

Sygn. akt V ACa 201/13

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 21 czerwca 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Katowicach V Wydział Cywilny

w składzie:

Przewodniczący :	SSA Iwona Wilk
Sędziowie :	SA Olga Gornowicz-Owczarek (spr.) SA Grzegorz Stojek
Protokolant :	Barbara Knop

po rozpoznaniu w dniu 21 czerwca 2013 r. w Katowicach

na rozprawie

sprawy z powództwa R. C.

przeciwko (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w K.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Katowicach

z dnia 12 grudnia 2012 r., sygn. akt XIII GC 370/11

oddala apelację i zasądza od powoda na rzecz pozwanej kwotę 2.700 (dwa tysiące siedemset) złotych tytułem kosztów postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt V ACa 201/13

UZASADNIENIE

Powód R. C. wniósł o zasądzenie od pozwanej (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w K. kwoty 199.534,20 zł z ustawowymi odsetkami i kosztami procesu.

W uzasadnieniu podniósł, iż pozwana prowadzi działalność w ramach marketingu wielopoziomowego i powód w dniu 17 marca 2005 r. zawarł z pozwaną umowę dystrybucyjną, na mocy której zobowiązał się do sprzedaży towarów osobom trzecim,

w ramach swojej działalności gospodarczej. Powód sprzedawał dużą ilość towarów oraz zbudował znaczną siatkę dystrybucyjną. W konsekwencji strony zawarły umowę

o świadczenie usług marketingowych. Na podstawie tej umowy powód miał świadczyć usługi mające na celu pozyskanie nowych klientów lub dystrybutorów, natomiast pozwana zobowiązała się wypłacać powodowi wynagrodzenie. W praktyce wynagrodzenie stanowiło prowizję za rozbudowę własnej sieci dystrybutorów, przy czym wysokość tego wynagrodzenia była każdorazowo ustalana przez pozwaną. Powód co miesiąc wystawiał faktury VAT, w których jako nazwę usługi wskazywał „premia za rozbudowę sieci sprzedaży i marketingu”. Pismem z dnia 4 czerwca 2009 r. pozwana poinformowała powoda, że na podstawie rozdziału (...) pkt(...)deklaracji (...) Spółka z o.o. podjęła decyzję

o zawieszeniu w prawach i obowiązkach na okres 3 miesięcy. Powód zwrócił się do pozwanej o anulowanie zawieszenia, jednakże w odpowiedzi pozwana zarzuciła mu, iż dopuścił się względem pozwanej czynów nieuczciwej konkurencji polegających na nakłanianiu menadżerów pozwanej do zerwania współpracy z pozwaną i podjęcia jej z inną, konkurencyjną firmą, oferującą produkty w systemie marketingu poziomego. Powód przyznał, iż rozpoczął współpracę z firmą (...), jednakże jego działalność nie nosiła znamion nieuczciwej konkurencji. Powód podkreślił, iż nie łączyła go z pozwaną żadna umowa o wyłączność. Pismem z dnia 16 marca 2010 r. pozwana poinformowała powoda, iż wypowiedziano powodowi w trybie natychmiastowym jego deklaracje członkowskie.

W ocenie powoda pozwana nie była uprawniona do zawieszenia powoda w prawach i obowiązkach, toteż w sposób bezprawny pozbawiła go premii prowizyjnej co uniemożliwiło powodowi prowadzenie działalności gospodarczej. Tym samym w sposób nienależyty wywiązała się ze swojego zobowiązania, na skutek czego powód poniósł szkodę w postaci utraconych możliwości zarobkowania w strukturach pozwanej. Powód dochodzi utraconych korzyści w postaci wynagrodzenia – premii prowizyjnej za okres od 6 czerwca 2009 r. do 16 marca 2010 r., a wysokość odszkodowania została obliczona jako średnie miesięczne wynagrodzenie wypłacone od stycznia 2008 r. do maja 2009 r. pomnożone przez 10 miesięcy.

Pozwana w odpowiedzi na pozew wniosła o oddalenie powództwa i zasądzenie kosztów procesu.

W uzasadnieniu pozwana podkreśliła, iż w treści umowy powód zobowiązał się do kierowania zasadami, które opisane są w przewodniku oraz przestrzegania tych zasad. Ponadto w umowie powód oświadczył, iż zapoznał się z treścią umowy i przewodnika oraz, że zgadza się z postanowieniami w nich zawartymi. Tym samym stosunek jaki łączył powoda i pozwaną był ukształtowany zarówno treścią umowy, jak również treścią przewodnika. Zgodnie z tymi postanowieniami powód zobowiązał się do niepodejmowania działań noszących znamiona nieuczciwej konkurencji skierowanych przeciwko innym dystrybutorom świadczącym usługi na rzecz pozwanej, jak również jakichkolwiek działań, które mogą szkodzić opinii i reputacji pozwanej lub opinii o jej towarach. Ponadto powodowi nie było wolno negatywnie wpływać na dobre imię firmy, przekazywać informacji sprzecznych z prawdą dotyczących możliwości handlowych i systemu strategicznego firmy, a także wykonywać działań na niekorzyść innych dystrybutorów i szkodę pozwanej spółki. Pozwana podkreśliła, iż uzyskała dowody na dopuszczenie się przez powoda niedozwolonych działań przeciwko pozwanej i współpracującym z nią dystrybutorom. W ocenie pozwanej mogła ona zawiesić powoda, a nawet rozwiązać umowę. Zastosowała ona jednak zawieszenie powoda albowiem miała nadzieję, że powód zaprzestanie niewłaściwych działań i uda się stronom powrócić do współpracy.

