



Sygn. akt I CSK 251/17

WYROK
W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 31 stycznia 2018 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Monika Koba (przewodniczący)
SSN Mirosław Bączyk (sprawozdawca)
SSN Grzegorz Misiurek

Protokolant Beata Rogalska

w sprawie z powództwa A. O.
przeciwko Poland W. spółce z o.o. w W.
o zapłatę,
po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 24 stycznia 2018 r.,
skargi kasacyjnej strony pozwanej od wyroku Sądu Apelacyjnego w W.
z dnia 30 września 2016 r.,

oddala skargę kasacyjną.

UZASADNIENIE

Powódka A. O. wnosila o zasądzenie od strony pozwanej - Poland W. spółce z o.o. kwoty 89.656,44 zł z odsetkami od kwot wyszczególnionych w pozwie. Roszczenie to wywodziła z łączącej strony umowy z dnia 1 marca 2012 r. Sąd Okręgowy zasądził w postępowaniu upominawczym dochodzoną należność z odpowiednimi odsetkami od kwot wskazanych w wyroku po dokonaniu następujących ustaleń faktycznych.

W dniu 1 marca 2011 r. strony zawarły umowę reprezentacji i pośrednictwa handlowego, a następnie podobną umowę w dniu 1 marca 2012 r. W umowie tej zastąpiono wszystkie poprzednie ustalenia, przy czym uprawnienia i obowiązki stron były tożsame. Obowiązki powódki uregulowano w § 1 umowy. Przed zawarciem umowy powódka była zobowiązana przedstawiać w formie pisemnej lub elektronicznej zamówienia dotyczące danych rejestrowych potencjalnego kontrahenta, proponowane ceny leasingu pracowniczego oraz warunki przyszłego kontraktu, a także informacje techniczne niezbędne do wykonania kontraktu, w szczególności informacje dotyczące wymagań, jakie powinny spełniać pracownicy objęci leasingiem pracowniczym. Do obowiązków powódki należało bieżące przedstawienie pozwanej niezbędnych informacji handlowych, finansowych, prawnych oraz ofert i materiałów reklamowych.

W umowie przyjęto prowizję dla powódki w wysokości 5% od wartości netto kontraktów zawartych z jej pośrednictwem, do której doliczono podatek VAT. Podstawą obliczania prowizji była wartość netto według leasingu pracowniczego sprzedawanych za jej pośrednictwem kontrahentom francuskim i belgijskim, wyliczona jako iloczyn czasu pracy leasingowanych pracowników i stawki godzinowej netto, z wyłączeniem kosztów zakwaterowania i transport i szkoleń. Uprawnienie do prowizji powstawało w chwili podpisania kontraktu handlowego na usługi leasingu pracowniczego.

Umowy zostały zawarte na okres 12 miesięcy. W razie zawarcia umów za pośrednictwem powódki z niewypłacalnym kontrahentem pozwana mogła umowę rozwiązać ze skutkiem natychmiastowym, a pozwany kontrahent mógł obciążyć powódkę kosztami i zobowiązaniami finansowymi wynikającymi z niewypłacalności

kontrahenta (§ 5 ust. 3 umowy z 2012 r.). Za pośrednictwem powódki zawarto umowy leasingu pracowniczego m.in. z dwiema spółkami zagranicznymi, które po kilku miesiącach dobrej współpracy zaprzestały płatności na rzecz strony pozwanej. Ostatecznie spółki te zaprzestały płatności i w związku z tym pozwana poniosła szkodę w wysokości 183.982,30 zł. Powódka informowała stronę pozwaną o problemach płatniczych kontrahentów zagranicznych, monitorowała także płatności tych spółek.

W związku z zawarciem przez pozwaną spółkę umów z dwiema wspomnianymi wcześniej spółkami powódka wystawiła odpowiednie faktury obejmujące prowizję w wysokości wskazanej w pozwie.

W dniu 3 stycznia 2013 r. pozwana spółka odstąpiła od umowy z dnia 1 marca 2012 r. na podstawie § 5 ust. 3 tej umowy. Jednocześnie przedstawiła do potrącenia z należnością powódki z tytułu prowizji wierzytelność o naprawienie szkody w wysokości 133.982,30 zł.

