



Sygn. akt IV CSK 650/10

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 29 września 2011 r.

Sąd Najwyższy w składzie :

SSN Mirosław Bączyk (przewodniczący, sprawozdawca)

SSN Anna Kozłowska

SSN Krzysztof Pietrzykowski

w sprawie z powództwa Tomasza W.
przeciwko Ż. Spółce Akcyjnej w L.
o zapłatę,
po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym w Izbie Cywilnej
w dniu 29 września 2011 r.,
skargi kasacyjnej powoda
od wyroku Sądu Apelacyjnego
z dnia 30 lipca 2010 r.,

uchyla zaskarżony wyrok w punktach I (pierwszym) i III (trzecim) i w tym zakresie przekazuje sprawę Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania oraz rozstrzygnięcia o kosztach postępowania kasacyjnego.

Uzasadnienie

Powód T. W. dochodził od pozwanego „Ż.” S.A. w L. kwoty 156.555 zł tytułem tzw. roszczenia wyrównawczego należnego b. agentowi na podstawie art. 764³ k.c. po rozwiązaniu umowy agencyjnej. Sąd Okręgowy zasądził na rzecz powoda kwotę 74.435,45 zł z odsetkami, a w pozostałym zakresie powództwo oddalił po dokonaniu następujących ustaleń faktycznych.

Strony współpracowały ze sobą od 1999 r. przede wszystkim w zakresie świadczenia usług pośrednictwa finansowego. W dniu 28 września 2003 r. zawarły odpowiednią „umowę przedstawicielstwa”, w której powód zobowiązał się do świadczenia na rzecz strony pozwanej usług finansowych. Umowa ta nawiązywała do dotychczasowej współpracy stron, a zasady świadczenia poszczególnych typów usług określały załączniki do umowy. Określały one także reguły wypłaty wynagrodzenia. Faktyczna działalność powoda sprowadzała się do pośredniczenia w zakresie udzielania kredytów na nabywanie usług i zakup towarów oraz zawierania umowy kredytu gotówkowego. Średni roczny dochód brutto powoda wynosił ok. 150.000 zł., powód współpracował z ok. 300 placówkami w zakresie kredytów ratalnych; po zaprzestaniu współpracy strona pozwana przejęła ok. 70 aktywnie współpracujących z nią placówek przy zainteresowaniu kredytami ratalnymi utrzymującym się na podobnym poziomie jak w okresie aktywności powoda.

Sąd Okręgowy przyjął, że strony łączyła umowa agencyjna (art. 758 k.c.), a roszczenie powoda znajdowało swoje usprawiedliwienie w treści art. 764³ k.c. Umowa agencyjna została skutecznie rozwiązana w całości w wyniku wypowiedzenia dokonanego przez dającego zlecenie (pozwanego) zgodnie z jej § 16. Sąd Okręgowy uznał, że wystąpiły także pozostałe przesłanki dochodzonego roszczenia wyrównawczego określone w art. 764³ § 1 k.c., w szczególności – dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów zawartych z klientami b. agenta (powoda). Zakładając to, że ściśle udowodnienie wysokości należnej powodowi kwoty nie jest możliwe, Sąd pierwszej instancji stwierdził, że wysokość

świadczenia wyrównawczego powinno odpowiadać wysokości dochodu netto agenta, ustalonego po odjęciu kosztów działalności agencyjnej. Przyjęta, maksymalna wysokość świadczenia wyrównawczego stanowiła zatem odpowiednią dla powoda rekompensatę, odzwierciedlającą rezultaty jego starań przedsięwziętych jako agenta.

Apelacja powoda została oddalona w całości (powód skarżył tylko część wyroku Sądu pierwszej instancji w odniesieniu do oddalenia żądania obejmującego odsetki za opóźnienie za wskazany w apelacji okres), natomiast w wyniku apelacji strony pozwanej Sąd Apelacyjny zmienił zaskarżony wyrok i oddalił powództwo w całości.

Sąd Apelacyjny skoncentrował się na ocenie zasadności roszczenia wyrównawczego powoda przewidzianego w art. 764³ k.c. po skutecznym rozwiązaniu (w wyniku wypowiedzenia) umowy agencyjnej. Analizując przesłanki powstania tego roszczenia, Sąd Apelacyjny stwierdził że powód ich nie wykazał, wskazał jedynie górną granicę świadczenia wyrównawczego, niekwestionowaną przez pozwanego, ale nie ta wielkość decyduje jednak o zasadności roszczenia wyrównawczego. Roszczenie wyrównawcze nie jest roszczeniem odszkodowawczym. Powód nie wykazał przede wszystkim faktu czerpania przez stronę pozwaną „znaczących korzyści z umów” z klientami agenta, ponieważ wymaga to wskazania nie tylko określonego kręgu klientów, ale także dodatkowo realnego, konkretnego zysku płynącego ze współpracy z taką grupą podmiotów. Niezbędne jest również wykazanie związku przyczynowego między działalnością b. agenta a znaczącymi korzyściami czerpanymi przez dającego zlecenie po rozwiązaniu umowy.

