

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 30 października 2014 r.

Sąd Apelacyjny w Poznaniu, I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący:	SSA Mikołaj Tomaszewski (spr.)
Sędziowie:	SSA Karol Ratajczak SSO del. Marcin Radwan
Protokolant:	st. sekr.sądowy Izabela Kyc

po rozpoznaniu w dniu 30 października 2014 r. w Poznaniu

na rozprawie

sprawy z powództwa J. P.

przeciwko S. M.

o udostępnienie informacji

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Poznaniu

z dnia 17 lutego 2014 r., sygn. akt IX GC 66/13

1. oddała apelację;
2. zasądza od pozwanego na rzecz powoda kwotę 2.700 zł tytułem zwrotu kosztów w postępowaniu odwoławczym.

SSA Karol Ratajczak SSA Mikołaj Tomaszewski SSO del. Marcin Radwan

UZASADNIENIE

Powód J. P. wniósł w dniu 29 maja 2012 r. pozew o zobowiązanie pozwanego S. M. do udostępnienia powodowi informacji w przedmiocie zawartej przez pozwanego umowy z L. D. – GmbH (...). (...)w N. z uwzględnieniem wskazania kwoty na jaką opiewa umowa z tym podmiotem, wskazania harmonogramu dostaw wraz z określeniem terminów dostaw i terminów płatności, wskazania ile dostaw, w jakich terminach i na jakie kwoty zostało zrealizowanych do dnia wytoczenia powództwa, przedstawienia/dostarczenia wyciągu z ksiąg handlowych na potwierdzenie powyższych danych.

Wyrokiem z dnia 17 lutego 2014 r. wydanym w sprawie o sygn. akt IX GC 66/13 Sąd Okręgowy w Poznaniu, IX Wydział Gospodarczy:

1. nakazał pozwanemu S. M. aby udostępnił powodowi J. P. informacje o zawartej (zawartych) w okresie od 1.01.2011 roku do 31.12.2011 roku przez pozwanego umowie (umowach) z L. D. – GmbH (...). K. R. (...) N. (Niemcy) poprzez przedstawienie wyciągu z ksiąg handlowych prowadzonego przez pozwanego przedsiębiorstwa w zakresie dotyczącym kontaktów handlowych z L. D. – GmbH (...). K. R. (...) N. (Niemcy) w szczególności co do ilości i terminów zrealizowanych dostaw, na jakie kwoty umowa (umowy) były realizowane i z jakimi terminami płatności;
2. oddalił powództwo w pozostałym zakresie;
3. określił wysokość opłaty ostatecznej na kwotę 1.000 zł;
4. kosztami sądowymi obciążył strony po połowie i z tego tytułu zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 573,97 zł;
5. koszty zastępstwa procesowego pomiędzy stronami wzajemnie zniósł.

Swe rozstrzygnięcie Sąd Okręgowy oparł na następujących ustaleniach faktycznych i ocenach prawnych.

