

Sygn. akt I ACa 1866/15

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 5 maja 2017 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Dorota Markiewicz (spr.)

Sędziowie: SA Marta Szerel

SO (del.) Anna Strączyńska

Protokolant: aplikantka sędziowska Ewelina Leszczyńska

po rozpoznaniu w dniu 21 kwietnia 2017 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa A. K.

przeciwko (...) spółce akcyjnej z siedzibą w W.

o zapłatę świadczenia wyrównawczego

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku wstępnego Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 18 maja 2015 r., sygn. akt XVI GC 766/10

I. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że oddala powództwo i obciąża powoda kosztami procesu, pozostawiając ich szczegółowe wyliczenie referendarzowi sądowemu w sądzie pierwszej instancji;

II. zasądza od A. K. na rzecz (...) spółki akcyjnej z siedzibą w W. kwotę 65.400 (sześćdziesiąt pięć tysięcy czterysta) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Anna Strączyńska Dorota Markiewicz Marta Szerel

Sygn. akt I ACa 1866/15

UZASADNIENIE

W dniu 27 lipca 2010 r. A. K. wniósł pozew przeciwko (...) S.A. w W. o zapłatę kwoty 1.200.000 zł wraz z odsetkami od następnego po uprawomocnienia się wyroku do dnia zapłaty i kosztami procesu.

Podstawą powództwa było żądanie wypłaty świadczenia wyrównawczego na podstawie umowy agencyjnej zawartej między stronami, która została rozwiązana, a powód miał przyczynić się do zwiększenia obrotów pozwanego.

Pozwany (...) S.A. w W. w odpowiedzi na pozew wnosząc o oddalenie powództwa i zasądzenie kosztów, podniósł m.in. zarzut braku legitymacji biernej, gdyż jego zdaniem nie zawarł on umowy agencyjnej z pozwanym, nie był w ogóle stroną umowy przedstawionej wraz z pozwem, tylko osoba trzecia (...) sp. j. w S., a ponadto umowa ta nie była umową agencyjną, zaś powód nigdy nie dokonywał takich czynności na rzecz pozwanego.

Wyrokiem wstępnym z dnia 18 maja 2015 r. Sąd Okręgowy w Warszawie uznał roszczenie za usprawiedliwione co do zasady.

Sąd Okręgowy ustalił, że A. K. był agentem (...) S.A. w W. działającym na terenie T., jako agent prowadził w imieniu i na rzecz zleceniodawcy punkt sprzedaży hurtowej i detalicznej i akcesoriów samochodowych, olejów smarów oraz innych towarów dostarczanych przez (...) S.A. w W.. Za te czynności A. K. miał otrzymywać wynagrodzenie liczone jako 60% marży za sprzedane towary, marżą była różnica pomiędzy wartością sprzedaży towarów a wartością sprzedawanych towarów w cenach nabycia, poniesione koszty miały być refakturowane na (...) S.A. w W.. A. K. pozyskał dużą liczbę klientów dla (...) S.A. w W., doprowadził do 10-krotnego wzrostu sprzedaży.

(...) S.A. w W. i (...) S.A. w W. były spółkami konkurencyjnymi w dziedzinie sprzedaży części samochodowych z tym, że (...) S.A. w W. sprzedawał części do samochodów japońskich, a (...) S.A. w W. do samochodów niemieckich i francuskich. Podmiotem, który wykonywał te same czynności dla (...) S.A. w W. na terenie T., co A. K. dla (...) S.A. w W., była (...) sp. j. w S. (zwany dalej R.).

Sąd I instancji ustalił, że w 2007 r. doszło do połączenia tych dwóch podmiotów w ten sposób, iż (...) S.A. w W. przejęła (...) S.A. w W.. W momencie przejmowania spółki (...) S.A. w W. przez (...) S.A. W. były obecne na rynku także inne spółki, które dostarczały ten sam towar co (...) S.A. w W..

Wedle Sądu Okręgowego wówczas rozpoczęły się negocjacje z A. K., aby te same czynności, które wykonywał dla (...) w W., wykonywał teraz dla (...) S.A. w W.. W negocjacjach brali udział reprezentanci (...) S.A. w W. i A. K..

W dniu 1 stycznia 2008 r. doszło do podpisania umowy określonej jako porozumienie o współpracy, w której jako stroną wpisano R. i powoda, a nadto wskazano w niej, że umowa jest zawarta przy udziale (...) S.A. w W.. Zapisano także w niej, że A. K. będzie m.in. wspomagał R. w aktywnej sprzedaży towarów dostarczanych przez (...), współdziałał z R. w pozyskiwaniu nowych rynków zbytu dla filii (...), utrzymywał bieżący kontakt z klientami (...) S.A. w W., doprowadzał do zawierania umów programów wsparcia z klientami (...) S.A. w W., negocjował z klientami (...) S.A. w W. warunki handlowe i terminy płatności. Umowa została podpisana przez trzy podmioty R., (...) S.A. w W., A. K.. Każda ze stron otrzymała jeden egzemplarz umowy. Do podpisania umowy doszło w siedzibie (...) S.A. w W..

Sąd Okręgowy wskazał, że na podstawie tej umowy A. K. sprzedawał w imieniu i na rzecz (...) S.A. w W. towary motoryzacyjne, dowoził je do klientów, uczestniczył w negocjacjach na temat umów lojalnościowych i bonusowych zawieranych następnie w imieniu (...) S.A. w W.. Czynności tych dokonywał m.in. w punkcie przy ul. (...) w T., tam również swoich czynności dokonywała R.. Powód miał dostęp do systemu informatycznego sprzedaży (...) S.A. w W., mógł dokonać dostawy z magazynu centralnego do magazynu w T..

Towar, który był sprzedawany, był własnością (...) S.A. w W.. Po sprzedaży wystawiano fakturę vat, w której jako wystawca widniał (...) S.A. w W.. Odbiorcy płacili albo bezpośrednio przelewem na konto (...) S.A. w W. albo w kasie w punkcie przy ul. (...) i wtedy otrzymywali potwierdzenie (...) S.A. w W. Kasa Przyjmie. Gotówka była przekazywana do (...) S.A. w W..

(...) S.A. w W. ustalała pewną minimalną cenę sprzedaży, była to cena, po której (...) S.A. W. sama kupowała towar. Ustalała też cenę detaliczną sprzedaży towaru, natomiast A. K. mógł udzielać od tej ceny rabatów. Natomiast różnicę pomiędzy ceną minimalną a ceną, po której ostatecznie sprzedano towar, określano jako marża. Połowę marży otrzymywało (...) S.A. w W., a połowa była dzielona po połowie przez R. i A. K. po odjęciu wszystkich kosztów poniesionych i przez A. K. i R. oraz po odjęciu kwoty 15.000 zł (pkt 5.1 umowy k. 14).

Taki sam mechanizm stosuje (...) S.A. w W. ze wszystkimi podmiotami, które sprzedają części samochodowe, to znaczy otrzymują oni połowę różnicy pomiędzy ceną minimalną a ceną faktycznej sprzedaży pomniejszoną o swoje koszty. Podmioty takie nie otrzymują osobnego pełnomocnictwa do dokonywania czynności. Nie otrzymują też wynagrodzenia stałego niezależnego od ilości sprzedanego towaru.

Wynagrodzenie było faktycznie wypłacane A. K. przez R. (w uzasadnieniu w tym miejscu wydaje się znajdować oczywista omyłka, bowiem wskazany jest jako faktycznie płacący pozwany), jednakże pochodziło ono z kwoty przekazanej przez (...) S.A. w W., a zgodnie z umową (...) S.A. w W. gwarantowała wypłatę wynagrodzenia (dowód: pkt 4 umowy k. 16). Jeżeli do 2010 r. umowę rozwiązałyby R. i jeżeli wzrosłoby o ponad 25% marża wypracowana przez wszystkie punkty prowadzone przez R. i A. K. w roku 2008 r. w stosunku do 2007 r., (...) S.A. w W. miała zapłacić A. K. kwotę 100.000 zł (pkt 15 umowy k. 16).

Poza wynagrodzeniem A. K. przysługiwał zwrot poniesionych kosztów związanych z wykonywaniem umowy.

Po rozpoczęciu wykonywania umowy klienti, którym kiedyś A. K. sprzedawał w imieniu (...) S.A. w W. towary, kupowali teraz od niego towary (...) S.A. w W.. Po rozwiązaniu umowy klienti ci nadal kupują towary (...) S.A. w W..

Wiedza A. K., jego umiejętności i kontakty z klientami były cenne dla (...) S.A. w W.. Samo posiadanie bazy klientów jest niewystarczające, aby ci klienci kupowali towary, istotny jest serwis czyli obsługa tych klientów.

Po zawarciu umowy także R. nadal wykonywał czynności agencyjne dla (...) S.A. w W. polegające na sprzedaży w imieniu i na rzecz (...) S.A. w W. części motoryzacyjnych.

Umowa została rozwiązana w dniu 1 stycznia 2009 r.

Wedle Sądu podczas wykonywania umowy zysk (...) S.A. w W. zwiększył się znacząco, prawie dwukrotnie w skali roku.

