



Sygn. akt V CSK 507/16

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 31 maja 2017 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Agnieszka Piotrowska (przewodniczący, sprawozdawca)

SSA Bogusław Dobrowolski

SSN Iwona Koper

Protokolant Ewa Zawisza

w sprawie z powództwa P. LTD w L.

przeciwko D. Sp. z o.o. w Ś.

o zapłatę,

po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 31 maja 2017 r.,

skargi kasacyjnej strony powodowej od wyroku Sądu Apelacyjnego w (...)

z dnia 20 kwietnia 2016 r., sygn. akt I ACa (...),

**uchyla zaskarżony wyrok i sprawę przekazuje Sądowi
Apelacyjnemu w (...) do ponownego rozpoznania i orzeczenia o
kosztach postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 9 października 2015 r. Sąd Okręgowy w L. zasądził od D. sp. z o.o. w Ś. na rzecz P. LTD. w L. kwotę 88 141 funtów brytyjskich (GPB) z ustawowymi odsetkami liczonymi od wskazanych w sentencji kwot, 4 000 zł z odsetkami ustawowymi od dnia 28 listopada 2013 r. oraz 4 000 zł z odsetkami

ustawowymi od dnia 13 lutego 2014 r. do dnia zapłaty, oddalił powództwo w pozostałej części i orzekł o kosztach procesu.

Sąd ustalił, że w latach 1993-1994 strona pozwana, za pośrednictwem P., a ściślej jej pracownika J. C., nawiązała kontakty handlowe ze spółką T. Limited z siedzibą w Szkocji. Powód i pozwana zawarły najpierw umowę z dnia 20 czerwca 1995 r., a następnie w dniu 5 listopada 1998 r. umowę agencyjną, na podstawie której D. powierzyła P. reprezentowanie jej na terenie Wielkiej Brytanii na zasadzie agenta wyłącznego w kontaktach z partnerami przedstawionymi przez stronę powodową. W § 4 umowy strony ustaliły wysokość prowizji należnej P. z tytułu wykonywanych usług na poziomie 5% od wartości EXW sprzedanych partnerom brytyjskim wyrobów strony pozwanej. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z możliwością jej rozwiązania przez każdą ze stron w drodze wypowiedzenia z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia rozpoczynającego się od ostatniego miesiąca, w którym wypowiedzenie nastąpiło (§ 5 pkt 1 i 2 umowy). W § 5 pkt 5 umowy strony ustaliły, że w przypadku realizacji przez stronę pozwaną dostaw długoterminowych, rozpoczętych w okresie obowiązywania umowy włączając okres wypowiedzenia, stronie powodowej będzie przysługiwała prowizja zgodnie z § 4 umowy przez okres dostaw, jednakże nie dłuższy niż 2 lata od momentu wygaśnięcia umowy. Aneks nr 1 z dnia 7 września 2004 r. strony zmieniły § 4 pkt 1 opisanej umowy przez nadanie mu nowej treści i ustalenie m.in., że wysokość prowizji należnej P. z tytułu wykonywanych usług wynosi 3% od wartości EXW sprzedanych wyrobów strony pozwanej firmie T., z którą kontakty handlowe pozyskano w wyniku działalności P. Dodano także punkt 5 stanowiący, że ustalenie dotyczące okresowej zmiany wysokości prowizji strony powodowej zawarte w aneksie nie ma zastosowania w przypadku rozwiązania umowy z dnia 5 listopada 1998 r. W razie zgłoszenia takiego wniosku przez jedną ze stron, stronie powodowej przysługiwać miała prowizja w wysokości 5% przez okres przewidziany w § 5 pkt 5 umowy. W dniu 17 grudnia 2001 r., P., D. oraz spółka T. Limited zawarły umowę mającą na celu usystematyzowanie i zacieśnienie dotychczasowej współpracy gospodarczej. W § 1 pozwana jako wykonawca zobowiązała się produkować dla T. Ltd obudowy do zestawów głośnikowych oraz w razie potrzeby na życzenie kupującego montować, sprawdzać i pakować zestawy głośnikowe