Wyrokiem z dnia 12 grudnia 2012 r. Sąd Okręgowy w Katowicach oddalił powództwo i zasądził od powoda na rzecz pozwanej kwotę 3.617 zł tytułem kosztów procesu.

Na podstawie przeprowadzonego postępowania dowodowego Sąd Okręgowy ustalił, iż w dniu 17 marca 2005 r. strony podpisały umowę, której celem było określenie praw i obowiązków stron w celu zapewnienia prawidłowej dystrybucji produktów pozwanej przez dystrybutora, którym był powód. W umowie tej strony postanowiły między innymi, iż powód przy prowadzeniu działalności dystrybucyjnej zobowiązuje się kierować zasadami, które opisane są w Przewodniku Dystrybutora (...)i zobowiązuje się przestrzegać tych zasad. Powód, w myśl umowy, nie mógł podejmować działań noszących znamiona nieuczciwej konkurencji skierowanych przeciwko innym dystrybutorom (...), jak również jakichkolwiek działań, które mogą szkodzić opinii i reputacji (...) lub opinii o jej towarach. Strony oświadczyły, iż zapoznały się z treścią umowy i Przewodnika Dystrybutora (...)oraz że zgadzają się z ich postanowieniami. Pozwana mogła rozwiązać umowę ze skutkiem

natychmiastowym, jeżeli powód podał fałszywe dane, gdy naruszy którekolwiek z postanowień umowy lub nie przestrzega zasad i warunków współpracy zawartych w Przewodniku Dystrybutora (...).

Dalej Sąd Okręgowy podał, że strony zawarły także umowę, której celem było określenie praw i obowiązków stron w celu zapewnienia prawidłowego świadczenia usług lub czynności opisanych w przewodniku przez powoda działającego jako podmiot prowadzący działalność gospodarczą. W umowie tej strony postanowiły między innymi, iż powód przy świadczeniu usług na rzecz pozwanej zobowiązuje się kierować zasadami, które opisane są w Przewodniku Dystrybutora (...) i zobowiązuje się przestrzegać tych zasad. Powód, w myśl umowy, nie mógł podejmować działań noszących znamiona nieuczciwej konkurencji skierowanych przeciwko innym przedsiębiorcom świadczącym usługi na rzecz (...), jak również jakichkolwiek działań, które mogły szkodzić opinii i reputacji (...) lub opinii o jej towarach. Strony oświadczyły, iż zapoznały się z treścią umowy i Przewodnika Dystrybutora (...) oraz że zgadzają się z ich postanowieniami. Pozwana mogła rozwiązać umowę ze skutkiem natychmiastowym jeżeli powód podał fałszywe dane lub gdy powód w którymkolwiek z punktów menadżerskich naruszy jakiegokolwiek z postanowień umowy lub nie przestrzega zasad i warunków współpracy zawartych w Przewodniku Dystrybutora (...).

W Przewodniku Dystrybutora (...) zostały zawarte postanowienia dotyczące współpracy stron. Wskazano między innymi, iż dystrybutorowi nie wolno bez zgody pozwanej publicznie udostępniać informacji o firmie, jej produktach, usługach

i możliwościach handlowych, poza szkoleniami, które proponuje w swojej strukturze. Ustalono, iż relacje między dystrybutorami są określone przez pozwaną. Bezpośrednie relacje handlowe mają między sobą tylko dystrybutorzy w jednej linii sponsorskiej. Wskazano, iż pozwana nakazuje aby nie szkodzić innemu dystrybutorowi przez nieetyczne postępowanie.

Zobowiązano dystrybutora posiadającego wiedzę dotycząca zachowań niezgodnych z warunkami umowy do poinformowania powodowej spółki o ewentualnych incydentach. Wśród nieetycznych zachowań wskazano pozyskiwanie nowych klientów i partnerów kosztem innego dystrybutora oraz pozyskiwanie partnerów handlowych z organizacji innego dystrybutora. Dystrybutor był zobowiązany między innymi do niepodjęcia działań noszących znamiona nieuczciwej konkurencji skierowanych przeciwko innym dystrybutorom. W przewodniku wskazano także, iż pozwana może w przypadku naruszenia jakiegokolwiek postanowienia umownego wypowiedzieć umowę lub zawiesić prawa i obowiązki wynikające z umowy bez jej wypowiedzenia na okres trzech lub sześciu miesięcy.

Powód był dyrektorem sieci międzynarodowej. Jego struktura obejmująca siatkę dystrybutorów była bardzo rozbudowana. Był osobą znaną wśród dystrybutorów pozwanej, nie tylko we własnej strukturze.

Pozwana na prowadzenie działalności nie przekazywała żadnych środków finansowych. Wszystkie koszty związane ze swoją działalnością, w tym także związane z organizacją szkoleń (jak np. wynajęcie sali, dojazd) ponosił powód. Powód finansowała także swoje szkolenia. Powód zaciągnął kredyt na rozwój struktury, a także wyleasingował dwa samochody.

