



Sygn. akt I CSK 211/11

**WYROK
W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ**

Dnia 27 stycznia 2012 r.

Sąd Najwyższy w składzie :

SSN Jan Górowski (przewodniczący)

SSN Mirosław Bączyk

SSN Marta Romańska (sprawozdawca)

w sprawie z powództwa S. Spółki z o.o. w K.

przeciwko Cyfrowy P. S.A. w W.

o zapłatę,

po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 20 stycznia 2012 r.,

skarg kasacyjnych obu stron

od wyroku Sądu Apelacyjnego

z dnia 22 września 2010 r.,

w uwzględnieniu obu skarg kasacyjnych uchyla zaskarżony wyrok i sprawę przekazuje Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania i orzeczenia o kosztach postępowania kasacyjnego.

Uzasadnienie

Powód – S. Sp. z o.o. w K. wniósł o zasądzenie od Cyfrowego P. SA w W. kwoty 214.493 zł z ustawowymi odsetkami od 28 sierpnia 2007 r. tytułem odszkodowania za nienależyte wykonanie umowy agencyjnej (art. 471 k.c.) oraz kwoty 856.540 zł z ustawowymi odsetkami od 28 sierpnia 2007 r. jako świadczenia wyrównawczego, o jakim mowa w art. 764 k.c.

Pozwany – Cyfrowy P. SA w W. wniósł o oddalenie powództwa.

Wyrokiem z 2 kwietnia 2010 r. Sąd Okręgowy zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 545.272,08 zł z ustawowymi odsetkami od 28 sierpnia 2007 r., a w pozostałym zakresie powództwo oddalił.

Rozstrzygnięcie zapadło po ustaleniu, że 11 października 2004 r. strony zawarły umowę, na podstawie której pozwany zlecił, a powód przyjął zlecenie wykonania usługi polegającej na rozpowszechnianiu informacji na temat Platformy Cyfrowej P. oraz zobowiązał się do podejmowania działań związanych z zawarciem i wykonywaniem umów pomiędzy pozwanym i jego klientami, do prowadzenia na rzecz pozwanego usług magazynowych oraz związanej z tym dokumentacji w zakresie niezbędnym do promocji. Strony określiły zasady zawierania umów z klientami, sprzedaży anten, powierzenia powodowi dekodерów i przeprowadzania inwentaryzacji, pobierania opłat od klientów, wykonywania usług serwisowych oraz ustaliły, że z tytułu wykonywania umowy powodowi będzie przysługiwało wynagrodzenie za doprowadzenie bezpośrednio przez niego lub za pośrednictwem współpracujących z nim autoryzowanych punktów sprzedaży (dalej – APS) do zawarcia umów z klientami w wysokości 106,56 zł netto za każdą umowę, wymianę wadliwych lub uszkodzonych dekodерów – 15 zł netto, pobranie opłaty abonamentowej – 30 zł brutto za pobranie i przekazanie w terminie każdej opłaty abonamentowej wraz z opłatą za udostępnienie dekodera za okres 6 miesięcy oraz 60 zł brutto od każdej pobranej i przekazanej w terminie opłaty abonamentowej wraz z opłatą za udostępnienie dekodera za okres 12 miesięcy. Umowa była dwukrotnie zmieniana. W aneksie nr 1 z 12 października 2004 r. powód zobowiązał się zapewnić, że jeden APS będzie współpracował tylko z jednym podmiotem o statusie dystrybutora. Pozwany zrezygnował z możliwości

określania minimalnej liczby umów, jakie powód powinien zawierać w jego imieniu. Aneks nr 2 strony przyjęły standardy, według których umowa miała być wykonywana. Załącznikiem do aneksu nr 2 był regulamin współpracy z pozwanym, w którym określono m.in. podstawowe postanowienia dotyczące trybu autoryzacji i deautoryzacji punktów sprzedaży. Strony postanowiły, że pozwany ma prawo do jednostronnej zmiany regulaminu za 7-dniowym wyprzedzeniem. Powód zobowiązał się do przestrzegania poleceń pozwanego i warunków oznaczonych w kierowanych do niego zawiadomieniach na temat aktualnej oferty pozwanego oraz związanych z tym praw i obowiązków powoda, w tym o wysokości należnego mu wynagrodzenia. Powód zobowiązał się także do przekazywania APS-om aktualnej treści regulaminu na 3 dni przed dniem, w którym poszczególne postanowienia miały wejść w życie. Powód mógł się sprzeciwić zmianom regulaminu lub zawiadomieniom, ale byłoby to równoznaczne z wypowiedzeniem umowy. Aneks nr 2 obniżyło wysokość wynagrodzenia należnego powodowi z tytułu zawarcia każdej umowy z klientem, z 106,56 zł netto do 30 zł brutto.

Powód, 8 listopada 2006 r., pocztą elektroniczną zgłosił uwagi do umowy łączącej strony. Wskazał przede wszystkim na asymetrię ich praw i obowiązków. Zarzucił, że niedopuszczalna jest prowizja dla niego jako dystrybutora i APS łącznie w kwocie 30 zł brutto. Sprzeciwił się propozycji, by brak jego zgody na przesłaną w zawiadomieniu nową wysokość prowizji stanowił o automatycznym wypowiedzeniu umowy. Pozwany powiadomił powoda o rozpoczęciu prac nad zgłoszonymi uwagami i w piśmie z 22 listopada 2006 r. zobowiązał powoda do zinwentaryzowania w ciągu 14 dni wydanego mu sprzętu według stanu na dzień 3 grudnia 2006 r.

W Biuletynie Cyfrowego P. z 10 stycznia 2007 r. zamieszczona została informacja o zakończeniu współpracy pozwanego z firmą A. Sp. z o.o. oraz o prowadzeniu rozmów z innymi potencjalnymi dystrybutorami oferty Cyfrowego P. na terenie województwa śląskiego. Wówczas powód poinformował przedsiębiorców zainteresowanych prowadzeniem autoryzowanych punktów sprzedaży Cyfrowego P., że prowadzi na terenie Śląska i Małopolski działalność na prawach dystrybutora pozwanego. Jednocześnie wskazał, że informacje przekazywane APS-om, aby wnioski o autoryzację kierowały do nowych, przyszłych dystrybutorów Cyfrowego P.

pod rygorem odmowy autoryzacji lub wydłużenia procedury autoryzacji są sprzeczne z procedurą autoryzacji określoną w regulaminie. Powód powiadomił APS-y, że dyrektor sprzedaży pozwanego zapewnił powoda, iż dotychczasowi i nowi dystrybutorzy w zakresie autoryzacji punktów sprzedaży będą traktowani na równych zasadach.

7 lutego 2007 r. pomiędzy B. K. a pozwanym została zawarta umowa o świadczenie usług, w której zawarciu pośredniczył powód oraz nieautoryzowany punkt sprzedaży. Przypadki zawierania umów na rzecz pozwanego za pośrednictwem nieautoryzowanych punktów sprzedaży zdarzały się także u innych agentów. W związku z tego rodzaju naruszeniami umów agencyjnych pozwany interweniował tylko wyjątkowo.

Od 14 grudnia 2006 r. do 17 stycznia 2007 r. powód przekazał pozwanemu wnioski o autoryzację APS-ów, a 13 lutego 2007 r. ponaglił go o rozpatrzenie 42 takich wniosków oraz wezwał do zaprzestania działań na jego szkodę poprzez wydłużanie procesu autoryzacji oraz wywieranie nacisków na APS-y, które złożyły wnioski za pośrednictwem powoda, do złożenia tych wniosków za pośrednictwem innych dystrybutorów. Pozwany 14 lutego 2007 r. przekazał powodowi decyzję odmowną co do 30 wniosków o autoryzację, a powoływał się przy tym na politykę, jaką zamierza prowadzić w 2007 r. Następnie odmówił autoryzacji także 12 kolejnych APS-ów, ale bez uzasadnienia.

Powód odwołał się od decyzji o odmowie autoryzacji 42 APS-ów i zarzucił naruszenie terminów i trybu rozpatrzenia wniosków o autoryzację oznaczonych w procedurze autoryzacji i deautoryzacji. Pozwany odebrał odwołanie 23 lutego 2007 r. i pismem z 26 lutego 2007 r. wypowiedział powodowi umowę z 11 października 2004 r. z powołaniem się na art. 16 ust. 2 umowy, ze skutkiem na 31 maja 2007 r. Pozwany nie wskazał przyczyny wypowiedzenia.

W okresie od 2 marca 2007 r. do 25 kwietnia 2007 r., wbrew komunikatom zamieszczonym w Biuletynie Cyfrowego P. z 8 i 16 grudnia 2005 r., 6, 12 i 20 stycznia 2006 r., 3 lutego 2006 r., 31 marca 2006 r., za pośrednictwem powoda zostało zawartych 26 umów z klientami w nieautoryzowanych punktach sprzedaży. Pozwany wezwał powoda do natychmiastowego zaprzestania takiej praktyki.

W odpowiedzi powód wskazał, że działania zmierzające do pozyskania klientów dla pozwanego poza stacjonarnymi sklepami powoda nie stanowią naruszenia umowy dystrybucyjnej. Jednocześnie poinformował pozwanego, że ograniczył pozyskiwanie klientów dla niego wyłącznie do sklepów w K. i w K.

W maju 2007 r. pozwany poinformował APS-y działające w sieci powoda o zakończeniu współpracy z powodem z dniem 31 maja 2007 r. oraz o wyznaczeniu nowych dystrybutorów w miejsce powoda. Po zakończeniu współpracy z pozwanym, powód (5 czerwca 2007 r.) przekazał do dawnej swojej sieci APS-ów ofertę współpracy w zakresie sprzedaży produktów telewizji „n”.

27. sierpnia 2007 r. pozwany odebrał wezwania do zapłaty kwoty 856.540 zł tytułem świadczenia wyrównawczego w związku z rozwiązaniem umowy agencyjnej z 11 października 2004 r. oraz kwoty 801.422 zł tytułem odszkodowania za nienależyte wykonanie zobowiązań wynikających z tej umowy. W listopadzie 2007 r. powód uzyskał opinię biegłego rewidenta, z której wynika, że korzyści utracone przez niego w związku z zaniechaniem autoryzowania dodatkowych 42 APS-ów wynoszą 214.493,16 zł, natomiast wynagrodzenie powoda netto z tytułu współpracy z pozwanym w okresie od 11 października 2004 r. do 31 maja 2007 r. wyniosło 2.284.108,10 zł.

