

Sygn. akt **XX GC 55/17**

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 10 kwietnia 2019 roku

Sąd Okręgowy w Warszawie XX Wydział Gospodarczy

w składzie następującym:

Przewodniczący: SSR del. Łukasz Oleksiuk

Protokolant: Jakub Wierciński

po rozpoznaniu w dniu 27 marca 2019 roku w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa: **(...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.**

przeciwko: **(...) z siedzibą w I. (L.**

o zapłatę

I. zasądza od pozwanego (...) z siedzibą w I. (L. na rzecz powoda (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 14 650,28 zł (czternaście tysięcy sześćset pięćdziesiąt złotych dwadzieścia osiem groszy) wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 28 grudnia 2016 roku do dnia zapłaty;

II. oddala powództwo w pozostałym zakresie;

III. ustala, że powód (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. ponosi 87,22% kosztów procesu, a pozwany (...) z siedzibą w I. (L. ponosi 12,78% kosztów procesu, pozostawiając ich szczegółowe wyliczenie referendarzowi sądowemu.

SSR del. Łukasz Oleksiuk

Sygn. akt **XX GC 55/17**

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 11 stycznia 2017 r. powód (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) z siedzibą w I. (L. kwoty 100.000,00 zł tytułem kary umownej wraz z odsetkami ustawowymi od ww. kwoty od dnia 28 grudnia 2014 r. do dnia zapłaty oraz kwoty 14.650,28 zł tytułem wynagrodzenia umownego wraz z odsetkami ustawowymi od kwoty 14.400,00 zł od dnia 28 grudnia 2014 r. do dnia zapłaty oraz od kwoty 250,28 zł od dnia 20 grudnia 2016 r. do dnia zapłaty. Powód wniósł ponadto o zasądzenie na jego rzecz kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. W uzasadnieniu pozwu powód wskazał, że w dniu 15 maja 2011 r. zawarł z pozwanym umowę zatytułowaną „Umowa o współpracy i pośrednictwie handlowym w E.” (dalej: Umowa). Umowa została zawarta na czas nieokreślony z możliwością jej wcześniejszego wypowiedzenia, z zachowaniem przez powoda prawa do otrzymywania wynagrodzenia przez okres roku po zakończeniu umowy. Na mocy przedmiotowej Umowy powód miał wyszukiwać nabywców na produkty wytwarzane przez pozwaną spółkę, występować w jej imieniu jako pośrednik przy zawieraniu transakcji handlowych, prowadzić obsługę współpracy pozwanej spółki z nabywcami jej towarów oraz wyszukiwać zamówienia na produkty pozwanego, przy czym w § 3 Umowy strony przyznały powodowi wyłączność w zakresie pośrednictwa. W § 9 ust.

1 Umowy strony zastrzegły na rzecz powoda uprawnienie do naliczenia kary umownej w wysokości 100.000,00 zł za naruszenie przez pozwanego klauzuli wyłączności uregulowanej w § 3 Umowy. Przez pierwsze dwa lata współpracy, pozwana spółka wypłacała powodowi umówione wynagrodzenie i nie zgłaszała żadnych zastrzeżeń co do sposobu wykonywania przez niego zobowiązań umownych. W okresie pomiędzy 1 a 24 września 2013 r. powód, działając w imieniu pozwanej spółki, prowadził negocjacje zmierzające do zawarcia z (...) spółką akcyjną (dalej: (...)) umowy sprzedaży (...) tys. sztuk produktu „(...)”. We wrześniu 2013 r. pozwana spółka złożyła jednak powodowi oświadczenie o wypowiedzeniu Umowy z uwagi na „dostarczenie (...) S.A. wprowadzającej w błąd informacji na temat łańcucha dostaw produktu”, a następnie z pominięciem powoda nawiązała współpracę z (...), tym samym naruszając zastrzeżoną w Umowie na rzecz powoda klauzulę wyłączności. Zdaniem strony powodowej, naruszenie przez pozwanego postanowień § 3 Umowy, uprawnia ją do żądania od pozwanego zapłaty kary umownej w wysokości 100.000,00 zł w oparciu o § 9 ust. 1 Umowy. W niniejszym postępowaniu powód domagał się również zapłaty należnego mu wynagrodzenia, obliczonego na podstawie § 6 i § 8 ust. 2 Umowy, jako (...) % wartości obrotu netto, który został osiągnięty przez pozwanego ze sprzedaży produktów na rzecz (...) (tj. (...) % z kwoty (...) zł) (pozew k. 3-13).

