

Wyrok z dnia 29 września 2011 r., IV CSK 650/10

Artykuł 322 k.p.c. ma zastosowanie do ustalenia świadczenia przewidzianego w art. 764³ § 1 k.c.

Sędzia SN Mirosław Bączyk (przewodniczący, sprawozdawca)

Sędzia SN Anna Kozłowska

Sędzia SN Krzysztof Pietrzykowski

Sąd Najwyższy w sprawie z powództwa Tomasza W. przeciwko "Ż." S.A. 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 w Lublinie z dnia 30 lipca 2010 r.

uchylił zaskarżony wyrok w punktach I i III i w tym zakresie przekazał sprawę Sądowi Apelacyjnemu w Lublinie do ponownego rozpoznania oraz rozstrzygnięcia o kosztach postępowania kasacyjnego.

Uzasadnienie

Powód Tomasz W. dochodził od pozwanego "Ż." S.A. w L. zapłaty kwoty 156 555 zł tytułem tzw. roszczenia wyrównawczego należnego – na podstawie art. 764³ k.c. – byłemu agentowi po rozwiązaniu umowy agencyjnej. Sąd Okręgowy zasądził na rzecz powoda kwotę 74 435,45 zł z odsetkami, a w pozostałym zakresie powództwo oddalił, ustalając, że strony współpracowały ze sobą od 1999 r. w zakresie świadczenia usług pośrednictwa finansowego. W dniu 28 września 2003 r. zawarły „umowę przedstawicielstwa”, w której powód zobowiązał się do świadczenia na rzecz strony pozwanej usług finansowych. Umowa nawiązywała do dotychczasowej współpracy stron, a zasady świadczenia poszczególnych typów usług określały załączniki do umowy. Określały one także reguły wypłaty wynagrodzenia. 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 (...).

Sąd Okręgowy przyjął, że strony łączyła umowa agencyjna (art. 758 k.c.), która została skutecznie rozwiązana w całości w wyniku wypowiedzenia dokonanego przez dającego zlecenie. Uznał, że wystąpiły także przesłanki dochodzonego roszczenia wyrównawczego określone w art. 764³ § 1 k.c., a w szczególności dający zlecenie nadal czerpie znaczne korzyści z umów zawartych z klientami byłego agenta. Zakładając, że ściśle udowodnienie wysokości należnej powodowi kwoty nie jest możliwe, Sąd pierwszej instancji stwierdził, iż wysokość świadczenia wyrównawczego powinna 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.

Apelacja powoda została oddalona w całości, 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. Analizując przesłanki powstania tego roszczenia stwierdził, że powód ich nie wykazał; wskazał jedynie górną granicę świadczenia wyrównawczego, niekwestionowaną przez pozwanego. Podkreślił także, że roszczenie wyrównawcze nie jest roszczeniem odszkodowawczym. Powód nie wykazał przede wszystkim faktu czerpania przez stronę pozwaną „znacznych 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 byłego agenta a znacznymi korzyściami czerpanymi przez dającego zlecenie po rozwiązaniu umowy.

W skardze kasacyjnej powoda podniesiono zarzuty naruszenia art. 328 § 2 w związku z art. 233 § 1 i art. 391 w związku z art. 382, art. 386 § 1 i art. 385 k.p.c., oraz art. 764³ § 1 k.c. Skarżący wniósł o uchylenie wyroku w części zaskarżonej i oddalenie apelacji strony pozwanej w całości, ewentualnie o uchylenie wyroku w zaskarżonej części i przekazanie sprawy Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje: (...)