We wrześniu 2007 r. przedmiotem publikacji prasowych była sprawa naruszenia zasad konkurencji na rynku platform cyfrowych przez pozwanego oraz Cyfrę+, poprzez „zrywanie umów z dystrybutorami, którzy oferowali platformę „n” lub chcieli ją wprowadzić do sprzedaży”.

W wykonaniu umowy z 11 października 2004 r. powód pozyskał dla pozwanego bardzo dużą liczbę klientów. W rankingu prowadzonym przez pozwanego w tej kategorii w okresie od 11 października do 31 grudnia 2004 r. powód zajmował 19 miejsce, w 2005 r. – 9 miejsce, a w 2006 r. – 8 miejsce. Do czasu wypowiedzenia umowy pozwany nie zgłaszał żadnych zastrzeżeń do pracy powoda. Z doniesień prasowych z grudnia 2006 r. oraz maja i grudnia 2007 r. wynika, iż pozwany na koniec 2005 r. miał 800.000 abonentów, w listopadzie 2006 r. – 1 mln abonentów, natomiast w maju 2007 r. – 1,5 mln abonentów. Przychody pozwanego w tym okresie stale rosły i na koniec września 2006 r.

wyniosły 274 mln zł, przynosząc zysk w wysokości 55 mln zł, zaś na koniec lipca 2007 r. wyniosły 429 mln zł, tj. blisko 69% więcej niż w analogicznym okresie 2006 r.

Liczba autoryzowanych punktów sprzedaży powoda w trakcie współpracy z pozwanym wzrosła od 24 APS-ów w 2004 r. do ponad 50 w 2007 r. W tym okresie rosła również liczba umów zawieranych za pośrednictwem powoda: w 2004 r. – 302, w 2005 r. nie mniej niż 11.552, w 2006 r. – 29.574, w 2007 r. – 18.122. Powód pośredniczył w zawarciu przez pozwanego ponad 59.000 umów o świadczenie usług telewizji cyfrowej. Zawarł też ponad 29.000 umów o sprzedaż anten oraz 165 umów dotyczących sprzedaży modułów CAM.

Po rozwiązaniu umowy z powodem pozwany nadal osiąga obroty i czerpie korzyści z umów zawartych przez powoda. Inni agenci pozwanego przejęli większość autoryzowanych punktów sprzedaży należących wcześniej do sieci powoda, utrzymując kontakty z klientami. Średni miesięczny przychód pozwanego na jednego abonenta systematycznie wzrastał (w 2004 r. – 29,6 zł, w 2005 r. – 3,2 zł, w 2006 r. – 3,9 zł oraz w pierwszych dziewięciu miesiącach 2007 r. – 3,6 zł). Od 2004 r. pozwany znacząco poprawiał swoje wyniki finansowe. Jego skonsolidowane przychody z działalności operacyjnej wzrosły w latach 2005 i 2006 w stosunku do roku poprzedniego o odpowiednio 75,1% i 54,2%. Główne przychody z działalności operacyjnej pozwanego pochodziły z usług płatnej cyfrowej telewizji satelitarnej i wyniosły 493,8 mln zł w roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2006 r., natomiast w okresie od 1 stycznia do 30 września 2007 r. – 55,3 mln zł. Wzrost liczby abonentów pozwanego przyczynił się do wzrostu jego przychodów.

W okresie obowiązywania umowy łączącej strony powód osiągnął średnie roczne wynagrodzenie na podstawie umowy z pozwanym, po odliczeniu kosztów działalności, w szczególności zatrudnienia pracowników oraz utrzymania, a także wynagrodzenia punktów sprzedaży, w wysokości 545.272,08 zł brutto, tj. 441.670,38 zł netto.

Sąd Okręgowy uznał powództwo za częściowo zasadne. Przyjął, że do umowy łączącej strony znajdują odpowiednie zastosowanie przepisy kodeksu

cywilnego o umowie agencyjnej. Rozwiązanie takiej umowy może powodować powstanie po stronie agenta roszczenia o świadczenie wyrównawcze od dającego zlecenie, jeżeli zaistnieją przesłanki określone w art. 764³ § 1 k.c. i jednocześnie nie wystąpi żadna z przesłanek negatywnych, o których mowa w art. 764⁴ k.c. Zdaniem Sądu Okręgowego, powód wykazał wszystkie przesłanki pozytywne roszczenia o świadczenie wyrównawcze. To, że powód w okresie obowiązywania umowy pozyskiwał dla pozwanego nowych klientów za pośrednictwem sieci podległych mu APS-ów jest niewątpliwe. Powód plasował się w pierwszej dziesiątce dystrybutorów pozwanego. Po rozwiązaniu z powodem umowy agencyjnej pozwany nadal czerpie znaczne korzyści z umów zawartych za pośrednictwem powoda. Umowy te są dla pozwanego źródłem wymiernych, długoletnich korzyści. Klienci pozwanego pozyskani przez powoda w większości pozostają nadal abonentami pozwanego. Zgodnie z zasadami doświadczenia życiowego można prognozować, że umowy z klientami zawierane przez pozwanego należą do umów trwałych, a migracja klientów obejmuje niewielki ich procent. Sprzyjają temu takie czynniki jak: atrakcyjność oferty, przyzwyczajenie klientów do oferty programowej, koszty (np. zakup i instalacja nowego sprzętu), względy organizacyjno – czasowe (konieczność wyszukania odpowiedniej oferty, porównania cen, podpisania nowej umowy itp.). Umowy abonamentowe sporządzane są w taki sposób, aby ich przedłużenie na dalszy czas odbywało się automatycznie bez konieczności angażowania klienta. Konkurencja na rynku telewizji kodowanej w okresie trwania umowy łączącej strony była ograniczona do ofert dwóch przedsiębiorców (pозwany i Cyfra+), a od października 2006 r. – do ofert trzech przedsiębiorców (pозwany, Cyfra+, Platforma „n”), a to znacząco ograniczało możliwości wyboru innych usługodawców przez klientów. Współczynnik migracji klientów pozwanego do innych operatorów jest niski. Zgodnie z prospektem emisyjnym pozwanego zatwierdzonym 16 stycznia 2008 r. przez Komisję Nadzoru Finansowego wyniósł on w 2005 r. – 12,2%, w 2006 r. – 5,1%, a w okresie od 1 stycznia do 30 września 2007 r. – 2,9%. W czasie obowiązywania umowy z powodem pozwany znacząco poprawiał swoje wyniki finansowe. Do wzrostu przychodów pozwanego przyczynił się wzrost liczby jego abonentów.

Pozwany przejął za pośrednictwem swoich innych agentów (dystrybutorów) ponad 50 autoryzowanych punktów sprzedaży, należących wcześniej do sieci powoda, posiadających ustaloną na rynku dobrą reputację i wiernych klientów, po których spodziewać się można, iż w perspektywie najbliższych lat będą kontynuować swoje umowy lub zawierać nowe.

Zdaniem Sądu Okręgowego, roszczenie powoda o świadczenie wyrównawcze było uzasadnione także względami słuszności. Działalność agencyjna powoda w czasie trwania umowy była prowadzona z należytą starannością. Powód był agentem zaangażowanym, efektywnym i osiągającym bardzo dobre wyniki, co odzwierciedlała jego wysoka pozycja w rankingach pozwanego. Do czasu wypowiedzenia umowy pozwany nie zgłaszał żadnych zastrzeżeń do pracy powoda. Powód miał prawo liczyć na dalszą współpracę z pozwanym, tym bardziej, że prowadzono z nim negocjacje w tej sprawie. Pozwany nie wykazał takich okoliczności, które by przemawiały przeciwko uwzględnieniu roszczenia powoda. Nie wykazał w szczególności zarzutu, że powód wykonywał czynności pośrednictwa poza autoryzowanymi punktami sprzedaży, co stanowiłoby rażące naruszenie umowy i podstawę jej wypowiedzenia. Przed wypowiedzeniem mu umowy powód dokonał zaledwie jednej sprzedaży za pośrednictwem nieautoryzowanego punktu, sprowokowanej przez pozwanego. Jednorazowe tego typu działanie powoda nie jest rażącym naruszeniem umowy agencyjnej. Pozwany nie wypowiedział powodowi umowy w trybie natychmiastowym, nie określił przyczyn wypowiedzenia, tolerował praktyki innych agentów zawierania umów poza autoryzowanymi punktami, bo przysparzały mu abonentów. Przyczyny i sposób rozwiązania umowy łączącej strony nie mają znaczenia przy ocenie zasadności roszczenia powoda o świadczenie wyrównawcze, gdyż nie mieszczą się w katalogu okoliczności negatywnych wskazanych w art. 764⁴ k.c.

Wysokość świadczenia wyrównawczego została przez Sąd Okręgowy ustalona na poziomie oznaczonym przez biegłego, stanowiącym górny próg świadczenia wyrównawczego, o jakim mowa w art. 764³ § 2 k.c. Sąd ustalił średnie roczne wynagrodzenie powoda w okresie współpracy stron na podstawie łączącej je umowy z 2004 r. Świadczenie wyrównawcze obliczone zostało zatem

z uwzględnieniem prowizji uzyskiwanej przez powoda w związku z osobistą działalnością powoda jako agenta (tj. dwóch własnych punktów sprzedaży powoda), jak i sieci punktów sprzedaży, za pośrednictwem których, powód dokonywał sprzedaży na rzecz pozwanego. Świadczenie wyrównawcze należne powodowi odpowiada wynagrodzeniu uzyskiwanemu przez niego na podstawie umowy łączącej go z pozwanym, po odliczeniu kosztów działalności i zamyka się w kwocie 545.272,08 zł.