Powód - J. P., prowadzący działalność gospodarczą w zarejestrowaną w Niemczech pod firmą (...)(...).P. H., zawarł 8 czerwca 2010 r. z pozwanym - S. M., prowadzącym działalność gospodarczą w Polsce pod firmą Przedsiębiorstwo (...) umowę o współpracy. Przedmiotem umowy było reprezentowanie wszystkich interesów handlowych dotyczących produktów firmy pozwanego u klientów na rynku niemieckim, portugalskim, hiszpańskim i austriackim. Pozwany upoważnił powoda do prowadzenia rozmów handlowych na wyłączność z odbiorcami na rynku niemieckim - w tym z L. Niemcy. Powód był zobowiązany do wynegocjowania dobrych warunków kontraktu dla pozwanego. Oferty cenowe oraz ilości proponowanego towaru musiały być zaś zatwierdzone pisemnie przez pozwanego. Pozwany miał otrzymywać kopie podpisanego kontraktu sprzedaży. Zgodnie z umową, powód otrzymać miał wynagrodzenie umowne w formie prowizji od wartości netto sprzedanego towaru w wysokości 3%, która miała być wypłacona na podstawie wystawionej faktury VAT, nie później niż 7 dni po otrzymaniu płatności od odbiorcy za wysłany towar. Umowa została zawarta na 3 lata z możliwością przedłużenia. W czasie trwania umowy z 8.06.2010 r. powód nawiązał, w imieniu i na rzecz pozwanego, kontakt z kupcem L. D. - GmbH (...). (...) w N. - M. celem sprzedania wyrobów pozwanego. Powód prowadził czynności, które miały doprowadzić do nawiązania współpracy z nabywcami towarów pozwanego na rynku niemieckim. Celem finalizacji rozmów powoda z przedsiębiorstwem (...) & (...) w N. powód nawiązał w dniu 5 stycznia 2010 r. rozmowy telefoniczne z kupcem C. M. oraz pozwanym na dwóch osobnych liniach telefonicznych. Powód rozmawiał przez telefon komórkowy i stacjonarny. Kiedy przekazywał informacje od ww. kupca, to wtedy na chwilę mówił, żeby zaczekał on przy telefonie i przekazywał informacje pozwanemu. Powód wynegocjował z kupcem L. cenę 0,72 EUR za pierwszej jakości puszkę pieczarek o wielkości 430 ml. Następnego dnia powód wysłał do pozwanego napisane po niemiecku potwierdzenie zamówienia i wysłał do pozwanego aby on to podpisał i wysłał dalej do L.. Pozwany stwierdził wówczas, że musi jeszcze raz przemyśleć warunki. Pozwany poinformował kupca L. o zaistniałej sytuacji (braku ostatecznej zgody pozwanego). Stawka 0,72 EUR, którą zaoferował powód kupcowi L. wraz z kosztami transportu, nie została zaakceptowana przez powoda, ponieważ była ona poniżej kosztów produkcji. Toteż w styczniu 2011 r. z pozwanym skontaktował się kupiec L. - C. M. i wynegocjował z pracownią powoda - A. O., biegle znającą język niemiecki, warunki współpracy stron. Pozwany nie zawarł z L. D. - GmbH (...). (...)w N. jednej umowy pisemnej na dostawę pieczarek, a poszczególne dostawy były realizowane na podstawie jednorazowego zamówienia. Pozwany wynegocjował w lutym 2011 r. w stosunkach handlowych z L. D. - GmbH (...) (...) w N. wyższą cenę niż zaproponował powód. Powód wykonał około 30 dostaw pieczarek do L. D. - GmbH (...). (...) w N. na kwotę około 1 mln EUR obrotu netto. Pierwsza dostawa pieczarek pozwanego do L. D. - GmbH (...). (...) w N. była około maja 2011 r., a ostatnia pod koniec 2011 r.; współpraca została przerwana na początku 2012 r. ze względu na brak zamówień ze strony L. D. - GmbH (...). (...) w N.. Pozwany nie zapłacił powodowi jakiegokolwiek kwoty tytułem prowizji. Umowa pomiędzy stronami, nie została wypowiedziana przez którąkolwiek ze stron, żadna ze stron też od niej nie odstąpiła; w trakcie procesu upłynął termin trzyletni na który została zawarta. Powód pismem z 6 grudnia 2011 r. zobowiązał pozwanego, na podstawie art. 761(5) § 2 k.c. i § 6 umowy z 8.06.2010 r., do udostępnienia wyciągu informacji dotyczących współpracy z L. D. - GmbH (...). (...) w N., w tym: kopii umowy podpisanej przez pozwanego z

L. D. - GmbH (...). (...) w N., wyciągów z ksiąg handlowych dotyczących wszystkich zrealizowanych dostaw, wyciągów z ksiąg dotyczących wszystkich zrealizowanych płatności przez L. D. - GmbH (...). (...) w N., które to dane potrzebne były powodowi do ustalenia wysokości należnej mu prowizji. W odpowiedzi na pismo powoda, pozwany poinformował pismem z 29 grudnia 2011 r., że umowa o współpracę, że § 6 umowy z 8.06.2010 r. nie będzie realizowana wyłącznie z winy powoda ze względu na nie wywiązanie się z ustaleń stron, a umowa pomiędzy pozwanym a L. D. - GmbH (...). (...)w N. nie została podpisana, toteż roszczenia o zapłatę prowizji są bezpodstawne.