Powód wystawiał pozwanej faktury wskazując jako podstawę wystawienia faktury „premia za rozbudowę sieci sprzedaży”. Od stycznia 2008 do maja 2009 r. wystawił faktury:

- (...) na kwotę 8817,79 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 7227,70 zł;
- (...) na kwotę 9010,55 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 7385,70 zł;
- (...) na kwotę 22889,52 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 18761,90 zł;
- (...) na kwotę 12280,39 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 10065,90 zł;
- (...) na kwotę 16630,43 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 13631,50 zł;
- (...) na kwotę 13563,35 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 11117,50 zł;

- (...) na kwotę 12113,99 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 9929,50 zł;
- (...) na kwotę 3911,68 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 3206,30 zł;
- (...) na kwotę 18565,72 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 15217,80 zł;
- (...) na kwotę 38712,43 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 31731,50 zł;
- (...) na kwotę 8561,22 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 7017,40 zł;
- (...) na kwotę 10622,56 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 8739,80 zł;
- (...) na kwotę 29851,20 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 24468,20 zł;
- (...) na kwotę 11667,35 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 9563,40 zł;
- (...) na kwotę 8992,98 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 7371,30 zł;
- (...) na kwotę 12391,90 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 10157,30 zł;
- (...) na kwotę 8522,43 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 6985,60 zł;
- (...) na kwotę 8822,18 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 7231,30 zł;
- (...) na kwotę 13559,20 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 11114,10 zł;
- (...) na kwotę 49727,81 zł przy czym wartość bez podatku VAT wyniosła 40760,50 zł.

Wysokość, na jaką opiewała faktura wynikała z prowizji od dochodów, jakie przynosiła struktura. Pozwana informowała powoda o wysokości uzyskiwanej prowizji i w oparciu o tę informację powód wystawiał faktury. Powód nie składał nigdy reklamacji dotyczących wycieńczeń pozwanej. Powód był podatnikiem VAT.

Od maja 2009 r. pozwana wprowadziła 20% podwyżkę ceny produktów. Spowodowało to bardzo duży wzrost obrotów w miesiącu kwietniu. Następstwem podwyżki był znaczący spadek obrotów w kolejnych miesiącach.

Powód nawiązał kontakt z A. T. z firmy (...). Był to kontakt ściśle biznesowy polegający na współpracy. Powód wraz z A. T. organizował wspólne spotkania poświęcone rozbudowaniu struktury, krzewieniu zdrowia oraz integracji. W spotkaniach uczestniczyły osoby tylko z (...)z różnych struktur, w tym powoda. A. T. była dystrybutorem przedsiębiorstwa (...), jak również pracowała w(...).

Powód wspólnie z L. S. i D. K. przeprowadził pełną prezentację produktów spółki (...) dla firmy (...). O swoich planach powód nie informował sponsorów, którzy się nad nim znajdowali.

Do prezesa zarządu powódki oraz M. M. zaczęły docierać informacje od innych dystrybutorów produktów pozwanej, iż powód namawia innych dystrybutorów, w tym także spoza własnej struktury, do współpracy z innym przedsiębiorcą działającym w ramach marketingu wielopoziomowego. Informacje te były zgłaszane ustnie i telefonicznie.

W sieci internetowej zostało zamieszczone zdjęcie powoda biorącego udział w szkoleniu organizowanym przez przedsiębiorstwo (...).

Na prośbę P. B. J. M. napisała oświadczenie potwierdzające, iż powód namawiał ją do podjęcia współpracy z przedsiębiorstwem (...). Oświadczenie to zostało przekazane pozwanej wraz z notatkami ze spotkania J. M. z powodem, w których powód rozpisywał system zarobkowania w przedsiębiorstwie (...). Z J. M. pozwana dodatkowo skontaktowała się telefonicznie w celu potwierdzenia informacji o namawianiu jej przez powoda do współpracy z przedsiębiorstwem (...).

W ocenie pozwanej działania powoda polegające na namawianiu innych dystrybutorów, w tym także spoza własnej struktury, do współpracy z innym przedsiębiorcą działającym w ramach marketingu wielopoziomowego były niekorzystne dla jej działalności. Pierwotnie pozwana chciała rozwiązać umowę z powodem, jednakże rozwiązanie umowy

z osobą, która jest wysoko w strukturze, a taką osobą był powód, jest sygnałem dla osób postronnych, że w spółce występują nieprawidłowości i dlatego pozwana zdecydowała się na zawieszenie powoda w prawach i obowiązkach wynikających z umowy. Zawieszenie miało służyć temu, aby powód skontaktował się z pozwaną i wykazał, że powody, dla których został zawieszony są bezpodstawne.

W dniu 4 czerwca 2009 roku powód otrzymał informację, że jest zawieszony w prawach dystrybutora z powodu działania na szkodę spółki. Następnego dnia razem z L. S. udał się do pozwanej spółki aby wyjaśnić sytuację, jednak tego dnia rozmawiał tylko z pracownikiem biura panią M. C.. Telefonicznie połączył się z M. M., który poinformował go, że spółka posiada dowody na działalność powoda na szkodę spółki.