Wywodzone z art. 471 k.c. roszczenie o odszkodowanie obejmujące korzyści utracone przez powoda (*lucrum cessans*) w związku z odmową autoryzowania 42 punktów sprzedaży, które miały działać w jego sieci, Sąd Okręgowy uznał za nieudowodnione. Procedura autoryzacji i deautoryzacji APS-ów oraz kryteria, jakie powinny spełniać takie punkty sprzedaży określone były w umowie łączącej strony, regulaminie współpracy oraz instrukcji pt. procedury autoryzacji i deautoryzacji APS-ów oraz w wymaganiach technicznych APS-ów. Z postanowień umowy, regulaminu oraz instrukcji nie wynikało, żeby pozwany miał obowiązek autoryzować zgłoszone mu punkty, jeżeli tylko spełniają kryteria określone w tych dokumentach. Decyzje pozwanego co do przyznawania lub odmowy autoryzacji APS-u podejmowane były w ramach swobodnego uznania. Nie ma zatem znaczenia okoliczność, że w poprzedzającej sporny okres praktyce stron pozwany udzielał autoryzacji punktom sprzedaży, jeżeli spełniały obiektywne kryteria wyznaczone przez niego. Brak ekwiwalentności sytuacji prawnej stron umowy nie wymaga przytoczenia szczególnych okoliczności, które by ją usprawiedliwiały. Może ona wynikać z woli stron (art. 353¹ k.c.). Zgodnie z umową pozwany zawsze mógł odmówić autoryzacji punktu sprzedaży, miał jedynie obowiązek uzasadnienia swojej decyzji oraz ponownego rozpoznania sprawy w sytuacji wniesienia od niej odwołania. Rozpoznanie odwołania kończyło definitywnie całą procedurę. Jeżeli ostatecznie pozwany odmówił powodowi autoryzacji 42 APS-ów, co zgodnie z umową mógł uczynić, to trudno zarzucać mu niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy, bez względu na niezachowanie terminów do podania uzasadnienia odmowy czy rozpatrzenia odwołania pozwanego, które pozostają bez wpływu na jego ostateczną decyzję.

Ustalenie szkody pod postacią utraconych korzyści musi być przez powoda udowodnione z tak dużym prawdopodobieństwem, że w świetle doświadczenia życiowego można praktycznie przyjąć, że utrata korzyści rzeczywiście miała miejsce. Nie zostało wykazane twierdzenie, że gdyby pozwany dokonał autoryzacji 42 APS-ów, to powód za ich pośrednictwem zawierałby umowy na rzecz pozwanego, a tym samym uzyskałby dochód równy różnicy pomiędzy prowizją wypłacaną mu przez pozwanego i prowizją, którą by sam wypłacał autoryzowanym APS-om w okresie od 1 lutego 2007 r. do 31 maja 2007 r. Sama decyzja o przyznaniu agentowi autoryzacji APS-u nie przesądza, że taki APS będzie generował stały dochód na określonym poziomie. Ilość umów zawieranych na rzecz zleceniodawcy zależy bowiem od wielu czynników, w tym takich jak: lokalizacja APS-u czy efektywność sprzedawcy. Autoryzowane APS-y mogły być przez pozwanego deautoryzowane w bardzo krótkim czasie z różnych przyczyn, w tym m.in. z uwagi na niski poziom sprzedaży i względnie wysokie koszty obsługi klienta.

Wyrokiem z 22 września 2010 r. Sąd Apelacyjny oddalił apelacje obu stron od wyroku z 2 kwietnia 2010 r. Sąd Apelacyjny zaakceptował wszystkie ustalenia faktyczne Sądu Okręgowego i ocenę prawną sprawy dokonaną przez ten Sąd. Podkreślił, że dla oceny wysokości świadczenia wyrównawczego należnego powodowi ma znaczenie liczba umów zawartych, kontynuowanych lub wznawianych w czasie trwania umowy agencyjnej, a nie po jej ustaniu oraz wkład pracy agenta mający na celu zapewnienie późniejszych znacznie większych korzyści, których na skutek rozwiązania umowy agent jest pozbawiony. Przy rozważaniu, czy za przyznaniem agentowi świadczenia wyrównawczego przemawiają zasady słuszności ma znaczenie wprowadzenie w umowie agencyjnej takich ograniczeń, jak wyłączność i zakaz działalności konkurencyjnej, ilość pozyskanych klientów, pozostawienie zlecającemu bazy danych o byłych lub potencjalnych klientach, umożliwiającej kierowanie do nich nowych ofert i osiągnięcie korzyści przy zakazie korzystania z niej przez dotychczasowego agenta. Oceniając tę przesłankę należy także uwzględnić szczególnie wysoki dotychczasowy wkład pracy agenta w osiągnięcie zysków przez zlecającego oraz jakość jego pracy, aktywność, osiągnięcia zawodowe. Zdaniem Sądu Apelacyjnego, roszczenie powoda o zasądzenie świadczenia wyrównawczego musi być ocenione na podstawie

przepisów kodeksu cywilnego, które tworzą dla niego podstawę, a powoływana przez pozwanego zasada pierwszeństwa prawa wspólnotowego nie znajduje w sprawie zastosowania, gdyż roszczenie powoda nie jest wywodzone z normy prawa wspólnotowego o bezpośrednim skutku, a w obrębie podstaw roszczenia nie zachodzi jakaś kolizja norm wspólnotowych i krajowych. Sąd Apelacyjny za bezzasadne uznał zarzuty pozwanego jakoby wysokość świadczenia zasądzonego na rzecz powoda ustalona została nieprawidłowo. Sąd Apelacyjny stwierdził, że w indywidualnym, poddanym szczegółowej i wyczerpującej analizie stanie faktycznym sprawy zasądzona na rzecz powoda kwota odpowiada ustawowym kryteriom i jest adekwatna do świadczenia należnego powodowi zgodnie z art. 764³ § 1 i 2 k.c.

Skargi kasacyjne od wyroku Sądu Apelacyjnego z 22 września 2010 r. wniosły obie strony.

Pozwany zaskarżył wyrok Sądu Apelacyjnego w części oddalającej jego apelację od wyroku Sądu Okręgowego uwzględniającego powództwo o zasądzenie świadczenia wyrównawczego i zarzucił, że orzeczenie to zapadło z naruszeniem przepisów postępowania, które mogło mieć istotny wpływ na wynik sprawy, to jest: - art. 328 § 2 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. przez zaniechanie odniesienia się w uzasadnieniu zaskarżanego wyroku do wszystkich jego zarzutów apelacyjnych; - art. 378 § 1 k.p.c. przez zaniechanie rozpoznania wszystkich zarzutów apelacyjnych pozwanego; - art. 378 § 1 k.p.c. w zw. z art. 380 k.p.c. przez zaniechanie rozpoznania wniosku pozwanego o przeprowadzenie kontroli postanowień dowodowych Sądu pierwszej instancji z 14 lipca 2009 r. i z 19 marca 2010 r. Pozwany zarzucił nadto, że zaskarżony wyrok zapadł z naruszeniem prawa materialnego, to jest: - art. 758 § 1 i art. 764³ § 1 k.c. przez niewłaściwe zastosowanie polegające na uznaniu roszczenia powoda o świadczenie wyrównawcze za zasadne, chociaż brak było ustaleń co do tego, że powód świadczył usługi pośrednictwa „w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa”; - art. 764³ § 1 k.c. przez błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że roszczenie o świadczenie wyrównawcze przysługuje agentowi w związku z samym faktem zakończenia umowy agencyjnej i zależy od spełnienia przesłanek określonych w art. 764¹ k.c. oraz dopełnienia przez agenta aktu

staranności, o którym mowa w art. 764⁵ k.c. oraz że jest świadczeniem wzajemnym z tytułu stworzenia grupy klientów, którą dający zlecenie będzie mógł wykorzystać po wygaśnięciu umowy agencyjnej; - art. 6 w zw. z art. 764³ § 1 k.c. przez błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że ciężar wykazania, iż względy słuszności przemawiają przeciwko zasądzeniu świadczenia wyrównawczego spoczywa na pozwanym; - art. 764³ § 1 k.c. przez błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że roszczenie o świadczenie wyrównawcze – przez przesłankę „czerpania znacznych korzyści” przez dającego zlecenie – jest zrelatywizowane do umów zawartych przy uczestnictwie agenta w czasie trwania umowy agencyjnej; - art. 6 w zw. z art. 764³ § 1 k.c. przez niewłaściwe zastosowanie tego przepisu polegające na przyjęciu związku ustalonego w sprawie stanu faktycznego z dyspozycją art. 764 § 1 k.c. pomimo braku udowodnienia przez powoda „utrąty prowizji”; - art. 764³ § 1 k.c. przez niewłaściwe zastosowanie i pominięcie wśród „wszystkich okoliczności” zawarcia przez powoda umowy z podmiotem konkurencyjnym wobec pozwanego w czasie trwania umowy z 11 października 2004 r., zawarcia przez powoda 27 transakcji, w których uczestniczyli przedsiębiorcy nie posiadający autoryzacji pozwanego, tego, czy pozwana Spółka może i w jakim zakresie „wykorzystywać” klientów pozyskanych przez powoda, ograniczeń jak wyłączność i zakaz działalności konkurencyjnej, ilość pozyskanych klientów, pozostawienie bazy danych o byłych lub potencjalnych klientach, umożliwiającej kierowanie do nich nowych ofert i osiąganie korzyści przy zakazie korzystania z niej przez dotychczasowego agenta; - art. 764³ § 1 k.c. w zw. z art. 5 ust. 3 Traktatu z 16 kwietnia 2003 r. o przystąpieniu do Unii Europejskiej (Dz. U. 2004, nr 90, poz. 864 zał.) przez pominięcie w wykładni art. 764³ § 1 k.c. „okoliczności” i „etapów” wskazywanych w zaleceniach zawartych w raporcie Komisji Europejskiej z 23 lipca 1996 r. (Report on the application of article 17 of council directive on the coordination of the laws of the member states relating to self-employed commercial agents; 86/653/EEC) dotyczącym stosowania art. 17 Dyrektywy Rady 86/653/EWG z 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstwa Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek; - art. 764³ § 1 k.c. przez jego zastosowanie pomimo niewykazania przesłanek dotyczących „prognozy przyszłych umów” i kryterium

„oczekiwanej realności” przyszłych umów, braku wskazania skonkretyzowanych w sprawie „względów słuszności”; - art. 764³ § 2 k.c. przez niewłaściwe zastosowanie polegające na przyjęciu związku między wynagrodzeniami za usługi „nieagencyjne” a wysokością świadczenia wyrównawczego, przez co przekroczono górny limit świadczenia wyrównawczego określony przepisem art. 764³ § 2 k.c.; - art. 764⁴ pkt 1 k.c. w zw. z art. 764² § 1 k.c. przez niewłaściwe ich zastosowanie, przy pominięciu art. 764² § 1 k.c.

