



Sygn. akt I CSKP 115/21

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 7 października 2021 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Dariusz Dończyk (przewodniczący)

SSN Marian Kocon (sprawozdawca)

SSN Roman Trzaskowski

w sprawie z powództwa I. P.
przeciwko (...) Bank (...) S.A. w W.
o zapłatę,
po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym
w Izbie Cywilnej w dniu 7 października 2021 r.,
skargi kasacyjnej powódki od wyroku Sądu Apelacyjnego w (...)
z dnia 10 grudnia 2018 r., sygn. akt I ACa [...] /18,

- I. odrzuca skargę kasacyjną w zakresie dotyczącym pkt I (pierwszego) zaskarżonego wyroku z wyjątkiem orzeczenia o kosztach procesu;**
- II. uchyla zaskarżony wyrok w pkt I (pierwszym) dotyczącym orzeczenia o kosztach procesu, w pkt II (drugim) w zakresie oddalającym apelację powódki oraz w pkt III (trzecim), i w tym zakresie przekazuje sprawę Sądowi Apelacyjnemu w (...) do ponownego rozpoznania oraz orzeczenia o kosztach postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

Powódka I.P. wniosła o zasądzenie od pozwanego (...) Bank (...) Spółka Akcyjna (obecnie Bank (...) Spółka Akcyjna) z siedzibą w W. (dalej także, odpowiednio, jako: „(...)” lub „Bank”) kwoty 7 967 215,01 zł z ustawowymi odsetkami. Powódka wskazała, że na tę kwotę składają się: 1) 920 036,23 zł tytułem świadczenia wyrównawczego, 2) 840 357,00 zł tytułem odszkodowania za utracone korzyści w następstwie nieprzekazania przez pozwanego powódce *know-how* oraz 3) 6 206 821,78 zł tytułem odszkodowania, w tym a) 870 711,80 zł tytułem różnicy między stawkami prowizji należnymi powódce według treści pierwotnej umowy agencyjnej a stawkami określonymi w aneksie z dnia 15 maja 2006 r. za okres od czerwca 2006 r. do grudnia 2008 r. b) 330 305,75 zł, stanowiącymi koszty banku sfinansowane przez powódkę za pośrednictwem funduszu promocyjnego, c) 289 680,07 zł z tytułu nieprawidłowo realizowanej przez pozwanego umowy w latach 2009-2010, obliczoną przez porównanie wysokości wyniku finansowego za ten okres a hipotetyczną wysokością należnego powódce godziwego wynagrodzenia i d) kwotę 4 716 124,16 zł z tytułu utraconych korzyści z powodu zerwania umowy z przyczyn, za które odpowiedzialny był pozwany, obliczoną przez zsumowanie hipotetycznych utraconych korzyści, jakie uzyskałaby powódka z placówek w C., Z. i Ł. na podstawie zatwierdzonych w połowie 2009 r. planów finansowych oraz wartości rezydualnej jej przedsiębiorstwa po wygaśnięciu umów we właściwych terminach.

Sąd Okręgowy w W. wyrokiem z dnia 2 listopada 2015 r. zasądził na rzecz powódki od pozwanego kwotę 107 045,03 zł z odsetkami tytułem odszkodowania (61 444,41 zł za wypowiedzenie umów bez podstaw ze skutkiem natychmiastowym) i świadczenia wyrównawczego (45 600,62 zł) oraz oddalił powództwo w pozostałym zakresie.

Na skutek apelacji obu stron, Sąd Apelacyjny wyrokiem z dnia 28 lutego 2017r. zmienił wyrok Sądu Okręgowego w ten sposób, że oddalił powództwo w części zasądzającej kwotę 61 444,41 zł i dodatkowo zasądził kwotę 43 530,64 zł

tytułem świadczenia wyrównawczego oraz oddalił obie apelacje w pozostałej części.

Sąd Najwyższy wyrokiem z dnia 25 maja 2018 r. uchylił wyrok Sądu Apelacyjnego w części dotyczącej kwoty 61 444,41zł z odsetkami, oddalonego żądania zasądzenia świadczenia wyrównawczego ponad kwotę 89131,26 zł (45 600,62 zł + 43 530,64 zł) z odsetkami oraz żądania zasądzenia kwoty 6206821,78 zł z odsetkami tytułem odszkodowania, i w tym zakresie przekazał sprawę do ponownego rozpoznania

Sąd Apelacyjny w (...) po ponownym rozpoznaniu sprawy wyrokiem z dnia 10 grudnia 2018 r. zmienił wyrok Sądu Okręgowego w W. z dnia 2 listopada 2015 r. w ten sposób, że zasądził dodatkowo do pozwanego Banku (...) Spółki Akcyjnej z siedzibą w W. na rzecz powódki I. P. kwotę 98 249,21 zł z odsetkami, orzekł o kosztach postępowania, oddalił apelacje obu stron, a także orzekł o kosztach postępowania apelacyjnego i przed Sądem Najwyższym.

