

## UZASADNIENIE

W dniu 21 grudnia 2007 r. powód (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K., reprezentowany przez pełnomocnika (pełnomocnictwo - k. 33; odpis z KRS - k. 34-37), wniósł pozew o zapłatę przeciwko (...) Spółce Akcyjnej z siedzibą w W., w którym wniósł o zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda, na podstawie art. 471 k.c. kwoty 214.493 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 28 sierpnia 2007 r. do dnia zapłaty tytułem odszkodowania za nienależyte wykonanie umowy agencyjnej, na podstawie art. 764<sup>(3)</sup> k.c. kwoty 856.540 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 28 sierpnia 2007 r. do dnia zapłaty tytułem świadczenia wyrównawczego oraz kosztów procesu według norm przepisanych (pozew - k. 2-3).

W uzasadnieniu powód podał, że w dniu 11 października 2004 r. zawarł z pozwanym umowę, na podstawie której powód świadczył na rzecz pozwanego czynności agencyjne polegające na stałym pośredniczeniu, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu na rzecz pozwanego umów z klientami o świadczenie usług w zakresie płatnej telewizji kodowanej. Za zgodą pozwanego, powód wykonywał powierzone mu czynności agencyjne za pośrednictwem pozyskanych przez powoda przedsiębiorców, którzy prowadzili autoryzowane punkty sprzedaży, zwanych „(...)”. Współpraca stron trwała w sposób niezakłócony do października 2006 r., kiedy to pozwany skierował do wszystkich agentów tworzących sieć sprzedaży (...), w tym do powoda, żądanie zmiany zasad współpracy. W ocenie powoda propozycje zmiany umowy były niekorzystne. Z tego względu wyraził wobec nich sprzeciw. Jednakże, jego uwagi pozostały bez odpowiedzi pozwanego. Ostatecznie, po wpływie nieformalnych nacisków, powód w dniu 27 października 2006 r. podpisał aneks do umowy z dnia 11 października 2004 r. Mimo to, od tego momentu współpraca nie układała się pomyślnie. Nowi agenci, z inspiracji pozwanego, nakłaniali przedsiębiorców pozyskiwanych do współpracy przez powoda, którzy mieli prowadzić punkty sprzedaży, do składania powtórnych wniosków u innych agentów.

Pomimo takich działań, w okresie od dnia 12 grudnia 2006 r. do dnia 5 lutego 2007 r., powód przedstawił pozwanemu 53 wnioski o autoryzację nowych punktów sprzedaży. Pozwany odmówił autoryzacji 42 nowych punktów sprzedaży. A następnie po złożeniu przez powoda odwołania na podstawie Instrukcji autoryzacji i deautoryzacji punktów sprzedaży, powód otrzymał wypowiedzenie umowy z dnia 11 października 2004 r., datowane na dzień 26 lutego 2007 r., ze skutkiem na dzień 31 maja 2007 r. Zdaniem powoda odmowa autoryzacji 42 punktów sprzedaży spowodowała szkodę w postaci utraconych korzyści w wysokości (...) zł, które powód mógłby uzyskać od dnia 1 lutego 2007 r. do dnia 31 maja 2007 r. Natomiast pozyskanie przez powoda dla pozwanego w okresie 4 lat działalności wielu nowych klientów, przejęcie przez pozwanego stworzonej przez powoda sieci autoryzowanych punktów sprzedaży, „czerpanie przez pozwanego z tego tytułu znacznych korzyści” po rozwiązaniu umowy łączącej pozwanego z powodem oraz pozbawienie powoda możliwości kontynuowania działalności zgodnej z wieloletnim doświadczeniem i wiedzą uzasadniają, zdaniem powoda, zasądzenie świadczenia wyrównawczego (pozew - k. 5-30).

W odpowiedzi na pozew pozwany, reprezentowany przez pełnomocnika (pełnomocnictwo - k. 326; odpis z KRS - k. 309-324), wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu według norm przepisanych (odpowiedź na pozew - k. 208).

W uzasadnieniu pozwany wskazał, że powód kształtuje podstawę faktyczną powództwa w odniesieniu do niewykonania przez pozwanego obowiązków wynikających z umowy, natomiast żąda odszkodowania za nienależyte wykonanie umowy. Z tego względu orzeczenie przez Sąd odszkodowania z tytułu nienależytego wykonania zobowiązania stanowiłoby naruszenie art. 321 § 1 k.p.c. Ponadto, zdaniem pozwanego, metoda obliczenia szkody jest błędna. Nie uwzględnia bowiem, poza prowizją dla przedsiębiorców prowadzących autoryzowane punkty sprzedaży, innych kosztów uzyskania przychodu. Dodatkowo okres stanowiący podstawę obliczenia odszkodowania budzi wątpliwości. Powód nie jest również konsekwentny w tym, czy dochodzi odszkodowania z tytułu działania czy zaniechania pozwanego. Pozwany wskazał również, iż przyczyną wypowiedzenia umowy z powodem był fakt

zawierania umów na rzecz pozwanego przez przedsiębiorców nieposiadających statusu autoryzowanych punktów sprzedaży i następnie „przypisywanie” przez powoda tych umów przedsiębiorcom posiadającym taki status, co stanowiło naruszenie § 6 ust. 12 umowy z dnia 11 października 2004 r. oraz art. 760 k.c. i art. 760<sup>1</sup> k.c. W zakresie roszczenia powoda o świadczenie wyrównawcze pozwany podniósł, iż powód nie wskazał żadnego dowodu, który potwierdzałby, iż czynności pośrednictwa wchodziły w zakres działalności jego przedsiębiorstwa. Ponadto, roszczenie to winno być oddalone z uwagi na fakt, iż dający zlecenie wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi agent, usprawiedliwiających wypowiedzenie umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia (art. 764 pkt 1 k.c.), co dodatkowo wyklucza istnienie przesłanki słuszności. Ponadto, budzi wątpliwości metodologia wyliczenia świadczenia wyrównawczego. W ocenie pozwanego powód w przedmiotowym procesie zaoferował jedynie dowody na to, że zawarł umowę z dnia 11 października 2004 r. (nie wskazując, że była to umowa agencyjna) i że umowa ta uległa rozwiązaniu na skutek wypowiedzenia dokonanego przez pozwanego. W pozostałym zakresie ograniczył się do gołosłownych oraz sprzecznych twierdzeń (odpowiedź na pozew - k. 211-307).