Sąd Okręgowy uznał, że powództwo zasługuje na uwzględnienie w części. Sąd I instancji wskazał, że przedmiotem procesu nie było roszczenie o zapłatę prowizji należnej agentowi - powodowi, o tyle przy roszczeniu informacyjnym, istniała jednak w ocenie Sądu Okręgowego konieczność ustalania jaki stosunek prawny łączył strony, a następnie czy powodowi przysługiwało w okolicznościach sprawy roszczenie zawarte w pozwie. Sąd Okręgowy ustalił, że strony zawarły, w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, w dniu 8 czerwca 2010 r. umowę, zgodnie z którą powód miał reprezentować wszystkie interesy handlowe dotyczące produktów pozwanego u klientów, w szczególności na rynku niemieckim. Pozwany upoważnił powoda do prowadzenia rozmów handlowych na wyłączność z odbiorcami na rynku niemieckim - w tym z L. Niemcy. Zgodnie z umową, powód otrzymać miał wynagrodzenie umowne w formie prowizji od wartości netto sprzedanego towaru w wysokości 3%, która miała być wypłacona na podstawie wystawionej faktury VAT, nie później niż 7 dni po otrzymaniu płatności od odbiorcy za wysłany towar. Okoliczności te nie były kwestionowane przez stronę pozwaną. Pozwany nie podawał także aby umowa została przez niego wypowiedziana bądź w inny sposób rozwiązana w czasie na który została zawarta - 3 lata. Strona powodowa (co potwierdziła także zeznająca w sprawie świadek) stwierdziła, że umowa wygasła z upływem terminu na który została zawarta. Zatem w ocenie Sądu Okręgowego nie ulegało wątpliwości, że zarówno w styczniu 2011 r. - tj. kiedy powód negocjował warunki kontraktu z kupcem L. D. - GmbH (...). (...) w N., jak i w momencie dostaw towarów pozwanego - maj 2011 r. - styczeń 2012 r. do ww. firmy strony procesu wiązała umowa zawarta 8 czerwca 2010 r. Zdaniem Sądu Okręgowego z ustalonego stanu faktycznego sprawy wynikało, że agentowi - powodowi przyznane została prawo wyłączności do prowadzenia rozmów handlowych z odbiorcami na rynku niemieckim, w tym z L. Niemcy. W ocenie Sądu I instancji było to umowne, skrótowe i domyślne określenie podmiotu działającego pod firmą (...) & (...) w N.. W powyżej opisanych okolicznościach - tj. przyznania w umowie z 8 czerwca 2010 r. powodowi prawa wyłączności, zdaniem Sądu Okręgowego zastosowanie mógłby znaleźć przepis art. 761 § 2 zd. I k.c. Reasumując Sąd Okręgowy stwierdził, że powód wykazał, że strony zawarły umowę agencyjną oraz że prowizja może być mu należna. Nie rozstrzygając o tym, na jakiej podstawie prawnej i faktycznej rzeczona prowizja jest w istocie należna powodowi, Sąd I instancji zbadał czy powód może domagać się od pozwanego udzielenia informacji o których mowa w pozwie.

