



WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

13 grudnia 2023 r.

Sąd Najwyższy w Izbie Cywilnej w składzie:

SSN Ewa Stefańska (przewodniczący, sprawozdawca)

SSN Dariusz Pawłyszcz

SSN Kamil Zaradkiewicz

po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym 13 grudnia 2023 r. w Warszawie
skargi kasacyjnej B.K.

od wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie

z 20 maja 2021 r., VII AGa 724/20,

w sprawie z powództwa B.K.

przeciwko Bank. spółce akcyjnej w W.

o zapłatę,

**uchyla zaskarżony wyrok w zakresie punktów I i III
oraz przekazuje sprawę w tej części Sądowi Apelacyjnemu
w Warszawie do ponownego rozpoznania, pozostawiając temu
Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania kasacyjnego.**

(A.G.)

UZASADNIENIE

Wyrokiem z 3 lipca 2020 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od Bank S.A.

w W. na rzecz B. K. kwotę 244 152,48 zł wraz z odsetkami ustawowymi od 4 października 2013 r. do 31 grudnia 2015 r. i ustawowymi za opóźnienie od 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty, a także orzekł o kosztach postępowania.

Sąd pierwszej instancji ustalił, że 18 grudnia 2007 r. strony zawarły umowę agencyjną. Pod koniec 2011 r. Bank S.A. zaczął sygnalizować swoim agentom możliwość zmiany warunków zawartych z nimi umów obejmującej zasady ich wynagradzania. Przedstawione przez Bank propozycje były kwestionowane przez agentów z regionu, w którym świadczyła usługi powódka, lecz nie udało się im wynegocjować warunków korzystniejszych od zaproponowanych. Aneks nr 23 zawartym 7 maja 2012 r. strony nadały nowe brzmienie umowie agencyjnej, zgodnie z którym pozwany zlecił powódce, jako partnerowi, wykonywanie w imieniu i na rzecz Banku czynności agencyjnych określonych szczegółowo w załączniku nr 1 do umowy. Zgodnie z § 6 umowy, prowadzona przez B. K. placówka partnerska Banku miała mieścić się w lokalu przy ul. [...] w [...] w P. oraz przy ul. [...] w B., a zmiana lokalizacji placówki mogła być dokonana wyłącznie po uprzednim wyrażeniu na to pisemnej zgody przez pozwanego. Wszelkie koszty związane z rozpoczęciem, prowadzeniem i zakończeniem działalności placówki partnerskiej, w tym wszelkie koszty związane z lokalem, powódka ponosiła we własnym zakresie. Bank nie ponosił żadnych kosztów związanych z działalnością placówki partnerskiej oraz nie ponosił żadnej odpowiedzialności wobec partnera za koszty poniesione przez niego w związku z zawarciem, realizacją i rozwiązaniem niniejszej umowy. Zgodnie z § 6 ust. 6 umowy agencyjnej, w trakcie trwania umowy Bank pobierał opłatę marketingową w wysokości 300 zł + VAT miesięcznie za każdą funkcjonującą placówkę. Opłata w 1/3 obejmowała przygotowanie druków reklamowych, a w pozostałych 2/3 przeznaczona była na pokrycie kosztów zakupu przez partnera gadżetów reklamowych z listy udostępnionej przez Bank. Według § 3 umowy, powódka zobowiązana była w trakcie trwania umowy oraz w okresie 6 miesięcy od jej zakończenia do powstrzymywania się od działalności konkurencyjnej w lokalu placówki partnerskiej. Z tytułu zakazu konkurencji przysługiwało jej wynagrodzenie w wysokości 5% średniego miesięcznego wynagrodzenia z ostatnich 3 miesięcy kalendarzowych przed rozpoczęciem okresu wypowiedzenia, nie więcej niż 1 000 zł brutto, jeżeli umowa obowiązywała przez okres od 1 roku do 5 lat. W przypadku

naruszenia zakazu konkurencji agent obowiązany był zapłacić karę umowną w wysokości do 10 000 zł.

Zgodnie z § 12 umowy, partnerowi przysługiwało wynagrodzenie prowizyjne na zasadach i w wysokości określonej w załączniku nr 6 do umowy. W przypadku, gdy w okresie 6 kolejnych miesięcy kalendarzowych obowiązywania umowy agencyjnej, w trzech spośród tych miesięcy partner zrealizował sprzedaż, w wyniku której uzyskał on prawo do wynagrodzenia w wysokości niższej niż 4 000 zł miesięcznie, Bank był uprawniony do rozwiązania umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia. Według § 15 umowy, w przypadku rozwiązania umowy partner był zobowiązany do przekazania Bankowi wszystkich danych osobowych utrwalonych w formie pisemnej oraz na elektronicznych nośnikach informacji, uzyskanych w trakcie wykonywania umowy oraz do zniszczenia lub trwałego usunięcia danych niezależnie od rodzaju nośnika informacji, na którym zostały utrwalone. W przypadku naruszenia postanowień umowy dotyczących poufności lub zasad wykonywania czynności objętych umową, partner miał zapłacić Bankowi karę umowną w wysokości 10 000 zł. Zapłata kary umownej nie wykluczała możliwości dochodzenia naprawienia szkód lub pokrycia strat w wysokości przewyższającej wypłaconą karę.