Powód w dniu 5 lub 6 czerwca 2009 r. udał się ponownie do siedziby pozwanej i spotkał się z M. M., który oświadczył, iż zawieszenie zostanie uchylone gdy powód podpisze oświadczenie, że nigdy nie będziemy już współpracować z innymi firmami i nie będzie pozyskiwać dystrybutorów dla innych przedsiębiorstw, a w szczególności dla (...). Naruszenie tego zakazu było obwarowana karą umowną. Z uwagi na fakt, iż w ocenie powoda oświadczenie uniemożliwiało mu w przyszłości podjęcie współpracy z jakimkolwiek przedsiębiorstwem, odmówił on jego podpisania. Wyraził jednak zgodę na podpisanie oświadczenia, że nie będziemy przeciągać dystrybutorów pozwanej do innych przedsiębiorstw. M. M. zmienił treść pisma zgodnie z sugestią powoda, ale powód i tak odmówił podpisania oświadczenia.

Po zawieszeniu pozwana poinformowała listownie dystrybutorów, że powód został zawieszony i nie może przeprowadzać spotkań informacyjnych, jak również nie może podejmować innych działań związanych z(...)do czasu wyjaśnienia wszystkich spraw z zawieszeniem.

W dniu 9 czerwca 2009 r.J. M.napisała oświadczenie, w którym stwierdziła, że napisała oświadczenie dotyczące współpracy L. S. i powoda z firmą (...) pod wpływem namowy P. B., który mówiąc ze tym oświadczeniem pomoże ona wskazanym w oświadczeniu osobom. Wskazała, iż w trosce o osoby wymienione w poprzednim oświadczeniu napisała powołane oświadczenie, które nie jest prawdziwe. Oświadczenie to uzyskał powód w czasie jego pobytu wraz z L. S. w mieszkaniu J.M.. Oświadczenia tego powód nie przekazał pozwanej i pozwana zapoznała się z nim dopiero otrzymując je z odpisem pozwu.

Pismem z dnia 16 marca 2010 r. pozwana poinformowała powoda, iż zarząd pozwanej wypowiedział w trybie natychmiastowym deklaracje członkowskie powoda.

W tak ustalonym stanie faktycznych Sąd Okręgowy doszedł do przekonania, że roszczenie powoda nie zasługuje na uwzględnienie.

Zaznaczył, że powód dochodzi odszkodowania za utracone korzyści, jakie rzekomo utracił na skutek, niezgodnego z treścią stosunku prawnego łączącego strony, zawieszenia go w prawach i obowiązkach wynikających z umowy z pozwaną. Dokonując oceny prawnej tak skonstruowanego żądania pozwu wskazał, iż w ocenie powoda doszło do nienależytego wykonania zobowiązania, następstwem czego była szkoda, jaka powstała w jego majątku.

W świetle zebranego w sprawie materiału dowodowego powód nie wykazał, a na nim zgodnie z art. 6 k.c. spoczywał ciężar udowodnienia okoliczności, zarówno nienależytego wykonania zobowiązania, jak również wysokości poniesionej szkody.

Sąd Okręgowy przychylił się do stanowiska pozwanej i uznał, że mogła ona na podstawie umowy zawiesić powoda w prawach i obowiązkach. Powołując się na treść obu umów, jakie powód podpisał z pozwaną, w której strony wskazały, że zapoznały się z treścią umowy i Przewodnika Dystrybutora (...) oraz, że zgadzają się z ich postanowieniami, stwierdził, że powód zobowiązał się kierować zasadami, które opisane są w Przewodniku Dystrybutora (...). Strony inkorporowały do treści umowy postanowienia zawarte w powołanym przewodniku. Potwierdził to sam powód zeznając, iż rozpoczynając pracę podpisywał umowę, która była częścią przewodnika. Co więcej oświadczył, iż zapoznał się on z treścią przewodnika, znał wszystkie zasady w nim opisane i były one dla niego jasne. Było bezspornym, że w przewodniku wskazano przesłanki, jakie upoważniały pozwaną do zawieszenia dystrybutora w prawach i obowiązkach wynikających z umowy. Dodatkowo wskazał, iż przesłanki te były tożsame z przesłankami uprawniającymi pozwaną do rozwiązania umowy łączącej strony, a te ostatnie były wskazane zarówno w przewodniku, jak i w treści umowy.

Przesłanką uzasadniająca zawieszenie było naruszenie przez powoda jakiegokolwiek z postanowień umowy lub nie przestrzeganie zasad i warunków współpracy zawartych w Przewodniku Dystrybutora (...). W ocenie Sądu Okręgowego, powód niejednokrotnie naruszył zasady współpracy określone w przewodniku dystrybutora.

W przewodniku wskazano, iż dystrybutorowi nie wolno bez zgody pozwanej publicznie udostępniać informacji o firmie, jej produktach, usługach i możliwościach handlowych, poza szkoleniami, które proponuje w swojej strukturze. Powód już w pozwie przyznał, iż nawiązał współpracę z przedsiębiorstwem (...). Potwierdził to w swoich zeznaniach, w których wskazał, iż współpraca ta polegała na organizowaniu wraz z A. T. wspólnych spotkań poświęconych rozbudowaniu struktury, krzewieniu zdrowia oraz integracji. Powód przyznał, iż w spotkaniach tych uczestniczyły osoby z różnych struktur, a więc sam potwierdził naruszenie powołanej zasady. Co więcej, stanowiło to także naruszenie zasady, zgodnie z którą bezpośrednie relacje handlowe mają między sobą tylko dystrybutorzy w jednej linii sponsorskiej (strukturze), a także zasady zakazującej pozyskiwania partnerów handlowych z organizacji innego dystrybutora.