W sprawie ustalono, że 9 lutego 2006 r. pomiędzy powódką, prowadzącą działalność gospodarczą w C., a X. Bankiem Spółką Akcyjną w L. (poprzednikiem prawnym (...), a następnie Bank (...); dalej jako: „X.”) została zawarta umowa o współpracy, w której strony uregulowały zasady stałego i odpłatnego pośredniczenia przy zawieraniu przez powódkę (zwaną partnerem) w imieniu i na rzecz X. umów z osobami trzecimi w zakresie sprzedaży usług bankowych oraz usług dodatkowych. Działalność partnera obejmowała wszystkie czynności związane z wykonaniem umowy w tym zakresie. Umowę zawarto na okres dziesięciu lat z możliwością jej przedłużenia na dalsze okresy pięcioletnie. Partnerowi przysługiwało wynagrodzenie prowizyjne za każdy kolejny miesiąc kalendarzowy.

Oferowanie i sprzedaż osobom trzecim produktów bankowych przez partnera następować miało z wykorzystaniem zasad *know-how* i w sposób zgodny z umową, z najwyższą starannością wymaganą w działalności bankowej.

Partner miał obowiązek opracowywania i doręczania X. planu biznesu, zgodnie z wymaganiami wskazanymi w podręczniku operacyjnym. X. ponosił nakłady na reklamę zgodnie z własnym planem finansowym, partner

natomiast mógł prowadzić na własny koszt reklamę regionalną zgodnie z zatwierdzonym przez bank planem biznesu. W zamian za określony czynsz partner miał korzystać z lokalu położonego w C., przy ulicy (...), oddanego mu przez X. Partner był objęty zakazem działalności konkurencyjnej, który miał obowiązywać także przez sześć miesięcy po wygaśnięciu umowy.

Każda ze stron mogła rozwiązać umowę z zachowaniem sześciomiesięcznego okresu wypowiedzenia. X. mógł ponadto wypowiedzieć umowę ze skutkiem natychmiastowym w wypadkach wskazanych w umowie, w tym w razie opóźnienia się partnera z dokonaniem jakiegokolwiek płatności na rzecz X., za uprzednim wezwaniem do zapłaty w terminie nie krótszym niż 14 dni.

W dniu 15 maja 2006 r. strony zawarły aneks do umowy z dnia 9 lutego 2006 r., określający od dnia 1 czerwca 2006 r. nowe zasady naliczania wynagrodzenia dla powódki, które były o wiele mniej dla niej korzystne i powodowały, że wynagrodzenie to kształtowało się na poziomie niższym niż dotychczasowy. Konieczność zmiany warunków wynagradzania X. uzasadniał wejściem w życie przepisów ustawy „antylichwiarskiej”. Aneks zobowiązywał też powódkę do partycypacji w funduszu promocyjnym X. ze środków, które pochodziły z jej wynagrodzenia. X. był upoważniony do dysponowania funduszem w części stanowiącej 80% jego środków. Łącznie powódka wpłaciła na wymieniony fundusz kwotę 412 882,19 zł, z czego 80% stanowiło kwotę 330 305,75 zł. Powódka podpisała aneks, gdyż obawiała się wypowiedzenia umowy przez X. i poniesienia wskutek tego wysokich strat w zakresie zaangażowanych przez nią środków.

O ile przed wejściem w życie aneksu z dnia 15 maja 2006 r. powódka była zadowolona z otrzymywanego wynagrodzenia, o tyle później nowe wynagrodzenie nie pozwalało jej na osiągnięcie tzw. godziwego zysku, tj. pokrycie kosztów kapitału, który zainwestowała, oraz wartości pracy własnej i męża. Z tego powodu, celem zapewnienia jej płynności finansowej, w dniu 12 lipca 2006 r. strony podpisały tzw. aneks płynnościowy, który przewidywał, że w razie, gdy naliczone za dany miesiąc wynagrodzenie umowne było niższe niż wynagrodzenie minimalne (ustalone najpierw na poziomie przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w 2005 r. w okresie pierwszych dwóch lat obowiązywania aneksu,

a następnie na poziomie 150% i 200% tego wynagrodzenia), umowne wynagrodzenie miało zostać zwiększone o stosowną premię. Według aneksu płynnościowego, w razie osiągnięcia przez powódkę w ciągu kolejnych 12 miesięcy wynagrodzenia na poziomie równym wynagrodzeniu minimalnemu bądź przewyższającym to wynagrodzenie, aneks miał być rozwiązany, a suma naliczonych premii, powiększona o godziwą stopę zwrotu, tj. o stawkę WIBOR 12M plus marża w wysokości 4%, podlegać zwrotowi. W czasie trwania współpracy z X. powódka otrzymała tytułem premii płynnościowej łącznie kwotę 288 000 zł, przy czym nigdy nie zaistniały przesłanki jej zwrotu.