Sąd I instancji podkreślił, że istotą rozstrzygnięcia jest interpretacja określonych faktów i zapisów, które strony interpretują odmiennie, zgadzając się co do istnienia danego faktu lub zapisu umowy. Np. zarówno zeznający za pozwanego jak i powód zgodnie stwierdzili, że chodziło o zawieranie umów sprzedaży w imieniu i na rzecz pozwanego z tym, że dla jednych jest to umowa agencyjna, a dla drugich o świadczenie usług dystrybucyjnych.

W ocenie Sądu należało rozstrzygnąć czy pozwany jest co do zasady zobowiązany do wypłaty świadczenia wyrównawczego. Jeśli bowiem nie byłby zobowiązany, to dalsze prowadzenie procesu i ponoszenie kosztów jest bezprzedmiotowe, natomiast prawomocne przesądzenie o jego odpowiedzialności pozwoli skupić się już jedynie na wylczeniu świadczenia.

W tej sytuacji Sąd Okręgowy zdecydował się na wydanie wyroku wstępnego.

Sąd Okręgowy wskazał, że dokonując wykładni umowy, należy brać pod uwagę nie tylko jej brzmienie, ale także okoliczności jej zawarcia i sposób wykonywania i jej cel.

Powód był kiedyś agentem podmiotu o nazwie (...) S.A. w W.. Następnie doszło do połączenia się tego podmiotu z pozwanym i pozwany nie chciał utracić osób, które działały na rzecz tego podmiotu. Z kolei pozwany także miał taką sieć osób, które to samo co powód dla (...) S.A. w W. wykonywały dla niego.

W ocenie Sądu I instancji nie można podzielić stanowiska pozwanego, że sporna umowa była umową dystrybucyjną. Sąd powtórzył za Sądem Najwyższym i Sądem Apelacyjnym w Krakowie, że przy umowie dystrybucyjnej podmiot świadczący te usługi występuje we własnym imieniu, działa na własny rachunek (por. wyrok SN z dnia 6 lipca 2005 r., III CK 3/05, niepubl. i wyrok SA w Krakowie, I ACz 1279/12, niepubl.). Jest to okoliczność odróżniająca tę umowę od umowy agencyjnej. Agent bowiem nie działa w imieniu własnym i nie na własny rachunek - wszystko bowiem co uzyska, przekazuje mocodawcy, a jego korzyść stanowi prowizja.

Jak wynika z zeznań świadka R. N. (2), powoda, słuchanych za pozwanego a także brzmienia umowy zawartej z (...) S.A. w W., zarówno R. jak i A. K. sprzedawali towary motoryzacyjne w imieniu i na rachunek (...) S.A. w W., negocjowali lub podpisywali umowy w imieniu (...) S.A. w W. (a wcześniej A. K. także dla (...) S.A. w W.). Na fakturach jako sprzedawcę wskazywano pozwanego, zapłata za części wpływała albo bezpośrednio na konto pozwanego albo była mu przekazywana. Stroną zawieranych umów nie był zatem ani A. K. ani R..

Sąd I instancji stwierdził, iż jak wynika z zeznań słuchanych za pozwanego K. O. i W. T., nie kwestionują oni, że chodziło o działanie w imieniu i na rachunek pozwanego. W ich ocenie jest to jednak usługa dystrybucyjna. Z zeznań np. słuchanego za pozwanego W. T. wynika, że właśnie za usługę dystrybucyjną uważał on sprzedaż w imieniu i na rzecz pozwanego, a agent według niego musi mieć własny magazyn. Kwalifikacja prawna umowa nie jest zależna od woli stron (jeżeli nie idą za tym odpowiednie prawa i obowiązki). Istotne jest czy dana umowa zawiera essentialia negotii określonego typu umowy, czy nie. Sama nazwa nie ma znaczenia. Zdaniem Sądu umowa zawarta przez powoda z (...) S.A. w W. mimo nazwy także nie była umową dystrybucyjną, bowiem w jej treści wyraźnie wskazuje się, że powód ma prowadzić w imieniu i na rzecz (...) S.A. w W. punkt sprzedaży (k. 20).

Sąd I instancji wskazał, że aby określone świadczenie mogło być uznane za usługę dystrybucyjną, konieczne jest, aby sprzedaż towarów odbywała się we własnym imieniu i na własny rachunek. W niniejszej sprawie tak nie było, co wynika praktycznie z całego materiału dowodowego. Nie ma znaczenia czy pozwany uważa, że zawarł umowę o świadczenie usługi dystrybucyjnej, czy tak uważa też świadczący, jeżeli brakuje elementu istotnego dla takiej umowy, jakim jest niewątpliwie sprzedaż w imieniu własnym i na własny rachunek, nie można danej umowy uznać za umowę o świadczenie usług dystrybucyjnych. Zatem ani umowa zawarta z powodem, ani też zawarta pomiędzy R. a pozwanym, nie jest umową o świadczenie usług dystrybucyjnych.

Sąd Okręgowy stwierdził, że umowa agencyjna polega nie tylko na zawieraniu umów z klientami w imieniu dającego zlecenie, ale może polegać wyłącznie na pośredniczeniu przy zawieraniu umów na rzecz dającego zlecenie (art. 758 k.c.). Zatem nie jest takie istotne czy powód zawarł jakąś umowę na rzecz pozwanego (jak wynika z jego zeznań umów pisemnych w imieniu pozwanego nie podpisywał), chociaż sprzedając części motoryzacyjne należące do pozwanego klientom, zawierał właśnie takie umowy w imieniu pozwanego. Pozwany twierdził, że nie udzielił mu żadnego pełnomocnictwa, jednak pełnomocnictwo nie musi być udzielone w formie pisemnej, a niewątpliwie działalność powoda polegająca na sprzedaży tych części lub negocjowaniu umów nie spotykała się z żadnym sprzeciwem ze strony pozwanego, wręcz przeciwnie taki sposób zachowania był przez pozwanego oczekiwany. Jak wynika z zeznań słuchanego za pozwanego W. T., także innym podmiotom, którzy sprzedawali części pozwanego, nie udzielano osobnego pełnomocnictwa.

W ocenie Sądu Okręgowego z umowy zawartej z (...) S.A. w W. wynika, że powód sprzedawał towary na rzecz i w imieniu (...) S.A. w W., łącznie z dowozem do klienta. Z kolei z zeznań nie tylko powoda, ale także słuchanych za pozwanego, wynika, że było istotne, aby pozyskać osoby, które miały kontakt z klientami (...) S.A. w W., aby klienci ci nadal dokonywali zakupów już u pozwanego. Niezależnie od tego, czy sieć warsztatów w T. tworzyła zamkniętą liczbę, czy klienci ci już wcześniej kupowali od pozwanego części do samochodów niemieckich i francuskich, to jak wynika z zeznań obu słuchanych za pozwanego, przyznają oni, że umiejętności powoda były dla nich cenne i że posiadanie samej bazy klientów nie jest wystarczające, aby zapewnić sobie sprzedaż towarów. Jak wynika także z ich zeznań, a także zeznań powoda, powód miał dokonywać takich samych czynności jak poprzednio dla (...) S.A. w W..

A zatem powód miał w imieniu i na rzecz pozwanego dokonywać sprzedaży towarów, negocjować zawarcie umów. W ocenie Sądu I instancji kolejnym argumentem przemawiającym za tym, że mamy do czynienia z umową agencyjną, jest charakter wynagrodzenia, było to wynagrodzenie prowizyjne zależne od ilości zawartych umów czyli wartości sprzedaży. Niezależnie od tego, jakimi pojęciami operują zarówno powód jak każdy ze słuchanych za pozwanego, zgodnie wskazują, że była cena, po której pozwany sam kupował towar, następnie określał cenę towaru określoną jako detaliczna. Osoba, która sprzedawała towar, mogła sprzedać go z rabatem, to znaczy poniżej ceny detalicznej i wtedy różnica pomiędzy ceną, za którą sprzedano ostatecznie towar, a ceną minimalną (zakupu) była dzielona pomiędzy pozwanego a tę osobę po połowie, to znaczy otrzymywała ona jako swoje wynagrodzenie połowę tej kwoty. Nie otrzymywała natomiast żadnego wynagrodzenia stałego niepowiązanego wielkością sprzedaży. Takie zapisy znajdują się w umowie zawartej z powodem. Co więcej tak jak w art. 762 k.c. powodowi przyznano prawo zwrotu wydatków.

Przedstawiona wraz z pozwem umowa jest umową trójstronną, przy czym wbrew jej literalnemu brzmieniu nie można uznać, iż jedynym obowiązkiem pozwanego jest gwarancja wypłaty wynagrodzenia.