Wyrokiem z dnia 2 kwietnia 2010r. Sąd (...) w X Wydziale Gospodarczym zasądził od pozwanego (...) S.A. w W. na rzecz powoda (...) Spółki z o.o. w K. kwotę 545.272,08 zł wraz z odsetkami i kosztami procesu. W pozostałym zakresie żądanie pozwu zostało oddalone (k. 2292).

Z uzasadnienia powyższego orzeczenia wynika, iż Sąd I Instancji uznała za zasadne roszczenie powoda z tytułu świadczenia wyrównawczego do wysokości kwoty 545.272,08 zł, zaś roszczenie odszkodowawcze zostało oddalone w całości.

Na skutek apelacji obydwu stron, Sąd Apelacyjny w Warszawie po rozpoznaniu sprawy w dniu 22 września 2010r. oddalił obie apelacje (k. 2740).

Wyrokiem z dnia 27 stycznia 2012r. Sąd Najwyższy po rozpoznaniu w dniu 20 stycznia 2012r. skarg kasacyjnych obu stron, uchylił wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 22 września 2012r. i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania (k. 3236).

Konsekwencją powyższego rozstrzygnięcia był wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 15 czerwca 2012r. uchylający wyrok Sądu I Instancji z dnia 2 kwietnia 2010r. w zakresie punktu I oraz II w części oddalającej powództwo o zapłatę kwoty 214.493,00 zł tytułem odszkodowania (k. 3289).

W zakresie roszczenia o świadczenie wyrównawcze Sąd Apelacyjny stwierdził między innymi co następuje:

„ Przewidziane w art. 764<sup>3</sup> k.c. roszczenie o świadczenie wyrównawcze przysługuje byłemu agentowi niezależnie od innych roszczeń majątkowych powstałych w czasie trwania stosunku agencyjnego lub po jego ustaniu. Roszczenie to nie ma cech roszczenia odszkodowawczego lub roszczenia obejmującego jakąś postać szczególnego wynagrodzenia powstającego dopiero ex lege po zakończeniu stosunku agencyjnego. Nie można też mówić o szczególnie ukształtowanym bezpodstawnym wzbogaceniu (art. 405 k.c.). Jak wskazuje się w orzecznictwie, roszczenie to stanowi oryginalny mechanizm zapewniający partycypację byłego agenta w korzyściach istniejących po stronie dającego zlecenie po ustaniu stosunku agencyjnego, gdy korzyści te zapewnił agent w wyniku swej aktywności w czasie trwania umowy (zob. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 września 2011 r., IV CSK 650/10). Podkreślić należy, że roszczenie wyrównawcze nie może być ujmowane jako odszkodowanie z tytułu wygaśnięcia stosunku agencyjnego. Zasadniczym celem przyznania agentowi świadczenia wyrównawczego po ustaniu stosunku agencyjnego, jak wynika w szczególności z treści art. 764<sup>3</sup> § 1 k.c, jest bowiem rekompensata z tytułu utraty przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z klientami pozyskanymi przez agenta. Nie chodzi natomiast o rekompensatę wszelkich korzyści utraconych przez agenta na skutek rozwiązania umowy agencyjnej, w szczególności utraconych w związku z tym przyszłym zysków.

Jak wskazał Sąd Najwyższy w wydanym w tej sprawie wyroku z dnia 27 stycznia 2012 r., wysokość świadczenia wyrównawczego musi być określona w nawiązaniu do przewidzianych przez art. 764<sup>3</sup> § 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. 764<sup>3</sup> § 1 k.c. Ustalanie z kolei 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.

W rozpoznawanej sprawie sąd okręgowy ustalając należne powodowi świadczenie wyrównawcze ograniczył się do wyliczenia wysokości średniego rocznego wynagrodzenia powoda uzyskiwanego w trakcie wykonywania umowy agencyjnej łączącej go z pozwanym. Ustalone w ten sposób wynagrodzenie pomniejszył następnie o koszty działalności powoda w związku z wykonywaniem umowy agencyjnej. Tym samym zasądzona w tej sprawie kwota 545.272,08 zł stanowi w istocie równowartość spodziewanego dochodu, jaki powód mógłby uzyskać, gdyby umowa agencyjna była wykonywana przez strony jeszcze przez jeden rok. Ustalone w ten sposób i zasądzone na rzecz powoda świadczenie nie jest świadczeniem wyrównawczym, w rozumieniu art. 764<sup>3</sup> k.p.c, a w istocie stanowi odszkodowanie z tytułu utraconych przez agenta korzyści w związku z wygaśnięciem stosunku agencyjnego. Zasądzone przez sąd okręgowy świadczenie ma więc charakter odszkodowawczy i nie uwzględnia specyfiki roszczenia o świadczenie wyrównawcze.