Pozwany wniósł o uchylenie wyroku w zaskarżonej części i orzeczenie co do istoty sprawy przez oddalenie powództwa w całości, a ewentualnie o uchylenie wyroku w zaskarżonej części i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi Apelacyjnemu względnie o uchylenie także wyroku Sądu Okręgowego i przekazanie sprawy Sądowi Okręgowemu do ponownego rozpoznania.

Powód wniósł o oddalenie skargi kasacyjnej pozwanego.

Powód zaskarżył wyrok Sądu Apelacyjnego w części oddalającej jego apelację od wyroku oddalającego powództwo i zarzucił, że orzeczenie to zapadło z naruszeniem prawa materialnego (art. 398³ § 1 pkt 1 k.p.c.), to jest: - art. 65 k.c. w zw. z § 7 pkt 12 i 13 umowy agencyjnej z 11 października 2004 r., poprzez nieprawidłową wykładnię postanowień umownych łączących strony; - art. 760 k.c. oraz art. 354 § 2 k.c. w zw. z art. 56 k.c. przez jego niezastosowanie; - art. 361 k.c. przez błędną wykładnię. Powód zarzucił nadto, że zaskarżony wyrok zapadł z naruszeniem przepisów postępowania mogących mieć istotny wpływ na wynik sprawy (art. 398³ § 1 pkt 2 k.p.c.), to jest: - art. 217 § 2 k.p.c. i 227 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c., poprzez pominięcie dowodów zgłoszonych przez powoda na okoliczności istotne w sprawie mimo braku ku temu podstaw; - art. 382 k.p.c. i wynikającej z niego zasady bezpośredniości w postępowaniu apelacyjnym, poprzez zaniechanie przeprowadzenia postępowania dowodowego zgodnie z ponowionymi w apelacji wnioskami powoda, w sytuacji gdy Sąd pierwszej instancji dopuścił się w tym zakresie oczywistych uchybień procesowych, tj. bezpodstawnie i bez uzasadnienia oddalił wszystkie wnioski dowodowe powoda dotyczące roszczenia odszkodowawczego; - art. 328 § 2 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1

k.p.c. poprzez sporządzenie uzasadnienia wyroku, które nie zawiera odniesienia do zarzutów i wniosków zgłoszonych w apelacji powoda.

Powód wniósł o uchylenie zaskarżonego wyroku w części oddalającej jego apelację i przekazanie sprawy w tym zakresie do ponownego rozpoznania Sądowi Apelacyjnemu.

Pozwany wniósł o oddalenie skargi kasacyjnej powoda.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

I. Skargi kasacyjne obu stron dotyczą rozstrzygnięć Sądu Apelacyjnego o różnych roszczeniach, a zatem należy je rozważyć odrębnie, rozpoczynając od zarzutów skarżących zgłoszonych w ramach drugiej podstawy kasacyjnej (art. 398³ § 1 pkt 2 k.p.c.), bowiem badanie, czy w konkretnej sprawie prawo materialne zostało właściwie zastosowane jest możliwe po wykluczeniu takich uchybień procesowych, które by mogły istotnie wpłynąć na ustaloną podstawę faktyczną rozstrzygnięcia.

Podstawą skargi kasacyjnej nie mogą być zarzuty dotyczące ustalenia faktów lub oceny dowodów (art. 398³ § 3 k.p.c.). Zarzuty kasacyjne mogą jednak dotyczyć naruszenia takich przepisów procesowych, które Sąd drugiej instancji miał obowiązek zastosować z urzędu lub też na wniosek strony, a zatem także art. 378 § 1 k.p.c. oraz art. 328 § 2 k.p.c. w zw. art. 391 § 1 k.p.c., przy czym ich zasadność zależy od stwierdzenia, że konkretne uchybienie mogło mieć istotny wpływ na wynik sprawy.

II. 1. Stosownie do art. 328 § 2 k.p.c., uzasadnienie wyroku powinno zawierać wskazanie podstawy faktycznej rozstrzygnięcia, a mianowicie: ustalenie faktów, które sąd uznał za udowodnione, dowodów, na których się oparł i przyczyn, dla których innym dowodom odmówił wiarygodności i mocy dowodowej, oraz wyjaśnienie podstawy prawnej wyroku z przytoczeniem przepisów prawa. W związku z art. 391 § 1 k.p.c. przepis ten ma odpowiednie zastosowanie w postępowaniu apelacyjnym. Odpowiednie stosowanie art. 328 § 2 k.p.c. do uzasadnienia orzeczenia sądu drugiej instancji oznacza, że uzasadnienie to nie musi zawierać wszystkich elementów uzasadnienia wyroku sądu pierwszej instancji; sąd odwoławczy obowiązany jest zamieścić w uzasadnieniu takie

elementy, które ze względu na treść apelacji i zakres rozpoznania, są potrzebne do rozstrzygnięcia sprawy (por. np. wyrok Sądu Najwyższego z 6 lipca 2011 r., I CSK 67/11, nie publ. oraz orzecznictwo przytoczone w jego uzasadnieniu).

Sąd pierwszej instancji w motywach swojego orzeczenia przedstawił przebieg postępowania, treść żądań zgłoszonych przez powoda i okoliczności faktyczne, którymi powód je uzasadniał, a nadto wyjaśnił, jakie fakty istotne dla rozstrzygnięcia zostały w sprawie wykazane, wskazał na środki dowodowe, które stały się podstawą dokonanych ustaleń oraz przedstawił własną ocenę prawną zgłoszonych roszczeń i przyczyny, które zadecydowały o oddaleniu niektórych wniosków dowodowych. W uzasadnieniu wyroku wydanego, w wyniku rozpoznania apelacji obu stron od wyroku Sądu pierwszej instancji, Sąd Apelacyjny władny był pominąć powtórzenie tych ustaleń i ocen Sądu Okręgowego, które uznał za prawidłowe po ich skontrolowaniu w toku instancji.

Artykuł 378 § 1 k.p.c., którego naruszenie zarzuca pozwany, wyznacza granice rozpoznania sądu w postępowaniu apelacyjnym. Z przepisu tego wynika, że sąd drugiej instancji „rozpoznaje sprawę”, a nie tylko „środek odwoławczy”. Oznacza to, że sąd drugiej instancji w sposób w zasadzie nieograniczony raz jeszcze bada sprawę rozstrzygniętą przez sąd pierwszej instancji, a postępowanie apelacyjne stanowi kontynuację postępowania przed sądem pierwszej instancji. Sąd odwoławczy musi zbadać okoliczności wskazujące na ewentualną nieważność postępowania, przebieg i wyniki czynności procesowych sądu pierwszej instancji stosownie do zarzutów zgłoszonych przez apelującego, a w pełnym zakresie ocenić prawidłowość zastosowania w sprawie prawa materialnego (por. uchwałę Sądu Najwyższego z 31 stycznia 2008 r., III CZP 49/07, OSNC 2008, nr 6, poz. 55).

Pozwany w swojej apelacji zgłosił liczne zarzuty przeciwko przebiegowi i wynikom postępowania dowodowego przeprowadzonego przed Sądem pierwszej instancji. O rozpoznaniu niektórych z nich świadczy wyrażona w motywach zaskarżonego wyroku akceptacja dla ustaleń faktycznych tego Sądu i oceny dowodów. Wymagała ona bowiem rozważenia przebiegu poszczególnych czynności dowodowych, zapoznania się z wynikami tych czynności, ze sposobem, w jaki zostały one ocenione i wykorzystane przy budowie podstawy faktycznej

rozstrzygnięcia. Nie ma racji pozwany, o ile zarzuca, że Sąd Apelacyjny nie rozpoznał jego wniosku zmierzającego do skontrolowania postanowienia Sądu pierwszej instancji z 14 lipca 2009 r. o dopuszczeniu dowodu z opinii biegłego do spraw rachunkowości dla ustalenia średniego rocznego dochodu osiąganego przez powoda na podstawie umowy z pozwanym, to jest wynagrodzenia powoda po odliczeniu ponoszonych przez niego kosztów. Sąd Apelacyjny wprawdzie nie wypowiedział się wprost na temat samego postanowienia dowodowego Sądu pierwszej instancji, ale w motywach wyroku dał wyraz temu, że zagadnienie zlecone biegłemu do opracowania wymagało wiadomości specjalnych i miało znaczenie dla rozstrzygnięcia, a o akceptacji wniosków biegłego świadczyło oparcie rozstrzygnięcia na wynikach jego wyliczeń.

Wbrew zarzutom pozwanego, nie ma podstaw do zupełnego wykluczenia możliwości prowadzenia dowodu z publikacji prasowych w postępowaniu cywilnym, bowiem katalog środków dowodowych według procedury cywilnej nie jest zamknięty, a środkiem dowodowym może być każdy legalnie uzyskany nośnik wiedzy o faktach (por. też art. 309 k.p.c.). Osobną kwestią jest to, jakie okoliczności sąd może uznać za wykazane przy wykorzystaniu publikacji prasowych. Do zarzutu pozwanego dotyczącego przeprowadzenia dowodów z publikacji prasowych dotyczących postępowania przed Prezesem UOKiK (k. 175-191) oraz dotyczących wyników Platformy Cyfrowy P. (k. 198-203), Sąd Apelacyjny odniósł się na stronie 25 uzasadnienia i dostrzegł, że ustalenia poczynione przez Sąd pierwszej instancji na tej podstawie ograniczają się do odnotowania, że określone informacje zostały opublikowane w prasie. Ustalenia te nie wykraczają poza sens i treść publikacji, a w ramach podstawy faktycznej rozstrzygnięcia zostało im przypisane znaczenie adekwatne do charakteru źródła wiedzy o faktach, z którego Sąd skorzystał.