W ocenie Sądu Okręgowego nie można bowiem przyjąć, iż jedynym beneficjentem świadczeń powoda jest R., przeciwnie głównym podmiotem, który odnosił z tego korzyść, jest pozwany. Powód dokonywał bowiem sprzedaży towarów pozwanego w jego imieniu i na jego rzecz. Jedyną korzyścią, jaką odnosił R. było to, że niezależnie czy towar został sprzedany przez pracownika R., czy powoda, wypracowana w ten sposób różnica w cenie pomiędzy ceną minimalną a ceną sprzedaży była kwotą, której połowę zabierał pozwany, a druga połowa podlegała dalszemu podziałowi pomiędzy R. a powoda z uwzględnieniem pomniejszenia o koszty (w wypadku powoda koszty stałe 15.000 zł). Im więcej zatem towarów sprzedawał powód, tym większa kwota była następnie do podziału. Ale działało to także w drugą stronę, to znaczy im więcej towarów sprzedawali pracownicy R., tym wyższa kwota była do podziału. Jak wynika z zeznań świadka R. N. (2), wynagrodzenie powoda było liczone od wszystkich umów oddziału (czyli zawieranych w imieniu (...) w T.) niezależnie czy powód brał udział w ich zawieraniu (k. 104). Potwierdzają to zapisy umowy, zgodnie z którymi wynagrodzenie powoda to 50% wypracowanego czystego zysku R. w filii w T. pomniejszonego o 15.000 zł. Oznacza to, że praktycznie R. i powód dzielili się wypracowaną kwotą. A zatem niezależnie od tego, kto zawarł w imieniu pozwanego umowę sprzedaży (lub też inną lojalnościową ale przynoszącą wzrost sprzedaży), cała różnica pomiędzy ceną minimalną towaru a ceną, za jaką towar sprzedano, stanowiła kwotę wypracowaną w filii w T., połowę z tego otrzymywał pozwany a drugą połowę po odliczeniu kosztów - stąd sformułowanie „czysty zysk” - dzielili się R. i powód. Z tym, że wynagrodzenie powoda było pomniejszane jeszcze o 15.000 zł.

W ocenie Sądu I instancji nie można zatem tej umowy tak interpretować, że powód był podwykonawcą R. - gdyby tak było, powinien otrzymać wynagrodzenie albo w kwocie stałej, albo liczone tylko od jego bezpośrednich działań. W tej sytuacji twierdzenie powoda, że jego stosunki z R. przypominają umowę spółki, nie jest pozbawione sensu. Z umowy tej bowiem wynika, że zarówno R., jak i powód, mieli dokonywać wspólnych działań w celu zwiększenia sprzedaży w imieniu i na rzecz pozwanego, a następnie dzielili się świadczeniem otrzymanym od pozwanego niezależnie od ilości czy rodzaju faktycznie dokonywanych czynności. W tej sytuacji nie ma znaczenia czy powód faktycznie sprzedał daną część klientowi, czy tylko ją dowiózł, czy negocjował zawarcie dalej umowy, czy nadzorował przedstawicieli handlowych (w kontekście zeznań świadka R. N. (2) co do podziału obowiązków i wykonywanych czynności), a także kto faktycznie przekazywał pozwanemu pieniądze wpłacane do kasy. Także fakt, że faktycznie wynagrodzenie przekazywał powodowi R., nie przesądza to tym, że powód świadczył usługi na rzecz R., była to bowiem kwestia podziału wynagrodzenia przyznanego filii w T. przez pozwanego. Tego podziału dokonywał R..

Wcześniej R. wykonywał na rzecz pozwanego czynności agencyjne. W tej sytuacji nie można uznać zdaniem Sądu, że powód był podwykonawcą R. w zakresie świadczenia czynności agencyjnych, bowiem R. i powód dzielili się wspólnie wypracowaną kwotą, z której połowa stanowiła wynagrodzenie agencyjne dla filii w T.. Aby przyjąć, że powód świadczył usługi na rzecz R., konieczne byłoby przynajmniej, aby R. płacił powodowi wynagrodzenie w zależności od faktycznie wykonanych czynności lub w ogóle wynagrodzenie stałe niezwiązane ze sprzedażą. Nie ma stosunku podwykonawstwa, jeżeli jednocześnie pracownicy R. pracują na wielkość wynagrodzenia powoda.

Sąd Okręgowy wskazał, iż kolejnym elementem niepozwalającym uznać zawartej umowy za umowę, w której powód spełniałby jakieś świadczenie na rzecz R., jest to, że charakter wykonywanych przez niego czynności wskazuje, iż wykonywał czynności agencyjne na rzecz pozwanego tak samo jak takich czynności dokonywał na rzecz pozwanego R.. Podmiotem zatem zobowiązanym do zapłaty wynagrodzenia jest pozwany, co zresztą gwarantował wprost w umowie, a umowa ustalała jedynie, że podziału i faktycznej wypłaty dokona R.. Umowa ustalała także, że nie będzie osobnego punktu sprzedaży, tylko jeden przy ul. (...), gdzie dotychczas wykonywał czynności jedynie R.. Nie świadczy to o tym, że powód wykonywał jakieś czynności na rzecz tego podmiotu, w szczególności nie wykonywał czynności agencyjnych na rzecz R., bowiem nie zawierał ani nie pośredniczył w zawieraniu umów na rzecz R.. Powstaje pytanie czy agent może mieć podwykonawcę, jeżeli bowiem podwykonawca miałby dokonywać czynności agencyjnych, to będą to czynności na rzecz dającego zlecenie, a nie agenta. Może natomiast dokonywać na rzecz agenta innych czynności, ale wtedy nie będzie jego podwykonawcą, lecz podmiotem, który świadczy mu innego rodzaju usługi - np. może zawozić agenta na miejsce zawarcia umowy, może przepisywać umowy itp. Natomiast nawet z samej treści umowy (nie tylko ze sposobu jej wykonywania) nie wynika, że powód miałby dokonywać na rzecz R. jakieś czynności niezwiązane z pozyskiwaniem klientów dla pozwanego. Nawet przy poszukiwaniu rynków zbytu użyte jest w umowie słowo „współdziałanie” z R..

W ocenie Sądu I instancji nie ma podstaw, aby uznać iż powód wykonywał na rzecz R. czynności agencyjne. Nie ma także podstaw, aby uznać, że świadczył na rzecz R. inne usługi (mimo literalnego sformułowania, że „będzie świadczyć swoje usługi na rzecz R.”).

Jak już wskazał Sąd Okręgowy, zarówno on jak i R. wykonywali wspólnie czynności agencyjne dla pozwanego i de facto dzielili się wypracowaną wspólnie prowizją. Skoro zatem powód wykonywał czynności agencyjne na rzecz pozwanego, to oznacza, że tym samym zawarta została umowa agencyjna pomiędzy powodem a pozwanym. Sporna umowa była trójstronną. Z zeznań świadka R. N. (2) wynika, że celem zawarcia umowy było zwiększenie sprzedaży (rozbudowa sprzedaży k. 103). Zatem chodziło o to, żeby zawarto więcej umów sprzedaży w imieniu pozwanego. Korzyść z działania powoda odnosił przede wszystkim pozwany. Potwierdza to także fakt istotnego zaangażowania ze strony pozwanego, wyrażającego się nie tylko w czynnym udziale podczas negocjacji, i zagwarantowaniu wypłaty wynagrodzenia, ale także w zobowiązaniu się pozwanego wprost do wypłaty kwoty 100.000 zł, jeżeli umowa zostanie rozwiązana do 2010 r. i zostanie wypracowany wzrost marży (k. 16 pkt 15 umowy). Trudno znaleźć uzasadnienie takiego zapisu w umowie, która miałaby być nawiązaniem stosunku prawnego pomiędzy wykonawcą a podwykonawcą. Jak wynika też z zeznań słuchanych za pozwanego, wiedza i kontakty powoda z klientami (...) S.A. w W. były cenne dla pozwanego, bo sama baza klientów nie oznacza jeszcze automatycznego wzrostu sprzedaży. Nie sposób podzielić tezy, że klienci i tak byli skazani na współpracę z (...) S.A. w W., nie sposób też uznać, iż chodziło niejako o dodatkowego pracownika w związku ze zwiększoną sprzedażą.

Niewątpliwie intencją pozwanego było to, aby pozyskać powoda i aby świadczył on na rzecz pozwanego czynności agencyjne polegające na zawieraniu lub doprowadzaniu do zawierania umów sprzedaży części samochodowych (nawet jeżeli według pozwanego tego rodzaju czynności nie były czynnościami agencyjnymi).

W ocenie Sądu Okręgowego z drugiej strony pozwany pragnął uniknąć dodatkowych zobowiązań i dlatego zaproponował umowę w takim kształcie, gdzie jako dodatkowy podmiot pojawia się R.. Zdaniem Sądu takie literalne brzmienie umowy miało na celu uniknięcie m.in. zobowiązania z tytułu świadczenia wyrównawczego. Dlatego też nie ma znaczenia, że pozwany miał osobną umowę z R.. W ocenie Sądu poprzez przystąpienie do umowy z dnia 1 stycznia 2008 r. pozwany zawarł z powodem umowę agencyjną, jednocześnie ustalając warunki jej wykonywania, w tym to, że będzie ona wykonywana wspólnie z R. i oba podmioty będą pracować na jedno wynagrodzenie prowizyjne, którym następnie w sposób określony w umowie się podzielą. Wskazuje na to nie tylko opisany wyżej sposób jej wykonywania, ale także cel jej zawarcia. Zdaniem Sądu R. wypowiedział umowę we własnym imieniu w części, która określała zasady współpracy z powodem, a w części stanowiącej umowę agencyjną z pozwanym wypowiedzenie zostało dokonane w imieniu pozwanego.