Sąd Okręgowy przyjął, że postępowanie dowodowe wykazało, iż powód wspólnie z L. S. i D. K. przeprowadzili pełną prezentację produktów spółki (...) dla firmy (...). Świadek L. S. przyznała, że o tych planach powód nie informował pozwanej, a jak wyżej wskazano zakazane było publiczne udostępnianie informacji o firmie, jej produktach, usługach i możliwościach handlowych bez zgody pozwanej. Powód mógł takie szkolenia prowadzić, ale tylko w swojej strukturze.

Oparł się również Sąd Okręgowy na okoliczności, że do pozwanej wpływały zgłoszenia od innych dystrybutorów. Powód sam przyznał, iż rozpoczął współpracę z przedsiębiorstwem (...). Za trafne uznał twierdzenie pozwanej, że mogło to być odebrane przez współpracowników, jak i pozwaną spółkę, jako sygnał, iż współpraca z pozwaną spółką nie pozwala na uzyskanie satysfakcjonujących dochodów. Jeżeli taką informację połączyć z licznymi skargami o nakładaniu dystrybutorów z innych struktur do współpracy z innym przedsiębiorcą, to zasadnie pozwana mogła uznać, iż zachowanie powoda może być zakwalifikowane jako działania, które mogą szkodzić opinii i reputacji (...). Takie działania, zgodnie z umową, pozwalały pozwanej na rozwiązanie umowy lub zawieszenie powoda w prawach i obowiązkach wynikających z umowy.

Podkreślił, iż pozwana dołożyła należytej staranności i przed zawieszeniem uzyskała poza ustnymi zgłoszeniami pisemne oświadczenie jednego z dystrybutorów. Sąd Okręgowy zakwestionował wartość dowodową oświadczenia tej osoby cofającego poprzednie i zwrócił uwagę, że powód uzyskując go w dniu 9 czerwca 2009 r. nie przedłożył go pozwanej, a od lipca 2009 r. nie kontaktował się już osobiście z pozwaną, a jedynie podejmował prawne działania poprzez swoich pełnomocników. W ocenie Sądu Okręgowego, takie zachowanie wskazuje, iż powód nie chciał doprowadzić do polubownego zakończenia sporu. Potwierdzać to miał także fakt, iż powód w swoich zeznaniach

przyznał, że po rozmowach z M. M. ten ostatni zmienił treść oświadczenia zgodnie z postulatami powoda, jednakże mimo tego powód nie podpisał oświadczenia. Takie zachowanie przekonało Sąd Okręgowy o podjęciu przez powoda współpracy z innym przedsiębiorcą.

W tych okolicznościach Sąd Okręgowy przyjął, że powód naruszył postanowienia umowne, następstwem czego było uprawnienie pozwanej do zawieszenia powoda. Tym samym uznał, że pozwanej nie można było postawić zarzutu nienależytego wykonania zobowiązania, następstwem czego mogłoby być wyrządzenie powodowi szkody, gdyż stroną, która nienależycie wywiązała się ze zobowiązania był właśnie powód.

Sąd Okręgowy przyjął także, że powód nie wykazał wysokości dochodzonej szkody. Wyraził pogląd, iż wykazanie szkody w postaci *lucrum cessans* z natury rzeczy ma charakter hipotetyczny, dlatego wymaga analizy wszystkich okoliczności w kierunku, czy została wykazana z tak dużym prawdopodobieństwem, że można przyjąć, że rzeczywiście wystąpiła. Innymi słowy, przy badaniu *lucrum cessans* należy uwzględnić tylko takie ujemne następstwa w majątku poszkodowanego, które oceniając tę kwestię rozsądnie w świetle doświadczenia życiowego w okolicznościach sprawy dały się przewidzieć, że powiększyłyby majątek poszkodowanego. W przypadku przedsiębiorcy uszczerbek na płaszczyźnie utraconych korzyści można rozważać, gdy zostanie dowiedzione prawdopodobieństwo uzyskania dochodów z prowadzonej działalności gospodarczej. W takim wypadku poszkodowany ma obowiązek dowodzenia realności dochodu, który powiększyłby stan czynny jego majątku o określoną wielkość.