Na mocy aneksu z dnia 14 sierpnia 2006 r. strony rozszerzyły działalność powódki na placówkę w Z., przy ulicy (...) Powódka miała zapłacić czynsz za lokal oraz opłatę za *know-how* w łącznej wysokości 150 000 zł netto, przy czym opłata za pierwszy rok wynosiła 138 000 zł, a w kolejnych latach 1 500 zł rocznie.

Powódka prowadząc placówkę w C. osiągała bardzo dobre wyniki sprzedażowe - zajmowała czołowe miejsce na liście najlepszych sprzedawców. Po przejęciu placówki w Z. osiągała, a nawet znacząco przekraczała zakładane przez Bank plany sprzedażowe, była wielokrotnie nagradzana i wyróżniana przez Bank. Mimo to nie uzyskiwała satysfakcjonujących wyników finansowych, w związku z czym otrzymywała premię płynnościową.

Mając nadzieję na zmianę niekorzystnej sytuacji, a także w związku ze zmianą dotychczasowych zasad wynagradzania, wiążącą się z przejęciem przez bank części kosztów stałych prowadzenia placówek w zamian za niższe wynagrodzenie prowizyjne, zdecydowała się zawrzeć w dniu 6 marca 2008 r. z (...) (następcą prawnym X.) umowę o współpracy dotyczącą placówki w Ł. Umowę zawarto na pięć lat, ale możliwe było jej przedłużenie na kolejne okresy. W zamian za świadczone usługi powódka miała otrzymywać wynagrodzenie, którego wysokość zależała od jej wyników oraz wielkości prowizji banku od klientów pozyskanych przez powódkę. Powódka w zamian za czynsz otrzymała lokal położony w Ł., przy ulicy (...). W dniu 29 maja 2009 r. i w dniu 12 czerwca 2009 r. strony zawarły aneksy do umowy z dnia 6 marca 2008 r.

Prowadząc działalność w 2008 r. powódka nadal osiągała bardzo dobre wyniki sprzedażowe, a organizacja jej placówek nie budziła zastrzeżeń banku. Warunki współpracy dotyczące placówki w Ł. były dla powódki korzystniejsze, wobec czego próbowała ona uzyskać zgodę banku na zastosowanie takich warunków także do placówek w C. i Z. Strony nie osiągnęły porozumienia, gdyż Bank domagał się od powódki zwrotu premii płynnościowej.

Ze względu na kryzys finansowy w 2009 r. polityka kredytowa banków uległa generalnemu zaostrzeniu. Dotyczyło to także (...). Radykalne ograniczenie podaży kredytów pieniężnych przez (...) nastąpiło po dniu 5 sierpnia 2009 r. Odtąd (...) oferował klientom tylko dwa produkty tego typu, tj. Kredyt F. oraz Kredyt Y. Powódka, podobnie jak inni partnerzy, dowiedziała się o tym jeden dzień wcześniej, tj. w dniu 4 sierpnia 2009 r.

W dniu 23 lipca 2009 r. strony podpisały aneks do umowy z dnia 9 lutego 2006 r. Do końca trwania umowy powódka miała otrzymywać wynagrodzenie dodatkowe w wysokości 2% udziału w marży odsetkowej od kredytów samochodowych i kredytów gotówkowych. Nie poprawiło to sytuacji finansowej powódki. Zarówno w 2009 r., jak i w pierwszym kwartale 2010 r. poniosła ona stratę. Wynikało to z faktu znacznego ograniczenia przez bank podaży kredytów gotówkowych i samochodowych, które stanowiły 80% produktów bankowych sprzedawanych przez powódkę. W tym czasie (...) zaczął się kierować inną niż X. strategią, zakładającą rozwój własnych placówek, a nie placówek partnerskich.

Pismem z dnia 2 marca 2010 r. (...) wezwał powódkę do zapłaty zaległości w kwocie 7 179,29 zł, informując ją następnie w dniu 30 marca 2010 r., że potrąca z tego należność powódki w kwocie 901,35 zł. Potem, pismami z dnia 31 marca 2010 r., (...) wypowiedział powódce umowę z dnia 9 lutego 2006 r. i umowę z dnia 6 marca 2008 r. W dniu 31 marca 2010 r. (...) przejął placówki w C. i Z., a w dniu 1 kwietnia 2010 r. placówkę w Ł. Po przejęciu placówki te funkcjonują nadal jako placówki pozwanego, częściowo z tym samym personelem, stanowiącym obecnie personel banku. Pismami z dnia 9 kwietnia 2010 r. oraz z dnia 21 czerwca 2010 r. powódka oświadczyła pozwanemu, że uważa wypowiedzenie umów za pozbawione podstaw prawnych i wezwała do przywrócenia działania placówek jako placówek

partnerskich i stosowania zawartych umów. Po bezskutecznym upływie wyznaczonego bankowi terminu, pismem z dnia 12 lipca 2010 r., wypowiedziała mu umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia, powołując się na art. 764² k.c. Wezwała bank do zapłaty na jej rzecz świadczenia wyrównawczego w kwocie 920 036,23 zł. Pismem z dnia 30 grudnia 2010 r. wezwała z kolei pozwanego do zapłaty dalszej kwoty 6 206 822 zł tytułem uszczerbku majątkowego poniesionego wskutek: narzucenia jej aneksu z dnia 15 maja 2006 r., radykalnego ograniczenia możliwości sprzedaży produktów bankowych w 2009 r. i nieuzasadnionego zerwania umów przez bank. Wreszcie w piśmie z dnia 9 lutego 2011 r. powódka wezwała bank do zapłaty kwoty 840 357,42 zł tytułem utraty korzyści na skutek nieprzekazania *know-how*.