W odpowiedzi na pozew pozwany wniósł o oddalenie powództwa w całości i zasądzenie na jego rzecz od powoda kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. W uzasadnieniu odpowiedzi na pozew pozwany podniósł, że nie naruszył żadnych postanowień Umowy łączącej strony, w tym w szczególności § 3 Umowy, statuującego zasadę wyłączności na rzecz powoda, w związku z czym obciążenie go karą umowną za naruszenie tego postanowienia jest całkowicie bezpodstawne. Pozwany wskazał ponadto, że wypowiedzenie Umowy łączącej go z powodem nastąpiło z przyczyn zawinionych wyłącznie przez powoda albowiem to powód nie wykonywał przyjętych na siebie Umową obowiązków i zaangażował w relacje handlowe pomiędzy pozwanym a (...) pośrednika, tj. spółkę (...) sp. z o.o., co okazało się sprzeczne z polityką sprzedażową (...) oraz było bezpośrednią i wyłączną przyczyną zerwania współpracy przez (...). Pozwana spółka podniosła również, że skoro wypowiedzenie przez pozwanego Umowy nastąpiło na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi powód (agent), to stosownie do brzmienia art. 764⁽⁴⁾ pkt 1 k.c. powodowi nie należy się wynagrodzenie z tej Umowy. Pozwany wskazał nadto, że negocjacje z (...) podjął dopiero po zakończeniu przez ten podmiot współpracy z powodem (odpowiedź na pozew k. 152-161).

Stanowiska procesowe stron nie uległy zmianie aż do zakończenia postępowania, z tym że na rozprawie w dniu 27 marca 2019 r. pełnomocnik strony pozwanej zgłosił spis kosztów poniesionych przez stronę pozwaną, natomiast pełnomocnik powoda wniósł o zasądzenie kosztów procesu według norm przepisanych w stawce maksymalnej (protokół rozprawy k. 438-449).

Sąd Okręgowy ustalił, co następuje:

W dniu 15 maja 2011 r. (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. (dalej: (...)), jako agent, zawarł z (...) z siedzibą w I. (L. (dalej: (...)), jako zleceniodawcą, umowę zatytułowaną „Umowa o współpracy i pośrednictwie handlowym w E.” (dalej: umowa). Stosownie do postanowień zawartych w § 1 Umowy agent zobowiązał się do reprezentowania interesów zleceniodawcy w celu wyszukania stron umownych i nabywców na produkty wytwarzane przez zleceniodawcę, występowania jako pośrednik przy zawieraniu transakcji handlowych przez zleceniodawcę, obsługi współpracy zleceniodawcy ze stronami umownymi/nabywcami towarów, wyszukiwania zamówień na produkty i wzory pod markami własnymi stron umownych. W § 2 umowy strony postanowiły, że pośrednictwo agenta dla zleceniodawcy musi być w każdym przypadku udokumentowane przez podpisanie stosownego aneksu do umowy, który winien spełniać wymogi przewidziane w tym paragrafie. Z kolei w § 3 umowy strony zawarły klauzulę wyłączności dla agenta. Na mocy tego postanowienia zleceniodawca zobowiązał się nie wyszukiwać i nie zlecać nikomu innemu wyszukiwania odbiorców swoich towarów bez pośrednictwa agenta oraz nie zawierać transakcji i nie dostarczać swoich towarów bez pośrednictwa agenta, przy czym zasada wyłączności została ograniczona wyłącznie do tych klientów, produktów i nazw handlowych, w odniesieniu do których został podpisany ważny aneks. W § 6 umowy strony uregulowały wynagrodzenie należne agentowi z tytułu wykonania umowy. W § 6 ust. 1 lit. A umowy zleceniodawca zobowiązał się zapłacić agentowi (...) % wartości netto obrotu,