Sąd Okręgowy zakwalifikował umowę łączącą strony jako umowę agencji (art. 758 k.c.). Zanalizował treść art. 761⁷ § 2 k.c., zawierającego klauzulę gwarancyjną del credere i stwierdził, że postanowienia § 5 ust. 3 umowy z 2012 r. nie odpowiadają treści tego przepisu. Uznał zatem tę klauzulę za sprzeczną z art. 761⁷ § 2 k.c. W konsekwencji powódka nie może odpowiadać za niewypłacalność klienta, ale nie oznacza to, że wykluczona zostaje jej odpowiedzialność kontraktowa jako agenta (art. 471 k.c.).

Sąd Okręgowy stwierdził, że powódce przysługiwała prowizja i była ona niezależna od należytego wykonania przez nią umowy agencji. Rozwiązanie umowy agencyjnej przez stronę pozwaną nie doprowadziło do pozbawienia agenta uprawnienia do żądania wynagrodzenia, dlatego powódka mogła domagać się prowizji za okres obowiązywania umowy. Jednocześnie Sąd Okręgowy stwierdził, że nie było podstaw do dokonania skutecznego potrącenia roszczenia o naprawienie szkody (art. 471 k.c., art. 498 k.c.). Nie można bowiem postawić powódce (jako agentowi) zarzutu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy agencyjnej.

Sąd Apelacyjny oddalił apelację strony pozwanej. Sąd ten podzielił stanowisko Sądu Okręgowego że strony w 2011 r. i 2012 zawarły umowy

agencyjne. Powódka była agentem samodzielnym, nie miał przy tym znaczenia jej wcześniejszy status pracownika strony pozwanej. Zakres uprawnień agenta w niektórych przypadkach może decydować o rozmiarze należnej agentowi prowizji. Sąd Apelacyjny także uznał postanowienia umowne zawarte w § 5 ust. 3 za niezgodne z bezwzględnie obowiązującym art. 761⁷ k.c. Swoboda umów została w tym przypadku naruszona i nie mieści się w formule art. 353¹ k.c. Przyjęciu skutków nieważności wspomnianych postanowień nie stoi na przeszkodzie to, że umowę agencji zawarły podmioty postępowania działający w porozumieniu, iż jeden z nich jako kontrahent przyjmie na siebie określoną w tym postanowieniu odpowiedzialność kontraktową. Powódka mogła jednak odpowiadać jedynie według ogólnych reguł tej odpowiedzialności.

W ocenie Sądu Apelacyjnego, na pewno nie doszło do uznania długu powódki wobec strony pozwanej, a uznanie takie nie mogłoby w ogóle spowodować powstania wzajemnej wierzytelności pozwanej wobec powódki. W rezultacie oświadczenie pozwanej o przedstawieniu potrącenia nieistniejącej wierzytelności nie mogło prowadzić do skutecznego skorzystania z zarzutu potrącenia (art. 498 k.c.). Strona pozwana nie udowodniła tego, że doszło do niewykonania lub nienależytego wykonania umów agencyjnych przez powódkę, a także szkody mogącej wynikać ze wskazanych uchybień.

W skardze kasacyjnej strony pozwanej podniesiono zarzuty naruszenia tylko przepisów prawa materialnego: art. 65 § 1 i § 2 k.p.c. w zw. z § 5 ust. 1 umów z dnia 1 marca 2011 r. i z dnia 11 marca 2012 r. o reprezentacji i pośrednictwie handlowym; art. 58 § 1 k.c.; art. 353¹ k.c. i art. 354 k.c.; art. 761⁷ § 1 i § 2 k.c.; art. 471 k.c. i art. 498 § 1 k.c.

Skarżący wnosił o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi drugiej instancji do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

1. W rozpoznawanej sprawie nie podniesiono zarzutów naruszenia przepisów postępowania cywilnego, skupiono się natomiast na zarzutach naruszenia przepisów prawa materialnego. Sąd Najwyższy związany jest ustaleniami faktycznymi dokonanymi przez Sądy meriti (art. 393³ § 3 k.p.c.). Konstatacja ta ma istotne znaczenie dla oceny wystąpienia roszczenia

odszkodowawczego strony pozwanej wobec powódki, które przedstawione zostało do potrącenia z należnością tej powódki jako agenta (art. 498 k.c.).