Powód wyliczył swoją szkodę jako średnie miesięczne wynagrodzenie wypłacone od stycznia 2008 r. do maja 2009 r. pomnożone przez 10 miesięcy. Z takim stanowiskiem nie sposób się zgodzić. Powód przyjął do swoich wyliczeń kwotę, na jaką opiewały faktury wraz

z podatkiem VAT, a niewątpliwie ewentualny dochód powoda to kwota bez tego podatku. Jak wykazało postępowanie dowodowe powód prowadził działalność gospodarczą i pokrywał koszty z tym związane. Nakłady te więc musiały pomniejszać dochody powoda, tym bardziej, iż sam przyznał, że wynajmował salę na spotkania, zaciągnął kredyty i leasingował samochody. Dochodziły do tego inne koszty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej i ewentualne odszkodowanie musiałyby być pomniejszone o koszty takiej działalności. Utracone korzyści to nieosiągnięte przez poszkodowanego dochody, a więc przychody pomniejszone o koszty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Powód jednak nie udowodnił, a nawet nie próbował udowodnić, gdyż nie zgłosił w tym zakresie stosowanych wniosków dowodowych, wysokości dochodu, jaki mógłby osiągnąć, gdyby nie został zawieszony. Znaczenie też miał fakt, iż przychody pozwanej na skutek zwiększenia ceny produktu, w okresie jakiego dotyczyło powództwo, drastycznie zmalały, co z całą pewnością miało wpływ na ustalenie wysokości prowizji, jaka należałaby się powodowi, gdyby nie został zawieszony. Dlatego ewentualne ustalenie wysokości dochodu powoda wymagałoby badań z użyciem wiadomości specjalnych, ale także w tym zakresie powód nie podjął żadnej inicjatywy dowodowej. Nie bez znaczenia dla wyliczeń niezbędnych dla ustalenia wysokości szkody dochodzonej w pozwie pozostaje fakt, iż powód sam przyznał, że zgodnie z umową łączącą go z pozwaną, w ramach swojej działalności gospodarczej rozliczał także działalność innych osób. W konsekwencji Sąd Okręgowy przyjął, iż powód nie udowodnił wysokości dochodu, jaki mógłby osiągnąć, gdyby nie został zawieszony, a więc nie wykazał wysokości szkody. A to pozwoliło na oddalenie powództwa w związku z art. 471 k.c. i art. 6 k.c.

Sąd Okręgowy zgodnie z art. 479¹⁴ § 2 k.p.c. oddalił wnioski dowodowe zgłoszone z naruszeniem powołanego artykułu.

O kosztach postępowania Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 98 k.p.c.

Apelację od powyższego wyroku złożył powód, który wniósł o jego zmianę poprzez zasądzenie dochodzonej pozwem kwoty wraz z kosztami postępowania, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania.

Powód zarzucił:

1. naruszenie przepisów postępowaniu, tj. art. 233 k.p.c. poprzez przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów w zakresie prawidłowości zawieszenia powoda i przyjęcia, że zawieszenie powoda na okres 10 miesięcy było zgodne

z umową stron, podczas gdy umowa ta przewidywała zawieszenie na okres 3 i 6 miesięcy i powód na podstawie tych postanowień umowy został formalnie zawieszony na 3 miesiące,

2. naruszenie przepisów postępowaniu, tj. art. 233 k.p.c. poprzez przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów w zakresie istnienia podstaw do zawieszenia powoda i przyjęcia, że zawieszenie nastąpiło w związku z licznymi i naruszeniami postanowień umowy i licznymi skargami dystrybutorów, podczas gdy pozwana przyznała, że jeszcze w maju 2009 roku postawa powoda nie budziła zastrzeżeń, a zawieszenie nastąpiło w dniu 4 czerwca 2009 r.,

3. naruszenie przepisów postępowaniu, tj. art. 233 kodeksu postępowania cywilnego poprzez przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów i bezpodstawne przyjęcie, że współpraca powoda z (...) stanowiła nieuczciwą konkurencję skierowaną przeciwko innym dystrybutorom i mogło szkodzić opinii i reputacji pozwanej lub opinii o jej towarach,

4. naruszenie przepisów postępowaniu, tj. art. 233 k.p.c. poprzez przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów i bezpodstawne przyjęcie, że przyczyną zawieszenia powoda były liczne skargi innych dystrybutorów, chociaż w toku postępowania nie zostały na tę okoliczność przedstawione żadne wiarygodne dowody,

5. naruszenie przepisów postępowaniu, tj. art. 233 k.p.c. poprzez przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów i bezpodstawne przyjęcie, że powód nie wykazał wysokości szkody poniesionej w związku z zawieszeniem go przez pozwaną.

W odpowiedzi na apelację pozwana wniosła o jej oddalenie i zasądzenie kosztów postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja powoda nie mogła odnieść zamierzonego skutku.

Ponieważ Sąd Okręgowy zakwestionował roszczenie powoda zarówno z powodu nie dostrzeżenia w działaniu pozwanej niewłaściwego wykonania łączącej strony umowy nienazwanej, jak z powodu braku wykazania wysokości szkody, apelacja zawiera w sobie zarzuty odnośnie obu tych podstaw. Jednak bez względu na prawidłowość oceny zachowania powoda stanowiącego podstawę zawieszenia współpracy stron na okres dziesięciu miesięcy, czyli do chwili rozwiązania umowy, należy stanowczo zgodzić się z Sądem Okręgowym, że tak lakonicznie wykazywana wysokość utraconych korzyści, wobec zaprzeczenia strony pozwanej, nie mogła stać się podstawą uwzględnienia szkody.