W ocenie Sądu I instancji należało ustalić, że doszło do zawarcia umowy agencyjnej pomiędzy powodem a pozwanym. Powód doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami lub pozyskał nowych klientów (w zależności od tego czy klienci, którzy kupowali od (...) S.A. w W. część do japońskich samochodów, kupowali wcześniej od (...) S.A. w W. części do samochodów niemieckich i francuskich czy nie), niewątpliwie bowiem wszyscy odbiorcy części japońskich od (...) S.A. w W. w T., z którymi współpracował powód, zaczęli teraz kupować te części od (...) S.A. w W.. Przedstawione przez powoda zestawienie (k. 17) pokazuje, że roczna marża, jaka była wypracowywana w filii w T. w 2008 r., a zatem w okresie obowiązywania umowy, zwiększyła się prawie dwukrotnie. Niezależnie czy pozwany uzyskiwał następnie połowy tych kwot, czy nie, należy to uznać za znaczący wzrost obrotów. Z tabeli wynika także, że w pierwszych czterech miesiącach 2009 r. kwoty miesięczne były jeszcze wyższe (z wyjątkiem lutego) od kwot uzyskiwanych w 2008 r i 2007 r.

Zatem zgodnie z art. 764³ § 1 k.c. powód ma prawo żądać od pozwanego świadczenia wyrównawczego.

W tej sytuacji uznając, iż spełnione są przesłanki wskazane w art. 764³ § 1 k.c. w związku z art. 758 § 1 k.c., w szczególności uznając, że powód zawarł umowę agencyjną i to z pozwanym, Sąd Okręgowy uznał roszczenie za usprawiedliwione co do zasady.

Apelację od powyższego wyroku złożył pozwany, zaskarżając go w całości i zarzucił:

1. sprzeczność istotnych ustaleń dokonanych przez Sąd Okręgowy z treścią zebranego w sprawie materiału wskutek naruszenia przepisów postępowania, które mogło mieć wpływ na wynik sprawy, tj.:

a/ art. 233 § 1 k.p.c., poprzez dokonanie oceny dowodów w sposób newszechstronny i wybiórczy, a także sprzeczny z zasadami doświadczenia życiowego oraz logiki, na skutek pominięcia istotnych okoliczności wynikających z przeprowadzonych dowodów, które to dowody Sąd Okręgowy uznał za wiarygodne;

b/ art. 217 § 1 k.p.c. i art. 316 § 1 k.p.c. poprzez niewzięcie za podstawę wyroku stanu rzeczy istniejącego w chwili zamknięcia rozprawy i nierozważenie wszystkich okoliczności faktycznych oraz dowodów przeprowadzonych w toku postępowania;

co doprowadziło w konsekwencji do błędu w ustaleniach faktycznych przyjętych za podstawę zaskarżonego wyroku, polegającego na błędnym ustaleniu, że strony niniejszego sporu łączyła umowa agencyjna, podczas gdy pozwany był wyłącznie gwarantem zapłaty należności powoda wynikających z łączącej go umowy z R.;

2. naruszenie prawa materialnego, tj. art. 65 § 1 i 2 k.c., poprzez jego niewłaściwe zastosowanie przy dokonywaniu wykładni porozumienia, skutkujące błędnym ustaleniem, że strony niniejszego sporu łączyła umowa agencyjna, podczas gdy prawidłowa wykładnia tego porozumienia powinna doprowadzić Sąd Okręgowy do wniosku, że stron nie łączyła żadna umowa, a pozwany występował w nim jedynie w roli tzw. gwaranta za zapłatę należności powoda w wypadku niezapłacenia ich przez R.;

a wypadku uznania, że nie doszło do uchybienia wskazanym powyżej przepisom, skarżący zarzucił, że doszło do:

1. niewyjaśnienia wszystkich okoliczności faktycznych istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy wskutek naruszenia przepisów postępowania, które mogło mieć wpływ na wynik sprawy, tj.:

a/ art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 328 § 2 k.p.c. poprzez niewyjaśnienie podstawy faktycznej i prawnej wyroku w jego uzasadnieniu i, w efekcie, uniemożliwienie dokonania jego kontroli instancyjnej w zakresie oceny dowodów przeprowadzonych przez Sąd Okręgowy pod kątem występowania okoliczności świadczących o tym, że względy słuszności przemawiają za zasadnością powództwa powoda;

b/ art. 232 k.p.c. w zw. z art. 6 k.c. poprzez uznanie, że są spełnione przesłanki zasądzenia na rzecz powoda tzw. świadczenia wyrównawczego, podczas gdy powód ich nie udowodnił; co doprowadziło w konsekwencji do naruszenie prawa materialnego, tj. art. 764³ § 1 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie.

Skarżący wniósł o dopuszczenie dowodu z uzupełniającego przesłuchania powoda, na okoliczność otrzymania przez niego odpłaty pieniężnej od spółki (...) w związku z wypowiedzeniem porozumienia, który cofnął na pierwszej rozprawie apelacyjnej.

W konkluzji skarżący wniósł o zmianę wyroku w całości i oddalenie powództwa w całości, a także zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych za obydwie instancje, alternatywnie wniósł o uchylenie wyroku w całości i przekazanie sprawy sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania.

Powód wnosił o oddalenie apelacji i rozstrzygnięcie o kosztach postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja jest zasadna. Na podzielenie zasługuje zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. Sąd I instancji przyjął, analizując przedmiotowe porozumienie oraz dowody osobowe, że powoda z pozwanym łączyła umowa agencyjna, choć pozwany twierdził, że była to umowa podwykonawstwa. Sąd I instancji wykluczył taką możliwość, odwołując się do

zakresu czynności, jakimi zajmował się powód, niezmienionym – wedle Sądu - w stosunku do zakresu obowiązków wynikających z umowy ze spółką przejętą przez pozwanego oraz do charakteru wynagrodzenia – prowizyjnego. Jeśli chodzi o pierwszą z tych kwestii, w ocenie Sądu Apelacyjnego sam zakres czynności wykonywanych przez powoda na podstawie przedmiotowego porozumienia nie wyklucza umowy innej niż umowa agencyjna, w tym wskazanej przez pozwanego umowy podwykonawstwa. Ta ostatnia jest wprawdzie nieskodyfikowana w odniesieniu do umowy agencyjnej, jednak odwołując się do często stosowanych w obrocie gospodarczym umów podwykonawstwa przy umowach o dzieło i o roboty budowlane zauważyć trzeba, że co do zasady nie ma przeszkód prawnych, by podwykonawca wykonywał te same czynności, co wykonawca główny, np. dzieląc się w ten sposób zamówieniem, bądź zastępując częściowo wykonawcę głównego.

Umowa agencyjna należy do umów opierających się na szczególnym zaufaniu, dlatego też agent zasadniczo powinien swoje czynności wykonywać osobiście. Struktura organizacyjna często bardzo rozległego przedsiębiorstwa agencyjnego zmusza do przyznania agentowi prawnej możliwości posługiwania się w poszczególnych czynnościach substytutami czy też pomocnikami. Ogólne czynności kierownicze i koordynacyjne muszą należeć do samego agenta, nie ma przeszkód, by agent wyręczał się innymi osobami przy czynnościach biurowych, organizacyjnych, przygotowawczych itp. (wyrok SN z dnia 2 października 1969 r., I PR 246/69, OSNCP 1970 nr 7 – 8, poz. 138). Wobec nieuregulowania w przepisach dotyczących umowy agencyjnej dopuszczalności wyręczenia się inną osobą w zakresie czynności zasadniczych konieczne jest uwzględnienie per analogiam art. 738 k.c. W przypadku agenta – przedstawiciela zagadnienie dopuszczalności wyręczenia się przez niego substytutem w zakresie udzielonego pełnomocnictwa należy rozpatrywać w kontekście art. 106 k.c. (tak: Tadeusz Wiśniewski Komentarz do art. 758 Kodeksu cywilnego, lex.online.wolterskluwer.pl). Zgodnie z art. 738 § 1 k.c. przyjmujący zlecenie może powierzyć wykonanie zlecenia osobie trzeciej tylko wtedy, gdy to wynika z umowy lub ze zwyczaju albo gdy jest do tego zmuszony przez okoliczności. W wypadku takim obowiązany jest zawiadomić niezwłocznie dającego zlecenie o osobie i o miejscu zamieszkania swego zastępcy i w razie zawiadomienia odpowiedzialny jest tylko za brak należytej staranności w wyborze zastępcy.

Zatem przy założeniu, że spółka (...) była agentem pozwanego dopuszczalne było powierzenie przez niego wykonywania tej umowy częściowo osobie trzeciej, np. powodowi. Taki wniosek można wywieść z zapisów przedmiotowego porozumienia, nie ma także wątpliwości – w świetle niekwestionowanych w tej części ustaleń faktycznych, znajdujących potwierdzenie w zeznaniach członków zarządu pozwanego i R. N. (2), że inicjatywa zawarcia porozumienia z powodem wyszła od strony pozwanej i nastąpiło to z pełną jej akceptacją. Zatem jest oczywiste, że przed zawarciem porozumienia agent – spółka (...) i pozwany uzgodnili tę kwestię. Tym samym powierzenie przez spółkę (...) określonych czynności powodowi w ramach umowy agencyjnej łączącej tę spółkę z pozwanym było dopuszczalne.