Od dnia 31 maja 2010 r. powódka zawiesiła swoją działalność gospodarczą, a w dniu 7 stycznia 2011 r. została wykreślona z rejestru działalności gospodarczej.

W okresie od czerwca 2006 r. do końca 2007 r. powódka mimo realizowania planów sprzedażowych i braku zastrzeżeń Banku odnośnie do sposobu prowadzenia przez nią działalności gospodarczej nie osiągnęła satysfakcjonujących ją wyników finansowych. Wynikało to z obowiązywania w tym czasie niekorzystnych dla niej stawek wynagrodzenia przewidzianych w aneksie z dnia 15 maja 2006 r. W 2008 r. osiągnęła zysk brutto w kwocie 249 331,24 zł, co wynikało z podjęcia prowadzenia przez powódkę placówki w Ł., opartej na korzystniejszych warunkach. Niemniej jej zysk z prowadzenia przez nią placówek w C. i Z. nie pozwolił jej na osiągnięcie satysfakcjonującego wynagrodzenia na podstawie umowy z dnia 9 lutego 2006 r. Na skutek daleko idącego ograniczenia podaży kredytów w 2009 r. przez Bank powódka we wskazanym roku poniosła stratę brutto w wysokości 108 647,14 zł. Podobnie w pierwszym kwartale 2010 r. poniosła stratę brutto w kwocie około 94 000 zł.

Sąd Apelacyjny stwierdził, że uchylając w części wyrok tego Sądu z dnia 28 lutego 2017 r., Sąd Najwyższy uznał, iż skarga kasacyjna jest w znacznej mierze uzasadniona. Wskazał, że przy ponownym rozpoznaniu sprawy Sąd Apelacyjny powinien ocenić, czy i w jakiej wysokości – ponad zasądzoną przez sądy obu instancji kwotę 89 131,26 (45600,62 zł + 43530,64 zł) - w granicach

żądania należy uwzględnić roszczenie powódki z tytułu świadczenia wyrównawczego, czy i w jakiej wysokości należy uwzględnić także jej roszczenia odszkodowawcze, podniesione przez nią w kwocie 6 206 821,78 zł z odsetkami. Oddalenie w pozostałej części skargi oznacza, że prawomocnie oddalone pozostaje roszczenie powódki w kwocie 840 357 zł z odsetkami z tytułu nieprzekazania jej *know-how* przez pozwanego. Rozstrzygnięcie jest prawomocne również w zakresie kwoty 89 131,26 zł zasądzonej tytułem świadczenia wyrównawczego.

Ponadto wskazał, że Sąd Najwyższy nie podzielił zarzutów skarżącej zmierzających do podważenia kwalifikacji prawnej umów o współpracy zawartych między nią a pozwanym jako umów nienazwanych. W szczególności, że zawarte przez strony umowy o współpracę nie były wyłącznie umowami agencyjnymi; były to umowy nienazwane o współpracy, polegającej na prowadzeniu placówki bankowej przez partnera niebędącego bankiem.

Sąd Apelacyjny uznał za bezzasadny zarzut naruszenia art. 58 § 2 k.c. w zw. z art. 353¹ k.c. poprzez ich niezastosowanie i nieuznanie „narzuconych” aneksem z dnia 15 maja 2006 r. stawek prowizyjnych za niezgodne z zasadami współzycia społecznego. W ocenie Sądu Apelacyjnego, kwestionowane postanowienia umowne zawarte w aneksie nie powodowały rażącego naruszenia interesów powódki, pozostając tym samym w zgodzie z zasadami współzycia społecznego.

Także za bezzasadny uznał Sąd Apelacyjny zarzut odwołujący się do naruszenia art. 758¹ § 3 k.c. oraz art. 6 Dyrektywy Rady numer 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli działających na własny rachunek (Dz. Urz. WE 1986 L 382/17). Przepisy te bowiem znajdują zastosowanie w razie braku umownego uregulowania wynagrodzenia agenta, natomiast w niniejszej sprawie skarżąca miała zagwarantowane wynagrodzenie w umowie.