Przedmiotowa umowa została zawarta na czas nieokreślony, a każdej ze stron przysługiwało prawo do jej rozwiązania z zachowaniem sześciomiesięcznego okresu wypowiedzenia, ze skutkiem na koniec miesiąca. Wypowiedzenie pod rygorem nieważności należało złożyć w formie pisemnej (§ 20). Partner miał prawo rozwiązać umowę bez zachowania okresu wypowiedzenia m.in. wówczas, jeśli Bank spóźniał się z wypłatą bezspornych należności na rzecz partnera o więcej niż 30 dni (§ 20 ust. 4 ppkt a).

Powódka podpisała powyższy aneks z zastrzeżeniami dotyczącymi § 4 ust. 5, § 6 ust. 9, § 7 ust. 12, § 7 ust. 13, § 10 ust. 3 § 11 ust. 6 z, § 12 ust. 5, § 13 ust. 3, § 16 ust. 5, § 20 ust. 3, § 20 ust. 4, § 12 ust. 7. Zastrzeżenia te dotyczyły w szczególności: prawa Banku do rozwiązania umowy agencyjnej bez zachowania okresu wypowiedzenia, stawek wynagrodzenia oraz wprowadzenia minimalnych parametrów sprzedaży. Nadto powódka domagała się dodania zapisu,

że postanowienia aneksu będą miały zastosowanie do zdarzeń powstałych po dacie jego podpisania. B. K. prowadziła placówki partnerskie w B. oraz w P.. W tych miejscowościach były to jedyne placówki pozwanego. Bank nie zgłaszał zastrzeżeń do pracy powódki, wręcz przeciwnie, jej działania stawiane były za wzór innym agentom. Nie były zgłaszane przez klientów reklamacje dotyczące uchybień, za które odpowiedzialna byłaby powódka.

20 marca 2012 r. Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie zarejestrował związek pracodawców o nazwie Ogólnopolski Związek Pracodawców - Agentów, Partnerów i Franchisingobiorców sektora usług finansowych, którego współzałożycielką była powódka oraz jej mąż W. K.. Członkami zarządu związku byli: W. K., E. R., R. K., Z. C. oraz E. C.. Celem związku była ochrona praw i reprezentowanie interesów zrzeszonych członków wobec organów władzy i administracji państwowej, organów samorządu terytorialnego, związków zawodowych oraz innych instytucji, także osób prawnych i fizycznych, a w szczególności współudział w tworzeniu standardów i zasad określających działalność w zakresie umów organizatorskich o świadczenie usług finansowych, a także dbanie o podwyższanie standardu usług świadczonych przez agentów, partnerów i franchisingobiorców. Przyczyną powstania związku były zarzuty kierowane przez agentów (w tym powódkę) wobec Banku, w szczególności związane z narzucanymi przez pozwanego warunkami umów, które były postrzegane przez agentów jako niekorzystne. Pozwany nie akceptował działalności związku. W korespondencji mailowej z marca 2012 r. T. M. (dyrektor pozwanego Banku) odniósł się do zarzutów członków związku dotyczących proponowanych zmian umów agencyjnych. Pismem z 19 marca 2012 r. członkowie związku (w tym powódka) zwrócili się do K. R. (prezesa zarządu pozwanego Banku) ze skargą na działania T. M., w szczególności dotyczące projektu aneksu do umowy agencyjnej. 29 marca 2012 r. odbyła się konferencja Ogólnopolskiego Związku Pracodawców-Agentów, Partnerów i Franchisingobiorców sektora usług finansowych, w której uczestniczył m.in. mąż powódki.

26 marca 2012 r. pozwany wypowiedział umowę E. R., która była zastępcą prezesa zarządu tego Związku. Następnie w lipcu i sierpniu 2012 r. pozwany wypowiedział umowy agencji W. K. (prezesowi zarządu Związku), A. K. (której mąż

R. K. był członkiem zarządu Związku) oraz E. C. z domu C.. 20 sierpnia 2012 r. pozwany wypowiedział umowę powódce, ze skutkiem na 28 lutego 2013 r., na podstawie § 18 ust. 2 umowy (20 ust. 2 według aneksu z 7 maja 2012 r.).