Jeśli zaś chodzi o wynagrodzenie powoda, z porozumienia wynika, że spółka (...) miała się dzielić z powodem połową czystego zysku wypracowanego w filii prowadzonej przez tę spółkę (pkt 5.1 porozumienia), a zatem, że najpierw wynagrodzenie miała otrzymywać od pozwanego spółka (...), a dopiero w dalszej kolejności miała się rozliczać z powodem. Tak też przedstawił to świadek R. N. (2) (k 101). Wysokość tego wynagrodzenia była w istocie niezależna od działań powoda, bowiem porozumienie wprowadzało sztywny podział prowizji, bez względu na to, jaka jej część została wypracowana przez powoda, a jaka przez spółkę (...). Zatem sposób obliczania wynagrodzenia powoda i jego wypłaty – przez spółkę (...) – przeczy tezie, jakoby porozumienie stanowiło umowę agencyjną stron procesu.

Wynagrodzenie agenta zależy generalnie od wyników jego pracy – zasadą jest wynagrodzenie prowizyjne – art. 758¹ § 1 i 2 k.c. Sąd Apelacyjny dostrzega, że wynagrodzenie w porozumieniu nie jest wprost zależne od efektów działań podjętych samodzielnie przez spółkę (...), jednak ukształtowanie relacji pomiędzy tą spółką a powodem wskazuje na relację nadrzędności spółki (...) w stosunku do powoda – to spółka (...) prowadzi filię w T., a powód jedynie z nią współpracuje. Nie ma przeszkód, by w wewnętrznych relacjach pomiędzy tymi podmiotami wynagrodzenie było dzielone w równych częściach – wbrew stanowisku Sądu Okręgowego praktyka przy umowach o dzieło czy o roboty budowlane (np. przy zamówieniach publicznych) wskazuje, że takie rozwiązanie zdarza się w relacjach pomiędzy wykonawcą a podwykonawcą.

Nie sposób odmówić racji apelującej spółce, która odwołując się do zeznań K. O. i samego powoda, akcentuje okoliczność, że nie było jej zamiarem utrzymywanie dwóch agentów w T., bowiem prowadziłoby to do konkurencji cenowej między agentami i działało na niekorzyść pozwanej oraz że świadomość tę miał również powód, co podkreślił w swoich zeznaniach. Wiedział też, że pozwana ma już agenta w T., z którego nie chciała zrezygnować. Powyższe przeczy jego twierdzeniu, jakoby łączyła go z pozwaną umowa agencyjna, bowiem w świetle jego wypowiedzi o nieopłacalności utrzymywania dwóch agentów w T. po stronie pozwanej brak było racjonalnych przesłanek do zawarcia takiej umowy, a powodowi znane było to stanowisko. Sama nadzieja powoda na połączenie ze spółką (...) na równorzędnych prawach nie jest wystarczająca do przyjęcia, że pozwana zawarła z nim taką samą umowę jak ze spółką (...), bo zresztą nie jest sporne, iż umowy te były różnej treści. Nie ma więc uzasadnienia dla wniosku, że rozsądnie myśląc, powód pozostawał w przekonaniu, że wiąże go z pozwaną spółką umowa analogiczna jak umowa pozwanego ze spółką (...).

Z zeznań świadka R. N. (2) wynika zresztą jednoznacznie, że spółka (...) traktowała powoda jako swojego podwykonawcę, określając zakres jego obowiązków (logistyka, optymalizacja kosztów, nadzór nad działaniem przedstawicieli handlowych). Sąd Okręgowy przyjął zaś jako pewnik szerszy zakres obowiązków powoda, opierając się wyłącznie na jego zeznaniach i nie wyjaśniając, z jakich przyczyn zeznania R. N. (2) w tej mierze miałyby być niewiarygodne. Sąd Apelacyjny takich powodów nie dostrzega. Niewątpliwie świadek ten współpracuje z pozwaną, jednocześnie jednak przedstawienie przez niego innego niż podał zakresu obowiązków skarżącego – odpowiadającego zakresowi obowiązków agenta - mogłoby zwolnić reprezentowaną przez niego spółkę z ewentualnej odpowiedzialności wobec powoda za rozwiązanie umowy. Tymczasem wydaje się, że spółka (...) podjęła działania zmierzające do realizacji swoich obowiązków w zakresie wypłacenia odprawy.

To, że powód określił współpracę z tą spółką jako „coś na kształt spółki”, jest więc raczej projekcją jego oczekiwań niż odzwierciedleniem zasad rzeczywistej współpracy, zwłaszcza, że strona powodowa nie twierdziła, iż doszło do zawarcia umowy spółki. Nadto konstrukcji tej przeczy okoliczność, że spółka (...) i powód zawarli z pozwaną umowy o różnej treści. Nawet gdyby zresztą przyjąć, że spółka (...) i powód współpracowali ze sobą na zasadach zbliżonych do umowy spółki, to wobec faktu, iż współpracy tej nie sformalizowali, zawierając stosowną umowę, charakter tej współpracy miał znaczenie dla wewnętrznych relacji powoda ze spółką (...), nie zaś dla traktowania go jako równorzędnego ze spółką (...) agenta przez pozwaną.

Sporne porozumienie zostało ukształtowane w ten sposób, że określa wzajemne obowiązki powoda i spółki (...), jednak słusznie dostrzegł Sąd I instancji, że obowiązki pozwanej nie sprowadzają się wyłącznie do gwarancji spełnienia świadczeń przez spółkę (...) przy wypowiedzeniu umowy przez R. do 2010 r. i jednoczesnym wzroście o ponad 25 % marży oraz przejęcia obowiązku wypłaty odpraw w przypadku rozwiązania umowy między pozwanym a spółką (...). W pkt 15 porozumienia pozwany zaciągnął własne zobowiązanie, polegające na obowiązku zapłaty powodowi kwoty 100.000 zł przy przedterminowym rozwiązaniu porozumienia i jednoczesnym wzroście marży filii w T. o określony procent. Zatem Sąd Okręgowy prawidłowo potraktował pozwaną spółkę jako stronę umowy, co nie zmienia ostatecznej konkluzji o braku statusu agenta po stronie powoda.

Natomiast zgodnie z pkt 2 porozumienia spółka (...) została określona jako wyłączny dystrybutor pozwanej na terenie wyznaczonym dotychczasową strukturą organizacyjną pozwanej czyli w T., co powód w pełni zaakceptował. Jakkolwiek zgodzić się należy z Sądem Okręgowym, że spółka (...) była agentem pozwanej, to jednak zauważyć trzeba, że powód, będąc agentem (...) S.A., działał na podstawie umowy nazwanej dystrybucyjną. Brak jest więc podstaw do wniosku, że powód inaczej rozumiał to pojęcie w odniesieniu do spółki (...). Tym samym uznać trzeba, że akceptował fakt, że pozwaną reprezentuje w T. jedynie spółka (...), z którą nawiązał współpracę.

Jak wyżej wskazano, Sąd I instancji nadmierną wagę przypisał samemu charakterowi wynagrodzenia zastrzeżonego w porozumieniu. Istotnie jest to połowa prowizji wypracowanej przez całą filię, jednak zapis porozumienia w tym względzie nie wskazuje wbrew stanowisku Sądu I instancji, iż pozwana spółka dzieli prowizję na dwie części i połowę wypłaca powodowi. Biorąc pod uwagę ukształtowanie umowy – jako regulacji współpracy powoda ze spółką (...), nie zaś z pozwaną i zawarte w niej zobowiązanie powoda do świadczenia usług na rzecz spółki (...), postanowienie pkt

5.1. porozumienia należy rozumieć w ten sposób, że spółka (...) uzyska prowizję od pozwanej, po czym połowę z tej kwoty przekaże powodowi jako wynagrodzenie za jego usługi. Wynagrodzenie to nie jest powiązane w dodatku z liczbą umów zawartych z klientami w wyniku jego działań, lecz z marżą wypracowaną przez filię czyli na jego wysokość nie miałyby wpływu sytuacja, w której np. 80 % marży zostało uzyskane w wyniku starań spółki (...), a 20 % - powoda względnie odwrotnie.

W tym stanie rzeczy zasadna jest argumentacja strony pozwanej określająca przedmiotowe porozumienie jako umowę podwykonawstwa z tym zastrzeżeniem, że zapis pkt 15 porozumienia wskazuje na mieszany charakter umowy – pozwany zastrzegł dla powoda pewnego rodzaju kompensatę w przypadku wcześniejszego rozwiązania umowy i dobrych wyników całej filii. Tezie tej nie przeczy zakres faktycznych obowiązków powoda, który nawet jeśli pośredniczył w zawieraniu umów na rzecz i w imieniu pozwanej, to działał w ten sposób również na rzecz spółki (...) jako jej podwykonawca. Jednocześnie zapis pkt 15 porozumienia stanowi kolejny argument przemawiający przeciwko akceptacji twierdzenia o statusie powoda jako agenta pozwanej spółki. Przewidziane w nim świadczenie jest mu należne niezależnie od tego, ile zawarłby umów. Obowiązek pozwanej aktualizuje się bowiem również w przypadku wypracowania całej marży przez spółkę (...) i zerowym udziale powoda w powyższym. Wskazuje to na brak powiązania świadczeń na rzecz powoda, w tym wynagrodzenia, z liczbą bądź wartością umów, co stanowi prowizję w rozumieniu art. 758 § 2 k.c.