Uznając na potrzeby niniejszego procesu, że agent - powód nabył prawo do prowizji, w ocenie Sądu Okręgowego mógł on domagać się danych potrzebnych do ustalenia wysokości należnej mu prowizji i czy została ona prawidłowo przez pozwanego obliczona. Nie ulegało wątpliwości Sądu Okręgowego, że według pozwanego powodowi nie należna była jakkolwiek prowizja; oznacza to, że jej wysokość została podana dorozumianie przez pozwanego na poziomie o zł. Pozwany w taki właśnie sposób spełnił swój obowiązek do złożenia powodowi oświadczenia, o którym mowa w art. 761(5) § 1 k.c.

Żądanie powoda co do udostępnienia danych potrzebnych do ustalenia, czy wysokość prowizji została mu prawidłowo obliczona zostało przez niego wysłane do powoda w dniu 6 grudnia 2011 r. Ze zwrotnego potwierdzenia odbioru przesyłki dla pozwanego wynika, że odebrał ją 7 grudnia 2011 r., a zatem tego dnia zostało mu zgłoszone żądanie, albowiem w myśl ogólnego przepisu art. 61 § 1 k.c. od tego dnia mógł się z nim zapoznać. Przeto wytaczając powództwo w dniu 29 maja 2012 r. powód zachował ustawowy, sześciomiesięczny termin od dnia zgłoszenia żądania, wynikający z art. 761(5) § 3 k.c.

W świetle powyższego, zdaniem Sądu Okręgowego, żądanie pozwu oparte na dyspozycji art. 761(5) § 2 zd. I k.c. i § 6 umowy mogło być uwzględnione tylko w zakresie dotyczącym udostępnienia informacji o zawartych w okresie od 1.01.2011 do 31.12.2011 r. umowie (umowach) z L. D. - GmbH (...). (...) w N. jedynie poprzez przedstawienie wyciągu z ksiąg handlowych prowadzonego przez pozwanego przedsiębiorstwa.

W dalszym zaś zakresie, zdaniem Sądu Okręgowego, powód nie wykazał, aby żądanie informacyjne były mu niezbędne do ustalenia prawidłowości należnej mu prowizji. W toku przeprowadzonego postępowania dowodowego - zeznań pozwanego ustalono wszak na jaką kwotę opiewała wartość sprzedanego towaru pozwanego dla L. D. - GmbH (...)(...) w N. (1 mln EUR), a ta wartość stanowić miała w myśl §8 umowy z 8.06.2010 r. czynnik od którego uzależniona była wysokość prowizji agenta.

W ocenie Sądu Okręgowego powód nie wykazał, że informacje dotyczące wskazania harmonogramu dostaw wraz z określeniem terminów dostaw i terminów płatności oraz wskazania ile dostaw, w jakich terminach i na jakie kwoty zostało zrealizowanych do dnia wytoczenia powództwa były niezbędne do ustalenia prawidłowości naliczenia prowizji dla powoda. Sąd Okręgowy zwrócił uwagę, że pozwany w toku zeznań stwierdził, że dostawy dla L. D. - GmbH (...)(...) w N. rozpoczęły się w maju 2011 r. i trwały do początku 2012 roku, a samych dostaw było ok. 30.

W ocenie Sądu Okręgowego w tej sytuacji powództwo w tym zakresie było bezzasadne i podlegało oddaleniu. Ewentualne postępowanie egzekucyjne w tym zakresie prawdopodobnie nie skłoniłoby pozwanego do podania innych danych niż tych w toku zeznań na rozprawie, ale również fakt, że większość z tych danych wynikać będzie z udostępnionego powodowi wyciągu z ksiąg handlowych pozwanego.

Opłatę ostateczną w pkt. 3 sentencji Sąd Okręgowy określił kierując się dyrektywami z art. 15 ust. 3 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych.