Pismem z 4 października 2012 r., które pozwany odebrał 5 października 2012 r., powódka wypowiedziała pozwanemu łączącą strony umowę, bez zachowania okresu wypowiedzenia z winy Banku, zarzucając, że pozwany nie zapłacił jej należnej prowizji, a opóźnienie w zapłacie przekraczało 30 dni. Zanim powódka wypowiedziała pozwanemu umowę agencyjną bez zachowania okresu wypowiedzenia, dwukrotnie pismami z 10 września 2012 r. oraz 25 września 2012 r. wzywała Bank do dobrowolnej zapłaty należności.

B. K. wniosła przeciwko Bank S.A. pozew o zapłatę, na skutek czego pozwany w toku postępowania zapłacił sporne należności z tytułu świadczenia usługi przez powódkę w lipcu, sierpniu i wrześniu 2012 r. W związku z tym postępowanie zostało umorzone na skutek cofnięcia pozwu przez powódkę. Po rozwiązaniu umowy agencyjnej Bank nadal czerpał dochody z działalności powódki. W dniu wniesienia pozwu w niniejszej sprawie nadał działą placówka partnerska pozwanego w B., którą założyła i prowadziła wcześniej powódka.

Sąd Okręgowy ustalił, że wartość brutto osiągniętej przez powódkę prowizji przez cały okres trwania umowy wyniosła 1 785 554,93 zł. Powódka poniosła koszty prowadzenia placówki w postaci czynszu za lokal, opłat za media, opłat za telefony, Internet, wynagrodzeń pracowników i wydatków na ochronę placówek. Łączna suma kosztów brutto w całym okresie trwania umowy wyniosła 589 138,35 zł. Na podstawie opinii biegłego sądowego z dziedziny rachunkowości Sąd pierwszej instancji ustalił, że średnia wysokość miesięcznego dochodu powódki wynosiła 20 346,04 zł, a rocznie dochód ten wynosił 244 152,48 zł. Pismem z 25 września 2013 r. powódka wezwała Bank do zapłaty kwoty dochodzonej pozvem, w terminie 3 dni. Pozwany pismo to odebrał 30 września 2013 r.

Sąd Okręgowy uznał powództwo za zasadne i jako podstawę prawną dochodzonego przez powódkę roszczenia wskazał art. 764³ k.c.

Wyjaśnił, że *ratio legis* przyznania agentowi uprawnienia do świadczenia wyrównawczego wyraża się w tym, że po wygaśnięciu umowy dający zlecenie wciąż

odnosi wymierne korzyści z dotychczasowej działalności agenta w postaci korzystania ze zdobytej przez niego klienteli, wyrobionych stosunków czy reputacji, na którą zapracował także agent. Przyjęte w przepisach kodeksu cywilnego rozwiązanie wynika wprost z art. 17 ust. 2 Dyrektywy Rady z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (dalej: dyrektywa 86/653) i polega na tym, że jeśli zostaną spełnione przewidziane przez prawo przesłanki (art. 764³ § 1 k.c.), to agent otrzyma świadczenie wyrównawcze w wysokości nieprzekraczającej wynagrodzenia agenta za jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich 5 lat. Jeśli umowa agencyjna trwała krócej niż 5 lat, będzie to średnie wynagrodzenie z całego okresu związania umową.

W ocenie Sądu Okręgowego, powódka spełniła przesłanki otrzymania świadczenia wyrównawczego, gdyż pozyskała dla pozwanego tysiące klientów w okresie 5 lat prowadzenia placówek w P. i B.. O liczbie zawartych przez nią umów świadczą znaczne prowizje, które otrzymywała w okresie współpracy z pozwanym. Powódka była bardzo dobrym agentem i osiągała znaczne dochody ze swojej działalności, co potwierdza znaczna ilość zawieranych umów. Była wielokrotnie nagradzana za swoje osiągnięcia zawodowe zarówno w kategorii kredytów hipotecznych, jak i gotówkowych. Przesłuchani w sprawie świadkowie potwierdzili, że powódka była stawiana za przykład profesjonalizmu i rzetelnego podejścia do zawodowych obowiązków. W orzecznictwie podkreśla się, że 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 (zob. wyrok SN z 8 listopada 2005 r. I CK 207/05). Wyrażane jest stanowisko, że kryteria „znaczących korzyści” to m.in. korzystanie przez dającego zlecenie ze zdobytej przez agenta klienteli, wyrobionych stosunków czy reputacji, na którą zapracował także agent, prognoza przyszłych umów, oczekiwana ich realność i spodziewana wartość z chwili rozwiązania umowy. Pojęcie to rozumiane jest jako możliwość czerpania zysków z transakcji zawieranych ze stałymi klientami pozyskanymi przez agenta. Wbrew ocenie pozwanego, nie chodzi zatem o korzyści szczególne, wyższe od

normalnych, jakie uzyskuje przedsiębiorca.