który zostanie osiągnięty przez zleceniodawcę ze sprzedaży produktów za pośrednictwem agenta, wyłącznie pod warunkiem istnienia ważnych aneksów do umowy. Zgodnie z § 6 ust. 3 umowy, wynagrodzenie miało być płatne agentowi również w razie sprzedaży produktów stronom umownym/odbiorcom za pośrednictwem innego operatora w przypadkach, kiedy został podpisany ważny aneks do umowy w odniesieniu do strony umownej/odbiorcy. W § 8 ust. 2 umowy postanowiono natomiast, że wynagrodzenie będzie należne agentowi niezależnie od formy i sposobu zakończenia umowy (...) rok po jej zakończeniu zgodnie z wcześniej podpisanymi i ważnymi aneksami do umowy. W § 9 ust. 1 umowy zleceniodawca zobowiązał się do zapłaty agentowi uzgodnionej kary w wysokości 100.000 zł za każde naruszenie postanowień § 3 i 6 umowy, przy uwzględnieniu zastrzeżeń wskazanych w § 9 ust. 2 umowy.

(dowód: okoliczności bezsporne; umowa z dnia 15 maja 2011 r. wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 36-42)

W wykonaniu umowy (...) zawarł z (...) w dniu 27 lipca 2011 r. aneks do Umowy, zatytułowany „Zlecenie rozpoczęcia negocjacji oraz współpracy (...)”, na mocy którego zleceniodawca zlecił agentowi rozpoczęcie negocjacji związanych ze współpracą z trzema podmiotami, w tym z (...) spółką akcyjną w K. (dalej: (...)) – reprezentantem sieci sklepów (...), w odniesieniu do wszystkich produktów zleceniodawcy.

(dowód: okoliczność bezsporna; zlecenie rozpoczęcia negocjacji wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 43-45)

W w czasie trwania umowy (...) przeprowadził z (...) kilka akcji sprzedażowych, wskutek których (...) wyraził zainteresowanie kilkoma produktami (...). Równoległe (...) prowadził działania polegające na testowaniu produktów (...) w celu ustalenia, które z nich mogą być sprzedawane w sieci (...). Po przejściu procesu akceptacji jakościowej produktów (...) przedstawił przewidywany roczny wolumen sprzedaży, a (...) rozpoczął negocjacje finalnej treści umowy dotyczącej sprzedaży 120.000 sztuk produktu (...) o nazwie „(...)”. Negocjacje te były prowadzone przy udziale spółki (...) sp. z o.o., utworzonej przez (...) w celu pośredniczenia w sprzedaży produktów wytwarzanych przez (...) do sieci sklepów (...), o czym (...) miał wiedzę.

(dowód: projekt umowy sprzedaży wraz z załącznikami k. 46-64, zapytanie ofertowe k. 65, korespondencja mailowa K. 66-67, refaktury za badanie jakości k. 68-74, korespondencja mailowa wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 210-211, k. 213-220, zeznania świadka A. K. k. 420-422, zeznania świadka B. D. k. 423-427, zeznania świadka M. R. – k. 384-391; zeznania powoda k. 439-446)

Ostatecznie nie doszło do zawarcia umowy z (...), gdyż w korespondencji mailowej z dnia 24 września 2013 r. (...) poinformował (...) o zerwaniu współpracy pomiędzy stronami, wskazując, że nie współpracuje z pośrednikami przy wprowadzaniu na rynek (...) produktów marki własnej (...) z uwagi na znacznie wyższe ceny, uwzględniające wynagrodzenie pośrednika. (...) poinformował ponadto (...), że to (...) powinien być jego kontrahentem, nie zaś (...), gdyż zawieranie umów z pośrednikami wprowadza w błąd i powoduje manipulacje cenowe przy składaniu ofert. Brak chęci współpracy przez (...) z pośrednikami przy wprowadzaniu na rynek (...) produktów marki własnej (...) wynikał ze zmiany polityki sprzedażowej (...), jaka miała miejsce w roku 2013.