W skardze kasacyjnej powoda podniesiono zarzuty naruszenia prawa procesowej, tj. art. 328 § 2 k.p.c. w zw. z art. 233 § 1 k.p.c. i art. 391 k.p.c. w zw. z art. 382 k.p.c., art. 386 § 1 k.p.c. i art. 385 k.p.c. wskazywano także a naruszenie art. 764³ § 1 k.c. Skarżący wnosił o uchylenie wyroku w części zaskarżonej i oddalenie apelacji strony pozwanej w całości, ewentualnie – o uchylenie wyroku w części zaskarżonej i przekazanie sprawy Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

1. Wbrew sugestii skarżącego, uzasadnienie zaskarżonego wyroku spełnia podstawowe wymagania przepisu art. 328 § 2 k.p.c. Zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. nie może stanowić w ogóle skutecznego zarzutu kasacyjnego z racji zasady wyrażonej w art. 398³ § 3 k.p.c. Sąd Najwyższy dokonuje oceny zasadności rozstrzygnięcia na podstawie ustaleń faktycznych Sądów meriti (art. 398¹³ § 2 k.p.c.). Niezależnie od tych uwag ogólnych należy wskazać na wyraźną niespójność motywacyjną prezentowanych zarzutów kasacyjnych. Ponadto przepisy art. 386 § 1 k.p.c. i art. 385 k.p.c. mają charakter przepisów kompetencyjnych i ich zastosowanie wiąże się zawsze z określoną postacią rozstrzygnięcia merytorycznego. Dość enigmatycznie brzmi zarzut naruszenia art. 382 k.p.c. w połączeniu z zarzutem naruszenia art. 328 § 2 k.p.c. (s. 9 skargi.). Nie mógł być zatem brany pod uwagę w postępowaniu kasacyjnym.

2. W rozpoznawanej sprawie podstawowe znaczenie ma to, czy powód wykazał wszystkie niezbędne przesłanki roszczenia wyrównawczego przewidziane w art. 764³ § 1 k.p.c. i w jaki sposób można było określić wysokość tego roszczenia pieniężnego.

Sąd Apelacyjny trafnie określił charakter prawny tego roszczenia. Chodzi tu o oryginalne, samoistne roszczenie b. agenta, przysługujące mu niezależnie od innych roszczeń majątkowych powstałych w czasie trwania stosunku agencyjnego lub po jego ustaniu. Roszczenie wyrównawcze nie ma cech (funkcji) roszczenia odszkodowawczego i roszczenia obejmującego jakąś postać szczególnego wynagrodzenia, powstającego dopiero ex lege po zakończeniu stosunku agencyjnego. Nie można tu też mówić o szczególnie ukształtowanym bezpodstawnym wzbogaceniu (art. 405 k.c.).

W literaturze trafnie zauważono, że w art. 764³ – 764⁴ k.c. przewidziano oryginalny mechanizm zapewniający partycypację b. agenta w korzyściach (verba legis: w „znacznym korzyściach”) istniejących po stronie dającego zlecenie po ustaniu stosunku agencyjnego, gdy korzyści te zapewnił agent w wyniku swej aktywności w czasie trwania umowy.

Poza samą koniecznością rozwiązania stosunku agencyjnego (m.in. w wyniku wypowiedzenia przez dającego zlecenie) dla powstania roszczenia wyrównawczego niezbędne jest wystąpienie dalszych jeszcze jego przesłanek, tj. pozyskanie przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu dochodu z dotychczasowymi klientami, czerpanie przez dającego zlecenie nadal znacznych korzyści z umów zawartych ze wspomnianymi klientami. Ponadto za roszczeniem takim mają przemawiać względy słuszności (przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności, a zwłaszcza - utraty przez b. agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie ze wspomnianymi klientami). Jednocześnie przewidziano termin zawity do zgłoszenia roszczenia wyrównawczego (art. 764³ § 5 k.c.) i określono maksymalną wysokość tego roszczenia (art. 764³ § 2 k.c.).

Udowodnienie wszystkich, niezbędnych przesłanek omawianego roszczenia obciąża, oczywiście, b. agenta (art. 6 k.c.). Sprawą otwartą pozostaje przedmiot dowodu (fakty do udowodnienia) w odniesieniu do ustawowego wymagania uzyskiwania przez dającego zlecenie „znacznych korzyści” w rozumieniu art. 764³ § 1 k.c.

Nie można akceptować stanowiska Sądu Apelacyjnego, zgodnie z którym powód powinien wykazać „realny, konkretny zysk płynący ze współpracy z grupą podmiotów” (tj. grupą klientów pozyskanych jeszcze przez b. agenta, s. 19-20 uzasadnienia zaskarżonego wyroku), jeżeli taką realność (konkretyzację) zysku rozumieć jako konieczność udowodnienia przez powoda określonych sum pieniężnych (dochodów) uzyskiwanych przez dającego zlecenie w okresie po rozwiązaniu umowy agencyjnej w związku z aktywnością powoda w czasie trwania tej umowy. Chodzi tu bowiem o korzyść w znaczeniu ogólniejszym (opisowym), na którą może składać się wiele elementów. Kontynuacja współpracy kontraktowej z klientami pozyskanymi przez b. agenta może prowadzić (w zależności od kręgu takich klientów jako stałych kontrahentów) do wielu wymiernych korzyści handlowych dla dającego zlecenie, niekoniecznie dających się zawsze wyrazić w odpowiednich sumach bezpośredniego dochodu (np. ukształtowanie się stałej klienteli, pozycja rynkowa dającego zlecenie, prognozy rozwojowe jego przedsiębiorstwa w zakresie określonego typu usług).

