



Sygn. akt II CSKP 540/22

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 4 października 2022 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Dariusz Zawistowski (przewodniczący, sprawozdawca)

SSN Grzegorz Misiurek

SSN Karol Weitz

w sprawie z powództwa T. N.
przeciwko J. Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością spółce komandytowej w E.
o zapłatę,
po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym w Izbie Cywilnej
w dniu 4 października 2022 r.,
skargi kasacyjnej strony pozwanej
od wyroku Sądu Apelacyjnego w Gdańsku
z dnia 30 stycznia 2020 r., sygn. akt I AGa 49/19,

oddala skargę kasacyjną.

UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 27 listopada 2018 r. Sąd Okręgowy w Gdańsku oddalił powództwo o zapłatę wniesione przez T. N. przeciwko "J." spółce z ograniczoną odpowiedzialnością spółce komandytowej w E..

Sąd Okręgowy ustalił, że powód T. N. prowadzi działalność gospodarczą pod firmą „T.". Zajmuje się sprzedażą hurtową maszyn i urządzeń. Przedmiotem

działalności pozwanej spółki "J." jest w głównie sprzedaż hurtowa i detaliczna oraz sprzedaż niewyspecjalizowana maszyn i urządzeń, także na terenie Federacji Rosyjskiej. Strony, na podstawie ustnych ustaleń, współpracowały ze sobą od 2008 r. Powód pełnił w pozwanej spółce funkcję dyrektora handlowego i zajmował się poszukiwaniem klientów, negocjacjami warunków umów z potencjalnymi kontrahentami oraz nadzorem i koordynacją pracy pozostałych handlowców zatrudnionych przez pozwaną spółkę w jej spółce-córce "J.1" działającej na terenie Rosji. Za wykonywaną pracę powód na podstawie wystawionej faktury VAT otrzymywał wynagrodzenie obejmujące stałą kwotę 3500 zł oraz prowizję w wysokości 3% netto wartości zrealizowanego kontraktu i opłaconego przez kontrahenta.

W dniu 29 września 2016 r. pozwany zawiadomił e-mailem powoda o rozwiązaniu umowy o współpracy agencyjnej, zapraszając jednocześnie do podjęcia negocjacji w sprawie uzgodnienia warunków dalszej współpracy. W tym czasie w trakcie realizacji było kilka niezakończonych transakcji. W listopadzie 2016 r. skontaktował się z powodem przedstawiciel U., proponując spotkanie dotyczące realizacji ewentualnego zamówienia. Informację o powyższym powód przekazał przedstawicielom pozwanej e-mailem z dnia 26 stycznia 2017 r., zwracając się jednocześnie z propozycją przeprowadzenia rozmów dotyczących ustalenia warunków dalszej współpracy pomiędzy stronami. W dniu 2 lutego 2017 roku prezes pozwanej spółki K. B. zaproponował powodowi poprowadzenie sprawy klienta U. i sporządzenie z tym kontrahentem stosownej umowy. Realizacja transakcji została przez K. B. zlecona ostatecznie G. K., który osobiście uczestniczył w negocjacjach z U.. Umowa z tym kontrahentem została zawarta przez przedstawiciela pozwanej w dniu 17 kwietnia 2017 roku.

W dniu 22 listopada 2017 r. powód wystawił pozwanemu fakturę VAT nr [...] na kwotę 90 013,74 zł tytułem „działalności agentów zajmujących się sprzedażą maszyn, urządzeń przemysłowych, statków i samolotów U. 3%”, z terminem płatności do dnia 30 listopada 2017 r. W dniu 12 grudnia 2017 r. pozwana spółka poinformowała powoda e-mailem o nieprzyjęciu wystawionej faktury VAT z uwagi na zakończenie współpracy, ze wskazaniem, że umowa między stronami wygasła z upływem ponad roku.