Co do opinii prywatnej, którą powód przedstawił w procesie, to Sądy obu instancji stwierdziły jedynie, że powód uzyskał opinię prezentującą określone wnioski. Jest to fakt, a z punktu widzenia wyniku postępowania w sprawie istotne jest tyle, że ta prywatna opinia, wspierająca pogląd powoda prezentowany w sprawie, nie stanowiła dla Sądów obu instancji podstawy dla wyliczenia wysokości zasądzzonego roszczenia. Pozwany w skardze kasacyjnej nie zaprezentował przekonującego wyводу, na podstawie którego można by

stwierdzić, że samo użycie przez Sąd Apelacyjny (za Sądem pierwszej instancji) nazwy „opinia biegłego” dla oznaczenia opracowania uzyskanego przez powoda mogło mieć wpływ na wynik sprawy.

Zgłoszone w apelacji zastrzeżenia pozwanego co do przeprowadzenia dowodów z dokumentów stanowiących załączniki do pism procesowych powoda z 25 i 29 lutego oraz 24 kwietnia 2008 r. motywowane były wskazaniem na naruszenie art. 479¹² § 1 k.p.c. Sąd Apelacyjny rozważył ten zarzut, czemu dał wyraz na stronie 24 uzasadnienia. Nie można zatem twierdzić, żeby Sąd Apelacyjny dopuścił się w tym zakresie naruszenia art. 378 § 1 k.p.c. oraz art. 328 § 2 k.p.c. w zw. art. 391 § 1 k.p.c. w stopniu mogącym mieć istotny wpływ na wynik sprawy. Kwestia trafności poglądu zaprezentowanego przez Sąd Apelacyjny w badanej kwestii nie podlega ocenie na podstawie przepisów procesowych, których naruszenie zarzuca pozwany w skardze kasacyjnej.

II. 2. Nie sposób odmówić racji pozwanemu, o ile zarzuca, że Sąd Apelacyjny nie rozważył jego zarzutów zgłoszonych w związku z przeprowadzeniem przez Sąd Okręgowy dowodów z zestawień przygotowanych przez powoda i złożonych do akt, a obrazujących ilość umów, jakie zawarł na rzecz pozwanego (k. 584-797), które Sąd pierwszej instancji ostatecznie potraktował jako twierdzenia powoda (k. 2312). Tak samo Sąd pierwszej instancji potraktował (k. 2312) zestawienie przygotowane przez powoda i wskazujące na ilość punktów sprzedaży zgłoszonych do autoryzacji przez powoda i należących do jego sieci, a po rozwiązaniu umowy przejętych przez innych pracujących dla pozwanego dystrybutorów (k. 193-194). Zastrzeżenia zgłoszone przez pozwanego do protokołu rozprawy (k. 2279) wskazywały, że kwestionuje on przypisanie tym zestawieniom charakteru dokumentów i dowodów możliwych do wykorzystania w sprawie, bo powód nie opatrzył ich podpisem, a skoro sam je opracował, to mogą mieć najwyżej walor jego twierdzeń. Ostatecznie taki też charakter, niezależnie od treści postanowienia dowodowego, przypisał im Sąd pierwszej instancji.

Sąd pierwszej instancji dopuścił dowody z zestawień opracowanych przez powoda na ostatniej rozprawie bezpośrednio przed wydaniem wyroku. Same te zestawienia zostały złożone do akt sprawy znacznie wcześniej, bo przy pozwie

i przy piśmie procesowym powoda z 3 marca 2008 r. Skoro Sąd pierwszej instancji ostatecznie przypisał im charakter samych tylko twierdzeń powoda, a nie dowodów, które by wykorzystał przy czynieniu ustaleń, to okoliczności nimi objęte mogły być wprowadzone w zakres podstawy faktycznej rozstrzygnięcia tylko wówczas, gdyby pozwany je przyznał lub nie wypowiedział się o nich (art. 229, art. 230 k.p.c.). Podkreślić trzeba, że czym innym jest zakwestionowanie charakteru zestawienia przygotowanego przez powoda jako środka dowodowego mogącego wykazywać okoliczności, których dotyczy, a czym innym jest zaprzeczenie twierdzeniom procesowym powoda, zgłoszonym w piśmie procesowym i zilustrowanym zestawieniem. Sąd drugiej instancji powinien jednak wypowiedzieć się o tym, czy twierdzenia objęte zestawieniami zostały w procesie przytoczone przez powoda i czy w świetle przebiegu postępowania w sprawie można uznać, że pozwany je przyznał lub nie wypowiedział się o nich. Możliwe zresztą, że okoliczności objęte tymi zestawieniami były wykazywane także innymi środkami dowodowymi.

Niezależnie od powyższego, skoro pozwany kwestionował dopuszczenie dowodów z zestawień przygotowanych przez powoda, to Sąd Apelacyjny powinien wypowiedzieć się o tym, czy zestawieniom może być przypisany charakter środka dowodowego, a w szczególności, czy można je uznać za dokumenty (art. 245 k.p.c.), czy też stanowią one informację o danych wprowadzonych do systemu informatycznego, którym posługuje się powód, możliwych do pozyskania przy wykorzystaniu innego środka dowodowego niż dokument.

Okoliczności wynikające z zestawień zostały przez Sądy obu instancji uwzględnione wśród przesłanek decydujących o wysokości roszczenia powoda o zasądzenie świadczenia wyrównawczego, a zatem miały one istotne znaczenie w sprawie. W tym zakresie uzasadniony jest zatem zarzut naruszenia przez sąd drugiej instancji art. 378 § 1 k.p.c. oraz art. 328 § 2 k.p.c. w zw. art. 391 § 1 k.p.c.

II. 3. Umowa łącząca strony została zakwalifikowana przez Sądy obu instancji jako umowa agencyjna (art. 758 § 1 k.c.). W ramach tego stosunku umownego agent zobowiązuje się, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich

w jego imieniu. Z ustaleń Sądów przyjętych za podstawę rozstrzygnięcia wynika, że umową z 11 października 2004 r. powód zobowiązał się do pośredniczenia przy zawieraniu umów pomiędzy pozwanym i jego klientami, ale także do wykonywania na rzecz klientów pozwanego usług związanych z wykonywaniem zawartych umów, w tym usług serwisowych oraz do wykonywania na rzecz pozwanego usług polegających na prowadzeniu dokumentacji, usług magazynowych i związanych z pobieraniem opłat od klientów. Zobowiązania zaciągnięte przez powoda w umowie z 11 października 2004 r. nie miały jednorodnej natury, choć niewątpliwie obejmowały stałe pośrednictwo za wynagrodzeniem przy zawieraniu na rzecz pozwanego z jego klientami umów o świadczenie usług polegających na dostarczaniu telewizji cyfrowej i te zobowiązania determinowały charakter umowy zawartej przez strony jako umowy agencyjnej. Pozostałe zobowiązania powoda dotyczyły albo świadczenia na rzecz pozwanego bliżej określonych usług, w tym i takich, o których mowa w art. 759 k.c., albo świadczenia za pozwanego usług związanych z wykonywaniem umów łączących go z klientami. Na wynagrodzenie powoda przewidziane umową z 11 października 2004 r. składała się prowizja od umów o świadczenie usług zawartych na rzecz pozwanego z klientami, prowizja od opłat pobranych od klientów, ale strony określiły także wynagrodzenie należne powodowi za wykonanie na rzecz pozwanego innego rodzaju usług lub za wykonanie usług na rzecz klientów pozwanego.

Z umowy z 11 października 2004 r. wynika, że czynności w zakresie stałego pośrednictwa przy zawieraniu z klientami umów na rzecz pozwanego powód miał wykonywać osobiście lub za pośrednictwem współpracujących z nim autoryzowanych punktów sprzedaży. O ile powód wykonywał te czynności osobiście, to niewątpliwie mieściły się one w zakresie działalności jego przedsiębiorstwa. Sądy obu instancji nie wypowiedziały się jednak o tym, czy w świetle art. 758 § 1 k.c. tak samo (a zatem jako pozostające w zakresie działania przedsiębiorstwa powoda) należy traktować czynności podejmowane przez autoryzowane punkty sprzedaży współpracujące z powodem. Wymaga to odwołania się do akceptowanego przez pozwanego sposobu zorganizowania działalności powoda podejmowanej w celu wywiązania się z umowy z 11 października 2004 r.

II. 4. Instytucja świadczenia wyrównawczego została wprowadzona do polskiego porządku prawnego ustawą z 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny, która weszła w życie 9 grudnia 2000 r., w związku z potrzebą implementowania dyrektywy Rady 86/653/EWG z 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstwa państw członkowskich odnoszącego się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek, zalecającej jednolity w ramach całej Wspólnoty standard ochrony prawnej agenta, będącego słabszą stroną relacji kontraktowej z dającym zlecenie. Zgodnie z art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy, przedstawiciel handlowy ma prawo do świadczenia wyrównawczego, gdy i o ile pozyskał on dla zleceniodawcy nowych klientów lub znacznie zwiększył wielkość obrotów handlowych z istniejącymi klientami, a zleceniodawca z tytułu transakcji z tymi klientami czerpie nadal znaczne korzyści, oraz gdy zapłata takiego świadczenia wyrównawczego przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności, w szczególności prowizji utraconych z tytułu transakcji z tymi klientami, jest zgodna z zasadami słuszności. Artykuł 764³ k.c. jest tak powtórzeniem postanowień art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy, że przesłanki roszczenia i zasady obliczania jego wysokości niesprecyzowane na gruncie art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy pozostają niesprecyzowane w regulacji kodeksowej.