Istota świadczenia wyrównawczego, o czym była już mowa powyżej, sprowadza się do wyrównania ewentualnych dochodów, których agent mógłby oczekiwać w przypadku dalszego trwania umowy agencyjnej i które byłyby rezultatem jego dotychczasowych starań i pracy. Nie chodzi tu więc o nowe, przyszłe umowy, które agent mógłby zawrzeć z nowymi klientami pozyskanymi w razie dalszego trwania umowy agencyjnej, ale o zyski, które mógłby on czerpać nadal ze współpracy z dotychczasowymi klientami, to jest klientami pozyskanymi w trakcie trwania umowy agencyjnej. Jak wskazał Sąd Najwyższy w kilkakrotnie już przywoływanym wyroku z dnia 27 stycznia 2012 r., chodzi w tym wypadku o te korzyści, które traci agent w związku z rozwiązaniem umowy agencyjnej, a które pozostają przy dającym zlecenie. W świetle art. 764<sup>3</sup> § 2 k.c. średnia wysokość rocznego wynagrodzenia agenta uzyskiwana w trakcie wykonywania umowy agencyjnej stanowi wyłącznie górną granicę, której nie można przekroczyć przy obliczaniu świadczenia wyrównawczego, nie może być natomiast utożsamiana z samym świadczeniem wyrównawczym. Jak zasadnie wskazuje się w doktrynie obliczona na podstawie art. 764<sup>3</sup> § 2 k.c. maksymalna kwota świadczenia wyrównawczego nie może stanowić podstawy oszacowania wysokości świadczenia wyrównawczego, lecz wyznacza jedynie jego górny pułap (K. Topolewski, Cywilnoprawne skutki niewykonania umowy agencyjnej, Lublin 2007, s. 297).

Tym samym celem ustalenia wysokości należnego powodowi w tej sprawie świadczenia wyrównawczego konieczne jest poczynienie następujących ustaleń i wynikających z nich okoliczności, które nie były dotychczas przedmiotem rozważań sądu pierwszej instancji:

- a) ustalenie ilości umów klienckich zawartych przez powoda osobiście lub poprzez Autoryzowane Punkty Sprzedaży współpracujące z powodem w wykonaniu umowy agencyjnej z dnia 11 października 2004 r., które nadal obowiązywały na dzień 31 maja 2007 r., to jest na dzień rozwiązania umowy agencyjnej łączącej powoda z pozwanym;
- b) ustalenie okresów, na jakie zawarte zostały przez powoda lub poprzez Autoryzowane Punkty Sprzedaży współpracujące z powodem, poszczególne umowy klienckie nadal obowiązujące w dacie rozwiązania umowy agencyjnej;
- c) ustalenie wysokości poszczególnych składników wynagrodzenia otrzymywanego w poszczególnych latach przez powoda w ramach łączącej strony umowy z dnia 11 października 2004 r. to jest:

-wynagrodzenia za doprowadzenie do zawarcia umów klienckich; -wynagrodzenia za wznowienie (przedłużenie) umów klienckich; -wynagrodzenia za tzw. pobrania;

-wynagrodzenia za wymianę wadliwych lub uszkodzonych dekodерów.

d) ustalenie współczynników migracji klientów pozwanego w okresie objętym badaniem.”

W ocenie Sądu Apelacyjnego ustalenie powyższych okoliczności, przy uwzględnieniu rozkładu ciężaru dowodu, umożliwi wyznaczenie wysokości świadczenia wyrównawczego.

Odnośnie do roszczenia odszkodowawczego Sąd Apelacyjny zalecił Sądowi I instancji przy ponownym rozpoznaniu sprawy dokonać wykładni umowy agencyjnej łączącej strony celem rozważenia przesłanek odpowiedzialności kontraktowej pozwanego w kontekście żądania pozwu.

Na podstawie zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny przedmiotowej sprawy, istotny ze względu na zakres jej rozpoznania:

W dniu 11 października 2004 r. pomiędzy (...) S.A. z siedzibą w W. a (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K. została zawarta umowa, na podstawie której pozwany zlecił, a powód przyjął zlecenie wykonania usługi polegającej na rozpowszechnianiu informacji na temat (...) oraz podejmowaniu działań związanych z zawarciem i wykonywaniem Umów (...) pomiędzy pozwanym i klientami. W ramach umowy z dnia 11 października 2004 r. powód zobowiązał się także do prowadzenia na rzecz pozwanego usług magazynowych oraz do prowadzenia związanej z tym dokumentacji w zakresie niezbędnym do prowadzenia promocji. W umowie określono również ogólne zasady zawierania umów z klientami, zasady sprzedaży anten, zasady powierzenia powodowi dekodерów, zasady przeprowadzania inwentaryzacji, zasady pobierania opłat od klientów, zasady wykonywania usług serwisowych. Strony ustaliły, że z tytułu wykonywania umowy powodowi będzie przysługiwało wynagrodzenie za: doprowadzenie bezpośrednio przez powoda lub za pośrednictwem współpracujących z nim (...) do zawarcia umów z klientami ((...)zł netto za każdą zawartą umowę z klientem), wymianę wadliwych lub uszkodzonych dekodерów ((...) zł netto za każdy wymieniony wadliwy lub uszkodzony dekodер), pobranie opłaty abonamentowej ((...) zł brutto za pobranie i przekazanie w terminie każdej opłaty abonamentowej wraz z opłatą za udostępnienie dekodera za okres 6 miesięcy, (...) zł brutto od każdej pobranej i przekazanej w terminie opłaty abonamentowej wraz z opłatą za udostępnienie dekodera za okres 12 miesięcy) (kopia umowy z dnia 11 października 2004 r. - k. 43-63).

Umowa powyższa była dwukrotnie zmieniana. Aneksem nr (...) z dnia 12 października 2004 r. m.in. doprecyzowano, że powód nie jest uprawniony do zawierania z klientami innych umów wpływających na prawa i obowiązki klienta i pozwanego wynikające z umów z klientami. Ponadto ustalono, że powód zapewni w umowie z (...), że w danym momencie jeden (...) może współpracować tylko z jednym podmiotem współpracującym z pozwanym na zasadach określonych tą umową oraz zrezygnowano z możliwości ustalania przez pozwanego na kolejne okresy minimalnej liczby umów, jakie powód może zawrzeć (kopia aneksu nr (...) z dnia 12 października 2004 r.- k. 64-65).