W ocenie Sądu Okręgowego powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie. Strony związane były umową agencyjną, a wieloletnia współpraca pomiędzy stronami wypełniała wszystkie przesłanki wymagane dla zawarcia tej umowy. Powód, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa stale pośredniczył przy zawieraniu umów z klientami na rzecz pozwanego, a pozwany wypłacał powodowi umówione wynagrodzenie w formie prowizji. Na stwierdzenie, że również strony zgodnie traktowały swoją współpracę jako stosunek agencyjny wskazywało tytułowanie faktur przez powoda: „działalność agentów (...)” oraz treść oświadczenia pozwanego o rozwiązaniu umowy: „Niniejszym wypowiadamy umowę o współpracy (agencyjnej) (...)”. Pozwany nie wykazał aby w trakcie współpracy stron kwestionował charakter łączącej strony umowy. Pozwany zakwestionował charakter łączącego strony stosunku dopiero na etapie postępowania sądowego wskazując jako podstawę prawną relacji nawiązanej pomiędzy stronami umowę „współpracy”. Zdaniem Sądu Okręgowego pozwany nie przedstawił dowodów potwierdzających zasadność podniesionego zarzutu.

Powód wywodził swoje roszczenie na podstawie art. 761 § 1 w zw. z art. 761¹ § 1 k.c. Zgodnie z treścią tych przepisów agent może żądać prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej, jeżeli do ich zawarcia doszło w wyniku jego działalności lub jeżeli zostały one zawarte z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju. Zgodnie z art. 761¹ § 1 k.c. agent może żądać prowizji od umowy zawartej po rozwiązaniu umowy agencyjnej, jeżeli - przy spełnieniu przesłanek z art. 761 - propozycję zawarcia umowy dający zlecenie lub agent otrzymał od klienta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej. W rozważanym przypadku chodzi o umowy zawarte bez udziału agenta, po rozwiązaniu umowy agencyjnej, jednakże z klientami wcześniej pozyskanymi przez niego dla dającego zlecenie. Cezurę wyznaczającą zakres zastosowania przepisów art. 761 i 761¹ k.c. stanowi „rozwiązanie umowy agencyjnej”. Zwrot ten należy rozumieć jako ustanie (wygaśnięcie) stosunku agencyjnego. Nie ma znaczenia, jakie zdarzenie prawne doprowadziło do rozwiązania umowy agencyjnej (upływ czasu, wypowiedzenie, śmierć strony, ogłoszenie upadłości strony), ani to, czy agent swoim zachowaniem bezpośrednio (wypowiedzenie umowy przez agenta), czy pośrednio (wypowiedzenie umowy

przez dającego zlecenie z powodu okoliczności, za które agent ponosi odpowiedzialność) przyczynił się do rozwiązania umowy. Chodzi przy tym o formalne ustanie stosunku agencyjnego. Prawo do prowizji w oparciu o art. 761¹ § 1 k.c. uzależnione jest od następujących przesłanek: a) musi dojść do zawarcia umowy między dającym zlecenie a klientem; b) zawarcie umowy musi nastąpić po rozwiązaniu umowy agencyjnej; c) zawarcie umowy musi być następstwem propozycji zawarcia umowy złożonej przez klienta, a otrzymanej przez dającego zlecenie lub agenta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej; d) propozycja zawarcia umowy musi spełniać jeden z warunków wskazanych przez art. 761 k.c., tzn. powinna zostać złożona: w wyniku działalności agenta (art. 761 § 1 in principio k.c.), lub bez udziału agenta przez klienta pozyskanego przez agenta dla umów tego samego rodzaju (art. 761 § 1 in fine k.c.), lub bez udziału agenta, przez klienta objętego prawem wyłączności agenta (art. 761 § 2 k.c.); e) co do zasady, zawarta między dającym zlecenie a klientem umowa winna odpowiadać umowom objętym obowiązkiem pośredniczenia ciążącym na agencji, w szczególności dotyczyć dóbr i usług objętych umową agencyjną, lub też - w przypadku regulowanym przez art. 761 § 1 in fine k.c. - stanowić „umowę tego samego rodzaju” co umowa, dla której klient został pozyskany przez agenta.

