiązaniowego (art. 519 i n. k.c.).

Tego stwierdzenia nie podważa treść art. 55⁴ k.c., zgodnie z którym nabywca przedsiębiorstwa lub gospodarstwa rolnego jest solidarnie odpowiedzialny ze zbywcą za jego zobowiązania związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa; chodzi tu o następujące *ex lege* przystąpienie nabywcy do długu zbywcy przedsiębiorstwa, a więc kumulację długu. Oznacza to, że nadal trwa zobowiązanie zbywcy jako

zaciągnięte przez niego, tyle tylko, że od czasu nabycia przedsiębiorstwa *ex lege* odpowiada za jego długi (solidarnie) także nabywca przedsiębiorstwa. Niewątpliwie przystąpienie do długu stanowi przekształcenie podmiotowe stosunku zobowiązaniowego po stronie dłużnika. Do dotychczasowego zobowiązania dłużnika przystępuje osoba trzecia w charakterze dłużnika solidarnego, jednak nie powoduje to zwolnienia dotychczasowego dłużnika z długu. Ten podstawowy skutek przystąpienia do długu określa się mianem łącznego (kumulatywnego, niezwalniającego) przejęcia długu. Ten skutek przystąpienia do długu odróżnia go od właściwego przejęcia długu, które określa się jako zwalniające lub translatywne. Takie przejęcie wymaga jednak – jak wskazano – zastosowania rygorów wymaganych przez ustawę dla zmiany stron stosunku zobowiązaniowego (art. 519 i nast. k.c.). Z tego stwierdzenia nie można jednak wyprowadzić wniosku, że także dla powstania skutków czynności prawnej przenoszącej przedsiębiorstwo w odniesieniu do poszczególnych składników tego przedsiębiorstwa konieczne jest dopełnienie wymagań wynikających z przepisów ustawowych dla przeniesienia tych składników, poza przedsiębiorstwem. Rzecz w tym, że zobowiązania nie są składnikiem przedsiębiorstwa, a zagadnienie prawne przedstawione do rozstrzygnięcia dotyczy składników przedsiębiorstwa.

Zgodnie z art. 55¹ k.c., składnikiem przedsiębiorstwa są m.in. „prawa wynikające z umów najmu i dzierżawy nieruchomości lub ruchomości oraz prawa do korzystania z nieruchomości lub ruchomości wynikające z innych stosunków prawnych” (art. 55¹ pkt 3) oraz „wierzytelności, prawa z papierów wartościowych i środki pieniężne” (art. 55¹ pkt 4). Nie ma przekonujących argumentów teoretycznych na rzecz wykluczenia możliwości określenia praw wynikających z umów najmu i dzierżawy (pkt 3) jako wierzytelności w rozumieniu praw podmiotowych, co skłania do przyjęcia stanowiska, że pojęcie wierzytelności użyte w art. 55¹ pkt 4 k.c. oznacza roszczenia, a zwłaszcza roszczenia pieniężne. Dalsza wątpliwość wiąże się ze sposobem sformułowania art. 55¹ pkt 3 k.c., który stanowi o „prawach wynikających z umów”, co jest określeniem zbiorczym dającym podstawę do przyjęcia tezy, że chodzi o całość praw wynikających ze wskazanych stosunków obligacyjnych. Następnie jednak stanowi się o „prawie do korzystania”, co daje podstawę do stwierdzenia, że chodzi o konkretne roszczenie, które nie wyczerpuje całości praw wierzyciela w ramach danego stosunku prawnego.

Wskazane niedoskonałości w określeniu niektórych składników przedsiębiorstwa utrudniają udzielenie odpowiedzi na przedstawione zagadnienie prawne. Nie powinno budzić wątpliwości, że uzasadnione jest przypisanie skutku przewidzianego art. 509 k.c. względem wierzytelności, o których stanowi art. 55¹ pkt 4 k.c., gdyż odmienny pogląd w znacznym stopniu osłabia pozycję nabywcy przedsiębiorstwa. Nie jest zrozumiałe wyłączenie możliwości transferu części praw obligacyjnych, gdy jednocześnie zbycie przedsiębiorstwa prowadzi do przejęcia praw rzeczowych. Inaczej rzecz przedstawia się w przypadku najmu lub dzierżawy. Z jednej strony podnosi się, że skutek wewnętrzny zbycia przedsiębiorstwa powoduje „wydrażenie” praw przysługujących najemcy bądź dzierżawcy (leasingobiorcy), a z drugiej można twierdzić, iż nabywca przedsiębiorstwa uzyskuje jedynie prawa do korzystania z rzeczy, skuteczne wobec zbywcy, który jednak pozostaje stroną najmu, dzierżawy lub leasingu. Zastosowanie w tym przypadku art. 55⁴ k.c. w odniesieniu do nabywcy przedsiębiorstwa byłoby dla niego niekorzystne, gdyż przepis ten rozszerza jego odpowiedzialność w zamian za uzyskanie dość słabego prawa.