Natomiast aneksem nr (...) z dnia 27 października 2006 r. wprowadzono postanowienia dotyczące Regulaminu, tj. zestawienia zasad, procedur i procesów związanych z wykonywaniem tej umowy. Ustalono, że Regulamin będzie określał szczegółowe obowiązki powoda i pozwanego w sposób bezpośredni lub przez odesłanie do właściwych Instrukcji, zapisanych w postaci elektronicznej na stronie internetowej pozwanego, w tym szczegółową procedurę składania, autoryzowania i realizacji zamówień. Ponadto, w ramach tej zmiany umowy przewidziano na rzecz pozwanego prawo do zmiany Regulaminu za 7-dniowym wyprzedzeniem, w sposób jednostronny. Powód zobowiązał się także do przestrzegania poleceń i warunków wskazanych w zawiadomieniach, zawierających aktualną ofertę pozwanego oraz związane z tym obowiązki i prawa powoda (w tym wysokość należnego mu wynagrodzenia), dostarczanych nie później niż 3 dni przed datą, w której te regulacje miały wejść w życie. Powód zobowiązał się także do przekazywania (...) aktualnej treści Regulaminu i zawiadomienia, na 3 dni przed dniem, w którym te regulacje miały wejść w życie. Powodowi zagwarantowano prawo do wyrażenia sprzeciwu, w terminie 2 dni od ich otrzymania, wobec postanowień zawartych w Regulaminie lub zawiadomieniu, przy tym ustalono, że złożenie sprzeciwu będzie równoznaczne z wypowiedzeniem umowy. Aneksem nr (...) obniżono wysokość wynagrodzenia należnego powodowi z tytułu zawarcia każdej umowy z klientem, z (...) zł netto do (...) zł brutto. Załącznikiem do aneksu nr (...)

jest Regulamin współpracy z (...) S.A., w ramach którego określono m.in. podstawowe postanowienia dotyczące trybu autoryzacji. Stosownie do § 5 tego Regulaminu - rozpoczęcie procesu zgłoszenia potencjalnego (...) inicjuje Dystrybutor (powód). CP (pozwany) rozpoznaje wniosek i informuje wnioskującego o podjętej decyzji. W przypadku negatywnego rozpatrzenia zgłoszenia CP (pozwany) wysłała do Dystrybutora (powoda) decyzję z uzasadnieniem odmowy. Dystrybutorowi (powodowi) przysługuje odwołanie się od tej decyzji w terminie 7 dni od jej otrzymania. CP rozpatruje odwołanie w terminie 14 dni od dnia jego otrzymania. Decyzja CP (pozwanego) jest ostateczna i nie podlega zaskarżeniu. Szczegółowe postanowienia w tym zakresie zostały ustalone w Instrukcji (...), zamieszczonej na stronie internetowej pozwanego (kopia aneksu nr (...) z dnia 27 października 2006 r. wraz z załącznikami - k. 67-83).

Umowy z klientami były zawierane zgodnie ze wzorem określonym przez pozwanego (wzór umowy z klientami pozwanego - k. 172-173).

W dniu 8 listopada 2006 r. powód wysłał pocztą elektroniczną uwagi do ww. umowy stron. Przede wszystkim wskazał na asymetrię obowiązków pozwanego i powoda. Ponadto, zwrócił uwagę, że poprzez wprowadzenie Regulaminu uelastyczniono tylko część zapisów proceduralnych. Zdaniem powoda niedopuszczalna jest prowizja dla Dystrybutora (powoda) i (...) łącznie w kwocie (...) zł brutto. Pozwany wyraził również sprzeciw wobec propozycji, aby brak zgody Dystrybutora na przesłaną w zawiadomieniu nową prowizję stanowił automatycznie wypowiedzenie umowy przez Dystrybutora. Zdaniem pozwanego, nie może on się zgodzić na postanowienie, zgodnie z którym w przypadku sprzeczności postanowień umowy dystrybucyjnej i Regulaminu wiążące będą postanowienia Regulaminu (kopia wydruku wiadomości elektronicznej - k. 84-86). W odpowiedzi pozwany powiadomił o rozpoczęciu prac nad tymi uwagami (wiadomość elektroniczna - k. 84).

Następnie pozwany, pismem z dnia 22 listopada 2006 r., wystąpił do powoda o przeprowadzenie inwentaryzacji posiadanego przez powoda sprzętu pozwanego, według stanu na dzień 3 grudnia 2006 r., w terminie nie później niż 14 dni od tej daty (kopia pisma pozwanego z dnia 22 listopada 2006 r. - k. 87).

W Biuletynie (...) datowanego na dzień 10 stycznia 2007 r. została przekazana informacja o zakończeniu współpracy z firmą (...) Sp. z o.o. oraz o prowadzeniu rozmów z firmami (...) z G. oraz I. (...) z B., jako potencjalnymi dystrybutorami oferty (...) na terenie województwa (...) (wydruk informacji z Biuletynu (...) z dnia 10 stycznia 2007 r.-k. 88).

W nawiązaniu do tej informacji powód poinformował przedsiębiorców zainteresowanych prowadzeniem autoryzowanych punktów sprzedaży (...), że na terenie (...) i (...) prowadzi on działalność na pełnych prawach dystrybutora pozwanego. Jednocześnie powód wskazał, iż sugestie docierające (...) aby wnioski o autoryzację kierować do nowych, przyszłych dystrybutorów (...), pod rygorem odmowy autoryzacji lub wydłużenia procedury autoryzacji, pozostają w sprzeczności z Procedurą Autoryzacji. Ponadto, powód powiadomił (...), że Dyrektor Sprzedaży (...) zapewnił powoda, że dotychczasowi i nowi dystrybutorzy w zakresie autoryzacji punktów sprzedaży będą traktowani na równych zasadach (wydruk informacji z Biuletynu (...) z dnia 18 stycznia 2007 r. - k. 88-89).