W wyroku z 8 listopada 2005 r., I CK 207/05, OSNC 2006, nr 9, poz. 150, Sąd Najwyższy zwrócił uwagę, że rozwiązanie zastosowane w dyrektywie i następnie wprowadzone do prawa polskiego zostało przejęte z prawa niemieckiego. Wypracowana przez sądy tego państwa praktyka orzecznicza znajduje szerokie zastosowanie przy wykładni pojęcia „znaczne korzyści” przez instytucje wspólnotowe i polecana jest sądom innych państw członkowskich w przedstawionym przez Komisję 23 lipca 1996 r. raporcie dotyczącym stosowania art. 17 dyrektywy. Trafnie zauważył Sąd Apelacyjny, że roszczenie powoda nie jest wywodzone z normy prawa wspólnotowego o bezpośrednim skutku, lecz z art. 764³ k.c., a to oznacza, że w obrębie podstaw roszczenia nie zachodzi kolizja norm wspólnotowych i krajowych. Po znowelizowaniu przepisów kodeksu cywilnego o umowie agencji zarówno przesłanki powstania roszczenia o świadczenie wyrównawcze, jak i wysokość tego świadczenia muszą być ustalane z odwołaniem się w pierwszej kolejności do wykładni regulacji kodeksowej. Wysokość

świadczenia wyrównawczego nie musi być obliczana zgodnie z praktyką ukształtowaną przez sądy niemieckie, choć w konkretnych sprawach nie jest wykluczone wykorzystanie zaproponowanych w tamtym porządku prawnym metod wyliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego, pod warunkiem jednak, że metody te nie będą pozostawały w kolizji z tymi zasadami określenia wysokości świadczenia wyrównawczego, które daje się odtworzyć na podstawie przepisów kodeksu cywilnego.

II. 5. W motywach zaskarżonego wyroku Sąd Apelacyjny rzeczywiście stwierdził, że roszczenie o zapłatę świadczenia wyrównawczego przysługuje agentowi w związku z samym faktem zakończenia umowy agencyjnej, ale już w następnych zdaniach podał, że pozytywne przesłanki roszczenia określone są w art. 764³ k.c., a negatywne w art. 764⁴ k.c. Wskazanie przez Sąd Apelacyjny na art. 764⁵ k.c., jako przewidujący obowiązek agenta dopełnienia aktów staranności w celu zachowania roszczenia trzeba uznać za oczywistą omyłkę, gdyż o tych aktach staranności mowa jest w art. 764³ § 5 k.c.

W świetle art. 764³ § 1 k.c., rozwiązanie umowy agencyjnej otwiera drogę do domagania się świadczenia wyrównawczego od dającego zlecenie i jest przesłanką konieczną dla powstania tego roszczenia, ale nie wystarczającą (tak też Sąd Najwyższy w wyroku z 8 listopada 2005 r., I CK 207/05). Dalsze przesłanki roszczenia o zapłatę świadczenia wyrównawczego wynikają z art. 764³ § 1 k.c., a są nimi: 1) pozyskanie przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej nowych klientów dla dającego zlecenie lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, 2) czerpanie przez dającego zlecenie znacznych korzyści z umów z tymi klientami już po rozwiązaniu umowy agencyjnej, 3) przemawianie „względów słuszności” za przyznaniem agentowi roszczenia, 4) „wszystkie okoliczności”, a zwłaszcza to, że agent utracił prowizję od umów zawartych przez dającego zlecenie z klientami pozyskanymi przez agenta.

W wyroku z wyroku z 8 listopada 2005 r., I CK 207/05, Sąd Najwyższy wyjaśnił, że przesłanka „pozyskania przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej nowych klientów dla dającego zlecenie” jest spełniona także wtedy, gdy ilość klientów pozyskanych przez agenta ubiegającego się o świadczenie

wyrównawcze dla dającego zlecenie odpowiada przeciętnym wynikom osiąganym przez agentów współpracujących z dającym zlecenie. Taka wykładnia analizowanej przesłanki jest uzasadniona szczególnie wtedy, gdy dającym zlecenie jest duże przedsiębiorstwo, którego zyski opierają się na pracy wielu agentów, z których żaden nie jest w stanie wypracować korzyści wyższych niż normalnie osiągane na podstawie poszczególnych umów agencyjnych. Pozwany zawiera umowy o świadczenie usług dostarczania telewizji cyfrowej z tysiącami klientów, do których dociera przez agentów organizujących swoje sieci handlowe. Wyniki powoda, gdy chodzi o liczbę umów zawartych na rzecz pozwanego nie były niższe od przeciętnych, ale średnie i stale się poprawiały. Trafnie zatem Sąd Apelacyjny uznał, że powód spełnił omawianą przesłankę zasądzenia świadczenia wyrównawczego.

II. 6. W wyroku z 29 września 2011 r., IV CSK 650/10, nie publ., Sąd Najwyższy rozważał sposób rozumienia przesłanki uzyskania przez dającego zlecenie „znaczących korzyści” z umów zawartych z klientami, pozyskanymi przez agenta oraz zasady jej wykazania w procesie o świadczenie wyrównawcze. Sąd Najwyższy stwierdził, że w takich sprawach nie chodzi o wykazanie realnego, konkretnego zysku dającego zlecenie (określonych sum pieniężnych), wynikającego ze współpracy z klientami pozyskanymi przez byłego agenta, lecz o korzyść w znaczeniu ogólniejszym (opisowym), na którą może składać się wiele elementów. Kontynuacja współpracy kontraktowej z tymi klientami po rozwiązaniu umowy agencji może prowadzić do wielu wymiernych korzyści handlowych dla dającego zlecenie, niekoniecznie możliwych do wyrażenia w odpowiednich sumach bezpośredniego dochodu (np. ukształtowanie się stałej klienteli, pozycja rynkowa dającego zlecenie, prognozy rozwojowe jego przedsiębiorstwa w zakresie określonego typu usług). Oznacza to, że był agent w procesie o świadczenie wyrównawcze powinien wykazać te elementy, które komponują stan „znaczących korzyści” dającego zlecenie, osiągniętych dzięki aktywności agenta jako pośrednika, nie zaś konkretną wysokość tych korzyści. Sąd Najwyższy w składzie rozpoznającym niniejszą sprawę podziela ten kierunek wykładni art. 764³ § 1 k.c.

Przesłanka roszczenia o świadczenie wyrównawcze w postaci „czerpania znaczących korzyści” przez dającego zlecenie z zawartych umów nie może być

ustalana na podstawie prognoz co do ilości umów, jakie agent mógłby zawrzeć na rzecz dającego zlecenie w przyszłości, gdyż - zgodnie z wyraźnym w tym zakresie brzmieniem art. 764³ § 1 k.c. – dotyczy ona czerpania przez dającego zlecenie korzyści z umów już zawartych z klientami pozyskanymi przez agenta. Przesłanka ta jest zatem zrelatywizowana do umów zawartych przy uczestnictwie agenta w czasie trwania umowy agencyjnej, a jej wprowadzenie do systemu prawnego wynika z potwierdzonego doświadczeniem założenia, że klienci pozyskani przez agentów dla dającego zlecenie pozostają z nim w stosunkach umownych przez długi czas. Ta prawidłowość dotyczy w szczególności rynku usług świadczonych przez ograniczony krąg podmiotów, a zatem także usług polegających na dostarczaniu telewizji cyfrowej. Pozyskani klienci pozostawali na dłużej przy tym przedsiębiorcy, na którego usługi się zdecydowali. W czasie gdy powód był agentem pozwanego usługi te świadczyły dwa przedsiębiorstwa, a pod koniec współpracy stron te same usługi zaczął świadczyć trzeci przedsiębiorca. Pojawienie się na rynku tego trzeciego przedsiębiorcy nie pozostało zapewne bez wpływu na decyzje klientów co do kontynuowania umów z dotychczasowymi dostawcami usług. Rozbudowując ofertę swojego przedsiębiorstwa (nawet po zakończeniu umowy z agentem), dający zlecenie mógł proponować pozyskanym klientom także inne niż pierwotnie świadczone usługi, co było dla niego dalszym źródłem zysku.

Reasumując ten wątek, trzeba stwierdzić, że ocena analizowanej przesłanki musi uwzględniać informacje na temat ilości klientów pozyskanych przez agenta dla dającego zlecenie oraz - w takim zakresie, w jakim są one możliwe do pozyskania – dane o współczynniku migracji klientów ustalonym dla dającego zlecenie indywidualnie lub dla segmentu rynku, na którym on funkcjonuje. Chodzi przy tym o ten współczynnik migracji klientów, który jest charakterystyczny dla momentu wypowiedzenia umowy agencyjnej i kolejnych okresów, gdyż te współczynniki, które charakteryzowały migrację klientów w okresie obowiązywania umowy agencyjnej już przełożyły się na określone zyski agenta z uzyskanych prowizji. Ma rację pozwany, że świadczenie wyrównawcze nie jest w ścisłym rozumieniu „świadczeniem wzajemnym” z tytułu stworzenia grupy klientów, z którą dający zlecenie będzie mógł zawierać umowy po wygaśnięciu umowy agencyjnej, niemniej jednak w świetle przesłanek powstania roszczenia o zapłatę tego świadczenia

trzeba je uznać za świadczenie uzależnione od tego, czy dający zlecenie będzie odnosił korzyści z umów zawartych przez agenta także po zakończeniu umowy agencyjnej. Trafnie wskazał Sąd Apelacyjny, że *ratio legis* tego świadczenia wiąże się z korzyścią dającego zlecenie w postaci pozyskanych klientów, wyrobionych stosunków i reputacji, które kształtują wartość jego przedsiębiorstwa oraz z tym, że dający zlecenie uzyskuje realne profity z działalności byłego agenta, któremu jako przedsiębiorcy nie przysługuje jakakolwiek ochrona przed wypowiedzeniem.

II. 7. Przesłanka „względów słuszności” ma charakter klauzuli generalnej. Względy słuszności mogą przemawiać zarówno za przyznaniem agentowi świadczenia wyrównawczego, jak i przeciwko przyznaniu mu tego świadczenia. Każdą ze stron obciąża obowiązek wykazania tych okoliczności, którymi uzasadnia prezentowane w sprawie stanowisko. Powód powołał się na przedstawione w motywach zaskarżonych wyroków okoliczności, które – niezależnie od przesłanek przytoczonych wyżej – każą uznać jego roszczenie za usprawiedliwione „względy słuszności”. Skoro pozwany kwestionuje to stanowisko, to na nim spoczywał ciężar wykazania tych konkretnych okoliczności, które przemawiają przeciwko roszczeniu powoda. Takie stanowisko Sądu Apelacyjnego co do rozkładu ciężaru dowodu w sprawie nie narusza art. 6 k.c. w zw. z art. 764³ § 1 k.c.