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 określić wysokość tego roszczenia pieniężnego. Sąd Apelacyjny trafnie określił jego charakter prawny; chodzi o roszczenie byłego agenta, przysługujące mu niezależnie od innych roszczeń majątkowych powstałych w czasie trwania stosunku agencyjnego lub po jego ustaniu. Roszczenie wyrównawcze nie ma cech roszczenia odszkodowawczego lub roszczenia obejmującego jakąś postać szczególnego wynagrodzenia, powstającego dopiero *ex lege* po zakończeniu stosunku agencyjnego. Nie można 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 byłego agenta w korzyściach (*verba legis*: znacznych 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 – do powstania roszczenia wyrównawczego niezbędne jest wystąpienie dalszych jego przesłanek, tj. pozyskanie przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu dochodu z dotychczasowymi klientami, a także czerpanie przez dającego zlecenie nadal znacznych korzyści z umów zawartych ze wspomnianymi klientami. Ponadto za roszczeniem takim mają przemawiać względy słuszności. Jednocześnie przewidziano termin zawity do zgłoszenia roszczenia wyrównawczego (art. 764³ § 5 k.c.) i określono maksymalną wysokość tego roszczenia (art. 764³ § 2 k.c.). (...)

Nie można akceptować stanowiska Sądu Apelacyjnego, że powód powinien wykazać „realny, konkretny zysk płynący ze współpracy z grupą podmiotów”, tj. grupą klientów pozyskanych jeszcze przez byłego agenta, jeżeli taką realność zysku rozumieć jako konieczność udowodnienia przez powoda określonych sum pieniężnych 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, na którą może składać się wiele elementów. Kontynuacja współpracy kontraktowej z klientami pozyskanymi

przez byłego agenta może prowadzić 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 po rozwiązaniu umowy spowodować możliwość uzyskania przez dającego zlecenie, stabilnych dochodów od określonej grupy klienteli (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 listopada 2005 r., I CK 207/05, OSNC 2006, nr 9, poz. 150). Od byłego agenta z wielu powodów nie można wymagać dowodu wystąpienia przesłanki uzyskania „znaczących korzyści” przez dającego zlecenie w odpowiednim wymiarze finansowym; takie wymaganie czyniłoby jednak roszczenie byłego agenta – wbrew założeniu ustawodawcy – nieefektywnym prawnie.

Prezentowana interpretacja art. 764³ § 1 k.c. oznacza, że były agent powinien wykazać te elementy, które w istocie stanowią stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie, osiągniętych dzięki aktywności agenta jako pośrednika. Sąd Apelacyjny trafnie stwierdził, 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 elementów tworzących taki stan rzeczy istniałaby możliwość posłużenia się odpowiednimi domniemaniami faktycznymi (art. 231 k.p.c.). Z art. 764³ § 1 k.c. wynika, że stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie powinien stanowić rezultat aktywności agenta w okresie trwania stosunku agencyjnego, przy czym chodzi tu o związek przyczynowy szczególnie, a nie o instytucję przewidzianą w art. 361 § 1 k.c., eksponujący nie tylko formułę normalnego następstwa zdarzeń. Kwestia ta jest istotna, gdyż dający zlecenie mógłby wykazywać inne przyczyny stanu „znaczących korzyści” niż sama aktywność agenta.

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 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.

W ocenie Sądu Najwyższego, istnieje możliwość zastosowania art. 322 k.p.c. (*verba legis*: w sprawie o dochody), gdyż roszczenie przewidziane w art. 764³ k.c. należy niewątpliwie do kategorii roszczeń majątkowych, w których zakresie ściśle udowodnienie wysokości żądania może okazać się niemożliwe lub nader utrudnione. Należy także brać pod uwagę partycypacyjny cel roszczenia wyrównawczego byłego agenta; ustalenie wysokości omawianego roszczenia oznacza zatem poszukiwanie racjonalnych kryteriów takiej partycypacji, przy założeniu, że nie chodzi tu o ekwiwalent za wykonane prace, ale o ocenę udziału finansowego byłego agenta w korzyściach uzyskanych przez jego partnera. Poza tym w art. 764³ § 1 i 2 k.c. wspomina się wprost o prowizji (wynagrodzeniu) byłego agenta jako czynnikach wpływających na zakres roszczenia wyrównawczego, a utratę prowizji od umów wskazanych w art. 764³ § 1 k.c. traktuje się jako jedną z okoliczności przemawiających za przyznaniem świadczenia wyrównawczego.

Z tych względów należy podzielić zarzut niewłaściwej interpretacji art. 764³ § 1 k.c. i uchylić zaskarżony wyrok i przekazać sprawę Sądowi drugiej instancji do ponownego rozpoznania (art. 398¹⁵ § 2 k.p.c.).