W okresie od dnia 14 grudnia 2006 r. do dnia 17 stycznia 2007 r. powód przekazał pozwanemu wnioski o autoryzację następujących (...)ów: (...), J. (14 grudnia 2006 r.), (...), C. (14 grudnia 2006 r.), (...), J. (20 grudnia 2006 r.), (...) J. L., E. R., K. (28 grudnia 2006 r.), (...) s. c. K. K. M. K. (1), W. (28 grudnia 2006 r.), C. G. P. (...), S. (5 stycznia 2007 r.), (...) s.c. B. P., W. O., N. (5 stycznia 2007 r.), (...), Ź. (5 stycznia 2007 r.), FIRMA HANDLOWA (...), C. (5 stycznia 2007 r.), P.P.H.U (...), R. (17 stycznia 2007 r.) (wydruk wiadomości elektronicznych - k. 94-124)

W dniu 26 stycznia 2007 r. powód poinformował (...) o uzyskaniu zapewnienia pozwanego, że ich wnioski o autoryzację zostaną rozpatrzone w pierwszych dniach lutego 2007 r. (bez względu na termin proceduralny). Termin ten miał dotyczyć aktualnych i nowych dystrybutorów. Natomiast złożenie wniosków u kilku dystrybutorów, jego zdaniem, wydłużyłoby proces autoryzacji. Powód załączył do tej wiadomości listę dystrybutorów oraz Instrukcję autoryzacji i deautoryzacji

punktów dystrybucji w sieci sprzedaży (...) (wydruk wiadomości elektronicznej - k. 127-134).

Następnie, od J. T. (...) G. m. in. do przedsiębiorców, którzy złożyli wnioski o autoryzację za pośrednictwem powoda, została przekazana wiadomość elektroniczna (z dnia 27 stycznia 2007 r.). W ramach tej wiadomości zachęcano, aby podmioty, które złożyły wnioski o autoryzację u innego dystrybutora złożyły je również do nowych dystrybutorów, ponieważ daje to większą szansę na szybsze uzyskanie autoryzacji (wydruk wiadomości elektronicznej - k. 125-126).

W dniu 6 lutego 2007 r. powód wystąpił do pozwanego o zamieszczenie komunikatu dla (...) w sprawie terminu i sposobu rozpatrzenia wniosków o autoryzację. W odpowiedzi pozwany odmówił zamieszczenia komunikatu, stwierdzając, że „bezpośrednim kanałem informacji dla (...)” są jego przedstawiciele. Jednocześnie pozwany poinformował powoda, że zwłoka w rozpatrzeniu wniosków o autoryzację jest potrzebna z punktu widzenia pozwanego oraz z uwagi na konieczność innego podejścia do (...)z terenu (...). Pozwany zapewnił powoda, że wnioski będą rozpatrzone, gdy tylko będzie to możliwe (wydruk wiadomości elektronicznej -k. 135).

W dniu 7 lutego 2007 r. została zawarta umowa pomiędzy B. K. a pozwanym, której pośrednikiem był powód oraz nieautoryzowany punkt sprzedaży (umowa z dnia 7 lutego 2007 - k. 329-336).

Przypadki nieautoryzowanej sprzedaży zdarzały się także u innych agentów a pozwany tylko wyjątkowo podejmował w związku z tym interwencje stwierdzając, że doszło do naruszenia umowy (zeznania świadków: D. K., k. 1568); J. M., k. 1610; M. K. (2), k. 1613; A. M., k. 1615).

Pismem z dnia 13 lutego 2007 r., powód przekazał pozwanemu ponaglenie o rozpatrzenie 42 wniosków o autoryzację oraz zaprzestanie działań na szkodę powoda, poprzez wydłużanie procesu autoryzacji oraz wywieranie nacisków na (...), które złożyły wnioski za pośrednictwem powoda, do złożenia tych wniosków za pośrednictwem innych dystrybutorów. W treści tego pisma powód wystąpił również o zamieszczenie komunikatu do (...)w sprawie terminów i sposobu rozpatrywania wniosków o autoryzację. Pozwany odebrał pismo w dniu 15 lutego 2007 r. (kopia pisma powoda z dnia 13 lutego 2007 r. wraz z kopią potwierdzenia odbioru - k. 136-138).

W dniu 14 lutego 2007 r. pozwany przekazał powodowi decyzję odmowną w sprawie 30 wniosków o autoryzację, powołując się na swoją politykę odnoszącą się do bieżącego roku kalendarzowego (wydruk wiadomości elektronicznej - k. 139-140).

W sprawie nierozpatrzonych 12 wniosków o autoryzację, powód przekazał pozwanemu ponaglenie (wydruk wiadomości elektronicznej z dnia 15 lutego 2007 r. -k. 142; kopia pisma z dnia 16 lutego 2007 r.- k. 141).

W odpowiedzi pozwany odmówił również autoryzacji tych wniosków, nie przekazując uzasadnienia (wydruk wiadomości elektronicznej z dnia 19 lutego 2007 r. - k. 142).

Pismem z dnia 19 lutego 2007 r. powód skierował do pozwanego odwołanie od decyzji o odmowie akceptacji 42 wniosków o autoryzację, w którym zarzucił pozwanemu naruszenie terminów i trybu rozpatrzenia wniosków o autoryzację przewidzianych w Procedurze autoryzacji i deautoryzacji (...). Powód odebrał to odwołanie w dniu 23 lutego 2007 r. (kopia pisma powoda z dnia 19 lutego 2007 r. - k. 143-144).

Następnie, pismem z dnia 26 lutego 2007 r. pozwany wypowiedział powodowi umowę z dnia 11 października 2004 r., w trybie § 16 ust. 2 tej umowy, ze skutkiem na dzień 31 maja 2007 r. W piśmie tym nie wskazano przyczyny wypowiedzenia (kopia pisma pozwanego z dnia 26 lutego 2007 r. - k. 145).