Odpowiedzi na pytanie, czy umowa zbycia przedsiębiorstwa przenosi na nabywcę wszystkie składniki wchodzące w jego skład, niezależnie od ograniczeń bądź wyłączeń zbywalności poszczególnych składników, można poszukiwać w określeniu charakteru prawnego zbycia przedsiębiorstwa. W szczególności chodzi o rozstrzygnięcie, czy zbycie przedsiębiorstwa należy ujmować w kategoriach sukcesji uniwersalnej czy singularnej.

Podstawowym argumentem dla zwolenników sukcesji uniwersalnej jest treść art. 55² k.c., z którego wynika możliwość uzyskania wszystkich praw wchodzących w skład przedsiębiorstwa w następstwie jednego zdarzenia, w tym również praw nieobjętych wolą stron oraz przystąpienia do ogółu zobowiązań zbywcy (art. 55⁴ k.c.). To stanowisko spotkało się jednak z krytyką. Wskazuje się zwłaszcza, że sukcesja uniwersalna powinna być wyraźnie przewidziana ustawowo i nie należy jej domniemywać. W związku z tym podkreśla się, że sukcesja uniwersalna została wyraźnie przewidziana w art. 40 ustawy z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (Dz.U. Nr 118, poz. 561 ze zm.) oraz w art. 494 i 531 k.s.h. Przy założeniu, że sukcesja uniwersalna wynika już z art. 55² k.c., art. 40 powołanej ustawy stanowiłby *superfluum*. Wskazuje się również, że nie ma jurekcyjnej odrębności majątku przedsiębiorstwa, charakterystycznej dla

spadku, istnieje zatem możliwość zbycia przedsiębiorstwa w drodze kilku kolejnych czynności prawnych. Zaznacza się, że zbycie przedsiębiorstwa nie oznacza wstąpienia w całą sytuację prawną poprzednika, zwłaszcza ze względu na uregulowanie odpowiedzialności za długi. Kolejnym argumentem jest stwierdzenie, że sukcesja uniwersalna uniemożliwia uchwycenie specyfiki zbycia przedsiębiorstwa, gdyż przedmiotem takiej sukcesji może być mienie, co nie gwarantuje przejścia więzi organizacyjnych. W wyroku z dnia 4 kwietnia 2007 r., V CSK 3/07 (nie publ.) Sąd Najwyższy odrzucił pogląd, że zbycie przedsiębiorstwa stanowi sukcesję uniwersalną, jakkolwiek we wcześniejszych orzeczeniach akceptował takie stanowisko (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 września 1997 r., II CKN 284/97, "Radca Prawny" 1998, nr 5, s. 99 oraz postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 18 maja 1994 r., III CZP 48/97, nie publ.).

Krytyka koncepcji zbycia przedsiębiorstwa jako sukcesji uniwersalnej jest uzasadniona. Przytoczone powyżej argumenty należy uznać za trafne. Należy zwrócić uwagę, że podstawowym argumentem jest brak wyraźnej podstawy prawnej oraz innych regulacji prawnych mogących świadczyć o możliwości przyjęcia sukcesji uniwersalnej; takiej podstawy nie może stanowić art. 55² k.c. Sukcesja uniwersalna jest trudna do pogodzenia także z przepisami kodeksu postępowania cywilnego, a w szczególności ze stosowaniem do zbycia przedsiębiorstwa przepisu art. 192 k.p.c.