Zdaniem Sądu Okręgowego z oczywistych względów wartości przedmiotu sporu nie udało się w sprawie dokładnie ustalić. Wartość ta jest zależna od wysokości prowizji powoda, a spór co do jej wysokości był podstawą wszczęcia niniejszego procesu. Z kolei wysokość prowizji jest zależna od danych, który udostępniania domagał się powód; zatem do czasu spełnienia żądania powoda jej wysokość będzie nieznana. Wysokość opłaty ostatecznej w kwocie 1000 zł, tj. tożsamej z opłatą tymczasową, w ocenie Sądu Okręgowego, nie dość, że stanowi piątą część maksymalnej możliwej opłaty ostatecznej, to odpowiada również społecznej doniosłości rozstrzygnięcia oraz stopniu zawichości sprawy, który nie był znaczny.

O kosztach procesu Sąd Okręgowy orzekł w punkcie III i IV sentencji wyroku na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c., art. 99 k.p.c. i art. 100 zd. I k.p.c.

Pozwany zaskarżył apelacją powyższy wyrok w całości tj. w zakresie punktów 1-5.

Wyrokowi zarzucił:

1. naruszenie przepisów prawa materialnego tj. art. 761 § 1 k.c. w zw. z art. 761⁵ § 2 k.c., poprzez jego niewłaściwą wykładnię skutkującą błędnym przyjęciem, iż samo zawarcie umowy agencyjnej jest wystarczającą przesłanką do tego, aby żądać udzielenia informacji o kontaktach handlowych, podczas gdy wykładnia przepisu art. 761⁵ § 2 k.c. winna odbywać się przez pryzmat przyczynienia się agenta do zawarcia umowy,
2. przepisów postępowania cywilnego tj. art. 233 § 1 k.p.c., polegającego na błędnej ocenie zgromadzonego materiału dowodowego polegającej na stwierdzeniu, że powód wykazał, że prowizja jest należna, podczas gdy ocena zgromadzonego materiału dowodowego prowadzi do odmiennych wniosków.

Wskazując na powyższe zarzuty pozwany wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa w całości i zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego zwrotu kosztów procesu, w tym zwrotu kosztów zastępstwa procesowego, za obie instancje, ewentualnie uchylenie orzeczenia i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I instancji oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego zwrotu kosztów procesu, w tym zwrotu kosztów zastępstwa procesowego, za obie instancje.

Powód w odpowiedzi na apelację wniósł o oddalenie apelacji w całości oraz o zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów procesu według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja pozwanego nie zasługuje na uwzględnienie.

Pozwany w swej apelacji podniósł zarówno zarzuty naruszenia prawa procesowego, jak i prawa materialnego. W pierwszej kolejności odniesienia wymagają zarzuty naruszenia prawa procesowego, zwłaszcza iż pozwany w swej apelacji kwestionuje dokonaną przez Sąd Okręgowy ocenę zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, gdyż jedynie na gruncie niewadliwie ustalonego stanu faktycznego możliwym jest dokonanie oceny prawidłowości zastosowania przepisów prawa materialnego.

Pozwany podniósł zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. polegający, jego zdaniem, na błędnej ocenie zgromadzonego materiału dowodowego poprzez stwierdzenie, że powód wykazał, że prowizja jest należna, podczas gdy ocena zgromadzonego materiału dowodowego prowadzi do odmiennych wniosków. Z uzasadnienia apelacji nie wynika, z oceną którego konkretnie dowodu pozwany wiąże zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. Sąd Okręgowy uznał za wiarygodne w całości zeznania pozwanego, ponadto, zgodnie z stanowiskiem pozwanego, oddalił dowód z odsłuchania płyty mającej zawierać nagrania rozmów między stronami. Nie sposób więc nawet przypuszczać z oceną którego z dowodów pozwany się nie zgadza. W tym stanie rzeczy zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. uznać należy za chybiony. Jedynie uzupełniająco wskazać należy, iż w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku Sąd Okręgowy przedstawił szczegółową ocenę dowodów zgromadzonych w niniejszej sprawie. W ocenie Sądu Apelacyjnego ocena ta jest prawidłowa. Co więcej, również ustalenia faktyczne poczynione przez Sąd Okręgowy są prawidłowe, zatem Sąd Apelacyjny przyjmuje je za własne.