W okresie od dnia 2 marca 2007 r. do dnia 25 kwietnia 2007 r., wbrew komunikatom zamieszczonym w Biuletynie (...) w dniach 8 i 16 grudnia 2005 r., 6, 12 i 20 stycznia 2006 r., 3 lutego 2006 r., 31 marca 2006 r. (informacje z Biuletynu (...) - k. 1060-1066), za pośrednictwem powoda zostało zawartych 26 umów z klientami w nieautoryzowanych punktach sprzedaży (umowy zawarte pomiędzy pozwanym a jego klientami - k. 338-424).

W związku z zawieraniem umów klienckich pomiędzy pozwanym a jego klientami z udziałem osób trzecich - punktów sprzedaży nieposiadających autoryzacji pozwanego, pozwany wezwał powoda do natychmiastowego zaprzestania naruszeń umowy (kopia pisma z dnia 24 maja 2007 r. - k. 531).

Powód odpowiadając na powyższe wezwanie wskazał, iż - jego zdaniem - działania w zakresie pozyskania klientów poza stacjonarnymi sklepami powoda nie stanowią naruszenia umowy dystrybucyjnej. Jednocześnie, powód poinformował, że po otrzymaniu ww. wezwania ograniczył pozyskiwanie klientów pozwanego wyłącznie do sklepów w K. i w K. (kopia pisma z dnia 28 maja 2007 r. wraz z kopią potwierdzenia odbioru - k. 532-533).

W dniach 13, 17 i 23 maja 2007 r. (...)działające w ramach sieci powoda zostały poinformowane przez pozwanego o zakończeniu współpracy pomiędzy pozwanym i powodem z dniem 31 maja 2007 r. oraz o wyznaczeniu nowych dystrybutorów (wydruk wiadomości elektronicznej - k. 167-171).

Po zakończeniu współpracy z pozwanym, powód (w dniu 5 czerwca 2007 r.), przekazał do dawnej sieci (...) ofertę współpracy w zakresie sprzedaży produktów (...) (wiadomość elektroniczna - k. 196-197).

W dniu 27 sierpnia 2007 r. pozwany odebrał pisma powoda z dnia 22 sierpnia 2007 r. zawierające wezwanie do zapłaty kwoty 856.540 zł tytułem świadczenia wyrównawczego w związku z rozwiązaniem umowy agencyjnej z dnia 11 października 2004 r. oraz kwoty 801.422 zł tytułem odszkodowania za nienależyte wykonanie zobowiązań wynikających z tej umowy (kopie pism z dnia 22 sierpnia 2007 r. wraz z kopiami potwierdzenia odbioru - k. 146-153).

Pismem z dnia 30 sierpnia 2007 r. (...) Spółka z o.o. poinformowała (...)Spółkę z o.o. z siedzibą w W., że w dniu 16 sierpnia 2007 r. wpłynęło do niej pismo Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura we W. informujące o wszczęciu postępowania wyjaśniającego w sprawie wstępnego ustalenia czy pozwany oraz (...) Spółka z o.o. stosują praktyki ograniczające konkurencję. Jednocześnie, (...) Spółka z o.o. wezwała do zaprzestania stosowania tych praktyk (kopia pisma z dnia 30 sierpnia 2007 r. - k. 195).

We wrześniu 2007 r. sprawa naruszenia konkurencji na rynku platform cyfrowych przez pozwanego oraz (...)poprzez „zrywanie umów z dystrybutorami, którzy oferowali platformę (...) lub chcieli ją wprowadzić do sprzedaży", była przedmiotem publikacji prasowych (wydruki publikacji prasowych - k. 175-191).

W całym okresie obowiązywania umowy pomiędzy stronami, tj. od dnia 11 października 2004r. do 31 maja 2007r. za pośrednictwem powoda zostały zawarte umowy, których liczba na dzień 31 maja 2007r. wynosiła 54.326, przy czym średni czas obowiązywania tych umów to 17 miesięcy. Łączna liczba umów zawartych w tym okresie, obliczona na podstawie zafakturowanych przez powoda prowizji wyniosła (...). Dzięki bazie klientów pozyskanych w powyższym okresie oraz nakładom na reklamę i promocję dokonywanym przez pozwanego, w okresie od czerwca 2007r. do 2013r. liczba klientów mogłaby wzrosnąć o (...), zaś wartość zysku netto z dodatkowo pozyskanych klientów wyniosłaby dla powoda (...) zł. Łącznie powód otrzymał od pozwanego wynagrodzenie za doprowadzenie do zawarcia umów z klientami w wysokości (...)zł brutto, przy czym za okres ostatnich dwunastu miesięcy trwania współpracy kwota ta wyniosła (...) zł. Powód nie otrzymał żadnego wynagrodzenia z tytułu wznowienia, bądź przedłużenia umów, jak i tzw. pobrań. Wynagrodzenie z tytułu wymiany wadliwych lub uszkodzonych dekodерów wyniosło łącznie (...) zł, w tym kwotę (...)zł za ostatnie dwanaście miesięcy (pisemna opinia biegłego sądowego Sądu Okręgowego w W. – biegłego rewidenta G. S.

Sąd Okręgowy zważył co następuje:

Stan faktyczny przedmiotowej sprawy w swej istocie nie był skomplikowany i został w znacznej mierze prawidłowo ustalony w trakcie pierwotnego postępowania przed Sądem I

Instancji. Niespornym jest, iż powoda i pozwanego łączyła w okresie 11 października 2004r. – 31 maja 2007r. umowa agencyjnej, na podstawie której powód jako agent pośredniczył w zawieraniu na rzecz pozwanego umów abonenckich z klientami, których przedmiotem było świadczenie usługi dostępu do telewizji cyfrowej. Powód wykonywał swoje zobowiązanie we własnych placówkach handlowych, bądź placówkach handlowych innych przedsiębiorców, które

zgodnie z umową winny posiadać status Autoryzowanych Punktów Sprzedaży. Bezsprzeczne pozostaje również fakt wygaśnięcia w/w stosunku prawnego z dniem 31 maja 2007r., wskutek jego wypowiedzenia przez stronę pozwaną, przy czym dla roszczeń będących przedmiotem żądania pozwu irrelevantne pozostają zarówno przyczyny wypowiedzenia jak i okoliczności z nim związane.