Również podniesione przez skarżącą zarzuty naruszenia art. 65 § 1 i 2 k.c. oraz zarzut naruszenia art. 760 w związku z art. 354, art. 355 k.c. i art. 4 dyrektywy 86/653/EWG, w ocenie Sądu Apelacyjnego, nie podlegały uwzględnieniu. Brak podstaw, aby umowy łączące strony w odniesieniu do przewidzianych w nich

biznesplanów wyklądać w sposób, który prowadziłby do nadania tym biznesplanom imperatywnego charakteru. Ewentualna ocena, że skarżąca nie otrzymywała za swoją pracę adekwatnej prowizji, nie może prowadzić do wniosku, że powinna być ona w wysokości wyznaczonej biznesplanami. Z zawartych przez strony umów nie wynika, aby pozwany gwarantował powódce dochody na poziomie przyjętym w biznesplanach. Stanowiły one jedynie rodzaj programowych, hipotetycznych założeń, których realizacja uwarunkowana była ekonomicznie, a tym samym związana z ryzykiem gospodarczym, nie mogły zatem stanowić podstawy do ustalenia należnego powódce odszkodowania.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego nie budzi wątpliwości, że bank mógł wprowadzić ograniczenia w udzielaniu kredytów. Bank miał nie tylko prawo dokonania zmian w ofercie kredytowej, ale i obowiązek wynikający z zobowiązań wobec akcjonariuszy i klientów, szybkiego zareagowania na sytuację ekonomiczną i rozwijający się kryzys poprzez podjęcie działań zmierzających do zminimalizowania strat (w szczególności poprzez wzrost salda depozytów i spadek salda kredytowego). Bank natomiast nie wywiązał się z obowiązku informacyjnego wynikającego z art. 760² § 3 k.c. Zgodnie z tym przepisem, dający zlecenie obowiązany jest zawiadomić w rozsądnym czasie agenta o tym, że liczba umów, których zawarcie przewiduje, lub wartość ich przedmiotu będzie znacznie niższa niż ta, której agent mógłby się normalnie spodziewać. Z punktu widzenia agenta jest to czas, w którym informacje o tym, że umów będzie znacznie mniej (lub o znacznie niższej wartości), będą dla agenta gospodarczo użyteczne. Rozsądny czas będzie się mieścił w tak zakreślonych ramach. W świetle powyższych uwag nie sposób przyjąć, aby termin jednodniowy był terminem "rozsądnym" w rozumieniu art. 760² § 3 k.c. Nie budzi wątpliwości, że powódka nie miała możliwości podjęcia żadnych działań zaradczych, zmierzających do zminimalizowania swoich strat, przykładowo poprzez rozszerzenia działalności placówki w innym zakresie. Przeto zmiana oferowanych produktów wprowadzona bez stosownego uprzedzenia stanowiła naruszenie postanowień umowy agencyjnej poprzez uchybienie obowiązkowi informacyjnemu. Przy czym szkodę spowodowało nie tyle ograniczenie oferty kredytowej, do której pozwany miał prawo, ale nielojalne

zachowanie polegające na niepoinformowaniu powódki w rozsądnym terminie o planowanych zmianach.

Sąd Apelacyjny przyjął, że terminem "rozsądnym", pozwalającym na dostosowanie działalności danej placówki do zmienionych warunków powinien być okres sześciomiesięczny. W tym okresie powódka miałaby możliwość wprowadzenia nowej oferty dla klientów banku i dokonania swoistego "przebranżowienia" prowadzonej przez siebie placówki. W czasie sześciu miesięcy dochody powódki powinny się zatem kształtować na dotychczasowym średnim poziomie przy założeniu, że oferta kredytowa zostałaby wówczas zachowana w niezmienionej formie. Średni roczny dochód uzyskiwany przez powódkę po odliczeniu kosztów działalności ustalony na podstawie przedłożonych PIT-ów i ustaleń biegłego wyniósł 89 131,26 zł. Średnie miesięcznie wynagrodzenie wynosiło zatem 7 427,61 zł, co po pomnożeniu przez okres sześciu miesięcy daje łączną kwotę 44 565,66 zł.

Co się tyczy żądania zasądzenia kwoty 920 036,23 zł tytułem świadczenia wyrównawczego oraz odszkodowania w wysokości 4 716 124,16 zł, którego powódka dochodziła w związku z rozwiązaniem umów o współpracę, to Sąd Apelacyjny uznał, że istotnie, jak zarzuca powódka, nie było podstaw do wypowiedzenia jej umowy ze skutkiem natychmiastowym przez Bank, a zatem przejęcie placówek bankowych przez pozwanego nastąpiło w sposób nieuprawniony od 1 kwietnia do 12 lipca 2010 r. - 3,5 miesiąca. Dopiero pismem z dnia 12 lipca 2010 r. powódka wypowiedziała bankowi umowy o współpracy bez wypowiedzenia ze skutkiem natychmiastowym w trybie art. 764² k.c., wskazując na naruszenie przez bank podstawowych obowiązków wynikających z umów. Z tą też chwilą doszło do skutecznego rozwiązania umów. Wobec tego, że do rozwiązania umów doszło z przyczyn wyłącznie zawinionych przez pozwanego Sąd Apelacyjny uznał, zgodnie z dyspozycją art. 764⁶ § 3 i 4 k.c., że powódce należy się także wynagrodzenie za okres, w czasie którego nie mogła podjąć działalności konkurencyjnej, tj. dodatkowo za okres 12 miesięcy. Ustalając należne z tego tytułu kwoty Sąd Apelacyjny przyjął średnią miesięczną stawkę wynagrodzenia w wysokości 7 427,61 zł ustaloną na potrzeby wyliczenia świadczenia wyrównawczego przy założeniu, że średni roczny dochód za cały czas trwania