O charakterze umowy świadczą także zapisy pkt 11 – 13 porozumienia, stanowiące o odpowiadaniu, które powodowi miała wypłacić spółka (...) w przypadku wcześniejszego rozwiązania umowy. Skoro strony porozumienia uzgodniły takie świadczenie, a zobowiązaną do jego wypłacenia miała być spółka (...), przeczy to tezie o umowie agencyjnej łączącej powoda z pozwaną. Sąd I instancji nie wyjaśnił też, co słusznie dostrzegła skarżąca, jaki w takim razie stosunek umowny łączył powoda ze spółką (...). Jeśli zaś nie była to relacja wynikająca z umowy podwykonawstwa, nie da się logicznie wytłumaczyć zobowiązania tej ostatniej do wypłaty świadczenia w przypadku wcześniejszego rozwiązania umowy. Wprowadzenie do porozumienia postanowień o świadczeniach dla powoda za przedterminowe rozwiązanie umowy (odprawy, odszkodowanie za zakaz konkurencji) przemawia za przyjęciem, że powód nie działał jako agent pozwanej, lecz jako podwykonawca spółki (...) – jeśli spółka (...) miała powodowi zapłacić określone kwoty w następstwie przedterminowego rozwiązania umowy, brak jest uzasadnienia dla twierdzenia, iż z tego samego tytułu służyło mu jeszcze świadczenie wyrównawcze w stosunku do innego podmiotu, na rzecz którego bezpośrednio usług nie wykonywał. Byłoby to zresztą sprzeczne z zasadami współzycia społecznego – powód dublowałby świadczenia, które miałyby tę samą podstawę faktyczną. Udział pozwanej przy zawieraniu umowy o podwykonawstwo jest zrozumiały – chciała mieć wiedzę, kim i w jakim zakresie posłuży się jej agent, co nie jest równoznaczne z zawarciem przez pozwaną z powodem umowy agencyjnej.

O agencyjnym charakterze porozumienia nie świadczy zapis o zwrocie powodowi wydatków poniesionych przy jego realizacji w sytuacji, gdy wynagrodzenie nie było zależne od jego działań, lecz od działań punktu prowadzonego niewątpliwie przez spółkę (...).

Osobną kwestią jest rozwiązanie porozumienia. Dokonała go spółka (...). Sąd Okręgowy, nie dysponując zresztą dokumentem zawierającym powyższe oświadczenie (powód nie złożył go nawet na wezwanie Sądu Apelacyjnego), przyjął, że wypowiedziała umowę również w imieniu pozwanej, choć nie rozwinął tej myśli poprzez wskazanie, z czego wywodzi uprawnienie spółki (...) do działania w tym zakresie w imieniu pozwanej i z czego wywodzi, że spółka (...) w ogóle występowała w tym przypadku w imieniu pozwanej. Materiał dowodowy nie daje bowiem podstaw do takiego ustalenia, a znamienne jest, że Sąd I instancji nie powołał się na żaden dowód, który choćby pośrednio pozwalał na taką konstatację, zwłaszcza w kontekście zaprzeczenia pozwanej, jakoby udzielała spółce (...) takiego pełnomocnictwa względnie, by sama wypowiedziała powodowi umowę. Okoliczność, że spółka (...) działała w imieniu strony pozwanej jako jej pełnomocnik przy zawieraniu umów z klientami, nie wystarcza do ustalenia, że miała także pełnomocnictwo do rozwiązania umowy z powodem.

W tym miejscu odwołać się należy do praktyki zwłaszcza przy robotach budowlanych, gdzie umowy o podwykonawstwo nie rozwiązuje inwestor, choć jest gwarantem wynagrodzenia dla podwykonawcy. Nadto z pkt 15

porozumienia jasno wynika, że pozwana spółka przyjęła, że oświadczenie spółki (...) o rozwiązaniu umowy może zaktualizować jej obowiązki, zatem dla powstania roszczeń powoda wynikających z porozumienia, w tym wobec pozwanej, było ono wystarczające. Brak jest jednak uzasadnienia dla przyjęcia, by spółka (...) rozwiązała w imieniu pozwanej umowę agencyjną. Taka nie była bowiem zawarta. Nadto porównanie umowy łączącej pozwaną ze spółką (...) z przedmiotowym porozumieniem wskazuje na zupełnie inny zakres obowiązków pozwanej z nich wynikający (w umowie ze spółką (...) zobowiązuje się do dostarczania towaru, udostępnienia pomieszczeń, utrzymania dostępności towaru, w porozumieniu gwarantuje jedynie świadczenia spółki (...) na rzecz powoda i zobowiązuje się do opisanej wyżej kompensaty). Różny jest też zakres obowiązków spółki (...) w stosunku do zakresu obowiązków powoda, o czym poniżej.

Nie można zgodzić się ze stanowiskiem pozwanej, jakoby również spółka (...) nie była agentem pozwanej, bowiem zajmowała się wraz z powodem jedynie bieżącą obsługą osób będących już klientami pozwanej. Z zakresu obowiązków powoda w stosunku do spółki (...) wynika, że miał świadczyć usługi polegające m. in. na doprowadzaniu do zawierania umów wsparcia z klientami (...), wspomaganiu spółki (...) w sprzedaży towarów pozwanej i poszukiwaniu nowych rynków zbytu dla filii (...) prowadzonych przez spółkę (...) czy negocjowaniu z klientami (...) warunków handlowych i terminów płatności. Świadczy to pośrednio o zakresie obowiązków spółki (...), które były szersze niż bieżąca obsługa klientów pozwanej, a przesądza o nim umowa pozwanego ze spółką (...). Jakkolwiek nazwana została dystrybucyjną, to jednak obowiązki dystrybutora – zawieranie umów z klientami w imieniu i na rzecz pozwanego – wskazują, że był on agentem strony pozwanej. Okoliczność, że pozwana mogła zawierać umowy z klientami bez pośrednictwa osób trzecich, nie wyłącza korzystania przez nią z takiego pośrednictwa.

Jakkolwiek pozwana ma rację, wskazując, że z uzasadnienia zaskarżonego wyroku wynika, iż zdaniem Sądu I instancji istnieje dychotomiczny podział na umowy agencyjne i dystrybucyjne, co oczywiście nie jest słuszne, to z materiału dowodowego wynika, że spółka (...) pośredniczyła przy zawieraniu umów na rzecz i w imieniu pozwanej za wynagrodzeniem prowizyjnym. Są to essentialia negotii umowy agencyjnej zgodnie z art. 758 k.c.

Skuteczny okazał się zarzut naruszenia art. 65 § 2 k.c. Zgodnie z jego treścią w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Sąd Okręgowy skoncentrował się na zamiarze stron, który jednak zinterpretował wadliwie, a pominął całkowicie brzmienie umowy, co również jest sprzeczne z powyższą normą prawną, która nie pozwala na abstrahowanie od literalnego brzmienia kontraktu.

Na tle przepisu art. 65 k.c. przyjmuje się metodę kombinowaną wykładni oświadczeń zawartych w umowach. Stosowanie metody kombinowanej do oświadczeń woli obejmuje zasadniczo dwie fazy. W pierwszej fazie sens oświadczenia woli ustala się, mając na uwadze rzeczywiste ukonstytuowanie się znaczenia między stronami. Na tym etapie wykładni priorytetową regułą interpretacyjną oświadczeń woli składanych indywidualnym adresatom stanowi rzeczywista wola stron. Zastosowanie tej reguły wymaga wyjaśnienia, jak strony rzeczywiście rozumiały złożone oświadczenie woli, a w szczególności, jaki sens łączyły z użytym w oświadczeniu woli zwrotem lub wyrażeniem. W razie ustalenia, że były to te same treści myślowe, pojmowane zgodnie sens oświadczenia woli trzeba uznać za wiążące. Jeżeli natomiast okaże się, że strony nie przyjmowały tego samego znaczenia oświadczenia woli, konieczne jest przejście do drugiej fazy wykładni (obiektywnej), w której właściwy dla prawa sens oświadczenia woli ustala się na podstawie przypisania normatywnego, czyli tak, jak adresat sens ten zrozumiał i rozumieć powinien. Za wiążące uznać trzeba w tej fazie wykładni takie rozumienie oświadczenia woli, które jest wynikiem starannych zabiegów interpretacyjnych adresata. Decydujący jest normatywny punkt widzenia odbiorcy, który z należyłą starannością dokonuje wykładni zmierzającej do odtworzenia treści myślowych osoby składającej oświadczenie woli. Przeważa tu zatem ochrona zaufania odbiorcy oświadczenia woli nad wolą, a ściślej nad rozumieniem nadawcy. Nadawca bowiem formułuje oświadczenie i powinien uczynić to w taki sposób, aby było ono zgodnie z jego wolą rozumiane przez odbiorcę. Wykładnia obiektywna sprzyja pewności stosunków prawnych, a tym samym i pewności obrotu prawnego (tak: wyrok Sądu Apelacyjnego w Gdańsku z dnia 6 sierpnia 2015 r., V ACa 415/14, LEX nr 1842251).