Oczywistym jest, iż utracone korzyści, a w takim zakresie powód szkody dochodził, zawsze mają charakter hipotetyczny. Ustaleniu bowiem podlega, czy gdyby dłużnik nie zachował się sprzecznie z zobowiązaniem, wierzyciel osiągnąłby zysk w określonym czasie i w określonej wysokości. Zarówno utrata zysku, jak i jego wysokość, muszą zostać w procesie udowodnione, a ciężar dowodu w myśl art. 6 k.c. w zw. z art. 471 k.c., leży po stronie domagającej się tego rodzaju odszkodowania. Szkoda taka musi być przez osobę poszkodowaną wykazana z tak dużym prawdopodobieństwem, że uzasadnia ono w świetle doświadczenia życiowego przyjęcie, że rzeczywiście wystąpiła (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 3 października 1979 r., sygn. akt II CR 304/79; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 21 czerwca 2001 r., sygn. akt IV CKN 382/00). Takie teoretyczne ujęcie podstaw dochodzenia utraconych korzyści przyjmują zresztą obie strony, a także Sąd Okręgowy.

Tymczasem strona powodowa zbudowała swoje roszczenie na wyliczeniu utraconego przychodu w spornym okresie na podstawie średniej arytmetycznej za okres poprzedni. Tak sformułowana szkoda nie mogła doprowadzić do określenia utraconego zysku. Przede wszystkim nie uwzględniała ona żadnych z okoliczności natury faktycznej mających wpływ na możliwości rozwoju współpracy stron w okresie, którego dotyczyło zawieszenie, zarówno leżących w sferze makroekonomicznej, jak i w zmieniającej się strukturze, w której obie strony działały. Nie można bowiem oprzeć się na błędnym założeniu, że każdego roku dochody przedsiębiorcy osiągane są na tym samym poziomie. Uzyskiwane przychody należy odnieść do zakresu działalności gospodarczej prowadzonej w danym okresie czasu, na którą mają wpływ czynniki zewnętrzne i wewnętrzne. To z tego powodu Sąd Okręgowy poddał w wątpliwość wysokość możliwych do uzyskania dochodów przez powoda w spornym okresie powołując się na ustalenia o spadku

obrotów pozwanej spowodowanych podwyżką cen towarów, a w konsekwencji na odpływ dystrybutorów ze struktur z nią współpracującymi. Próba niwelacji tej okoliczności w apelacji poprzez podniesienie argumentu o możliwościach pozyskania przez powoda nowych dystrybutorów nie może zostać uznana za skuteczną. Pozostaje bowiem nadal jedynie w sferze polemiki, a nie dowodów procesowych.

Słusznie też podkreślił Sąd Okręgowy, że nie bez znaczenia dla wykazania utraconych korzyści ma okoliczność ponoszenia przez powoda kosztów prowadzonej działalności gospodarczej. Koszty te obciążają uzyskane przychody, których powód się domagał. Wśród nich zostały wymienione nie tylko kredyty czy raty leasingowe, ale także koszty szkoleń, dojazdów, danin publicznych czy kosztów działalności dystrybutorów podległych powodowi. Żaden z tych kosztów, nawet w sposób przybliżony, nie został przez powoda wskazany. Zgodzić można by się z apelacją, że część kosztów miała charakter stały i była ponoszona przez powoda nawet w okresie zawieszenia. Zupełnie już jednak nie wiadomo, jakiego rodzaju to były konkretnie wydatki i w jakich wysokościach, ani w końcu, czy zostały faktycznie poniesione w spornym okresie. Zastanowieniu także mogłoby podlegać, czy te koszty faktycznie poniesione nie stanowiły straty rzeczywistej, do czego już nawiązuje apelacja powoda, ale zapłaty takiej szkody powód nie dochodził. W zamian za to objął je koncepcją utraconego zysku. Rozważania te jednak byłyby jedynie hipotetyczne ze względu na ogólnikowe określenie tych kosztów.

Wyliczając utracone korzyści odliczeniu podlegały również zaoszczędzone przez powoda wydatki w związku z zawieszeniem tej działalności, skoro byłyby one ponoszone z sum otrzymywanych od pozwanej w ramach wystawianych przez powoda faktur, a które to faktury stały się podstawą wyliczenia odszkodowania w niniejszym procesie. Jeśli jednak wszystkie przewidziane na ten okres wydatki zostały poniesione przez powoda, co wydaje się hipotetycznie mało prawdopodobne, to okoliczność ta musiałaby być przez powoda wykazana, czemu powód nie sprostał.

Zasadnie podkreślił Sąd Okręgowy, że powód nieprawidłowo do wyliczenia odszkodowania przyjął wartości przychodu brutto, a więc z podatkiem vat, gdyż podatek ten nigdy nie stanowił elementu jego zysku, a należność wyplacona z tytułu pokrycia szkody w ogóle nie podlega obciążeniem tym podatkiem. Jednak, gdyby wysokość szkody została zakwestionowana wyłącznie z tej przyczyny, nieprawidłowość tą można było usunąć poprzez odliczenie kwoty podatku. Wobec jednak faktu, że zasadnie Sąd Okręgowy przyjął, iż szkoda w postaci utraconych korzyści w ogóle nie została wykazana, kwestia ta stała się bezprzedmiotowa.