umów o współpracę wyniósł w oparciu o wyliczenia biegłego 89 131,26 zł. Po pomnożeniu kwoty 7 427,61 zł przez 15,5 miesiąca (od 1 kwietnia 2010 r. do 12 lipca 2010 r. tj. 3,5 miesiąca + 12 miesięcy) uzyskano kwotę 115 127,96 zł, z tego prawomocnie już zasądzono 61 444,41 zł. Skoro tak ustalone odszkodowanie przekraczało kwotę zasądzoną przez sąd pierwszej instancji Sąd Apelacyjny dokonał zmiany zaskarżonego wyroku poprzez zasądzenie dodatkowo na rzecz powódki kwoty 53 683,55 zł (115 127,96 zł - 61 444,41 zł), choć na innych niż przyjął to Sąd Okręgowy podstawach prawnych (kwota 115 127,96 zł obejmuje zarówno odszkodowanie (wynagrodzenie) za ograniczenie działalności konkurencyjnej, jak i odszkodowanie za okres, kiedy skarżąca została bezprawnie pozbawiona możliwości prowadzenia placówek).

Odnośnie do żądania zasądzenia dalszej kwoty z tytułu świadczenia wyrównawczego Sąd Apelacyjny uznał, że dla jej wyliczenia zastosowanie znajduje tzw. metoda dochodowa ustalenia wysokości świadczenia wyrównawczego w oparciu o przychody agenta pomniejszone o koszty jego działalności. W konsekwencji zasądzona na rzecz powódki łączna kwota 89 131,26 zł tytułem świadczenia wyrównawczego (45 600,62 zł przez sąd okręgowy i 43 530 zł przez sąd apelacyjny przy poprzednim rozpoznaniu sprawy) została wyliczona w sposób prawidłowy w maksymalnej wysokości wynikającej z ograniczenia zawartego w art. 764³ § 2 k.c., co czyni niezasadnym podniesiony w apelacji powódki zarzut naruszenia art. 764³ § 1, 2 i 3 k.c. w zw. z art. 17 ust. 2 dyrektywy Rady EWG Nr 86/653 z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek.

Skarga kasacyjna powódki od wyroku Sądu Apelacyjnego - oparta na obu podstawach z art. 398³ k.p.c. - zawiera zarzuty naruszenia art. 322 w zw. z art. 391 §1 k.p.c. art. 398²⁰ k.p.c., a także art. 6 k.c., art. 58 § 2 i 3 w zw. z art. 353¹, art. 760 k.c. i art. 4 dyrektywy 86/653/EWG oraz art. 288 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, art. 758¹ § 3 k.c. w zw. z art. 6 dyrektywy 86/653/EWG, art. 288 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej w zw. z art. 58 § 2 i 3 k.c., art. 471 w zw. z art. 764² § 2 w zw. art. 361 § 1, 2 oraz 764⁶ § 1, 2, 3 k.c., art. 764³ § 1, 2, 3 k.c. w zw. z art. 17 ust. 2 dyrektywy 86/653/EWG, art. 764⁶ § 1 k.c., art. 764⁶ § 3

i 4 k.c., art. 764⁸ k.c., art. 58 § 2, 3 w zw. z art. 760, 353¹ k.c., i zmierza do uchylenia tego wyroku oraz przekazania sprawy do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Skarga kasacyjna podlega odrzuceniu w zakresie dotyczącym pkt I (pierwszego) zaskarżonego wyroku z wyjątkiem rozstrzygnięcia o kosztach procesu jako niedopuszczalna. W punkcie tym bowiem Sąd drugiej instancji w wyniku częściowego uwzględnienia apelacji skarżącej zmienił na jej korzyść rozstrzygnięcie Sądu pierwszej instancji przez zasądzenie dalszej kwoty 98 249,21 zł. Na takie rozstrzygnięcia Sądu drugiej instancji nie przysługuje skarga kasacyjna (art. 398¹ k.p.c.). Biorąc to pod uwagę Sąd Najwyższy na podstawie 398⁶ § 2 i 3 k.p.c. odrzucił skargę kasacyjną w tym zakresie.

W odniesieniu do zarzutów skargi kasacyjnej należy na wstępie wskazać, że Sąd Najwyższy uprzednio rozpoznający sprawę podzielił przyjętą przez Sądy niższej instancji kwalifikację prawną umów o współpracy zawartych między skarżącą a pozwanym, jako umów nienazwanych. W szczególności, że zawarte przez strony umowy o współpracę nie były wyłącznie umowami agencyjnymi; były to umowy nienazwane o współpracy, polegającej na prowadzeniu placówki bankowej przez partnera niebędącego bankiem.