Przechodząc do oceny zarzutu naruszenia prawa materialnego tj. art. 761 § 1 k.c. w zw. z art. 761⁵ § 2 k.c., przypomnieć należy, że naruszenia tego przepisu pozwany upatruje w jego niewłaściwej wykładni, skutkującej – w ocenie pozwanego – przyjęciem przez Sąd, iż samo zawarcie umowy agencyjnej jest wystarczającą przesłanką do tego, aby żądać udzielenia informacji o kontaktach handlowych.

Skarżący, jak wynika z uzasadnienia apelacji, koncentruje się wokół ustalenia, iż w wyniku działań powoda nie doszło do zawarcia pisemnej umowy pomiędzy pozwanym, a L. D. – GmbH (...). (...), warunki wynegocjowane przez powoda były bowiem niekorzystne dla pozwanego. Pozwany zarzuca Sądowi Okręgowemu, że ten – mimo przyjęcia, że nie doszło do zawarcia umowy na warunkach wynegocjowanych przez pozwanego, uznał następnie, że mimo to, na podstawie samej umowy agencyjnej powodowi przysługuje prowizja, a żądanie powoda do udzielenia informacji na podstawie art. 761⁵ § 2 k.c. jest zasadne.

W ocenie Sądu Apelacyjnego twierdzenia pozwanego nie zasługują na uwzględnienie. Pozwany błędnie interpretuje wyrok Sądu Okręgowego, twierdząc, iż Sąd ten uznał, że umowa między pozwanym, a L. D. – GmbH (...). (...) została zawarta z udziałem powoda, zatem powodowi na podstawie art. 761 § 1 k.c. należna jest prowizja. Pozwany nie zauważa, że Sąd Okręgowy nie wskazał kategorycznie jako podstawy do uznania prowizji za należną powodowi przepis art. 761 § 1 k.c., a podał, że zastosowanie w sprawie może znaleźć także art. 761 § 2 k.c., nie rozstrzygając o tym, na jakiej podstawie prawnej prowizja jest w istocie należna powodowi.

Przepis art. 761 k.c. rozróżnia przesłanki nabycia prawa do prowizji przez dwojakiego rodzaju agentów: agenta zwykłego (art. 761 § 1 k.c.) i agenta wyłącznego (art. 761 § 2 k.c.). Nabycie prawa do prowizji przez agenta zwykłego zostało uzależnione od zawarcia umowy w czasie trwania umowy agencyjnej oraz od udziału agenta przy jej zawarciu. Prawo do prowizji po spełnieniu przesłanek z art. 761 § 1 k.c. ma zarówno zwykły agent, jak i wyłączny. Agent wyłączny nadto, zgodnie z art. 761 § 2 k.c., ma prawo do prowizji od umów zawartych bez jego udziału. Prawo to uzależnione jest od zaistnienia dwóch przesłanek. Po pierwsze, do zawarcia umowy doszło bez udziału agenta w czasie trwania umowy agencyjnej. Po drugie, umowa została zawarta z klientem z przydzielonego agentowi obszaru geograficznego lub grupy klientów (E. Rott-Pietrzyk [w:] System prawa prywatnego, t. 6, s. 537, Warszawa 2004).

Wbrew pogładowi apelującego brak ustalenia, że umowa pomiędzy pozwanym, a L. D. – GmbH (...). (...) została zawarta przy udziale powoda, nie wyklucza zatem uznania, że powodowi przysługuje prowizja, a to na podstawie art. 761 § 2 k.c. – jako agentowi wyłącznemu. Zastrzeżenie wyłączności agenta oznacza bowiem, że dający zlecenie powinien zawierać umowy wyłącznie za pośrednictwem tzw. agenta wyłącznego. Jeżeli tego nie czyni i zawiera umowę bezpośrednio powstaje fikcja prawna, ponieważ agentowi wyłącznemu przysługuje prowizja, tak jak gdyby umowa zawarta była z jego pośrednictwem, faktycznym lub prawnym. Obowiązek zapłaty prowizji stanowi zatem dla dającego zlecenie rodzaj sankcji za naruszenie przyznanego agentowi prawa wyłączności.