Zdaniem Sądu pierwszej instancji, dalsze funkcjonowanie placówki pozwanego w B., którą założyła i prowadziła powódka, świadczy o kontynuowaniu umów z klientami przez nią pozyskanymi. Przy tym, pozwany nie wykazał żadnej z okoliczności wymienionych w art. 764⁴ k.c., a w szczególności, że umowa agencyjna została wypowiedziana z przyczyn, za które odpowiedzialność ponosi agent. Z treści pisma o wypowiedzeniu wynika, że pozwany skorzystał z możliwości wypowiedzenia umowy bez podania przyczyny. Powódka nie godziła się na aneksowanie umowy agencji w sposób dla niej niekorzystny, na skutek czego nie tylko jej prowizja uległaby obniżeniu, ale też ponosiłaby dodatkową odpowiedzialność finansową za okoliczności od niej niezależne. Ponadto, zdaniem Sądu pierwszej instancji, powódka miała prawo uczestniczyć w Związku Pracodawców, bowiem prawo do zrzeszania się wprost wynika z Konstytucji RP. Jednocześnie pozwany nie wykazał, aby wobec powódki kierowane były reklamacje. Przeciwnie, z zeznań przesłuchanych w sprawie świadków wynika, że praca powódki była wzorowa, a Bank do jej jakości nie zgłaszał zastrzeżeń. Jediną przyczyną konfliktu stron był brak zgody powódki na niekorzystny dla niej aneks do umowy.

Ustalając wysokość podlegającej zasądzeniu należności, Sąd Okręgowy - zgodnie z art. 322 k.p.c. - po rozważeniu wszystkich okoliczności sprawy uznał, że co do zasady powódce służy uprawnienie do przyznania jej świadczenia wyrównawczego w wysokości średniego rocznego wynagrodzenia z tytułu prowizji osiągniętego w ciągu ostatnich 5 lat współpracy z pozwanym, a więc w wysokości żądanej pozwem. Wysokość tego wynagrodzenia została ustalona na podstawie opinii biegłego sądowego z dziedziny rachunkowości.

Sąd Okręgowy uznał za nietrafny zarzut pozwanego, że powódka nie udowodniła, iż pozwany czerpie korzyści z umów zawartych za jej pośrednictwem, w szczególności zaś nie wykazała, z których umów i w jakiej wysokości są to korzyści. Wyjaśnił, że to Bank odmówił udostępnienia dokumentacji pozwalającej na zweryfikowanie powyższej okoliczności, pomimo że został do tego zobowiązany na podstawie art. 233 § 2 k.p.c. Odwołując się do poglądów wyrażanych w orzecznictwie, Sąd pierwszej instancji przyjął, że w takiej sytuacji

za prawdziwe należy uznać twierdzenia strony przeciwnej. Podkreślił, że powódka nie dysponowała żadną dokumentacją, która pozwoliłaby udowodnić jej twierdzenia, bowiem zgodnie z umową zawartą z pozwanym, zobligowana była do jej przekazania Bankowi oraz zniszczenia (§ 15 umowy). Stanowisko pozwanego, że powódka powinna była je uzyskać w drodze odrębnego powództwa, Sąd Okręgowy uznał za bezzasadne. Wskazał, że art. 761⁵ § 1 k.c. reguluje roszczenie informacyjne agenta zmierzające do uzyskania danych niezbędnych do ustalenia podstaw wyliczenia należnej mu prowizji, a nie świadczenia wyrównawczego. Możliwość wytoczenia powództwa na podstawie art. 761⁵ § 3 k.c. dotyczy jedynie informacji, o których mowa w art. 761⁵ § 2 k.c., tj. informacji potrzebnych do ustalenia czy wysokość należnej agentowi prowizji została prawidłowo obliczona, w szczególności może domagać się on wyciągów z ksiąg handlowych dającego zlecenie albo żądać, aby wgląd i wyciąg z tych ksiąg został zapewniony biegłemu rewidentowi wybranemu przez strony.

Sąd pierwszej instancji nie podzielił zarzutu pozwanego, że ponosił on koszty związane z działalnością powódki, tj. koszty szkoleń, utrzymania infrastruktury informatycznej oraz materiałów marketingowych i reklamowych. Przeczą temu postanowienia umowy agencyjnej, zgodnie z którymi to powódka ponosiła te koszty oraz wносиła na rzecz pozwanego opłaty na działania marketingowe

Na skutek apelacji pozwanego, wyrokiem z 20 maja 2021 r. Sąd Apelacyjny w Warszawie zmienił zaskarżony wyrok w punkcie pierwszym w ten sposób, że oddalił powództwo o zapłatę kwoty 73 245,74 zł wraz z odsetkami ustawowymi od 4 października 2013 r. do 31 grudnia 2015 r. i odsetkami ustawowymi za opóźnienie od 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty oraz w punkcie drugim w zakresie kosztów procesu (punkt I); oddalił apelację w pozostałej części (punkt II) i zniósł wzajemnie pomiędzy stronami koszty postępowania apelacyjnego (punkt III).