Odnosnie do zarzutów dotyczących oddalenia żądania odszkodowania opartego na twierdzeniu o nieważności aneksu z 2006 r., to rację ma skarżąca, kiedy twierdzi, że przepisy kodeksu cywilnego regulujące umowę agencyjną, jak i przepisy dyrektywy 86/653/EWG, wprowadzają zasadę odpłatności umowy agencyjnej, co oznacza, że działanie i usługi agenta wymagają stosownego wynagrodzenia. Niemniej jednak zastosowanie sankcji z art. 58 k.c., jak tego chce skarżąca, z uwagi na to, że w jej mniemaniu zarabiała mniej niż zakładała, byłoby sprzeczne z istotą sankcji bezwzględnej nieważności oraz naturą umowy agencyjnej, w którą jest wpisane ryzyko kontraktowe. W rezultacie prowadziłyby do podważenia pewności umów. W szczególności do akceptacji tego, że w każdym przypadku, gdy strona umowy nie osiągnęła zadawalających dla siebie efektów ekonomicznych, może kwestionować zgodność umowy z zasadami współżycia

społecznego. Nie ma takiej zasady współzycia społecznego, która gwarantowałaby agentowi osiągnięcie zysku na zakładanym przez niego poziomie.

Sąd Apelacyjny ustalił, w oparciu o opinię biegłego P. K., że wprowadzone zmiany aneksem z 2006 r. nie spowodowały rażącego naruszenia interesów skarżącej, pozostając tym samym w zgodzie z zasadami współzycia społecznego z punktu widzenia kategorii „godziwego zysku”. Istniała realna możliwość jego osiągnięcia przez skarżącą z tytułu prowadzenia placówek w C., Z. i Ł. w oparciu o zasady wynagradzania ustalone w załączniku do aneksu z 2006 r. w okresie od czerwca 2006 r. do końca 2008 r. Natomiast przyczyną spadku dochodów w okresie późniejszym i nieefektywnej realizacji zawartych umów było pogorszenie koniunktury na rynku usług bankowych, będące wynikiem kryzysu gospodarczego, który nasilił się w trakcie współpracy stron i stanowił podstawową przyczynę problemów powódki w zakresie uzyskania oczekiwanych dochodów.

Powyższych ustaleń i dokonaną ich ocenę skarżąca skutecznie nie podważyła, przeto za bezzasadne należało uznać zarzuty skargi kasacyjnej dotyczące oddalenia żądania zasądzenia odszkodowania opartego na założeniu, że aneks z 2006 r. dotknięty był sankcją nieważności.

Skarżąca zarzuciła, że z naruszeniem wskazanych w skardze przepisów Sąd Apelacyjny błędnie uznał, iż wskutek rozwiązania umów z winy pozwanego nie poniosła szkody majątkowej w postaci utraty przedsiębiorstwa i utraty przychodów, które mogłoby ono wygenerować do czasu upływu terminu, na jaki zawarte zostały umowy.

Odnosnie do tych zarzutów, należy zauważyć, że z uzasadnienia zaskarżonego wyroku wynika, iż żądanie zasądzenia odszkodowania z tytułu rozwiązania przed terminem umów zawartych na czas oznaczony z winy pozwanego podlegało uwzględnieniu za okres od 1 kwietnia 2010 r. do 12 lipca 2010 r., kiedy skarżąca została wówczas w sposób nieuprawniony pozbawiona możliwości prowadzenia działalności w bezprawnie przejętych placówkach. Natomiast za dalsze dwanaście miesięcy po rozwiązaniu umowy (po 12 lipca) została skarżącej przyznana suma pieniężna (w uzasadnieniu s. 31

„wynagrodzenie”) z tytułu powstałego po jej stronie ograniczenia działalności konkurencyjnej (art. 764⁶ § 3 i 4 k.c.).

Sąd Najwyższy rozpoznając po raz pierwszy skargę kasacyjną skarżącej stwierdził, że dokonanie oceny wystąpienia szkody w postaci utraty przedsiębiorstwa i utraty przychodów wymaga uwzględnienia ewentualności, w której skarżąca mogłaby podjąć współpracę z innym bankiem, z wykorzystaniem pracowników, których zatrudniała w prowadzonych przez siebie placówkach. Dopiero na tej podstawie można ustalić, czy skarżąca poniosła szkodę w postaci utraty przedsiębiorstwa i ewentualnie ocenić jej wysokość.

Sąd Apelacyjny na gruncie poczynionych ustaleń, w tym postanowień umów stron nie dopatrywał się wskazanej przez Sąd Najwyższy ewentualnej możliwości podjęcia przez skarżącą współpracy z innym bankiem. Sąd Apelacyjny uznał, że taką przeszkodę stanowiły postanowienia umów zawierające klauzule o zakazie konkurencji. Poza tym strony umownie uregulowały dodatkowo sytuację pracowników zatrudnionych przez skarżącą w wypadku rozwiązania lub wygaśnięcia umowy, bez względu na przyczynę takiego wygaśnięcia lub rozwiązania. W myśl tej regulacji Bank miał być uprawniony do składania ofert pracy oraz zatrudnienia członków personelu bezpośrednio lub z pośrednictwem innego partnera.