Regulacja zawarta w art. 761 § 2 k.c. ma charakter bezwzględnie wiążący, wobec czego przewidzianego w nim uprawnienia agenta wyłącznego nie można umownie wyłączyć. Możliwe jest obniżenie prowizji agenta wyłącznego z tytułu umów zawieranych bez jego udziału – nie można jednakże pozbawić agenta wyłącznego całkowicie prowizji.

Przenosząc powyższe uwagi na grunt niniejszej sprawy zważyć należy, że bezspornym w sprawie było zawarcie przez strony w dniu 8 czerwca 2010 r. umowy stanowiącej umowę agencyjną. Przedmiotem tej umowy było reprezentowanie wszystkich interesów handlowych dotyczących produktów firmy pozwanego u klientów na rynku niemieckim, portugalskim, hiszpańskim i austriackim. Pozwany upoważnił powoda do prowadzenia rozmów handlowych na wyłączność na rynku niemieckim m.in. z L. D. – GmbH (...). (...)w Niemczech (§ 1 umowy). Nie było bowiem w sprawie sporu co do tego, że oznaczenie L. zawarte w umowie agencyjnej oznacza skrótową nazwę L. D. – GmbH (...). KG. Pozwany na żadnym etapie procesu nie kwestionował treści § 1 umowy z dnia 8 czerwca 2010 r. Zarówno w odpowiedzi na pozew, w trakcie przesłuchania, jak i w apelacji pozwany nie zaprzeczył, iż umowa agencyjna zawierała zastrzeżenie o wyłączności powoda do reprezentowania interesów handlowych pozwanego przed L. D. – GmbH (...). KG na rynku niemieckim. Pozwany nie podjął także próby przedstawienia własnej, odmiennej od literalnej, wykładni § 1 umowy. Jak już wyżej wskazano uprawnienia agenta wyłącznego do otrzymania prowizji nie można umownie wyłączyć, zatem niemożliwym było i umowne zniweczenie przez strony obowiązującego tego uregulowania z § 1 umowy agencyjnej. Ponadto na uprawnienia agenta wyłącznego do prowizji w przypadku zawarcia umowy z jego pominięciem w zakresie objętym wyłącznością nie ma wpływu sposób wykonywania umowy agencyjnej i nawet nieusprawiedliwiona beczynność agenta. Nawet jeśli umowa w zakresie objętym wyłącznością została zawarta bez udziału agenta wyłącznego z powodu jego bierności, to i tak powstaje obowiązek zapłaty prowizji na jego rzecz. Zarzuty pozwanego, jakoby powód jako agent nie wykonał prawidłowo umowy agencyjnej, nie mogły więc zniweczyć skutków ustanowienia wyłączności powoda na rynku niemieckim wobec L. D. – GmbH (...). (...) i jego prawa do prowizji w przypadku spełnienia pozostałych przesłanek z art. 761 § 2 k.c. Uznać należało zatem za niewątpliwie to, że powód był wyłącznym agentem pozwanego na rynku niemieckim w kontaktach z L. D. – GmbH (...).(...).

Pomiędzy stronami nie było sporu również i co do tego, że w okresie obowiązywania umowy agencyjnej z dnia 8 czerwca 2010 r. pozwany dostarczał do L. D. – GmbH (...). (...) swoje produkty. Pozwany zeznał, że w okresie od około maja 2011 r. do końca 2011 r. wykonał na rzecz L. D. – GmbH (...). (...) około 30 dostaw. Bez znaczenia jest przy tym, czy pozwany realizował te dostawy na podstawie jednej umowy, czy też poszczególne dostawy odbywały się na podstawie odrębnych umów, jak i to, czy umowy były zawierane w formie ustnej, czy pisemnej. Wobec treści zeznań pozwanego, który wskazał zarówno przybliżoną ilość tych dostaw, okres, w jakim się odbywały, jak i ich szacunkową wartość, nie budzi wątpliwości, że umowy dostawy zostały zawarte i zrealizowane.