2. W sprawie przesądzono, że zawarta w dniu 1 marca 2012 r. „umowa reprezentacji i pośrednictwa handlowego” jest umową agencji (art. 768 k.c.). Ustalono, że powstanie roszczenia agenta (powódki) o zapłatę prowizji agencyjnej nie było uzależnione od należytego wykonania zobowiązania wynikającego z umowy agencji. Powódka pośredniczyła między zlecającym (pozwanym) i jego kontrahentem w zakresie zawierania „kontraktów handlowych na usługi leasingu pracowniczego” i uzyskiwała uprawnienie do zapłaty prowizji agencyjnej (w wysokości 5%) od „chwili podpisania kontraktu” (zawarcia umowy w wykonaniu czynności agenta; § 3 ust. 1 i ust. 5 umowy z 2012 r.) Zapłata prowizji następowała w całości lub sukcesywnie w miarę realizacji kontraktu z otrzymanej przez zlecającego zapłaty za dostarczone usługi (§ 3 ust. 7 umowy).

W toku postępowania powstała kwestia właściwej interpretacji postanowienia § 5 ust. 3 umowy agencyjnej. Zgodnie z tym postanowieniem, „w przypadku zawarcia umowy za pośrednictwem reprezentanta (agenta) z niewypłacalnym kontrahentem zleceniodawca może rozwiązać umowę ze skutkiem natychmiastowym i (lub obciążyć reprezentanta wszelkim kosztami i zobowiązaniami finansowymi wynikającymi z niewypłacalności kontrahenta”.

Sąd Apelacyjny - dzieląc wykładnię przyjętą przez Sąd Okręgowy - stwierdził, że postanowienie to należy uznać za nieważne jako sprzeczne z bezwzględnie obowiązującym przepisem art. 761⁷ k.c., przewidującym regulację prawną tzw. prowizji del credere. Przewidziano w nim możliwość zastrzeżenia na rzecz agenta dodatkowej prowizji (szczególnej) w związku z przyjęciem przez niego odpowiedzialności za wykonanie zobowiązania przez osobę trzecią (kontrahenta zlecającego; s. 14 uzasadnienia zaskarżonego postanowienia). Jednocześnie Sąd Apelacyjny rozważał odpowiedzialność kontraktową (odszkodowawczą) powódki (agenta) według zasad ogólnych (art. 471 k.c. i stwierdził, że nie można jej przypisać naruszenia obowiązków kontraktowych „w zakresie sprowadzenia sytuacji finansowych dwóch podmiotów, które po kilku miesiącach współpracy ze zlecającym odmówiły płatności i stały się niewypłacalne”, (spółki – F. i C. S.A., s. 10-11 i 16 uzasadnienia zaskarżonego wyroku). Nie

powstały też inne przesłanki odpowiedzialności odszkodowawczej agenta i brak było podstaw do skutecznego przedstawienia roszczenia odszkodowawczego strony pozwanej do potrącenia z wierzytelnością prowizyjną agenta (art. 498 k.c.)

W skardze kasacyjnej pozwanego prezentowano stanowisko, zgodnie z którym postanowienie § 5 ust. 3 umowy przewidują w istocie skuteczną klauzulę umowną. Tworzy ona odpowiedzialność agenta o charakterze gwarancyjnym. Chodzi tu bowiem o „dodatkową klauzulę gwarancyjną za wypadek gwarancyjny, którym jest koszt realizowania umowy z niewypłacalnym klientem”. Co więcej, § 5 ust. 3 umowy nie jest niezgodny - wbrew stanowisku Sądu Apelacyjnego - z art. 761⁷ k.c., ponieważ „dotyczy innego zakresu odpowiedzialności niż normatywny zbiór przepisu ustawowego” (s. 10 skargi kasacyjnej). Według skarżącego, taka klauzula gwarancyjna może tworzyć równoległy do stosunku agencyjnego stosunek obligacyjny, którego treść nie narusza postanowień dotyczących kodeksowej prowizji *del credere*. Ten równoległy stosunek obligacyjny tworzy odpowiedzialność agenta opartą na innych przesłankach niż odpowiedzialność odszkodowawcza agenta według zasad ogólnych (art. 471 k.c.; s. 11 uzasadnienia zaskarżonego wyroku).