Istotne jest, aby dający zlecenie lub agent otrzymał propozycję zawarcia umowy od klienta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej. Mimo że w relacjach między dającym zlecenie a klientem moment złożenia oferty winien być ustalany zgodnie z art. 61 k.c. (oferta w tym wypadku stanowi oświadczenie woli indywidualnie adresowane), dla celów zastosowania przepisu art. 761¹ § 1 k.c. znaczenie ma sam moment dotarcia oferty do dającego zlecenie lub agenta (moment, kiedy oferta znalazła się w sferze oddziaływania jednej z tych osób), niezależnie od tego, kiedy można spodziewać się zapoznania adresata z treścią oferty czy kiedy faktycznie się z nią zapoznał. Na prawo do prowizji wynikające z art. 761¹ § 1 k.c. nie ma wpływu okoliczność, że do zawarcia umowy między dającym zlecenie a klientem doszło w wyniku modyfikującego przyjęcia oferty przez dającego zlecenie, regulowanego przez art. 681 k.c. Z punktu widzenia zastosowania art. 761¹ § 1 k.c. nie ma znaczenia moment zawarcia umowy,

w szczególności nie musi to nastąpić „w rozsądnym czasie” od rozwiązania umowy agencyjnej.

Odnosząc te rozważania do rozpoznawanej sprawy Sąd pierwszej instancji wskazał, że powód zeznał, iż kontakt z "U." nawiązał w listopadzie 2016 r., podczas gdy w dniu 29 września 2016 r. doszło do rozwiązania umowy agencyjnej pomiędzy stronami. Co prawda strony miały zamiar podjęcia negocjacji dotyczących warunków dotychczas łączącej strony umowy i jej kontynuacji, niemniej jednak nie doszło do realizacji tego postanowienia. Powód oparł się w swoich twierdzeniach na „zleceniu” poprowadzenia transakcji z "U.", którego K. B. dokonał e-mailem z dnia 2 lutego 2017 r. Sąd Okręgowy uznał, że to „zlecenie” nie miało związku z wcześniej łączącym strony stosunkiem prawnym, tj. rozwiązaną umową agencyjną. Wiadomość, na którą powoływał się powód nie zawierała obligatoryjnych postanowień ewentualnej „nowej” umowy agencyjnej. Z jej treści nie wynika zlecenie powodowi stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów z klientami na rzecz pozwanego, ani zobowiązanie się pozwanego do odpłatności tych działań. Poza tym pozwany wykazał, że w negocjacjach umowy z "U." i jej finalizacji brał udział K. B.. Sam powód przyznał, że jego udział w realizacji tej transakcji sprowadzał się do skojarzenia stron i początkowej wzajemnej wymiany informacji dotyczących umówienia spotkania i podjęcia rozmów mających na celu zawarcie ewentualnej umowy. Potwierdził, że nie brał udziału w negocjacjach ani finalizacji przedmiotowej umowy, a jego rola ograniczała się do kontaktu mailowego i telefonicznego z przedstawicielami "U.", którzy w listopadzie 2016 r. sami się z powodem w tej sprawie skontaktowali. Aby powód mógł domagać się prowizji za podjęte w tym zakresie działania, zawarcie umowy musiałoby być następstwem propozycji złożonej przez klienta, a otrzymanej przez dającego zlecenie lub agenta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej, co w niniejszej sprawie nie nastąpiło.

Sąd Okręgowy uznał również, że powód nie mógł skutecznie dochodzić swoich roszczeń na podstawie art. 735 k.c. Powód nie udowodnił w tym zakresie wysokości dochodzonego roszczenia. Nie przedstawił i nie udokumentował żadnych wyliczeń na okoliczność należnego mu wynagrodzenia za faktycznie wykonane czynności. Z tych względów Sąd Okręgowy oddalił powództwo.

Wyrok Sądu Okręgowego zaskarżył apelacją powód. Wyrokiem z dnia 30 stycznia 2020 r. Sąd Apelacyjny w Gdańsku zmienił wyrok Sądu pierwszej instancji i zasądził od pozwanej spółki na rzecz powoda kwotę 90 013,74 zł z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 1 grudnia 2017 r. do dnia zapłaty.