Sąd Najwyższy przyjął tzw. kombinowaną metodę wykładni na tle art. 65 k.c. w uchwale 7 sędziów z dnia 29 czerwca 1995 r., III CZP 66/95 (OSNC 1995/5/168). Wyrazem tego stanowiska są także późniejsze orzeczenia, np. wyrok Sądu

Najwyższego z dnia 21 listopada 1997 r., I CKN 825/97, OSNC 1998/5/85 i z dnia 20 maja 2004 r., II CK 354/03, OSNC 2005/5/91, Biul.SN 2004/12/7, M.Prawn. 2005/13/655).

W wyroku z dnia 23 października 2015 r., V CSK 83/15 (LEX nr 1929879) Sąd Najwyższy stanął na stanowisku, że to, jak strony, składając oświadczenie woli, rozumiały je można wykazywać zarówno za pomocą dowodu z przesłuchania stron, jak i innych środków dowodowych. Dla ustalenia, jak strony rzeczywiście pojmowały oświadczenie woli w chwili jego złożenia może mieć znaczenie także ich postępowanie po złożeniu oświadczenia, np. sposób wykonania umowy (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17 lutego 1998 r., I PKN 532/97, OSNAPiUS 1999/3/81). Prowadzeniu wszelkich dowodów w celu ustalenia, jak strony rzeczywiście rozumiały pisemne oświadczenie woli nie stoi na przeszkodzie norma art. 247 k.p.c. Dowody zgłaszane w tym wypadku nie są bowiem skierowane przeciwko osnowie lub ponad osnowę dokumentu, a jedynie służą jej ustaleniu w drodze wykładni (por. orzeczenia Sądu Najwyższego: z dnia 18 września 1951 r., C 112/51, OSN 1952/3/70 i z dnia 4 lipca 1975 r., III CRN 160/75 OSPiKA 1977/1/6).

Sąd Najwyższy podkreślił, że wyrażane niekiedy zapatrywanie, że nie można uznać prawnej doniosłości znaczenia nadanego oświadczeniu woli przez same strony, gdy odbiega ono od jasnego sensu oświadczenia woli wynikającego z reguł językowych nawiązuje do niemającej oparcia w art. 65 k.c., anachronicznej koncepcji wyrażonej w paremii clara non sunt interpretanda. Najnowsze gruntowne wypowiedzi nauki prawa cywilnego odrzuciły tę koncepcję. Zerwał z nią także Sąd Najwyższy w kilku orzeczeniach wydanych w ostatnich latach (por. wyroki: z dnia 21 listopada 1997 r., I CKN 825/97, OSNC 1998/5/81, z dnia 8 czerwca 1999 r., II CKN 379/98, OSNC 2000/1/10, z dnia 7 grudnia 2000 r., II CKN 351/00, OSNC 2001/6/95, z dnia 30 stycznia 2004 r., I CK 129/03, LEX nr 457759, z dnia 25 marca 2004 r., II CK 116/03, LEX nr 453645 i z dnia 8 października 2004 r., V CK 670/03, OSNC 2005/9/162).

Zacieśnienie wykładni tylko do „niejasnych” postanowień umowy - jak wyjaśnił Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 25 marca 2004 r., II CK 116/03 - miałyby oparcie w art. 65 k.c., gdyby uznawał on za wyłącznie doniosłe takie znaczenie umowy, jakie wynika z reguł językowych. Jednak przepis art. 65 § 2 k.c. dopuszcza taką sytuację, w której właściwy sens umowy ustalony przy zastosowaniu wskazanych w nim dyrektyw będzie odbiegał od jej „jasnego” znaczenia w świetle reguł językowych. Proces interpretacji umów może się zatem zakończyć ze względu na jej „jasny” sens dopiero wtedy, gdy treść umowy jest „jasna” po zastosowaniu kolejnych reguł wykładni.

Jeżeli okaże się, że strony różnie rozumiały treść złożonego oświadczenia woli, to za prawnie wiążące - zgodnie z kombinowaną metodą wykładni - należy uznać znaczenie oświadczenia woli ustalone według wzorca obiektywnego. W tej fazie wykładni potrzeba ochrony adresata oświadczenia woli, przemawia za tym, aby było to znaczenie oświadczenia, które jest dostępne adresatowi przy założeniu - jak określa się w doktrynie i judykaturze (por.: uchwała Sądu Najwyższego z dnia 29 czerwca 1995 r., III CZP 66/95, OSNC 1995/12/168) - starannych z jego strony zabiegów interpretacyjnych. Na ochronę zasługuje bowiem tylko takie zaufanie adresata do znaczenia oświadczenia woli, które jest wynikiem jego starannych zabiegów interpretacyjnych. Potwierdza to nakaz zawarty w art. 65 § 1 k.c., aby oświadczenia woli tłumaczyć tak, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których zostało złożone, zasady współzycia społecznego i ustalone zwyczaje.

Ustalając powyższe znaczenie oświadczenia woli, należy zacząć od sensu wynikającego z reguł językowych, z tym, że przede wszystkim należy uwzględnić zasady, zwroty i zwyczaje językowe używane w środowisku, do którego należą strony, a dopiero potem ogólne reguły językowe. Trzeba jednak przy tym mieć na uwadze nie tylko interpretowany zwrot, ale także jego kontekst. Dlatego nie można przyjąć takiego znaczenia interpretowanego zwrotu, który pozostawałby w sprzeczności z pozostałymi składnikami wypowiedzi. Klóciłoby się to bowiem z założeniem o racjonalnym działaniu uczestników obrotu prawnego.

Przy wykładni oświadczenia woli należy - poza kontekstem językowym - brać pod uwagę także okoliczności złożenia oświadczenia woli, czyli tzw. kontekst sytuacyjny (art. 65 § 1 k.c.). Obejmuje on w szczególności przebieg negocjacji (por.: wyrok Sądu Najwyższego z dnia 3 września 1998 r., I CKN 815/97, OSNC 1999/2/38), dotychczasowe doświadczenie stron (por.: wyrok Sąd Najwyższego z dnia 4 lipca 1975 r., III CRN 160/75, OSP 1977/1/6), ich status (wyrażający się np. prowadzeniem działalności gospodarczej).

Niezależnie od tego z art. 65 § 2 k.c. wynika nakaz kierowania się przy wykładni umowy jej celem. Nie jest konieczne, aby był to cel uzgodniony przez strony, wystarczy - przez analogię do art. 491 § 2, art. 492 i 493 k.c. - cel zamierzony przez jedną stronę, który jest wiadomy drugiej. Należy podzielić pogląd, że także na gruncie prawa polskiego, i to nie tylko w zakresie stosunków z udziałem konsumentów (art. 385 § 2 k.c.), wątpliwości należy tłumaczyć na niekorzyść strony, która zredagowała umowę. Ryzyko wątpliwości wynikających z niejasnych postanowień umowy, nie dających usunąć się w drodze wykładni, powinna bowiem ponieść strona, która zredagowała umowę.

Kierując się powyższymi wytycznymi, rzeczą Sądu Okręgowego było w pierwszej kolejności zbadanie literalnego brzmienia porozumienia. Jak wyżej wskazano, analiza ta nie prowadzi do wniosków wyprowadzonych przez Sąd I instancji, z czego chyba sam Sąd zdawał sobie sprawę, ponieważ skupiając się na celu umowy i zgodnym zamiarze jej stron, w zasadzie pominął jej treść.

Jednak zamiar ten również ocenił błędnie. Nie budzi bowiem wątpliwości, że w interesie pozwanej nie było zawieranie umowy agencyjnej z powodem i pozwana takich planów nie miała. Dysponowała już w T. przedstawicielem w osobie spółki (...), a jej celem było zatrzymanie klientów (...) S.A., utrzymanie współpracy z warsztatami, z którymi kooperował powód i przejęcie rynku części do samochodów japońskich w miejsce (...) S.A. Dlatego zależało jej na zawarciu umowy z powodem. Natomiast – co dostrzegł sam powód – nie chodziło o współpracę na zasadach równorzędnych, jak w przypadku spółki (...). Jakkolwiek można różnie oceniać postawę pozwanej w kategoriach etycznych, to jednak brak jest materiału dowodowego wskazującego, by jej wolą było nawiązanie z powodem stosunku agencyjnego.

Pogląd Sądu I instancji, że kształt porozumienia miał na celu obejście zapisów o świadczeniu wyrównawczym, jest nieuprawniony, chyba że rozumieć go w ten sposób, iż pozwana, nie mając zamiaru zawarcia umowy agencyjnej, nie miała też zamiaru być podmiotem roszczenia o świadczenie wyrównawcze, co jest oczywiste. Nie jest to jednak równoznaczne z obejściem prawa.

Jak wyżej zaznaczono, jej udział przy zawieraniu porozumienia porównać należy do udziału inwestora przy zawieraniu umowy o podwykonawstwo przy robotach budowlanych, gdzie inwestorowi może zależeć wręcz na zawarciu umowy z konkretnym podwykonawcą, co nie oznacza zawarcia innej umowy niż o podwykonawstwo.