według zamówień i zgodnie z ustalonymi dla każdego wyrobu kryteriami odbioru jakościowego. W § 11 umowy, P. jako przedstawiciel strony pozwanej w kontaktach handlowych pomiędzy firmą T. Limited a stroną pozwaną, zobowiązał się do brania udziału w negocjacjach i spotkaniach roboczych na każdym etapie realizacji umowy, zapewniania prawidłowego i terminowego przepływu informacji, dbania o terminowe wywiązywanie się z przyjętych zobowiązań każdej ze stron, służenia wszelkiego rodzaju pomocą w prawidłowej realizacji zawartej umowy oraz zobowiązań finansowych z niej wynikających, starań o znalezienie rozwiązania polubownego satysfakcjonującego obydwie strony w przypadku zaistnienia sytuacji spornych. Na podstawie § 4 T. Limited zobowiązała się do przekazywania pozwanej ramowych rocznych prognoz dotyczących zamówień na obudowy. W umowie strony zawarły także dalsze szczegółowe ustalenia dotyczące takich kwestii, jak obieg dokumentacji technicznej, składanie zamówień, realizacja zamówień, odbiory jakościowe, sposób ustalania i płatności w walucie brytyjskiej wynagrodzenia należnego pozwanej za dostarczone produkty. Trójstronna umowa została zawarta na czas nieokreślony, z możliwością jej pisemnego rozwiązania przez każdą ze stron przy zachowaniu 3 - miesięcznego okresu wypowiedzenia liczonego od pierwszego dnia kwartału następującego po dacie pisma wypowiedzającego. Realizacja zarówno umowy agencyjnej z dnia 5 listopada 1998 r., jak i umowy trójstronnej z dnia 17 grudnia 2001 r., przebiegała bez zakłóceń. Sąd Okręgowy opisał szczegółowo sposób realizacji przez pozwaną zamówień składanych przez spółkę szkocką oraz przebieg współpracy między powodem, pozwaną i spółką T. Limited. Pozwana uiszczała na rzecz P. prowizję ustaloną w umowie z 1998 r., a następnie w aneksie z 2004 r., obliczaną od fakturowanego wynagrodzenia płaconego pozwanej przez kontrahenta.

W dniu 27 marca 2007 r. pozwana wypowiedziała umowę agencyjną z dnia 5 listopada 1998 r. ze skutkiem na dzień 30 czerwca 2007 r. oraz oświadczyła, że rezygnuje z usług świadczonych przez stronę powodową z dniem doręczenia wypowiedzenia. Strona powodowa zadeklarowała gotowość do kontynuacji świadczenia usług do czasu wygaśnięcia umowy. Powołując się na § 5 pkt 5 umowy z dnia 5 listopada 1998 r. oraz aneks nr 1 z dnia 7 września 2004 r., zwróciła się o terminowe przesyłanie kopii wszystkich bieżących faktur

wystawianych firmie T. Limited w okresie pierwszych 2 lat od daty wygaśnięcia umowy, a więc do dnia 30 czerwca 2009 r. W piśmie z dnia 10 maja 2007 r. strona pozwana potwierdziła, że prowizja w wysokości 5% powinna być naliczana od sprzedaży wyrobów firmie T. począwszy od dnia 1 kwietnia 2007 r. Strona pozwana do sierpnia 2007 r. otrzymywała od strony pozwanej prowizję wysokości 5%. W dniu 6 sierpnia 2007 r. strona pozwana przesłała stronie powodowej informację, że faktura nr (...) jest ostatnią do rozliczenia prowizji, zamykającą realizację zamówień otrzymanych w okresie trwania umowy i w okresie wypowiedzenia. Następnie strona pozwana przestała wypłacać powodowi prowizje od zrealizowanych zamówień na rzecz T. Ltd.