Sąd Apelacyjny dzieląc dokonane przez sąd pierwszej instancji ustalenia faktyczne, przyjął za własne rozważania Sądu pierwszej instancji co do podstawy prawnej żądania, tj. oparcia jej umowie agencyjnej. Nie podzielił natomiast oceny żądania powoda. W ocenie Sadu Apelacyjnego nie budziło wątpliwości, że ustna umowa zawarta między stronami miała charakter umowy agencyjnej zawartej na czas nieokreślony. Wynika to z ustaleń Sądu pierwszej instancji, wskazujących, że współpraca między stronami miała charakter trwały i wieloletni, rozpoczęła się bowiem w 2008 r. Nie budził też wątpliwości fakt, że w dniu 29 września 2016 r. pozwana spółka skierowała do powoda oświadczenie o wypowiedzeniu umowy o współpracy agencyjnej, zapraszając jednocześnie do podjęcia negocjacji w sprawie uzgodnienia warunków dalszej współpracy. Przy ocenie skutków tego oświadczenia, oprócz kontekstu językowego, powinno się brać pod uwagę – zgodnie z art. 65 § 1 k.c. – także okoliczności złożenia oświadczenia woli, czyli tzw. kontekst sytuacyjny na który składają się w szczególności dotychczasowe doświadczenia stron oraz cel dokonanej czynności. Sąd Apelacyjny podkreślił, że w oświadczeniu pozwanego użyto zwrotu „wypowiedzenie”. Uwzględniając ten kontekst Sąd uznał, że nie było przesłanek by przyjąć – tak jak uczynił to sąd pierwszej instancji – że z dniem 29 września 2016 r. strony rozwiązały umowę agencyjną. W oświadczeniu pozwanego zawarto zwrot „Niniejszym wypowiadamy umowę o współpracy (agencyjnej) (...)”. O takiej formie zakończenia stosunku umowy agencyjnej stanowi też art. 764¹ i art. 764² k.c. W oświadczeniu pozwanego nie ma też elementów wskazujących na okoliczności, które uzasadniałyby wypowiedzenie umowy bez zachowania okresów wypowiedzenia zgodnie z art. 764² k.c.

Konsekwencją przyjęcia, że oświadczenie z dnia 29 września 2016r. było wypowiedzeniem umowy, była potrzeba ustalenia kiedy doszło do rozwiązania stosunku agencyjnego między stronami na skutek tego wypowiedzenia. Jest to zależne od okresu trwania umowy agencyjnej. Sąd pierwszej instancji ustalając

stan faktyczny sprawy zasadnie przyjął, że umowa stron było umową na czas nieokreślony. Zgodnie z art. 764¹ § 1 k.c. umowa zawarta na czas nieoznaczony może być wypowiedziana na miesiąc naprzód w pierwszym roku, na dwa miesiące naprzód w drugim roku oraz na trzy miesiące naprzód w trzecim i następnych latach trwania umowy. Ustawowe terminy wypowiedzenia nie mogą być skracane. Należało zatem przyjąć, że w dniu 29 września 2016 r. nie doszło do rozwiązania umowy. Przy zastosowaniu trzymiesięcznego terminu wypowiedzenia, który rozpoczął bieg od dnia otrzymania wypowiedzenia przez powoda, nastąpiło to w dniu 31 grudnia 2016 r. (art. 764¹ § 3 k.c.).

Odmienne ocena skutków oświadczenia woli pozwanego z dnia 29 września 2016 r. rzutowała na ocenę działań powoda w oparciu, o które dochodził roszczenia. Kontakt z U. powód nawiązał w listopadzie 2016 r. a zatem w okresie wypowiedzenia umowy agencyjnej. Co prawda, sam powód przyznał, że jego udział w realizacji tej transakcji sprowadzał się do skojarzenia stron i początkowej wzajemnej wymiany informacji dotyczących umówienia spotkania i podjęcia rozmów mających na celu zawarcie ewentualnej umowy oraz że nie brał udziału w negocjacjach, ani finalizacji umowy, to jednak powód może domagać się prowizji za podjęte działania, albowiem zawarcie umowy było następstwem propozycji złożonej przez klienta, a otrzymanej przez dającego zlecenie lub agenta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej (art. 761¹ § 1 k.c.), co na gruncie niniejszej sprawy nastąpiło, wobec ustalenia innej daty ustania umowy stron.

Z tych względów w ocenie Sądu drugiej instancji spełnione zostały przesłanki określone w art. 761¹ § 1 k.c. do domagania się przez powoda prowizji w związku z umową zawartą pomiędzy pozwanym a spółką U., z tytułu dokonania czynności agencyjnych wobec klienta przez niego pozyskanego, pomimo wypowiedzenia przez pozwanego umowy. Co wysokości prowizji sąd uznał, że żądanie w wysokości wynikającej z faktury VAT nr [...] opiewającej na kwotę 90 013,74 zł jest uzasadnione. Powód wskazał postawy wyliczenia prowizji w tej wysokości. Wprawdzie strona pozwana w odpowiedzi na pozew negowała wysokość prowizji należnej powodowi, to jednak w tym zakresie nie przedstawiła żadnej inicjatywy dowodowej, choć to na niej spoczywał w tym zakresie ciężar dowodu.