Sąd Apelacyjny podzielił i przyjął za własne ustalenia faktyczne Sądu pierwszej instancji, przy czym stwierdził, że niewielkiej korekty wymaga ocena prawna tego stanu faktycznego. Sąd odwoławczy wskazał, że kwota średniego rocznego wynagrodzenia agenta, o której mowa w art. 764³ § 2 k.c., stanowi jedynie górną granicę świadczenia wyrównawczego. Jak wyjaśniono w orzecznictwie Sądu

Najwyższego, wysokość tego świadczenia powinna zostać ustalona z uwzględnieniem konkretnego stanu faktycznego i jego specyfiki, przesłanek nabycia roszczenia o to świadczenie, sposobu wynagradzania agenta i kosztów działalności jego przedsiębiorstwa, a także pewnej symetrii między świadczeniem wyrównawczym a dochodem uzyskiwanym przez agenta lub zwyczajowo przyjętym w stosunkach danego rodzaju. Za dopuszczalne uznaje się zastosowanie art. 322 k.p.c. (zob. wyrok SN z 8 listopada 2013 r., I CSK 712/12). Dostrzegając trudności w ustaleniu wysokości tego świadczenia, Sąd Najwyższy wskazał na praktykę sądów niemieckich, które wysokość tę ustalają biorąc pod uwagę: prowizję od umów zawartych z nowymi klientami uzyskaną w ciągu ostatnich 12 miesięcy, przewidywany okres uzyskiwania korzyści przez dającego zlecenie, procentowy wskaźnik migracji klientów, sumę prowizji utraconych w każdym roku po rozwiązaniu umowy, i porównują ją z górną granicą, stanowiącą wysokość średniego rocznego wynagrodzenia agenta w okresie trwania umowy (zob. uzasadnienie wyroku SN z 8 listopada 2005 r., I CK 207/05).

Według Sądu odwoławczego, tę ostatnią metodę wybrał Sąd Okręgowy w rozpoznawanej sprawie, jednakże brak dostępu do dokumentów źródłowych w postaci ksiąg handlowych i systemów informatycznych pozwanego, uniemożliwił opracowanie opinii według wymienionych założeń opartych na praktyce sądów niemieckich. W tej sytuacji, w ocenie Sądu Apelacyjnego, należało zastosować art. 322 k.p.c. i uwzględnić, że skala korzyści czerpanych przez pozwanego z umów zawartych z klientami, których pozyskała powódka, była mniejsza niż jej średnie roczne wynagrodzenia uzyskiwane w okresie wykonywania umowy agencyjnej. Korzyści te nie obejmują bowiem prowizji początkowych agenta przysługujących mu od zawarcia umowy, lecz są ograniczone do prowizji należnych z tytułu wykonywania przez klientów umów zawartych za pośrednictwem agenta. Uwzględniając zatem specyfikę wynagrodzenia prowizyjnego powódki w oparciu o załącznik nr 6 do umowy agencyjnej, Sąd Apelacyjny zredukował o 30 % świadczenie wyrównawcze zasądzone od pozwanego na rzecz powódki zaskarżonym wyrokiem. Sąd odwoławczy zauważył, że podstawą zastosowania art. 322 k.p.c. jest sytuacja, w której udowodnienie wysokości świadczenia jest nader utrudnione, a więc, gdy np. dotarcie do znanych sądowi środków dowodowych napotyka duże

przeszkody, np. z racji miejsca pobytu osób, które mają być przesłuchane jako świadkowie, lub wymagającej długiego postępowania i konieczności dotarcia do dowodów objętych tajemnicą państwową, gdy strona nie posiada wiedzy o faktach dotyczących wysokości roszczenia, nieistnienia dowodu lub braku wiedzy o nim. Sąd Apelacyjny podkreślił, że brak dokumentów źródłowych uniemożliwiał wyliczenie czerpanych przez pozwanego, po rozwiązaniu z powódką umowy agencyjnej, korzyści z umów z klientami, których pozyskała ona dla pozwanego. Jednocześnie, w ocenie Sądu odwoławczego, skala tych korzyści nie może odpowiadać średniemu rocznemu wynagrodzeniu agenta, skoro ich elementem składowym nie są już prowizje początkowe od nowych umów.