Ma rację skarżący, że rozważając „względy słuszności” i „wszystkie okoliczności” decydujące o zasadności roszczenia powoda o zasądzenie świadczenia wyrównawczego, należy uwzględnić, czy powód zawarł umowę z podmiotem konkurencyjnym wobec pozwanego w czasie trwania umowy z 11 października 2004 r., czy zawierał umowy na rzecz pozwanego przy udziale punktów sprzedaży, które nie miały autoryzacji pozwanego, czy umowa stron przewidywała dla powoda zakaz działalności konkurencyjnej, czy powód pozostawił pozwanemu lub podmiotom współpracującym z nim bazę danych o byłych lub potencjalnych klientach, umożliwiającą kierowanie do nich nowych ofert i osiąganie korzyści. Do tych okoliczności odniosły się Sądy obu instancji, dokonując oceny prawnej sprawy. Z ich ustaleń wynika, że powód podjął współpracę z podmiotem konkurencyjnym dla pozwanego dopiero po wypowiedzeniu mu umowy z 11 października 2004 r., a przed złożeniem oświadczenia o wypowiedzeniu mu tej umowy zawarł tylko jedną umowę na rzecz pozwanego przy współpracy

z nieautoryzowanym punktem sprzedaży. Umowa stron została zakończona z inicjatywy pozwanego. Powodowi nie można zatem zarzucić naruszenia umowy, a tym bardziej – naruszenia o charakterze zawinionym w stopniu, który uzasadniałby rozwiązanie z nim współpracy bez wypowiedzenia.

II. 8. Dalszą kwestią pozostaje wysokość świadczenia wyrównawczego, którego powód może dochodzić na podstawie art. 764³ § 1 k.c. Powołany przepis kwestii tej jednoznacznie nie reguluje, a art. 764³ § 2 k.c. określa jedynie górną granicę świadczenia wyrównawczego, którego agent może dochodzić. Tak samo zagadnienie to uregulowane jest w art. 17 ust. 2 dyrektywy Rady (86/653/EWG). W orzecznictwie dotyczącym umowy agencji nie wypracowano dotąd jednolitego stanowiska na temat zasad wyliczania wysokości świadczenia wyrównawczego. W wyroku z 18 lipca 2007 r., I ACa 415/07, Sąd Apelacyjny w Poznaniu przyjął, że w świetle obowiązującej regulacji sąd związany jest wyłącznie górną granicą tego świadczenia i może przyznać agentowi świadczenie, które tej granicy nie przekracza.

Z brzmienia art. 764³ § 2 k.c. jednoznacznie wynika, że nie określa on przeciętnej wysokości świadczenia wyrównawczego należnego agentowi, lecz jego maksymalną granicę. Z tej przyczyny w wyroku z 8 listopada 2005 r., I CK 207/05, Sąd Najwyższy przyjął, że wysokość świadczenia wyrównawczego nie sprowadza się do kwoty odpowiadającej średniej prowizji agenta w okresie ostatnich pięciu lat trwania umowy. Sąd Najwyższy w wyroku tym wskazał, że przy określeniu wysokości świadczenia wyrównawczego należy odwołać się do praktyki 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 ten wynik porównują z górną granicą, stanowiącą wysokość średniego rocznego wynagrodzenia agenta w okresie trwania umowy. Zastosowanie tego sposobu obliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego może wymagać wiadomości specjalnych.

W wyroku z 6 lutego 2009 r., I ACa 752/08, Sąd Apelacyjny w Warszawie, stwierdził, że brzmienie art. 764³ k.c. nie zezwala na zastosowanie tzw. klauzuli niemieckiej, preferowanej w raporcie Komisji Europejskiej z 23 lipca 1996 r. w sprawie stosowania art. 17 ust. 2 dyrektywy Rady nr 86/653 z 18 grudnia 1986 r. Prawo niemieckie w odniesieniu do umów pośrednictwa ubezpieczeniowego przewiduje samodzielną, częściowo odmienną regulację, a orzecznictwo sądów niemieckich co do świadczeń wyrównawczych jest rozbieżne. Proponowany model jest skomplikowany i pracochłonny oraz nie ma oparcia ustawowego. Sąd opowiedział się za przyjęciem, że znaczenie dla oceny wysokości świadczenia ma liczba umów zawartych, kontynuowanych lub wznawianych w czasie trwania umowy agencyjnej oraz wkład pracy agenta mający na celu zapewnienie późniejszych, znaczących korzyści, których na skutek rozwiązania umowy agent jest pozbawiony. Przy rozważaniu zasady słuszności znaczenie ma wprowadzenie w umowie dalszych ograniczeń, jak wyłączność i zakaz działalności konkurencyjnej, pozostawienie (oprócz portfela umów w toku) bazy danych o byłych lub potencjalnych klientach umożliwiającej kierowanie do nich nowych ofert i osiąganie korzyści przy zakazie korzystania z niej przez dotychczasowego agenta, a także szczególnie wysoki dotychczasowy wkład pracy agenta i jej poziom, aktywność, osiągnięcia zawodowe. W odniesieniu do podstawy wyliczeń Sąd Apelacyjny opowiedział się za stanowiskiem wyrażonym w doktrynie, zgodnie z którym wynagrodzenie nie powinno obejmować zwrotu wydatków związanych z prowadzoną działalnością, nawet jeżeli miał formę ryczałtu i nie wymagał udokumentowania.

II. 9. Wysokość świadczenia wyrównawczego należnego agentowi musi być określona w nawiązaniu do przewidzianych przez art. 764³ § 1 k.c. przesłanek decydujących o powstaniu roszczenia o zapłatę tego świadczenia. Ocena przesłanek powstania roszczenia o świadczenie wyrównawcze musi uwzględniać charakter umów, w zawieraniu których uczestniczy agent oraz szeroki kontekst relacji pomiędzy dającym zlecenie i agentem istotnych z punktu widzenia stosowania art. 764³ § 1 k.c., natomiast ustalanie wysokości świadczenia wyrównawczego ma nawiązywać do tych aspektów wchodzących w zakres przesłanek roszczenia, które pozwalają wyliczyć konkretną kwotę świadczenia. Do

przesłanek tych trzeba zatem sięgnąć w sposób pozwalający na uzyskanie konkretnych danych finansowych o korzyściach, które traci agent w związku z wypowiedzeniem mu umowy, a które pozostają przy dającym zlecenie.

Dla wyliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego ma znaczenie liczba umów zawartych i wznawianych z klientami pozyskanymi przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej. Liczba ta wymaga skorygowania przy użyciu współczynnika migracji klientów. Od doprowadzenia do zawarcia umowy, która nie będzie wznawiana agent uzyskał już prowizję lub może ją uzyskać na podstawie umowy agencyjnej względnie na podstawie art. 758¹, art. 761, art. 761¹ k.c. Jeżeli jednak raz pozyskany klient pozostaje przy dającym zlecenie na dłużej, co wyraża się wznawianiem umów z dającym zlecenie, to - po rozwiązaniu umowy agencyjnej - wkład pracy agenta włożony w pozyskanie klienta i zapewnienie mu odpowiednio wysokiego standardu obsługi w związku z wykonywaniem umowy z dającym zlecenie nie przynosiłby agentowi spodziewanych korzyści w postaci możliwości uzyskania prowizji od wznawianej (prowizja od zawarcia umowy) i wykonywanej (np. prowizja od „pobrań”, których dotyczy art. 759 k.c.) umowy. Te dane liczbowe muszą być pozyskane z odpowiednio długiego okresu wykonywania umowy agencyjnej, określonego przy uwzględnieniu tego, na jaki czas zawierane były umowy pomiędzy dającym zlecenie i jego klientem (rok – dwa lata), gdyż dopiero po upływie tego czasu mogło dojść do wznawienia umów o świadczenie usług, a w czasie ich obowiązywania agent mógł liczyć na prowizję związaną z wykonywaniem umowy agencyjnej (prowizję od „pobrań”). Przy uwzględnieniu tych danych można obliczyć wysokość prowizji, którą były agent uzyskałby od umów zawartych przez dającego zlecenie z pozyskanymi przez niego klientami, a którą w związku z rozwiązaniem umowy utracił. Rozwiązanie umowy agencyjnej oznacza jednak, że agent przestaje ponosić koszty związane z jej wykonywaniem. Nie otrzymuje prowizji od dającego zlecenie, ale i nie czyni wydatków w związku z wykonywaniem umowy stwarzającej podstawy do pobierania prowizji, a własną aktywność może ukierunkować na inny rodzaj działalności przynoszącej dochody. Koszty ponoszone przez agenta w okresie obowiązywania umowy agencyjnej muszą ograniczać wysokość kwoty świadczenia wyrównawczego obliczonego z odwołaniem się do utraconych przez agenta prowizji.

Kwota obliczona zgodnie z art. 764³ § 2 k.c. ogranicza wysokość świadczenia wyrównawczego podlegającego zasądzeniu na rzecz agenta, przy czym należy ją określić przy uwzględnieniu wynagrodzenia, jakie agent uzyskiwał na podstawie umowy agencyjnej, a nie na podstawie umowy o świadczenie usług innego rodzaju.

Wyliczając należne powodowi świadczenie wyrównawcze, Sąd Apelacyjny uwzględnił wskazane wyżej okoliczności w ograniczonym tylko zakresie, co sprawia, że zarzut naruszenia art. 764³ § 1 i 2 k.c. trzeba uznać za usprawiedliwiony.

III. 1. Także powód zarzuca, że uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego w części, w jakiej odnosi się do jego roszczenia o zasądzenie odszkodowania sporządzone zostało z naruszeniem art. 328 § 2 k.p.c. Zarzut ten trzeba uznać za bezzasadny, gdyż swoją ocenę zarzutów naruszenia prawa procesowego przez Sąd pierwszej instancji zgłoszonych w apelacji powoda Sąd Apelacyjny przedstawił w sposób, który umożliwia skontrolowanie rozstrzygnięcia wydanego w sprawie.