W tym stanie rzeczy zastosowanie w sprawie znalazł przepis z art. 761 § 2 k.c., stanowiący, że jeżeli agentowi zostało przyznane prawo wyłączności w odniesieniu do oznaczonej grupy klientów lub obszaru geograficznego, a w czasie trwania umowy agencyjnej została bez udziału agenta zawarta umowa z klientem z tej grupy lub obszaru, agent może żądać prowizji od tej umowy. Po pierwsze, pozwany wyraźnie wskazał, że do zawarcia umów dostawy z L. D. – GmbH (...). (...) doszło bez udziału powoda w czasie trwania umowy agencyjnej z powodem tj. w 2011 r. Po drugie, umowa została zawarta z klientem z przydzielonego powodowi wyłącznego obszaru geograficznego i grupy klientów tj. z L. D. – GmbH (...).(...) na obszarze Niemiec.

Wbrew twierdzeniom pozwanego podstawą do ustalenia, że powodowi przysługuje prowizja nie był więc jedynie fakt zawarcia umowy agencyjnej pomiędzy stronami, a zaistnienie następujących przesłanek: wyłączności powoda jako

agenta wobec L. D. – GmbH (...). (...) na rynku niemieckim, zawarcie bezpośrednio przez pozwanego umowy (umów) z klientem z obszaru i grupy objętej wyłącznością powoda oraz obowiązywanie w trakcie zawierania tej umowy (umów) umowy agencyjnej między pozwanym, a powodem.

Konsekwencją ustalenia, iż powodowi przysługuje prowizja na podstawie art. 761 § 2 k.c. było uznanie, że zasadne jest żądanie powoda do otrzymania od pozwanego informacji pozwalających na obliczenie wysokości prowizji. Przepis z art. 761⁵ § 2 k.c. przyznaje bowiem agentowi środki służące kontroli uprawnień do otrzymania prowizji oraz jej wysokości.

Nie można zatem się zgodzić z twierdzeniami pozwanego na rozprawie apelacyjnej, że skoro powód wskazał w toku sprawy wysokość obrotów z firmą (...), to obowiązek nałożony na niego w zaskarżonym wyroku stał się bezprzedmiotowy.

Powołany ostatnio przepis daje bowiem agentowi możliwość zweryfikowania prawdziwości oświadczenia dającego zlecenie co do danych stanowiących podstawę wyliczenia prowizji poprzez zażądanie niezbędnych informacji.

Skoro pozwany odmówił żądaniu powoda, to powód miał możliwość wystąpienia z niniejszym powództwem na mocy art. 761⁵ § 3 kc.

Z tych przyczyn na podstawie przepisu art. 385 k.p.c. oraz powołanych wyżej przepisów prawa materialnego Sąd Apelacyjny oddalił apelację.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie art. 98 k.p.c. Na zasądzoną na rzecz powoda kwotę składa się wynagrodzenie pełnomocnika powoda ustalone w oparciu o § 6 pkt 6 i § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz. U. nr 163 poz. 1349 z późn. zm.). Sąd Apelacyjny podzielił argumentację Sądu Okręgowego co do niemożności ustalenia dokładnej wartości sporu, w konsekwencji uznał jednak, iż wobec rozpoznania sprawy przez Sąd Okręgowy jako sąd I instancji, jej wartość musi przewyższać kwotę 75.000 zł (art. 17 ust. 4 k.p.c.) i tą kwotę uczynił podstawą do ustalenia wysokości wynagrodzenia pełnomocnika powoda.

SSA Karol Ratajczak SSA Mikołaj Tomaszewski SSO del. Marcin Radwan