Powódka wniosła skargę kasacyjną, w której zaskarżyła wyrok Sądu Apelacyjnego w części, tj. co do punktów I i III. Zarzuciła naruszenie: art. 322 k.p.c. poprzez wydanie rozstrzygnięcia w sposób arbitralny i dowolny bez wskazania ustaleń faktycznych oraz dowodów, na których sąd oparł swe rozstrzygnięcie, bez rozważenia wszystkich okoliczności sprawy, w szczególności wysokiego wkładu powódki we współpracę z pozwanym, naganego sposobu rozwiązania umowy z powódką przez pozwanego oraz naganego zachowania Banku w postępowaniu przed Sądem pierwszej instancji, nakierowanego na nieudostępnienie materiału dowodowego, którego dysponentem był wyłącznie pozwany, jak również bez wyczerpującego uzasadnienia motywów rozstrzygnięcia, co skutkowało obniżeniem należnej powódce kwoty świadczenia wyrównawczego o 30 % względem kwoty zasądzonej przez Sąd pierwszej instancji.

Na tej podstawie skarżąca wnosiła o uchylenie wyroku Sądu Apelacyjnego w zaskarżonej części i przekazanie sprawy temu Sądowi do ponownego rozpoznania.

W odpowiedzi pozwany wniósł o oddalenie skargi kasacyjnej i zasądzenie na jego rzecz kosztów postępowania kasacyjnego.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Skarga kasacyjna powódki zasługuje na uwzględnienie w zakresie, w jakim skutkuje uchyleniem wyroku w zaskarżonej części i przekazaniem sprawy Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania.

Powódka w przedmiotowej sprawie domagała się zasądzenia od pozwanego na jej rzecz świadczenia wyrównawczego, na podstawie art. 764³ k.c. Przepis ten stanowi, że po rozwiązaniu umowy agencyjnej agent może żądać od dającego zlecenie świadczenia wyrównawczego, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Roszczenie to przysługuje agentowi, jeżeli, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami, przemawiają za tym względy słuszności (§ 1).

Świadczenie wyrównawcze to oryginalne, samoistne roszczenie agenta, przysługujące mu niezależnie od innych roszczeń majątkowych powstałych w czasie trwania stosunku agencyjnego lub po jego ustaniu. Roszczenie wyrównawcze nie ma cech roszczenia odszkodowawczego i roszczenia obejmującego jakąś postać szczególnego wynagrodzenia, powstającego dopiero *ex lege* po zakończeniu stosunku agencyjnego. Nie jest to też szczególnie ukształtowane bezpodstawne wzbogacenie (zob. wyrok SN z 29 września 2011 r., IV CSK 650/10). W orzecznictwie wyjaśniono, że powołana regulacja odnosi się do sytuacji, gdy efektem działalności agenta wykonywanej w czasie trwania umowy agencyjnej jest powstanie stałej klienteli dającego zlecenie, którą dający zlecenie może „wykorzystywać” po rozwiązaniu umowy agencyjnej. W tym sensie efekty działań agenta wykraczają poza okres obowiązywania umowy agencyjnej. Z punktu widzenia agenta pozyskanie klienta często ma charakter inwestycji, gdyż związane jest z istotnym wydatkami, których amortyzacja nie jest możliwa poprzez uzyskanie jednorazowej prowizji od pierwszej umowy. Stąd też agent liczy na to, że kolejne umowy zawierane z pozyskanym przez niego klientem, od których uzyska prowizję, zapewnią mu zwrot poczynionej „inwestycji”. Możliwość uzyskiwania kolejnych prowizji ustaje jednak w momencie rozwiązania umowy agencyjnej. Ustawodawca uznał zatem za celowe przyznać agentowi dodatkowe świadczenie w przypadku rozwiązania umowy agencyjnej (zob. wyrok SN z 15 grudnia 2022 r., II CSKP 294/22). Agent zatem może wystąpić o świadczenie wyrównawcze w razie kumulatywnego spełnienia następujących przesłanek: (1) agent w czasie trwania umowy pozyskał nowych

klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami;
(2) dający zlecenie nadal czerpie znaczne korzyści z umów z tymi klientami,
(3) za roszczeniem o wyrównanie, po rozważeniu wszystkich okoliczności,
a zwłaszcza utraty przez agenta prowizji od umów z tymi klientami, przemawiają
względy słuszności.