Można zatem przyjąć, że ustalenie wysokości utraconych przez powoda korzyści w wysokim stopniu prawdopodobieństwa, wymagałoby sięgnięcia do wiadomości specjalnych, na co zwrócił uwagę Sąd Okręgowy, ale przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego stałoby się aktualne jedynie w wypadku zaoferowania przez powoda materiału dowodowego mogącego stanowić podstawę takiej opinii. Przeprowadzenie bowiem dowodu z opinii biegłego nie może sprowadzać się do przerwania na specjalistę obowiązku poszukiwania środków dowodowych. Także inicjatywa dowodowa w zakresie dowodu opinii biegłego powinna wywodzić się od strony, która z określonego faktu wywodzi korzystne dla siebie skutki prawne. Wniosku takiego powód nie składał. W apelacji wprawdzie podniósł powód marginalnie, że dowód mógł Sąd Okręgowy dopuścić z urzędu, ale nie zarzucił już ani naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 232 k.p.c., ani też nie podjął się argumentacji, z jakich powodów byłoby usprawiedliwione działanie Sądu z urzędu w sprawie gospodarczej za stronę reprezentowaną przez pełnomocnika procesowego, co mogłoby być uznane za zasadny wyłom od zasady kontrydiktoryjności procesu cywilnego.

Konkluzją powyższych rozważań jest przyjęcie, że sposób wykazywania zaistnienia i wysokości szkody był niewystarczający i przede wszystkim z tego powodu żądanie pozwu nie mogło zostać uwzględnione. Bez względu zatem, jak ocenimy zachowanie powoda i tak nie miałyby to wpływ na treść rozstrzygnięcia.

Zarzuty zresztą związane z naruszeniem art. 233 k.p.c. sprowadzają się właśnie do odmiennej oceny owych zachowań powoda, a nie do samych ustaleń faktycznych, które nie zostały zanegowane. Można się zgodzić z apelującym, że dopuszczalny okres zawieszenia wynosił do 6 miesięcy, jednak nie wpływałoby to podstawę żądania pozwu. Niezależnie bowiem, czy pozwana zawiesiła współpracę z powodem na okres dopuszczalny inkorporowanymi do

umowy zasadami Przewodnika dystrybutora, ale bez uzasadnionych podstaw, czy też zawieszenie utrzymywała na okres nie przewidziany umową, to jej zachowanie podlegałoby ocenie w ramach niewłaściwego wykonania zobowiązania, o jakim mowa w art. 471 k.c. W każdym też tym zakresie pozwana mogłoby podnosić, iż zaprzestanie współpracy było spowodowane okolicznościami, za które nie ponosi odpowiedzialności, a konkretnie, że zostały one zawinione przez powoda.

Zgodzić należy się z apelującym, że przedmioty działalności pozwanej spółki i firmy (...) nie były tożsame, każda z nich oferowała różne produkty, ale jednocześnie przyjęły jednakową formę działalności – marketingu wielopoziomowego. Podobnie trafnie dostrzega apelacja, że powoda nigdy nie obowiązywała wyłączność współpracy. Jednakże nie bez znaczenia fakt podejmowania działań w innej spółce działającej na tym samym rynku na tej samej zasadzie. W sferze zainteresowania pozostawała bowiem nie tylko kwestia, co sprzedaje się w charakterystycznym schemacie, ale również ów schemat sprzedaży. Składający zeznania powód przyznał, że wielokrotnie namawiano go na przejście do innej firmy i ocenił tą sytuację tak: „przejście takiej osoby do innej firmy powodowało spadek dochodów w pierwotnej firmie a wzrost w firmie, do której taka osoba przeszła”. Zatem zarówno uczestnictwo powoda w szkoleniach pozwanej, jak i współpraca, opisana w ustaleniach faktycznych przez Sąd Okręgowy, z A. T., mogły mieć wpływ na opinię o zdolności zarobkowej pozwanej.

Warta uwagi jest kwestia wykazania przez pozwaną faktu namawiania przez powoda dystrybutorów działających w strukturach pozwanej do przejścia do innego przedsiębiorcy. Słusznie w tym zakresie podnosi apelacja, że poczynione na podstawie zebranego w sprawie materiału dowodowego prowadzą jedynie do wniosku, że przedstawiciele pozwanej otrzymywali takie informacje, natomiast nie wskazano konkretnie nawet jednej osoby, która potwierdziłaby takie działania powoda. Oświadczenia składane przez J. M. zasadnie budziły wątpliwości, gdyż osoba ta złożyła dwa sprzeczne ze sobą oświadczenia, ale nie została powołana na świadka. W dodatku pierwotnego oświadczenia nie przedłożono, ale sam fakt jego istnienia wynika z zeznań świadków i pisemnego oświadczenia z lipca 2009 r. Zatem zarzut o namawianiu innych osób do przejścia do innej konkurencyjnej firmy ograniczał się do usłyszanych zgłoszeń nie wskazujących konkretnej osoby.

Niemniej jednak rozważania te nie wpłyną na ostateczną treść rozstrzygnięcia. Nawet bowiem przy zmianie oceny zaistniałej sytuacji, żądanie powoda nie mogłoby zostać uwzględnione z powodu oczywistych braków w wykazywaniu szkody.

W tej sytuacji apelacja powoda podlegała oddaleniu na podstawie art. 385 k.p.c.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie art. 98 k.p.c. obciążając nimi powoda jako stronę przegrywającą. Powód został zobowiązany do pokrycia kosztów tego postępowania poniesionych przez pozwaną, na które złożyło się tylko wynagrodzenie pełnomocnika w wysokości 2.700 zł.