W dniu 30 października 2010 r. strona powodowa złożyła do Sądu Rejonowego w D. wniosek o zavezwanie strony pozwanej do próby ugodowej w sprawie o zapłatę prowizji za okres 2 lat po wygaśnięciu umowy agencyjnej, jednakże do zawarcia ugody nie doszło. Prawomocnym wyrokiem z dnia 16 grudnia 2011 r., Sąd Okręgowy w L. wskazał i uprawniał biegłą rewident T. K. do dokonania wglądu i wyciągu z ksiąg handlowych strony pozwanej w zakresie ustalenia wysokości należnej stronie powodowej na podstawie § 5 pkt 5 umowy z dnia 5 listopada 1998 r. prowizji za okres lipca i sierpnia 2007 r. oraz od października 2007 r. do listopada 2008 r. oraz nakazał stronie pozwanej zapewnienie biegłej rewident wglądu i wyciągu z jej ksiąg. W wykonaniu powyższego orzeczenia biegła rewident T. K. dokonała wglądu i wyciągu z ksiąg strony pozwanej oraz sporządziła zestawienie otrzymanej od strony pozwanej dokumentacji informacji w nich zawartych (faktury i wyciągi bankowe) oraz wyliczenie prowizji i odsetek strony powodowej z tytułu umowy stron na podstawie faktur sprzedaży zapłaconych przez firmę T. Limited na rzecz strony pozwanej w okresie lipca i sierpnia 2007 r. oraz od października 2007 r. do listopada 2008 r. Za wykonanie powyższych czynności biegła rewident obciążyła stronę powodową dwoma fakturami VAT nr (...) i (...) - każda na kwotę 4.000 zł. Sąd pierwszej instancji ustalił, że wysokość prowizji należnej P. za okres od lipca do sierpnia 2007 r. oraz od października 2007 r. do czerwca 2009 r., w rozbiciu na poszczególne okresy, wynosi łącznie 88 141 GBP (przy uwzględnieniu braku żądania pozwu co do części należności, zasadności zarzutu przedawnienia co do towarów objętych fakturami wystawionymi w okresie

17 września – 28 września 2007 r.) i taką kwotę zasądził na rzecz powoda z odsetkami ustawowymi od poszczególnych kwot składających się na należność główną.

Po rozpoznaniu apelacji strony pozwanej Sąd Apelacyjny w (...) wyrokiem z dnia 20 kwietnia 2016 r. zmienił zaskarżony wyrok przez oddalenie powództwa w całości. Dokonując wykładni § 5 ust. 5 umowy agencyjnej z dnia 5 listopada 1998 r. Sąd wskazał, że strony różnie rozumiały pojęcie „dostawy długoterminowe” zawarte w tym postanowieniu umownym. Strona powodowa utożsamiała je z pojęciem „współpraca długoterminowa”, zaś strona pozwana rozumiała przez pojęcie „dostawa” określoną partię produkowanego towaru wynikającą z pojedynczego zamówienia spółki szkockiej, co prowadzi do konkluzji, że w czasie trwania umowy agencyjnej i umowy trójstronnej z 2001 r. D. nie realizowała dostaw długoterminowych, bo pojedyncze zamówienie dotyczyło 6-8 tygodni. W tej sytuacji należało, w ocenie Sądu Apelacyjnego, przyjąć, że pojęcie dostawy ma swoje dokładnie określone znaczenie i daje się tłumaczyć wyłącznie jako konkretne dostarczenie zamówienia, na co wskazuje także art. 605 kodeksu cywilnego. Umowa z 17 grudnia 2001 r. nie miała, zdaniem Sądu, charakteru długoterminowej umowy dostawy obudów do głośników, lecz stanowiła co najwyżej list intencyjny. Nie zobowiązywała ona T. Ltd. do składania stronie pozwanej zamówień skutkujących dostawcami długoterminowymi. Takie dostawy nie miały ponadto miejsca, nie można zaś uznać za synonim dostaw długoterminowych długoletniej współpracy gospodarczej między pozwaną i T. Ltd., która trwała po rozwiązaniu umowy agencyjnej i jest kontynuowana.