Pierwszym z roszczeń zgłoszonych i popieranym przez stronę powodową jest roszczenie o świadczenie wyrównawcze mające za podstawę treść art. 764(3) kc, zgodnie z którą:

§ 1. 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.

§ 2. 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.

§ 3. Uzyskanie świadczenia wyrównawczego nie pozbawia agenta możliwości dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych.

§ 4. W razie śmierci agenta, świadczenia wyrównawczego, o którym mowa w § 1, mogą żądać jego spadkobiercy.

§ 5. Możliwość dochodzenia roszczenia o świadczenie wyrównawcze zależy od zgłoszenia przez agenta lub jego spadkobierców odpowiedniego żądania wobec dającego zlecenie przed upływem roku od rozwiązania umowy.

To szczególne unormowanie nie jest ani odszkodowaniem za rozwiązanie umowy agencyjnej, ani dodatkowym wynagrodzeniem z tytułu zawartych umów z klientami pozyskanymi przez agenta w trakcie trwania stosunku prawnego, czy też pod jego ustaniem, ale w wyniku bezpośrednich działań agenta ukierunkowanych na ich zawarcie. Jest to zatem swego rodzaju dodatkowa gratyfikacja należna agentowi po zakończeniu stosunku prawnego, jednakże uzależniona od zaistnienia ustawowych przesłanek, nie każde bowiem rozwiązanie umowy agencyjnej rodzi uprawnienie agenta do skutecznego domagania się tego świadczenia. Pierwszą z nich jest samo rozwiązanie umowy agencji, co niewątpliwie w realiach niniejszej sprawy jest faktem.

Drugą z przesłanek wskazanych przez ustawodawcę jest fakt pozyskania przez agenta w trakcie trwania agencji nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Oczywistym jest, iż zgodnie z dyspozycją art. 6 kc twierdzenia w tym zakresie oraz inicjatywa dowodowa obciążają stronę powodową.

W ocenie Sądu Okręgowego powód nie wykazał zaistnienia powyższej przesłanki. Niewątpliwym jest fakt, iż w trakcie obowiązywania umowy między stronami, powód jako agent doprowadził do zawarcia z nowymi klientami pozwanego umów abonenckich, których wielkość została przez biegłego sądowego określona na 58.833. Powód jednakże nie twierdził, a tym bardziej nie dowodził, by pozyskanie tych klientów było wynikiem jego wyłącznej aktywności, bądź efektem starań obu stron umowy agencyjnej w stopniu porównywalnym. Ustawodawca używając pojęcia „pozyskał” jednoznacznie przesądził, iż to po stronie agenta winna znajdować się inicjatywa w pozyskaniu nowych klientów. W przedmiotowej sprawie powód nawet nie twierdził, iż podejmował jakiegokolwiek działania zmierzające do pozyskania klienteli dla pozwanego, chociażby reklamowe czy marketingowe, czy też poprzez tworzenie specjalnych odrębnych punktów, tylko do obsługi umów klienckich dla pozwanego. Stan faktyczny ustalony w sprawie prowadzi do zupełnie odmiennej konkluzji, otóż powód oferował usługi pozwanego w ramach i niejako przy okazji działalności handlowej przez niego prowadzonej, bądź przez innych przedsiębiorców. Nie była to działalność stricte nakierowana na zdobycie klienta dla pozwanego i nie były prowadzone w tym celu jakiegokolwiek działania. Tym samym Sąd Okręgowy uznaje, iż powyższy warunek skutecznego dochodzenia świadczenia wyrównawczego nie został spełniony, co choćby z tego tytułu świadczy o bezpodstawności powództwa w tym zakresie. Jednorazowe świadczenie dla agenta będące przedmiotem



swego rodzaju partycypacji w korzyściach dla dającego zlecenie po zakończeniu umowy agencji, musi dotyczyć korzyści z efektów pracy agenta, z jego zaangażowania i podejmowania szeregu działań zmierzających do pozyskania klientów dla dającego zlecenie. Nie może to dotyczyć stanu faktycznego niniejszej sprawy, gdzie powód był niejako „notariuszem”, w którego obecności klient podpisywał umowę z pozwanym, mimo iż pozwany z oczywistych względów nadal czerpie korzyści z tej klienteli.

Kolejną istotną kwestią decydującą o zasadności świadczenia wyrównawczego jest utrata korzyści przez agenta w związku z rozwiązaniem umowy agencyjnej z umów z pozyskanymi klientami. Istotą świadczenia wyrównawczego jest bowiem „wyrównanie tych korzyści” agentowi. W kontekście niniejszej sprawy przesądzającym jest konieczność zawężenia zakresu klienteli, tylko do tej pozyskanej jeszcze w okresie trwania umowy agencji, wynikająca wprost z dyspozycji art. 764(3)kc. Z ustalonego w sprawie stanu faktycznego wynika wprost, iż powód jako agent pozwanego otrzymywał w okresie trwania umowy wynagrodzenie z nią związane jedynie za zawarcie umowy. Nie była zaś przewidziana i pobierana gratyfikacja za przedłużenie umowy z klientem, chociażby na istniejący w tego typu umowach automatyzm takiego przedłużenia. Tym samym powód otrzymał już wynagrodzenie za zawarcie umowy z danym konkretnym klientem w postaci prowizji i w przyszłości nie mógł się spodziewać jakiegokolwiek innej formy wynagrodzenia z tego tytułu. Tym samym nie jest możliwe, iż cokolwiek utracił w związku z rozwiązaniem umowy. Powyższy tok rozumowania zdaje się prezentować również strona powodowa zważywszy na konstrukcję roszczenia sformułowaną w pozwie. Korzyści które miał utracić powód, a które pozostały przy pozwanym są tam ujęte w kontekście prowizji od umów zawartych z nowymi klientami, pozyskanymi już po rozwiązaniu umowy agencji. Do tego również sprowadziły się szczegółowe wyliczenia biegłego sądowego, który przewidywał ilość zawieranych umów w przyszłości i potencjalne dochody z tytułu prowizji, które mógłby osiągnąć powód gdyby umowa trwała nadal. W ocenie Sądu Okręgowego taka konstrukcja roszczenia nie ma nic wspólnego z istotą świadczenia wyrównawczego, a może być jedynie zbliżona do roszczenia odszkodowawczego w postaci utraconych korzyści, co jednakże nie jest przedmiotem rozpoznania w niniejszej sprawie.