Wychodząc z powyższych ustaleń i założeń, wbrew zarzutom skargi kasacyjnej, zasadnie Sąd Apelacyjny uznał, że brak podstaw do przyjęcia, iż w wyniku rozwiązania umów stron, po 12 lipca 2010 r., skarżąca poniosła szkodę w postaci utraty przedsiębiorstwa. Nie sposób przy tym pominąć, na co nie bez racji wskazuje pozwany w odpowiedzi na skargę kasacyjną, że w sytuacji, gdy przekazał lub udostępnił skarżącej składniki materialne i niematerialne konieczne do prowadzenia działalności na podstawie umowy, działalność skarżącej była prowadzona *de facto* w jego „przedsiębiorstwie”.

Co się zaś tyczy zarzutów skargi kasacyjnej dotyczących świadczenia wyrównawczego, to w kwestii ustalenia jego wysokości również wypowiedział się już Sąd Najwyższy stwierdzając, że nie negując całkowicie potrzeby uwzględnienia kosztów działalności agenta należy do niej podejść w sposób respektujący

wskazania płynące z treści przepisów art. 764³ § 1 i 2 k.c., stanowiących implementację art. 17 ust. 2 dyrektywy 86/653/EWG.

Po pierwsze, ze wskazanych przepisów wynika, że od strony agenta punktem odniesienia przy ustalaniu świadczenia wyrównawczego są pewne kwoty (wartości) w postaci przychodowej, tj. nieuwzględniającej kosztów, a nie w postaci dochodowej, tj. uwzględniającej koszty. W art. 764³ § 1 zdanie drugie k.c. mowa jest o utracie prowizji, zaś w art. 764³ § 2 k.c. powoływane jest - jako górna granica wysokości świadczenia wyrównawczego - średnie roczne wynagrodzenie agenta z pewnego okresu. Chociaż relacje między dającym zlecenie i agentem mogą być ukształtowane w różny sposób, to jednak wskazane kategorie należy łączyć nie z dochodem agenta z tytułu pośrednictwa, lecz z jego przychodem z tego tytułu. Po drugie, gdy ma się na względzie koszty działalności agenta, to w kontekście ustalania wysokości należnego mu świadczenia wyrównawczego należy brać pod uwagę to, że punktem odniesienia nie powinny być koszty działalności agenta z czasów trwania umowy agencyjnej, które zostały przez niego poniesione w celu pozyskania nowych klientów lub uzyskania wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, ale ewentualne koszty, które mogłyby po jego stronie powstać - w razie kontynuowania umowy agencyjnej - z racji współpracy ze wskazanymi („starymi”) klientami.

Przyjmując, że koszty działania agenta, które przestał on ponosić w związku z zakończeniem stosunku agencji, mogą wpływać na ustalenie wysokości należnego mu świadczenia wyrównawczego, należy uznać, że kategoria ta powinna być brana pod uwagę jedynie jako jedna z okoliczności ocenianych - przez pryzmat względów słuszności - przy ustalaniu tej wysokości. Uwzględnianie tej kategorii nie powinno prowadzić do „automatyzmu”, wyrażającego się w każdorazowym ograniczaniu świadczenia wyrównawczego do czystego dochodu, który agent mógłby osiągnąć z pozyskanych klientów lub wzrostu obrotu z dotychczasowymi klientami, lecz powinno polegać na zestawieniu jej z innymi okolicznościami. W zestawieniu z pozostałymi okolicznościami mogą wystąpić sytuacje, w których kategoria kosztów agenta będzie nawet pominięta w ramach procesu ustalania wysokości należnego mu świadczenia wyrównawczego. Wychodząc w istocie rzeczy z odmiennych założeń, Sąd Apelacyjny uznał,

że w sprawie ma zastosowane tzw. metoda dochodowa ustalenia wysokości świadczenia wyrównawczego w oparciu o przychody agenta pomniejszone o koszty jego działalności. Wyrażając to stanowisko, zaniechał rozważenia powyższych wskazań Sądu Najwyższego, w tym, że kategoria kosztów powinna być brana pod uwagę jedynie, co wymaga podkreślenia, jako jedna z okoliczności ocenianych - przez pryzmat względów słuszności - przy ustalaniu tej wysokości.

W konsekwencji zaniechania rozważenia przytoczonych wskazań dotyczących wyliczenia świadczenia wyrównawczego zarzuty skargi kasacyjnej dotyczące tego świadczenia w zakresie, w jakim żądanie jego zasądzenia zostało oddalone, okazały się zasadne.

Z tych przyczyn Sąd Najwyższy orzekł, jak w wyroku.