W skardze kasacyjnej powód zarzucił naruszenie. art. 761⁵ § 4 k.c., art. 65 § 1 i 2 w zw. z art. 353¹ i art. 605 k.c., art. 65 § 1 i 2 k.c., art. 764³ k.c., a także przepisów postępowania tj. art. 365 § 1 k.p.c., art. 321 § 1. w zw. z art. 386 § 1 k.p.c. w zw. z art. 764³ k.c., art. 328 § 2 w zw. z art. 391 § 1 k.p.c., a także art. 378 § 1 k.p.c. Powód wniósł o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Błędny jest pogląd skarżącego, jakoby Sąd Apelacyjny naruszył art. 321 § 1 w zw. z art. 386 § 1 k.p.c. w zw. z art. 764³ k.c. oraz naruszył art. 764³ k.c. przez oddalenie powództwa mimo stwierdzenia w uzasadnieniu zaskarżonego orzeczenia, że cyt. „z uwagi na charakter współpracy stron w końcowym okresie trwania umowy służyłoby zapewne powodowi uprawnienie do świadczenia wyrównawczego” (str.33). Pomijając już celowość zamieszczenia przez Sąd Apelacyjny tego rodzaju uwag w uzasadnieniu wyroku rozstrzygającego o skonkretyzowanym przez powoda roszczeniu o zapłatę prowizji ustalonej w umowie stron, należy wskazać, że w wyrażony w art. 321 § 1 k.p.c. zakaz orzekania ponad żądanie powoda jest przejawem zasad dyspozycyjności i kontradyktoryjności procesu cywilnego. Mieści się w nim niedopuszczalność orzekania o czymś więcej (*ultra*) lub o czymś innym (*aliud*) niż żądał powód, a także orzekania na innej niż przytoczona przez powoda podstawa faktyczna. Powód wyraźnie domagał się zasądzenia prowizji w wysokości 5% od wartości faktur wystawionych w okresie 2 lat od dnia wygaśnięcia łączącej strony umowy i stosownie do treści tego żądania wskazał jego podstawę faktyczną i prawną, która była przedmiotem oceny Sądów obu instancji i która różni się znacząco od podstawy faktycznej roszczenia o świadczenie wyrównawcze, o którym mowa w art. 764³ k.c. Nie było więc ani podstaw ani możliwości, aby Sąd Apelacyjny orzekał o świadczeniu wyrównawczym.

W ocenie skarżącego, Sąd Apelacyjny dopuścił się naruszenia art.365 § 1 k.p.c. oraz art. 761⁵ § 4 k.p.c. wadliwie przyjmując, że nie jest związany treścią wydanych uprzednio opisanych w ustaleniach prawomocnych wyroków Sądu Okręgowego w L. uwzględniających powództwa wytoczone przez P. przeciwko D. spółce z o.o. na podstawie art. 761⁵ § 4 k.c., podczas gdy wyroki te przesądziły, zdaniem powoda, wiążąco, że powodowi co do zasady należy się prowizja dochodzona w niniejszym postępowaniu, w związku z czym kwestia ta nie mogła być już przedmiotem osądu w rozpoznawanej sprawie, ograniczającej się wyłącznie do sporu o wysokość prowizji. Zarzut ten jest niezasadny.

Stosownie do art. 761⁵ § 1 k.c., dający zlecenie obowiązany jest złożyć agentowi oświadczenie zawierające dane o należnej mu prowizji nie później niż w ostatnim dniu miesiąca następującego po kwartale, w którym agent nabył prawo do prowizji. Oświadczenie to powinno wskazywać wszystkie dane stanowiące