Reasumując należy stwierdzić kategorycznie, iż strona powodowa nie twierdziła i nie udowodniła, by w okresie trwania umowy agencyjnej podejmowała działania celem pozyskania nowych klientów dla dającego zlecenie i by to skutek tych starań kencji zawarli umowy z pozwanym. Nadto powód nie twierdził i nie udowodnił, by utracił jakiegokolwiek korzyści z tytułu umów zawartych z klientami w trakcie trwania umowy po jej rozwiązaniu. Roszczenie o zapłatę świadczenia wyrównawczego jest w związku z powyższym bezpodstawne.

Drugim roszczeniem będącym przedmiotem żądania pozwu jest roszczenie o zapłatę odszkodowania w związku z nienależytym wykonaniem umowy z dnia 11 października 2004r. przez dającego zlecenie - pozwanego. Z lektury uzasadnienia pozwu wynika, iż zdaniem strony powodowej pozwany niezgodnie z umową łączącą strony odmówił autoryzacji 42 punktom sprzedaży zgłoszonym przez agenta. Powyższe doprowadziło do powstania szkody po stronie powoda w postaci utraconych korzyści, które agent mógłby osiągnąć z tytułu prowizji od zawartych umów za pośrednictwem tych (...)w okresie od dnia 1 lutego 2007r. do dnia 31 maja 2007r. w wysokości (...),00 zł.

Podstawową kwestią w kontekście powyższego roszczenia jest ustalenie umownych zobowiązań pozwanego w zakresie autoryzacji Autoryzowanych Punktów Sprzedaży, aby możliwe było stwierdzenie, iż nie zostały one wykonane w ogóle, bądź zostały wykonane nienależycie. Otóż umowa z dnia 11 października 2004r. wraz z późniejszymi zmianami nie nakładała w żadnym ze swoich postanowień bezwzględnie, lub chociażby względnie obowiązku na pozwanego, by dokonywał autoryzacji zgłoszonych przez agenta punktów sprzedaży, w których miały być oferowane produkty czy usługi dającego zlecenie.

Zgodnie z treścią § 7 ust. 24 umowy pozwany w ramach procedury weryfikacji zgłoszonego przez agenta kandydata na (...) ma prawo do jego weryfikacji na zasadach określonych w Regulaminie będącym integralną częścią umowy. W § 5 tegoż Regulaminu znalazły się regulacje donoszące się do podejmowania w tym zakresie decyzji przez pozwanego. Ustęp 6, 7 i 8 Regulaminu stanowią wprost, iż po wyczerpaniu drogi odwoławczej przez agenta od negatywnej decyzji dającego zlecenie w zakresie przyznania autoryzacji zgłoszonemu punktowi sprzedaży, staje się ona ostateczna i nie podlega zaskarżeniu. Zatem literalne brzmienie umowy nie pozostawia żadnych wątpliwości, iż na pozwanym

jako dającym zlecenie ciążył obowiązek autoryzacji wszystkich punktów sprzedaży zgłoszonych przez agenta. Strona powodowa nie zgłosiła żadnych innych dowodów, z których można wywieść inną interpretację zobowiązań pozwanego. Jedynym twierdzeniem zgłoszonym w trakcie procesu na okoliczność istnienia takiego obowiązku po stronie pozwanej jest powołanie się na zasadę lojalności wynikającą z istoty umowy agencyjnej. Sąd Okręgowy nie podziela jednakże stanowiska strony powodowej w tym zakresie. Zgodnie z dyspozycją art. 760 kc każda ze stron umowy agencji obowiązana jest do zachowania lojalności wobec drugiej. Powyższą normę należy rozumieć jako unikanie działań sprzecznych z interesami drugiej strony, chociażby w postaci podejmowania działalności konkurencyjnej. Nie można jednak na podstawie tej normy wprowadzać do umowy zobowiązań jednej ze stron, które to zobowiązania tam nie zostały z woli stron zapisane. Tym bardziej w realiach przedmiotowej sprawy, gdzie strona powodowa przy pomocy wskazanej powyżej normy chciałaby odmówić dającemu zlecenie ostatecznej decyzji w przedmiocie wyboru i akceptacji miejsc, gdzie ma być oferowany jego produkt czy usługa. W ocenie Sądu Okręgowego byłoby to sprzeczne z samą istotą umowy agencji. Wybór miejsca w którym dany podmiot chce oferować swoje usługi bądź towary, w braku odmiennej umowy zawsze musi należeć do niego, a nie do agenta działającego w jego imieniu. Nie można zatem zgodzić się ze stanowiskiem powoda, by pozwany naruszył swoje zobowiązanie umowne w postaci konieczności autoryzacji zgłoszonych przez agenta punktów, gdyż takiego zobowiązania na siebie nie przyjął. Brak jest tym samym podstaw do uznania odpowiedzialności odszkodowawczej co do zasady, co czyni rozważania na temat wysokości ewentualnej szkody zbędnymi.

Uwzględniając powyższe Sąd Okręgowy w oparciu o dyspozycję art. 758 kc w zw. z art. 760 kc i art. 764(3) kc uznał roszczenia będące przedmiotem żądania pozwu za niezasadne i oddalił powództwo w całości rozstrzygając o kosztach procesu na zasadzie art. 98 kpc.