Powód zgodził się na zawarcie porozumienia w opisanym wyżej brzmieniu, a był przedsiębiorcą, znającym – jak wynika z niniejszego procesu – cechy umowy agencyjnej, nie zaś konsumentem wymagającym szczególnej ochrony w relacji z przedsiębiorcą. Zatem przyjąć należy, że związanie się przez niego umową we wspomnianym kształcie było świadome. Nie powoływał się na brak swobody kontraktowej czy pozorność porozumienia, kryjącego w istocie inną umowę. W tym stanie rzeczy rozumowanie Sądu Okręgowego polegające na zakwestionowaniu w istocie treści porozumienia z odwołaniem się wyłącznie do zgodnego zamiaru stron nie może się ostać.

Podkreślić przy tym trzeba, że powód akcentował znaczenie spółki ze spółką (...), do stworzenia której nie doszło. Jednocześnie zdecydował się na zawarcie umowy ze spółką (...), obligującej go do świadczenia na rzecz tej spółki w zamian za świadczenia finansowe ze strony tej spółki, przy czym zabezpieczył się przed wcześniejszym rozwiązaniem umowy spółki, zastrzegając dla siebie odpłatność – płatną nie przez pozwaną, lecz przez spółkę (...). Rozumiał więc różnicę pomiędzy umową, jaka wcześniej wiązała go z (...) S.A., a porozumieniem.

Być może zamiar stron przed zawarciem porozumienia, na etapie negocjacji, nie był zgodny (pозwana chciała wykorzystać wiedzę i kontakty powoda bez wiązania się z nim umową agencyjną, powód chciał utrzymać swój status quo), jednak skoro strony i spółka (...) podpisały porozumienie o określonej treści, uznać trzeba, że zamiar ten uzgodniły. Brak jest dowodów, że zamiar strony pozwanej uległ zmianie, w szczególności przeczy temu wymienione porozumienie.

Zatem logicznym jest wniosek, że to powód dostosował swoje oczekiwania do proponowanej umowy. Niewątpliwie zobowiązał się w niej do świadczenia usług na rzecz spółki (...). Jeśli powód w ramach realizacji porozumienia działał na rzecz i w imieniu pozwanej, to czynił to jako podwykonawca spółki (...).

Poza powyższymi wywodami potwierdza tę okoliczność fakt, że powód wystąpił o wypłacenie odprawy przez spółkę (...). Jeśli bowiem łączyła go umowa agencyjna z pozwaną, z którą wiązało się roszczenie o świadczenie wyrównawcze, nielogiczne jest występowanie z roszczeniem wobec spółki (...). Poza tym powód, nawet nie próbował wyjaśnić charakter relacji umownej powoda z tą ostatnią (podobnie zresztą Sąd I instancji).

Zasadne są też zarzuty ewentualne. Słusznie skarżąca zarzuca naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. w związku z art. 328 § 2 k.p.c. oraz art. 232 k.p.c. w związku z art. 6 k.c.

W świetle art. 764³ § 1 k.c. powstanie prawa agenta do świadczenia wyrównawczego uzależnione jest od łącznego spełnienia wskazanych tam przesłanek. Należą do nich: 1) rozwiązanie umowy agencyjnej; 2) pozyskanie przez agenta w czasie trwania agencji nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami; 3) czerpanie przez dającego zlecenie nadal znacznych korzyści z umów z tymi klientami, czyli z klientami pozyskanymi przez agenta lub dotychczasowymi, ale w odniesieniu do których agent doprowadził do istotnego wzrostu obrotów (por. wyrok SA w Poznaniu z dnia 18 lipca 2007 r., I ACa 415/07, LEX nr 370769, zgodnie z którym roszczenie o świadczenie wyrównawcze uzasadnia łączne spełnienie czterech przesłanek wskazanych w art. 764³ k.c. na temat oceny przesłanek powstania prawa agenta do świadczenia wyrównawczego – zob. wyrok SN z dnia 27 stycznia 2012 r., I CSK 211/11, LEX nr 1147728, a także wyrok SN z dnia 29 września 2011 r., IV CSK 650/10, LEX nr 1108817). Z brzmienia przepisu art. 764³ k.c. wynika jednak, że zaistnienie wskazanych przesłanek warunkuje powstanie prawa do świadczenia wyrównawczego, ale nie jest jeszcze jednoznaczne z powstaniem po stronie agenta roszczenia o to świadczenie. Ma ono charakter warunkowy. Ostatnia przesłanka, a zarazem warunek wynikający ex lege, od którego zależy nabycie przez agenta roszczenia o świadczenie wyrównawcze, wyraża się w tym, że biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności (zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów ze wskazanymi wyżej klientami), za powstaniem tego roszczenia przemawiają względy słuszności.

Tymczasem z uzasadnienia zaskarżonego wyroku nie wynika, na czym polegały przesłanki roszczenia poza pierwszą z nich. Co do drugiej i trzeciej Sąd Okręgowy sprowadził swoje rozważania do stwierdzenia, że w filii w T. marża wzrosła w 2008 r. dwukrotnie, tyle że marżę tę wypracowywał nie tylko powód (albo może nawet nie głównie powód), ale także spółka (...). W tym miejscu odwołać się trzeba do wypowiedzi biegłej sądowej, która stwierdziła, że jej wyliczenie (k 397) dotyczy przychodów (...) w 2009 r. od klientów nie tylko pozyskanych przez powoda, ale wszystkich klientów filii w T. (k 633), zatem zakres ewentualnego dalszego korzystania przez pozwaną z umów z klientami pozyskanymi przez powoda nie jest znany. W istocie Sąd Okręgowy oparł się na zestawieniu powoda, stanowiącym jedynie dokument prywatny korzystający z domniemania autentyczności (art. 245 k.p.c.). Prawdziwość zawartych w nim treści została zakwestionowana przez pozwaną na tyle skutecznie, że Sąd I instancji prowadził szeroko zakrojone postępowanie dowodowe. Tymczasem dla uwzględnienia żądania zasądzenia świadczenia wyrównawczego, o którym mowa w art. 764³ k.c., nie wystarcza samo istnienie kręgu klientów pozyskanych przez agenta, lecz konieczne jest ustalenie, że dający zlecenie nadal czerpie korzyści z tego tytułu (wyrok SN z dnia 8 listopada 2005 r., I CK 207/2005, OSNC 2006, nr 9, poz. 150).

Wbrew pogładowi skarżącej tak lakoniczne skwitowanie powyższej kwestii nie oznacza nierozpoznania istoty sprawy, bowiem Sąd Okręgowy jednoznacznie wypowiedział się co do wzrostu obrotów z klientami. Natomiast słusznie zauważa apelująca, że nie jest to równoznaczne z przyjęciem związku przyczynowego między działaniami powoda a tym wzrostem w sytuacji, gdy pozwana, przejmując (...) S.A., przejęła także jej bazę klientów, zatem jej obroty siłą rzeczy wzrosły, a zagadnieniem do rozważenia jest, jaki był w tym udział powoda, czego ostatecznie Sąd I instancji nie wyjaśnił mimo posiłkowania się opinią biegłego sądowego. Sam zresztą, dostrzegając potrzebę wydania wyroku wstępnego, zaznaczył konieczność kontynuowania postępowania dowodowego.

Niewątpliwie między działaniami agenta a korzyściami uzyskanymi przez zamawiającego winien zachodzić normalny związek przyczynowy, co wprost wynika z brzmienia art. 764³ k.c. Tymczasem marża była wypracowana przez całą filię w T., a nie tylko przez powoda, a nadto rację ma pozwany, że okoliczność ta była związana z przejęciem (...) S.A., a więc także bazy klientów tej firmy, co potwierdził słuchany w charakterze strony W. T.. Słusznie dostrzega skarżąca, że Sąd I instancji wywiódł z nich wniosek, iż dla pozwanej zbędne było zawieranie z powodem umowy agencyjnej, jednak niedanie wiary powyższym zeznaniom z tej tylko przyczyny było nieuprawnione. Przeciwnie – zeznania te winny Sądowi I instancji posłużyć do oceny zamiaru pozwanej w rozumieniu art. 65 § 1 k.c.

Wreszcie rację ma skarżąca, podnosząc, że świadczenie wyrównawcze jest płatne agentowi, gdy wymagają tego szczególne względy. Sąd I instancji w ogóle ich nie wskazał. Trudno je zaś znaleźć, uwzględniając okoliczność, że umowa zabezpieczała interesy powoda w przypadku jej przedterminowego rozwiązania (odprawa, odszkodowanie z tytułu zakazu konkurencji), na które powód przystał, a tym samym oszacował zakres niezbędnej kompensaty utraty przez niego wynagrodzenia.

W konsekwencji zasadny był zarzut naruszenia art. 764³ § 1 k.c.

Powyższe uzasadniało zmianę wyroku poprzez oddalenie powództwa. W konsekwencji wyrok utracił cechy wyroku wstępnego, co z kolei oznaczało konieczność rozstrzygnięcia o kosztach procesu w I instancji. Podstawą orzeczenie w tej mierze był art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w związku z art. 108 § 1 k.p.c.

Z tych względów Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji wyroku na mocy art. 386 § 1 k.p.c. i art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w związku z art. 108 § 1 k.p.c. W skład kosztów postępowania apelacyjnego weszły: opłata od apelacji (60.000 zł) i wynagrodzenie pełnomocnika pozwanego obliczone od wartości przedmiotu zaskarżenia według stawki minimalnej (5.400 zł).

Marta Szerel Dorota Markiewicz Anna Strączyńska