III. 2. Za trafne trzeba uznać zarzuty powoda zgłoszone w ramach pierwszej podstawy kasacyjnej. Przy dokonywaniu wykładni umów zastosowanie znajdują dyrektywy interpretacyjne zawarte w art. 65 k.c. odnoszące się zarówno do wszystkich kategorii czynności prawnych (§ 1), jak i wyłącznie do umów (§ 2 k.c.). Konsekwencją tego unormowania jest konieczność dokonania wykładni umów na trzech poziomach, tj. ustalenia literalnego brzmienia umowy, ustalenia treści oświadczeń woli przy zastosowaniu reguł określonych w art. 65 § 1 k.c. oraz ustalenie sensu złożonych oświadczeń woli poprzez odwołanie się do zgodnego zamiaru stron i celu umowy (por. wyrok Sądu Najwyższego z 19 stycznia 2011 r., V CSK 204/10, nie publ.).

O zasadach dokonywania wykładni oświadczeń woli Sąd Najwyższy szczegółowo wypowiedział się w wyroku z 8 października 2004 r., V CK 670/03 (OSNC 2005, nr 9, poz. 162), a poglądy wyrażone w uzasadnieniu tego wyroku w całości podziela Sąd Najwyższy w składzie rozpoznającym niniejszą sprawę. Przyjęta na tle art. 65 k.c. tzw. kombinowana metoda wykładni w przypadku oświadczeń woli składanych innej osobie przyznaje pierwszeństwo temu znaczeniu

oświadczenia, które rzeczywiście nadawały mu obie strony w chwili jego złożenia (subiektywny wzorzec wykładni). Pierwszeństwo to jest wyprowadzane z zawartego w art. 65 § 2 k.c. nakazu badania raczej, jaki był zgodny zamiar stron umowy, aniżeli opierania się na dosłownym brzmieniu umowy (por. uchwała składu siedmiu sędziów Sądu Najwyższego z 29 czerwca 1995 r., III CZP 66/95, OSNC 1995, nr 12, poz. 168). To, jak same strony rozumiały oświadczenie woli w chwili jego złożenia można wykazywać za pomocą dowodu z przesłuchania stron, ale i wszelkimi innymi środkami dowodowymi. Na rozumienie to może wskazywać także zachowanie się stron (np. sposób wykonania umowy) już po złożeniu oświadczenia woli (por. wyrok Sądu Najwyższego z 17 lutego 1998 r., I PKN 532/97, OSNAPiUS 1999, nr 3, poz. 81). Prowadzeniu wszelkich dowodów dla ustalenia jak strony rzeczywiście rozumiały pisemne oświadczenie woli w chwili jego złożenia nie stoi na przeszkodzie art. 247 k.p.c., w przypadku bowiem dokonywania wykładni pisemnego oświadczenia woli zgłaszane w tym względzie dowody nie są dowodami przeciwko osnowie lub ponad osnowę dokumentu, lecz dowodami co do osnowy dokumentu. W wyroku z 8 października 2004 r., V CK 670/03, Sąd Najwyższy wyjaśnił, że zapatrywanie o niemożności uznania prawnej doniosłości znaczenia nadawanego oświadczeniu woli przez same strony, gdy znaczenie to odbiega od jasnego sensu oświadczenia woli wynikającego z reguł językowych pozostaje w oczywistej sprzeczności z brzmieniem art. 65 § 2 k.c.

Gdy się okaże, że strony nie porozumiały się co do treści złożonego oświadczenia woli, za prawnie wiążące należy uznać jego znaczenie ustalone według obiektywnego wzorca wykładni. Potrzeba ochrony adresata przemawia za tym, aby było to znaczenie, które jest dostępne dla niego przy założeniu starannych z jego strony zabiegów interpretacyjnych. Potwierdza to zawarty w art. 65 § 1 k.c. nakaz tłumaczenia oświadczenia woli tak, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których zostało złożone, zasady współżycia społecznego i ustalone zwyczaje. Trzeba przy tym mieć na względzie nie tylko interpretowany zwrot, ale i jego kontekst, czyli pozostałe elementy wypowiedzi, której jest on składnikiem. Nie można zatem przyjąć takiego znaczenia interpretowanego zwrotu, który pozostawałby w sprzeczności z pozostałymi składnikami wypowiedzi, gdyż

klóciłoby się to z założeniem o racjonalnym działaniu uczestników obrotu prawnego.

Zgodnie z art. 65 § 1 k.c., oprócz kontekstu językowego, przy interpretacji oświadczenia woli powinno się brać pod uwagę także okoliczności złożenia oświadczenia woli, czyli tzw. kontekst sytuacyjny, na który składają się w szczególności dotychczasowe doświadczenia stron (por. wyrok Sądu Najwyższego z 4 lipca 1975 r., III CRN 160/75, OSPiKA 1977, nr 1, poz. 6), ich status, przebieg negocjacji (por. wyrok Sądu Najwyższego z 3 września 1998 r., I CKN 815/97, OSNC 1999, nr 2, poz. 38). Niezależnie od tego z art. 65 § 2 k.c. wynika nakaz kierowania się przy wykładni umowy jej celem; dotyczy to zresztą wszelkich oświadczeń woli składanych innej osobie (por. uchwałę Sądu Najwyższego z 11 września 1997 r., III CZP 39/97, OSNC 1997, nr 12, poz. 191). Nie jest konieczne, aby był to cel uzgodniony przez strony, wystarcza – przez analogię do art. 491 § 2, art. 492 i art. 493 k.c. – cel zamierzony przez jedną stronę, który jest wiadomy drugiej. Wątpliwości interpretacyjne, które nie dają się usunąć w drodze ogólnych dyrektyw wykładni oświadczeń woli, powinny być rozstrzygnięte na niekorzyść strony, która zredagowała tekst wywołujący te wątpliwości (*in dubio contra proferentem*), ta bowiem strona umowy powinna ponieść ryzyko nie dających się usunąć w drodze ogólnych dyrektyw wykładni oświadczeń woli niejasności tekstu umowy, która tekst zredagowała.

Sądy obu instancji przy wykładni postanowień umownych odnoszących się do zasad autoryzowania punktów sprzedaży i obowiązków, jakie pozwany przyjął na siebie w tym zakresie, skoncentrowały się na postanowieniach umownych zapisanych w § 7 pkt 12 i 13 umowy agencyjnej z 11 października 2004 r. Brzmienie tekstu w obrębie tej jednostki redakcyjnej umowy oraz tekstów związanych z nią załączników nie przesądza o tym, że dokonanie autoryzacji punktu sprzedaży, przy pomocy którego powód miał wykonywać umowę z 11 października 2004 r. zależy od swobodnego uznania pozwanego. Jeżeli wysokość wynagrodzenia powoda należnego mu na podstawie umowy z 11 października 2004 r. była uzależniona od ilości umów zawartych na rzecz pozwanego, to oczywiste jest, że powód był zainteresowany rozbudowaniem sieci punktów oferujących usługi pozwanego. Zobowiązania, jakie pozwany zaciągnął

w związku z tym wobec powoda, muszą być ustalone z odwołaniem się do szerszego kontekstu okoliczności niż tylko brzmienie pojedynczych, wyrwanych z kontekstu postanowień umowy, bowiem powód oferował dowody mogące posłużyć za podstawę dla dokonania takich ustaleń. Dopiero wtedy, gdyby nie dało się stwierdzić, jak strony rozumiały określone w umowie zasady współpracy między nimi co do autoryzowania przez pozwanego punktów sprzedaży, Sąd może ustalić znaczenie umowy w tym zakresie według obiektywnego wzorca wykładni, przyjmując znaczenie, jakie powód mógł przypisywać tym postanowieniom umownym w świetle wynikających z art. 65 k.c. dyrektyw wykładni oświadczeń woli.

Dokonując wykładni postanowień umowy w tym zakresie, Sąd musi uwzględnić, że skoro strony wiązała umowa agencyjna, to z art. 760 k.c. wynikał obowiązek ich wzajemnej lojalności w ramach tego stosunku umownego.

III. 2. Oddalenie wniosków dowodowych powoda zmierzających do wykazania wysokości szkody, w związku z którym powód zgłosił zarzuty naruszenia art. 217 § 2 k.p.c. i 227 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. i art. 382 k.p.c., było konsekwencją zakwestionowanego wyżej sposobu wykładni postanowień umownych i przyjęcia, że z umowy z 11 października 2004 r. nie wynika taki obowiązek pozwanego, którego niewykonanie mogłoby być źródłem szkody przyczynowo związanej z zaniechaniem autoryzacji punktów sprzedaży. Takie stanowisko co do zobowiązań pozwanego wynikających z umowy łączącej strony rzeczywiście czyni zbędnym prowadzenie dowodów w celu określenia wysokości szkody poniesionej przez powoda. Dokonanie odmiennych ustaleń na temat obowiązków pozwanego w zakresie autoryzowania punktów sprzedaży może spowodować potrzebę ponownego rozważenia wniosków dowodowych, które powód zgłosił w celu wykazania wysokości szkody. Trzeba przy tym zauważyć, że art. 361 k.c. nie nakłada na poszkodowanego obowiązku wykazania, że w braku zdarzenia powodującego szkodę „uzyskałby stały dochód na określonym poziomie”. Poszkodowany nie ma obiektywnie możliwości przeprowadzenia dowodu dającego absolutną pewność, że w określonych warunkach osiągnąłby konkretne zyski. Jeśli szkoda przybiera postać utraconych korzyści, to obowiązkiem poszkodowanego

jest wykazanie hipotetycznej sytuacji majątkowej, którą można stwierdzić z wysokim stopniem prawdopodobieństwa, a nie z bezwzględną pewnością.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie art. 398¹⁵ § 1 k.p.c. oraz art. 108 § 2 k.p.c. w zw. z art. 398²¹ k.p.c. i art. 391 § 1 k.p.c., w uwzględnieniu obu skarg kasacyjnych, Sąd Najwyższy orzekł, jak w sentencji.