podstawę do obliczenia wysokości należnej prowizji. Postanowienie umowy agencyjnej mniej korzystne dla agenta jest nieważne. Zgodnie z art. 761⁵ § 2.k.c., agent może domagać się udostępnienia informacji potrzebnych do ustalenia, czy wysokość należnej mu prowizji została prawidłowo obliczona, w szczególności może domagać się wyciągów z ksiąg handlowych dającego zlecenie albo żądać, aby wgląd i wyciąg z tych ksiąg został zapewniony biegłemu rewidentowi wybranemu przez strony. Postanowienie umowy agencyjnej mniej korzystne dla agenta jest nieważne. Ustawodawca przewidział w tym przepisie także środki prawne zapewniające agentowi uzyskanie przez niego opisanych wyżej informacji, niezbędnych do ustalenia przysługującej mu prowizji w sytuacji nie wykonania przez dającego zlecenie opisanych wyżej obowiązków. Należą do nich powództwo o nakazanie dającemu zlecenie udostępnienia tych informacji (§ 3) oraz powództwo o wskazanie przez sąd biegłego rewidenta uprawnionego do dokonania wglądu i wyciągu z ksiąg handlowych dającego zlecenie (§ 4).

Jak wynika z ustaleń będących podstawą faktyczną zaskarżonego wyroku, ze względu na odmowę pozwanego udostępnienia informacji niezbędnych do wyliczenia prowizji, powód uzyskał na podstawie art. 761⁵ § 4 k.c. dwa prawomocne orzeczenia Sądu Okręgowego w L. uprawniające wyznaczonego przez Sąd biegłego rewidenta do dokonania wglądu i wyciągu z ksiąg handlowych pozwanego w zakresie ustalenia wysokości należnej stronie powodowej na podstawie § 5 pkt 5 umowy z dnia 5 listopada 1998 r. prowizji za okres w wyrokach tych wskazany i pokrywający się z okresem objętym rozpoznawanym pozwem. Zarzucając naruszenie art. 365 § 1 k.p.c., skarżący eksponuje zawarte w sentencji tych orzeczeń sformułowania „w zakresie ustalenia wysokości należnej stronie powodowej prowizji” ze szczególnym naciskiem na słowo „należnej” i buduje na tym wywód o bezwzględnie wiążącym prejudycjalnym charakterze wskazanych wyżej wyroków, nie uwzględniając jednakże przedmiotu powództwa, o którym mowa w art.761⁵ § 4 k.c. ani zakresu kognicji sądu w sprawie wytoczonej na podstawie tego przepisu.

Powództwo to ma charakter informacyjny i pomocniczy w stosunku do powstałego zazwyczaj wcześniej sporu między dającym zlecenie i agentem o to, czy prowizja należy się agentowi co do zasady oraz w jakiej wysokości

(gdyby takiego sporu nie było, zbędne byłoby posłużenie się przez agenta przewidzianym w tym przepisie środkiem ochrony przysługującego mu prawa do prowizji). Zmierza w istocie do dostarczenia agentowi wiedzy o wysokości przysługującej prowizji, a więc faktów mogących stanowić podstawę faktyczną ewentualnego powództwa przeciwko dającemu zlecenie o jej zasądzenie na rzecz agenta. W świetle powyższych rozważań należy więc potwierdzić trafność oceny Sądu Apelacyjnego, że wskazane wyżej wyroki Sądu Okręgowego w L. nie miały charakteru wiążących prejudykatów, ponieważ nie dotyczyły istoty roszczenia o prowizję, nie przesądzały o istnieniu tego roszczenia ani jego wysokości, lecz były pozytywnym rezultatem badania Sądu kwestii istnienia podstaw do uprawnienia wyznaczonego biegłego rewidenta do wglądu do ksiąg handlowych pozwanego w celu wskazanym w sentencji tego wyroku. Przesłanką uwzględnienia powództwa wytoczonego na podstawie art. 761⁵ § 4 k.c. jest niewątpliwie uprawdopodobnienie przez agenta, że postanowienia łączącej go z dającym zlecenie umowy agencji przewidują uprawnienie agenta do prowizji, jednakże wyrok uwzględniający to żądanie nie determinuje wyniku kolejnego postępowania o zasądzenie prowizji, o tyle, że w jego toku objęte pozwem roszczenie o zapłatę prowizji podlega autonomicznej ocenie Sądu zarówno co do zasady jak i co do wysokości.