Sukcesja singularna wiąże się z pojmowaniem przedsiębiorstwa jako pojęcia jednolitego wewnątrznie. Nie można traktować przedsiębiorstwa jako zbioru rzeczy, lub zbioru praw, nie można też poszczególnych składników przedsiębiorstwa traktować jako jego części składowych. Dominują poglądy ujmujące przedsiębiorstwo jako samoistne dobro niematerialne o charakterze majątkowym, jako przedmiot *sui generis* bądź jako rzecz. Prezentowany jest także pogląd, że przedsiębiorcy przysługuje określone prawo podmiotowe do przedsiębiorstwa, które może być przedmiotem sukcesji singularnej. O ile jedna grupa przedstawicieli doktryny opowiada się za odrębną analizą prawną dopuszczalności przeniesienia poszczególnych składników przedsiębiorstwa, także ze względu na konieczność uzyskania zgody osoby trzeciej, o tyle druga grupa uznaje, że do nabycia poszczególnych składników przedsiębiorstwa nie trzeba stosować dodatkowych warunków wynikających z przepisów szczególnych, gdyż ich przejęcie następuje z

mocy prawa z chwilą zawarcia umowy. Dokonywanie w tym zakresie dodatkowych czynności ma charakter deklaracyjny.

Konkludując można wskazać, że obowiązująca regulacja prawna ma poważne braki. Wyczuwalna jest chęć ustawodawcy oraz potrzeba gospodarcza wyodrębnienia przedsiębiorstwa i poddania go szczególnemu reżimowi prawnemu, jednak zamysł ten został zrealizowany w niedostateczny sposób, bez uregulowania wielu kwestii spornych, odnoszących się zwłaszcza do relacji konstrukcji przedsiębiorstwa z innymi konstrukcjami prawnymi. Nie kwestionując zatem przydatności wyróżniania pojęcia przedsiębiorstwa, należy dążyć do optymalnego powiązania go z całym stanem prawnym i poszukiwać rozwiązań w ramach dostępnych konstrukcji prawnych. (...)

Najbardziej uzasadnione jest uznanie zbycia przedsiębiorstwa za szereg sukcesji singularnych, co oznacza konieczność przeprowadzenia odrębnej oceny prawnej każdej z nich. Pośrednio, choć w niedostatecznym stopniu, wynika to z art. 75¹ § 4 k.c. Ten pogląd oznacza odrębną ocenę dopuszczalności każdego z transferów dóbr, a tym samym zbycie przedsiębiorstwa nie konsumuje szczególnych wymogów odnoszących się do poszczególnych jego składników. Dla oceny skutków zbycia w sferze prawnej nabywcy istotne są jedynie wymogi skuteczne względem tego nabywcy. Odrębna ocena prawna dotyczy również konsekwencji prawnych zbycia na płaszczyźnie odpowiedzialności kontraktowej.

Pomijając argumenty teoretyczne, za przedstawionym poglądem przemawiają poważne argumenty praktyczne. Przyjęcie koncepcji ułatwiającej pominięcie szczególnych wymagań zbycia poszczególnych składników przedsiębiorstwa przewidzianych przez ustawodawcę rodzi wiele zagrożeń. Wprowadzanie przez ustawodawcę szczególnych wymagań przeniesienia praw najczęściej związane jest z koniecznością ochrony ważnych interesów innych podmiotów lub interesu ogólnego, nie jest więc uzasadnione redukcje zakresu tej ochrony w drodze przyjmowania konstrukcji prawnych prezentowanych przez doktrynę, bez wyraźnego wskazania ustawodawcy. Najbardziej uzasadnionym argumentem na rzecz takiej koncepcji jest zapobieżenie dekompozycji przedsiębiorstwa. Niewątpliwie ten motyw jest istotny, jednak nie przesądza problemu.

Pojmowanie przedsiębiorstwa jako konstrukcji prawnie jednolitej wyłącza możliwość stosowania wprost któregośkolwiek z modeli transferu dóbr przewidzianych w prawie cywilnym. Zmusza do stosowania dostępnych konstrukcji

(art. 155, 509, 1052 k.c.) jedynie w drodze analogii. Powstaje jednak pytanie, który z możliwych reżimów prawnych należy stosować i w jakim zakresie. Okoliczność, że ustawodawca nie uregulował kwestii tak istotnej, wzmacnia wątpliwości dotyczące wyróżniania zbycia przedsiębiorstwa jako szczególnej konstrukcji. Brak wystarczającej regulacji prawnej dotyka nie tylko kwestii wskazania właściwego reżimu prawnego zbycia, ale również rodzi wątpliwości na innych płaszczyznach związanych ze zbyciem. W szczególności pojawia się pytanie, jaki ma wpływ na zbycie przedsiębiorstwa mają prawa majątkowe niezbywalne (prawo odkupu, pierwokupu, użytkowanie).