Wyrok Sądu Apelacyjnego zaskarżyła skargą kasacyjną pozwana spółka. Zarzuciła naruszenie przepisów postępowania art. 316 § 1 w zw. z art. 387 § 21 pkt 1 oraz art. 327¹ § 1 w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. oraz naruszenie prawa materialnego art. 764¹ § 1 w zw. z art. 758 § 1, art. 746 § 1 w zw. z art. 734 § 1, art. 65 § 1, art. 761 § 1 w zw. z art. 761¹ § 1 w zw. z art. 6 oraz art. 761¹ § 1 in fine w zw. z art. 6 k.c. Wniosła o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi Apelacyjnemu w Gdańsku, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i orzeczenie co do istoty sprawy przez oddalenie apelacji powoda.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Zgodnie z treścią art. 398³ § 3 k.p.c. podstawą skargi kasacyjnej nie mogą być zarzuty dotyczące ustalenia faktów lub oceny dowodów. W postępowaniu kasacyjnym Sąd Najwyższy jest związany ustaleniami faktycznymi stanowiącymi podstawę zaskarżonego wyroku (art. 398¹³ § 2 k.p.c.). Z tego względu sam sposób sformułowania zarzutów, związany z powołaniem przez skarżącego w skardze kasacyjnej określonych przepisów, które są formalnie ich podstawą, nie jest decydujący dla oceny, czy treść zarzutów kasacyjnych nie stanowi naruszenia zakazu wynikającego z art. 398³ § 3 k.p.c. Analiza zarzutów naruszenia przepisów postępowania zawartych w skardze kasacyjnej pozwanego oraz ich uzasadnienia wskazuje, że zarzuty te zmierzają w istocie do podważenia ustalenia, którego dokonał Sąd pierwszej instancji, a sąd Apelacyjny to ustalenie podzielił, wskazującego, że powód w listopadzie 2016 r. nawiązał ponownie kontakt z U., który był wcześniej kontrahentem pozwanego i przekazał o tym informację przedstawicielom pozwanej spółki w styczniu 2017 r.

Odnosząc się do sformułowanych w skardze kasacyjnej zarzutów naruszenia przepisów postępowania należy podkreślić, że powyższe ustalenia zostały dokonane w oparciu o dowody przeprowadzone w toku postępowania przed Sądem Okręgowym i dotyczą okoliczności, które miały miejsce przed zamknięciem rozprawy przez ten Sąd. Nie znajduje zatem uzasadnionej podstawy zarzut naruszenia art. 316 § 1 k.p.c. Sąd Okręgowy wskazał w uzasadnieniu swojego wyroku podstawę faktyczną rozstrzygnięcia, powołał dowody, na podstawie których

dokonał ustaleń i przeprowadził ocenę tych dowodów na gruncie art. 233 § 1 k.p.c. Sąd Apelacyjny stwierdził jednoznacznie, że podziela ustalenia faktyczne Sądu pierwszej instancji, co miało wpływ na sposób sporządzenia uzasadnienia wyroku wydanego po rozpoznaniu apelacji. Nie było konieczne zamieszczenie w tym uzasadnieniu ponownie podstawy faktycznej rozstrzygnięcia obejmującej dokonane ustalenia i wskazanie przeprowadzonych dowodów w tym zakresie. Zarzuty naruszenia art. 327¹ § 1 i art. 387 § 2¹ k.p.c. były zatem nieuzasadnione.