Innymi słowy, aktywność agenta może spowodować (po rozwiązaniu umowy) stan możliwości uzyskania przez dającego zlecenie, stabilnych dochodów od określonej grupy klienteli. Na wspomniane, ogólne elementy komponujące stan „znaczących korzyści” uzyskanych przez dającego zlecenie wskazywano już w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 8 listopada 2005 r., I CK 207/05 (OSNC 2006, z. 9, poz. 150). Od b. agenta nie sposób wymagać z wielu powodów (np. dostęp do dokumentacji handlowej, tajemnica handlowa) dowodu wystąpienia przesłanki uzyskania „znaczących korzyści” przez dającego zlecenie w odpowiednim wymiarze finansowym. Takie wymaganie czyniłoby roszczenie b. agenta jednak mało efektywne prawnie, wbrew z pewnością założeniu ustawodawcy.

Prezentowana interpretacja art. 764³ § 1 k.c. oznacza w konsekwencji to, że powód (b. agent) powinien wykazać te elementy, które w istocie komponują stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie, osiągniętych dzięki aktywności agenta jako pośrednika. Trafnie stwierdza Sąd Apelacyjny, że samo wykazanie grupy klientów pozyskanych dzięki aktywności agenta nie może jeszcze świadczyć o tym że zachodzi przesłanka uzyskania „znaczących korzyści”, jednakże przy wykazaniu przez powoda innych jeszcze elementów komponujących taki stan rzeczy istniałaby możliwość posłużenia się odpowiednimi domniemaniami faktycznymi (art. 231 k.p.c.; np. szeroki, ustabilizowany krąg klienteli pozyskanej dla dającego zlecenie może wskazywać na uzyskiwanie określonych korzyści przez ten podmiot). Z art. 764³ § 1 k.c. wynika to, że stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie powinien stanowić rezultat aktywności agenta w okresie trwania stosunku agencyjnego, przy czym chodzi tu o „związek przyczynowy” szczególny, a nie o instytucję przewidzianą w art. 361 § 1 k.c., eksponujący nie tylko formułę „normalnego” następstwa zdarzeń. Kwestia ta pozostaje o tyle istotna, że dający zlecenie mógłby wykazywać inne przyczyny stanu „znaczących korzyści” niż sama aktywność agenta.

3. W przepisach regulujących roszczenie wyrównawcze nie wskazano wprost możliwych kryteriów określania rozmiarów tego roszczenia, wskazano jedynie jego maksymalną wysokość (art. 764³ § 2 k.c.). Oznacza to, że ustawodawca pozostawił sądowi pewną swobodę polegającą na możliwości indywidualizacji ocen w tym zakresie, formułowanych na podstawie określonego

stanu faktycznego. W każdym razie kryteria te mogą wynikać z ogólnych reguł porządku prawnego i - przynajmniej pośrednio - z unormowania zawartego w art. 764³- 764⁴ k.c.

Po pierwsze, w ocenie Sądu Najwyższego istnieje możliwość zastosowania (przynajmniej - analogicznie) art. 322 k.p.c. (verbe legis: „w sprawie o dochody”). W każdym razie roszczenie przewidziane w art. 764³ k.c. należy niewątpliwie do kategorii roszczeń majątkowych, w zakresie których ściśle udowodnienie wysokości żądania może okazać się niemożliwe lub nader utrudnione. Po drugie, należałoby brać pod uwagę wspomniany już partycypacyjny cel roszczenia wyrównawczego b. agenta (element partycypacji b. agenta w korzyściach dającego zlecenie, uzyskanych w wyniku aktywności uprawnionego). Ustalenie wysokości omawianego roszczenia oznaczałoby zatem poszukiwanie racjonalnych kryteriów takiej partycypacji, przy założeniu, że nie chodzi tu o „ekwiwalent” za wykonane prace (aktywność kontraktową), ale o ocenę „udziału” finansowego b. agenta w korzyściach uzyskanych przez jego partnera. Po trzecie, w przepisach art. 764³ § 1 i 2 k.c. wspomina się wprost o prowizji (wynagrodzeniu) b. agenta jako czynnikach wpływających na zakres roszczenia wyrównawczego, a fakt utraty prowizji od umów wskazanych w art. 764³ § 1 k.c. traktuje się jako jedną z okoliczności przemawiających za przyznaniem świadczenia wyrównawczego.

Z przedstawionych względów należy podzielić zarzut niewłaściwej interpretacji art. 764³ § 1 k.c. W tej sytuacji należało uchylić zaskarżony wyrok w punktach I i III i w tym zakresie przekazać sprawę Sądowi drugiej instancji do ponownego rozpoznania (art. 398¹⁵ § 2 k.p.c.).