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na regulację zawartą w kodeksie handlowym. Brzmienie art. 40 § 1 zdanie pierwsze k.h. było zbliżone do art. 55² k.c., jednak bez możliwości wyłączeń wynikających z woli stron lub regulacji szczególnych. Z tego względu można ją uznać za bardziej zbliżoną do modelu sukcesji uniwersalnej, tym niemniej w art. 46 k.h. przewidziano odrębne uregulowanie odnoszące się do przekształceń podmiotowych w stosunkach obligacyjnych. W art. 47 k.h. wyraźnie podkreślono, że wskazane uregulowanie nie uchyla odmiennych postanowień umownych, czego nie można interpretować tylko jako możliwości wyłączenia prawa do wypowiedzenia, ani regulacji szczególnych. Ponadto trzeba zauważyć, że przewidziany w art. 46 k.h. mechanizm był wyważony i respektował interesy obu stron – zarówno nabywcy przedsiębiorstwa, jak i osoby trzeciej, która była związana umową. Miał zastosowanie również w razie dzierżawy przedsiębiorstwa oraz oddania go w użytkowanie.

Przechodząc do zagadnienia umownego wymogu zgody dłużnika na przelew wierzytelności trzeba podkreślić, że kwestia ta nie wywołuje wątpliwości przy przyjętym charakterze prawnym zbycia przedsiębiorstwa. Skoro dopuszczalność każdego transferu realizowanego w ramach zbycia przedsiębiorstwa oceniana jest przez pryzmat wymagań odnoszących się do niego, to *pactum de non cedendo* może stanowić jedno z ograniczeń skutecznych względem nabywcy. W doktrynie i orzecznictwie jednoznacznie wskazuje się, że takie zastrzeżenie ma skutek *erga omnes*. Punkt ciężkości został przesunięty na etap ustalenia, czy w konkretnym przypadku zostały spełnione wszystkie przesłanki warunkujące skuteczność takiego zastrzeżenia, zwłaszcza w świetle art. 514 k.c.

Szeroka skuteczność umownego ograniczenia zbywalności prawa wynika z art. 509 § 1 k.c., nie można więc przyjąć, że wynika z „treści czynności prawnej” w rozumieniu art. 55² k.c., jak to sugeruje Sąd Okręgowy.

Stwierdzenia odnoszące się do skuteczności ograniczeń w rozporządzeniu prawem wobec nabywcy przedsiębiorstwa są aktualne wtedy, gdy zgodnie z zasadami ogólnymi, ograniczenia te dotyczą nabywcy. Należy również podkreślić, że w niektórych przypadkach wymóg zgody dłużnika jako warunek dopuszczalności przelewu może wynikać z właściwości zobowiązania. Ma to miejsce wówczas, gdy za ograniczeniem zbywalności przemawia szczególny interes dłużnika. Jako przykład można wskazać wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23 marca 2000 r., II CKN 863/98 (OSNC 2000, nr 10, poz. 183), w którym uznano, że dzierżawca nie może bez zgody wydzierżawiającego przenieść skutecznie na osobę trzecią wierzytelności przysługującej mu wobec tego wydzierżawiającego. Sąd Najwyższy podkreślił, że przewidziany w art. 698 k.c. zakaz oddawania przez dzierżawcę bez zgody wydzierżawiającego przedmiotu dzierżawy osobie trzeciej do bezpłatnego używania lub poddzierżawiania go jest oparty na założeniu istnienia osobistego zaufania wydzierżawiającego do dzierżawcy. Przepis ten zabrania zatem nie tylko wszelkich, dokonywanych bez zgody wydzierżawiającego, czynności prawnych, zmierzających do udostępnienia używania przedmiotu dzierżawy osobom trzecim przy zachowaniu przez dzierżawcę swego prawa, ale sprzeciwia się też przelewowi wierzytelności dzierżawcy bez zgody wydzierżawiającego. Przelew wierzytelności dzierżawcy bez zgody wydzierżawiającego musi być uznany za niedający się pogodzić z właściwością zobowiązania stron umowy dzierżawy i tym samym za niedopuszczalny (art. 509 § 1 *in fine* k.c.).

Z tych względów podjęto uchwałę, jak na wstępie.