Uzasadniony i decydujący o uwzględnieniu skargi kasacyjnej okazał się natomiast zarzut naruszenia art. 65 § 1 i 2 w zw. z art. 353¹ i art. 605 k.c. Sednem sporu jest bowiem wykładnia postanowienia zawartego w § 5 pkt 5 umowy z dnia 5 listopada 1998 r., w szczególności to, co strony umowy rozumiały przez pojęcie „dostawy długoterminowe rozpoczęte w czasie trwania umowy” determinujące uprawnienie powoda do otrzymywania prowizji w okresie dostaw, maksymalnie przez dwa lata od ustania łączącej strony umowy agencyjnej.

Rozważania w tej materii należy poprzedzić syntetycznym przypomnieniem, że wykładnia postanowień umowy polega na ustaleniu przez sąd, w oparciu o dyrektywy wskazane art. 65 k.c., sensu złożonych przez strony i zawartych w umowie oświadczeń woli konstruujących wzajemne prawa i obowiązki kontrahentów. Aprobowana w orzecznictwie i doktrynie na gruncie art. 65 k.c. mieszana metoda wykładni przyznaje w przypadku oświadczeń woli składanych innej osobie, pierwszeństwo takiemu znaczeniu oświadczenia, jakie rzeczywiście

nadawały mu obie strony w chwili jego złożenia (subiektywny wzorzec wykładni). Ten sens oświadczenia woli uznaje się za wiążący. Jeżeli okaże się, że strony różnie rozumiały treść złożonego oświadczenia woli, to za prawnie wiążące należy przyjąć 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 starannych z jego strony zabiegów interpretacyjnych. W przypadku oświadczenia woli ujętego w formie pisemnej jego sens ustala się przede wszystkim na podstawie wykładni tekstu dokumentu. Podstawową rolę odgrywają tu językowe normy znaczeniowe, ale także kontekst i związki znaczeniowe poszczególnych postanowień. Tekst umowy nie stanowi jednak wyłącznej podstawy wykładni ujętych w nim oświadczeń. Niezbędne jest zbadanie zamiaru i celu stron, a także kontekstu faktycznego, w jakim umowę uzgadniano i zawierano oraz okoliczności towarzyszących złożeniu oświadczenia woli. Jeżeli wykładnia tekstu umowy jest niejasna, budzi wątpliwości, powstaje konieczność ustalenia rzeczywistej treści umowy także przy uwzględnieniu zachowania się stron po zawarciu umowy oraz w trakcie jej wykonywania.

Przenosząc te ogólne rozważania na grunt rozpoznawanej skargi kasacyjnej należy przyznać rację skarżącemu, że dokonana przez Sąd Apelacyjny wykładnia spornego postanowienia umowy nie spełnia opisanych wyżej kryteriów. Sąd Apelacyjny krytycznie ocenił wykładnię przeprowadzoną przez Sąd pierwszej instancji, utożsamiającą, tak jak powód, pojęcie „dostawy długoterminowe” z pojęciem „długoterminowej współpracy” zapoczątkowanej i kontynuowanej w czasie trwania umowy agencyjnej oraz po jej ustaniu z klientem pozyskanym przez powoda (T. Limited). Sąd drugiej instancji stwierdził, że strony różnie rozumiały pojęcie „długoterminowej dostawy” (powód rozumiał ją tak jak przyjął to Sąd pierwszej instancji, zaś przedstawiciel pozwanego A. M., który podpisał umowę z 1998 r., rozumiał to pojęcie jako określoną partię towaru wynikającą z konkretnego zamówienia, którego produkcja trwała kilka tygodni). Z treści uzasadnienia zaskarżonego wyroku nie wynika jednak, aby Sąd drugiej instancji dokonał w tej sytuacji wykładni spornego postanowienia umownego z punktu widzenia odbiorcy oświadczenia pozwanego czyli powoda, a przynajmniej efekt