W dotychczasowym orzecznictwie Sądu Najwyższego przyjmowano, że dla uwzględnienia żądania zasądzenia świadczenia wyrównawczego nie wystarcza samo istnienie kręgu klientów pozyskanych przez agenta, lecz konieczne jest ustalenie, że dający zlecenie nadal czerpie korzyści z tego tytułu (zob. wyrok SN z 8 listopada 2005 r., I CK 207/05), a były agent w procesie o świadczenie wyrównawcze powinien wykazać te elementy, które komponują stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie, osiągniętych dzięki aktywności agenta jako pośrednika (zob. wyrok SN z 27 stycznia 2012 r., I CSK 211/11). Samo wykazanie grupy klientów pozyskanych dzięki aktywności agenta nie może jeszcze świadczyć o tym, że zachodzi przesłanka uzyskania „znaczących korzyści” (zob. wyrok SN z 29 września 2011 r., IV CSK 650/10).

Nie ulega kwestii, że kontynuacja współpracy kontraktowej z klientami pozyskanymi przez byłego agenta może prowadzić (w zależności od kręgu takich klientów jako stałych kontrahentów) do wielu wymiernych korzyści handlowych dla dającego zlecenie, niekoniecznie dających się zawsze wyrazić w odpowiednich sumach bezpośredniego dochodu (np. ukształtowanie się stałej klienteli, pozycja rynkowa dającego zlecenie, prognozy rozwojowe jego przedsiębiorstwa w zakresie określonego typu usług). Aktywność agenta może więc spowodować po rozwiązaniu umowy stan możliwości uzyskania przez dającego zlecenie stabilnych dochodów od określonej grupy klienteli. W judykaturze trafnie wskazuje się, że od byłego agenta nie sposób wymagać (z wielu powodów, np. dostęp do dokumentacji handlowej, tajemnica handlowa) dowodu wystąpienia przesłanki uzyskania „znaczących korzyści” przez dającego zlecenie, w odpowiednim wymiarze finansowym. Takie wymaganie czyniłoby roszczenie agenta mało efektywne prawnie, co byłoby sprzeczne z założeniem ustawodawcy. Były agent jako powód powinien wykazać te elementy, które w istocie komponują stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie, osiągniętych dzięki aktywności agenta jako pośrednika. Samo wykazanie grupy klientów

pozyskanych dzięki aktywności agenta nie może jeszcze świadczyć o tym, że zachodzi przesłanka uzyskania „znaczących korzyści”, jednakże przy wykazaniu przez powoda innych jeszcze elementów komponujących taki stan rzeczy istniałaby możliwość posłużenia się odpowiednimi domniemaniami faktycznymi (np. szeroki, ustabilizowany krąg klienteli pozyskanej dla dającego zlecenie może wskazywać na uzyskiwanie określonych korzyści przez ten podmiot). Stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie powinien stanowić rezultat aktywności agenta w okresie trwania stosunku agencyjnego, przy czym chodzi tu o „związek przyczynowy” szczególny, a nie o instytucję przewidzianą w art. 361 § 1 k.c. Ponadto, w judykaturze nie jest kwestionowany pogląd, że - co do zasady - art. 322 k.p.c. ma zastosowanie do ustalenia wysokości świadczenia przewidzianego w art. 764³ § 1 k.c. (zob. wyrok SN z 29 września 2011 r., IV CSK 650/10).

Jednocześnie ustawodawca przewidział, że świadczenie wyrównawcze nie może przekroczyć wysokości wynagrodzenia agenta za jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich pięciu lat. Jeżeli umowa agencyjna trwała krócej niż pięć lat, wynagrodzenie to oblicza się z uwzględnieniem średniej z całego okresu jej trwania (§ 2). Po ustaleniu, że roszczenie agentowi przysługuje, sąd powinien więc ustalić jego wysokość, zgodnie z art. 764³ § 2 k.c., mając na uwadze, że określona w tym przepisie wysokość świadczenia jest maksymalną sumą, a nie sztywną sumą, która należy się w każdym przypadku (zob. wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie z 28 maja 2013 r., I ACa 349/13).

Sąd pierwszej instancji zasądził na rzecz powódki świadczenie wyrównawcze w kwocie 244 152,48 zł, wraz z odsetkami. Ustalając wysokość podlegającej zasądzeniu należności, Sąd Okręgowy - zgodnie z art. 322 k.p.c. - po rozważeniu wszystkich okoliczności sprawy uznał, że co do zasady powódce przysługuje świadczenie wyrównawcze w wysokości średniego rocznego wynagrodzenia z tytułu prowizji osiągniętego w ciągu ostatnich 5 lat współpracy z pozwanym, przy czym wysokość tego wynagrodzenia ustalił na podstawie opinii biegłego sądowego z dziedziny rachunkowości. Natomiast Sąd drugiej instancji wskazał, że kwota średniego rocznego wynagrodzenia agenta, o której mowa w art. 764³ § 2 k.c., stanowi jedynie górną granicę świadczenia wyrównawczego. Przy tym, brak dostępu