Pozbawione uzasadnionych podstaw były również zarzuty naruszenia prawa materialnego. Sąd Apelacyjny oceniając zasadność roszczenia powoda dokonał wykładni oświadczenia pozwanego z dnia 29 września 2016 r., którego złożenie doprowadziło do zakończenia współpracy między stronami rozpoczętej w 2008 r. W tym celu odwołał się do treści tego dokumentu, kontekstu sytuacyjnego, w którym oświadczenie zostało złożone oraz celu czynności dokonanej przez pozwanego. Powyższy sposób wykładni oświadczenia pozwanego z dnia 29 września 2016 r. nie uzasadnia zarzutu naruszenia art. 65 § 1 k.c. Stwierdzenie zaś przez Sąd Apelacyjny, że dla dokonania wykładni tego oświadczenia, prowadzącej do oceny, że pozwany dokonał wypowiedzenia umowy, istotne znaczenie należało przypisać użyciu przez pozwanego zwrotu „Niniejszym wypowiadam umowę” nie może być uznane za pozbawione racji, przy uwzględnieniu argumentacji Sądu Apelacyjnego, że dla wykładni oświadczenia woli istotne znaczenie ma posłużenie się w jego treści wyrazem, którego znaczenie jest jednoznacznie określone w ustawie.

Sąd Apelacyjny podzielił ocenę Sądu Okręgowego, że strony wiązała umowa agencyjna. Trafne było stanowisko Sądów obu instancji, że za taką oceną przemawiały ustalenia dotyczące czasu trwania umowy, jej przedmiotu oraz sposobu wynagradzania powoda, który miał charakter prowizyjny, a wynagrodzenie było wypłacane powodowi na podstawie faktur VAT zawierających stwierdzenie, że faktury wystawiono „tytułem działalności agentów”. Zasadne było również stwierdzenie, że dla oceny stanowiska pozwanego, w którym zarzucał brak podstaw do kwalifikowania umowy stron jako umowy agencyjnej, należało uwzględnić, iż pozwany dopiero na etapie postępowania przed sądem podniósł,

że strony zawarły „umowę o współpracy” i w toku postępowania nie przedstawił dowodów wykazujących na zawarcie przez strony umowy o takim charakterze.

Zakwalifikowanie umowy łączącej strony jako umowy agencyjnej oraz ustalenie, że pozwany dokonał jej wypowiedzenia składając oświadczenie z dnia 29 września 2016 r., uzasadniało ocenę Sądu Apelacyjnego dotyczącą okresu obowiązywania umowy. Sąd Apelacyjny ocenił prawidłowo, że z uwagi na czas trwania umowy należało przyjąć trzymiesięczny okres wypowiedzenia, wynikający z brzmienia art. 764¹ § 1 k.c. Zasadnie Sąd Apelacyjny stwierdził zatem, że umowa agencyjna wiążąca strony przestała obowiązywać w grudniu 2016 r. Wobec ustalenia, że powód nawiązał w listopadzie 2016 r. kontakt z klientem pozyskanym poprzednio przez powoda dla umów zawieranych z tym klientem przez pozwanego, uzasadnione było stwierdzenie przez Sąd Apelacyjny, że „pozyskanie” klienta przez powoda nastąpiło jeszcze w trakcie obowiązywania umowy agencyjnej. Ustalenia w tym zakresie są wiążące w postępowaniu kasacyjnym, a ich kwestionowanie w skardze kasacyjnej w ramach uzasadnienia zarzutów naruszenia przepisów prawa materialnego nie może stanowić podstawy do uznania tych zarzutów za uzasadnione.

Sąd Apelacyjny podkreślił, że dokonane w sprawie ustalenia wskazują, iż udział powoda w doprowadzeniu do zawarcia kontraktu z U. był ograniczony i sprowadzał się do nawiązania kontaktu między stronami przyszłej umowy i początkowej wymiany informacji dotyczących zorganizowania spotkania i podjęcia rozmów mających na celu zawarcie umowy. Sąd Apelacyjny zasadnie ocenił, że było to jednak wystarczające do stwierdzenia, że zawarcie umowy było następstwem propozycji złożonej przez klienta i otrzymanej przez agenta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej w rozumieniu art. 761¹ § 1 k.c. Stanowiło to podstawę do domagania się przez powoda wypłaty prowizji w związku z zawarciem umowy pomiędzy pozwanym i U. w 2017 r. Uwzględniając powyższe należało stwierdzić, że zawarte w skardze kasacyjnej zarzuty naruszenia prawa materialnego były pozbawione uzasadnionych podstaw.

Z tych względów skarga kasacyjna podlegała oddaleniu na podstawie art. 398¹⁴ k.p.c.

[as]