zastosowania obiektywnego wzorca wykładni nie jest zadowalający, co trafnie zarzuca skarżący. Sąd Apelacyjny nie wyjaśnił bowiem szerzej, z jakich przyczyn zakwalifikował pojęcie „dostawy” użyte w § 5 pkt 5 umowy z 1998 r. jako tożsame z umową dostawy stypizowaną w art. 605 k.c., w szczególności nie wskazał, jak część materiału sprawy świadczy o tym, że współpracujące ze sobą harmonijnie przez wiele lat na rynku międzynarodowym podmioty, to jest D., T. lub powód posługiwały się pojęciem użytym w § 5 pkt 5 umowy z 1998 r. w rozumieniu tego przepisu k.c. Sąd Apelacyjny podniósł, że w jego ocenie dostawa to konkretne zamówienie partii towaru. Wskazał jednocześnie, że z ustaleń faktycznych wynika, iż poszczególne zamówienia T. Limited opiewały na krótkie serie określonego typu obudów głośników, bo takie były wymogi zmiennego rynku, do którego T. musiał się elastycznie dopasowywać w związku ze zmieniającą się modą lub gustami klientów. Doprowadziło to Sąd Apelacyjny do konkluzji, że powodowi nie należy się co do zasady dochodzona pozwem prowizja, albowiem w czasie wieloletniej trójstronnej współpracy stron, D. nigdy nie realizowała dostaw długoterminowych, ponieważ wszystkie zamówienia T. były zamówieniami krótkookresowymi, ocenianymi z punktu widzenia czasu niezbędnego do wyprodukowania konkretnego typu zamówionego towaru. Jak to już wyżej podniesiono, w przypadku ustalenia, że strony odmiennie rozumiały pojęcie „dostawa długoterminowa” zawarte w § 5 pkt 5 umowy, Sąd Apelacyjny powinien był wskazać przesłanki, które doprowadziły Sąd do przekonania, że w taki właśnie sposób powód jako beneficjent prowizji powinien był interpretować to pojęcie, zwłaszcza, że wskazany przez Sąd sposób jego rozumienia w istocie wyłącza uprawnienie powoda do prowizji po ustaniu umowy. Z materiału sprawy wynika, że zamówienia T. Limited miały ten sam charakter przez cały czas trwania umowy z dnia 5 listopada 1998 r. i umowy z 2001 r.; zawsze dotyczyły produkcji kilkutygodniowej z uwagi na wskazaną wyżej specyfikę tego produktu, czego wszystkie współpracujące podmioty, w tym powód, były świadome. Jeśliby przyjąć, w ślad za Sądem Apelacyjnym, że nigdy D. nie realizowała dostaw długoterminowych, to zapis w § 5 pkt 5 o przysługiwaniu powodowi prowizji po ustaniu umowy agencji, byłby zapisem martwym. Nie sposób więc przyjąć, że tak postanowienie to powód jako doświadczony profesjonalista rozumiał lub też powinien był rozumieć przy założeniu starannych z jego strony

zabiegów interpretacyjnych. Wskazując na obiektywny wzorzec wykładni Sąd Apelacyjny nie odniósł się ponadto do postępowania pozwanego w czasie trwania umowy agencji, polegającego na uiszczaniu prowizji od każdego zamówienia, wieloletniej bezkonfliktowej i lojalnej współpracy powoda i pozwanego, a także faktu uwzględnienia przez powoda postulatu obniżenia prowizji do 3% z wyraźnym wszakże zastrzeżeniem w aneksie z 2004 r. niezmiennej wysokości prowizji w przypadku wypowiedzenia umowy z dnia 5 listopada 1998 r. przez pozwanego, co miało znaczenie dla ochrony interesu powoda. Nie rozważył też, czy nie było jednak tak, że strony początkowo jednakowo rozumiały sporne pojęcie „dostawy długoterminowe” jako dostawy w ramach długoterminowej współpracy z klientem pozyskanym dla D. przez agenta, zaś następcza zmiana stanowiska pozwanego wynikała z chęci uniknięcia ciężarów finansowych związanych z uiszczaniem prowizji po wygaśnięciu umowy. Z podanych względów orzeczono jak w sentencji (art. 398¹⁵ § 1 k.p.c.).

jw

r.g.