W ocenie Sądu Najwyższego, podstawę znaczenie ma wykładnia treści § 5 ust. 3 umowy z 2012 r. przy uwzględnieniu jej pozostałych postanowień. W § 1 ust. 1 umowy, w którym wyszczególniono obowiązki agenta, wspomina się m.in. o powinności sprawdzania wypłacalności potencjalnych kontrahentów” i powinności „kontraktowania prawidłowej realizacji kontraktów przez kontrahenta, a w szczególności terminowej płatności”. Oznacza to, że na powodowej agentce ciążył obowiązek odpowiedniej selekcji przyszłych kontrahentów zlecającego z punktu widzenia ich możliwości wykonywania zawartych umów (ich możliwości płatniczych). W § 5 ust. 3 umowy nie zamieszczono zatem nowego, oryginalnego juretycznie obowiązku agenta, lecz powinność ta została skorelowana z katalogiem obowiązków tego podmiotu wyszczególnionych w § 1 umowy. Przemawia za tym nie tylko zbieżność terminologiczna w określeniu tych obowiązków, ale także systematyka postanowień umowy agencyjnej. Otóż postanowienia § 5 ust. 3 zostały umieszczone w tym fragmencie umowy, który był poświęcony okresowi trwania stosunku agencyjnego i sposobom zakończenia tego trwania. W § 5 ust. 1 umowy

przewidziano, że umowę zawarto na 12 miesięcy i istnieje możliwość jej automatycznego przedłużenia na kolejne 12 miesięcy, jeżeli strony nie postanowią inaczej. Każda ze stron była uprawniona do wypowiedzenia umowy po upływie początkowych lub kolejnych dwunastu miesięcy z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia (wypowiedzenie zwykłe). Jednocześnie możliwe było rozwiązanie (wypowiedzenie) umowy przez zleceniodawcę ze skutkiem natychmiastowym (wypowiedzenie kwalifikowane) „w przypadku zawarcia umowy za pośrednictwem reprezentanta z niewypłacalnym kontrahentem”. W takiej sytuacji zleceniodawca mógł także „obciążyć reprezentanta wszelkimi kosztami i zobowiązaniami finansowymi wynikającymi z niewypłacalności kontrahenta”. Chodzi tu o możliwość powstania roszczenia odszkodowawczego w związku z niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem przez agenta obowiązku sprawdzenia wypłacalności potencjalnych kontrahentów, a więc obowiązku dokonania odpowiedniej selekcji takich kontrahentów (§ 1 umowy, art. 471 k.c.). Odpada tym samym możliwość dopatrywania się w treści § 5 ust. 3 umowy jakiegoś samodzielnego, dodatkowego porozumienia o charakterze gwarancyjnym, a tym samym - konfrontowanie treści tego porozumienia z dodatkowym zobowiązaniem agenta, którego wykonywanie związane jest z uzyskaniem prowizji del credere (art. 761⁷ k.c.).

Z przedstawionych względów należało stwierdzić, że nie doszło do naruszenia wskazywanych w skardze przepisów art. 65 § 1, 2 k.c., art. 58 § 1 k.c., art. 353¹ k.c., art. 354 § 1 k.c., art. 761⁷ § 1 i § 2 k.c. Ustalenia faktyczne nie uzasadniały także przyjęcia odpowiedzialności odszkodowawczej powodowej agentki na zasadach ogólnych (por. s. 10-11 i 16 uzasadnienia zaskarżonego wyroku). Nie doszło zatem także do naruszenia art. 474 k.c. i tym bardziej - art. 498 k.c. W tej sytuacji skarga kasacyjna strony pozwanej powinna być oddalona (art. 398¹⁴ k.p.c.).