do dokumentów źródłowych w postaci ksiąg handlowych i systemów informatycznych pozwanego, uniemożliwił opracowanie opinii według założeń przyjętych przez Sąd Okręgowy. W tej sytuacji, w ocenie Sądu Apelacyjnego, należało zastosować art. 322 k.p.c. i uwzględnić, że skala korzyści czerpanych przez pozwanego z umów zawartych z klientami, których pozyskała powódka, była mniejsza niż jej średnie roczne wynagrodzenia uzyskiwane w okresie wykonywania umowy agencyjnej. Korzyści te nie obejmują bowiem prowizji początkowych agenta przysługujących mu od zawarcia umowy, lecz są ograniczone do prowizji należnych z tytułu wykonywania przez klientów umów zawartych za pośrednictwem agenta. Sąd Apelacyjny zredukował więc zasądzone od pozwanego na rzecz powódki świadczenie wyrównawcze o 30 %.

Skarżąca zarzuciła Sądowi Apelacyjnemu naruszenie art. 322 k.p.c. poprzez wydanie rozstrzygnięcia w sposób arbitralny i dowolny, bez wskazania ustaleń faktycznych oraz dowodów, na których sąd oparł swe rozstrzygnięcie, bez rozważenia wszystkich okoliczności sprawy, w szczególności naganego zachowania Banku w postępowaniu przed Sądem pierwszej instancji, nakierowanego na nieudostępnienie materiału dowodowego, którego dysponentem był wyłącznie pozwany. Zarzut ten jest zasadny, albowiem pozwany przez odmowę współpracy z biegłym sądowym, uniemożliwił mu wskazanie okoliczności, których skutkiem powinno być zmniejszenie świadczenia wyrównawczego poniżej sumy rocznego dochodu powódki jako agenta. Przy takiej postawie procesowej Banku, Sąd odwoławczy powinien albo uznać, że dysponuje danymi niezbędnymi do oszacowania wysokości świadczenia wyrównawczego i je w tym celu wykorzystać (art. 322 k.p.c.) albo rozważyć konsekwencje wynikające z art. 233 § 2 k.p.c.

Tymczasem Sąd drugiej instancji uzasadniając swoje rozstrzygnięcie wyjaśnił, że „skala korzyści czerpanych przez pozwanego z umów zawartych z klientami, których pozyskała powódka, była mniejsza niż jej średnie roczne wynagrodzenia uzyskiwane w okresie wykonywania umowy agencyjnej. Korzyści te nie obejmują bowiem prowizji początkowych agenta przysługujących mu od zawarcia umowy, lecz są ograniczone do prowizji należnych z tytułu wykonywania przez klientów umów zawartych za pośrednictwem agenta.” Ma rację skarżąca podnosząc, że rozstrzygnięcie to jest arbitralne, dowolne, a uzasadnienie zaskarżonego wyroku

lakoniczne i niekompletne. W orzecznictwie wskazuje się, że zastosowanie art. 322 k.p.c. może mieć miejsce tylko wówczas, gdy zasądzona na jego podstawie kwota znajduje odzwierciedlenie w możliwych do przeprowadzenia ustaleniach faktycznych, przy czym na ich podstawie sąd powinien posłużyć się wzorcem przeliczeniowym, który zostaje ujawniony stronom i który koresponduje z charakterem i właściwościami dochodzonego roszczenia (zob. wyrok SN z 11 marca 2021 r., I PSKP 34/21), przy czym ocena sądu nie może wykazywać cech dowolności, arbitralności, a jego decyzja oparta na art. 322 k.p.c. - zarówno pozytywna jak i negatywna - wymaga przedstawienia uzasadnienia nawiązującego nie tylko do przesłanek zastosowania tego przepisu, ocenionych w powiązaniu z okolicznościami sprawy, ale także do zgromadzonych w sprawie dowodów ocenionych według reguł przewidzianych w art. 233 § 1 k.p.c. (zob. wyrok SN z 19 lutego 2010 r., II PK 217/09).

W przedmiotowej sprawie Sąd Apelacyjny nie wskazał metody, według której obliczył, że świadczenie wyrównawcze powinno zostać zredukowane o 30 %. Odwołując się do faktu braku dostępu do dokumentów źródłowych w postaci ksiąg handlowych i systemów informatycznych, w sposób arbitralny i dowolny obniżył zasądzone na rzecz powódki świadczenie wyrównawcze o 30 %. W ten sposób wadliwie zastosował art. 322 k.p.c.

Mając powyższe na uwadze, Sąd Najwyższy na podstawie art. 398¹⁵ § 1 k.p.c., orzekł jak w sentencji.

O kosztach postępowania kasacyjnego orzeczono na podstawie art. 108 § 2 w zw. z art. 398²¹ k.p.c.