(dowód: korespondencja mailowa wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 207-208, zeznania świadka B. D. k. 423-427, zeznania powoda k. 439-446)

W dniu 24 września 2013 r. (...) złożyła (...) oświadczenie o wypowiedzeniu Umowy ze skutkiem natychmiastowym z winy (...) oraz o odwołaniu pełnomocnictwa w odniesieniu do klienta (...), wskazując że z uwagi na rozwiązanie umowy z winy agenta, w związku z brzmieniem art. 762⁽²⁾ i 764⁽⁴⁾ k.c., po rozwiązaniu umowy agentowi nie zostanie wypłacone wynagrodzenie. Jako przyczynę wypowiedzenia (...) wskazał otrzymanie od (...) informacji o tym, że (...), działając jako przedstawiciel handlowy (...), udzielił (...) mylących informacji na temat łańcucha dostaw produktów pozwanego, w wyniku czego nabywca stracił zaufanie do (...) i odmówił zakupu produktów pozwanego za pośrednictwem (...).

(dowód: korespondencja mailowa wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 79-82)

W odpowiedzi na powyższe, (...) pismem z dnia 27 września 2013 roku wskazał, że uznaje wypowiedzenie dokonane przez (...) za nieważne i nieskuteczne, gdyż (...) występował zawsze w najlepszym interesie (...) i nie przekazał (...) mylących informacji odnośnie łańcucha produktów dostarczanych przez (...), natomiast polityka handlowa w odniesieniu do (...) była uzgodniona przez obie strony umowy. W piśmie tym (...) zaznaczył również, że zgodnie z § 8 ust. 2 umowy (...) zobowiązany jest do zapłaty wynagrodzenia należnego agentowi 1 rok po jej zakończeniu, bez względu na formę i sposób zakończenia Umowy.

(dowód: pismo powoda z dnia 27 września 2013 r. wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 75-78)

Odnosząc się do powyższego pisma (...) podtrzymało dotychczasowe stanowisko podnosząc, że udział (...) jako pośrednika w łańcuchu dostaw produktów (...) do (...) jest niemożliwy, gdyż współpraca z tą spółką została zerwana, a sprzedaż wszystkich produktów zawieszona z uwagi na wprowadzające w błąd informacje przekazane (...) przez przedstawicieli (...).

(dowód: korespondencja mailowa z dnia 15 października 2013 r. wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 83-86)

Po dniu 24 września 2013 r. (...) podjęła współpracę bezpośrednio z (...) w zakresie sprzedaży swoich produktów do sieci sklepów (...). W okresie od 24 września 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku (...) sprzedała (...) produkty za cenę w wysokości (...) złotych.

(dowód: okoliczność bezsporna; informacja o wielkości sprzedaży na rzecz (...) wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 88-90 i k. 106, zeznania świadka S. S.(...) k. 370-374)

W dniu 16 stycznia 2014 r. (...) wystawił na rzecz (...) notę obciążeniową nr 01/01/2014 na kwotę 100.000,00 zł z tytułu naruszenia postanowień zawartych w § 3 i 6 umowy z terminem płatności do dnia 31 stycznia 2014 r., która to nota została przesłana do (...) pismem z dnia 16 stycznia 2014 r.

(dowód: nota obciążeniowa wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 103-104, pismo z dnia 16 stycznia 2014 r. wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 101-102)

W odpowiedzi na wystawienie noty księgowej, (...) w piśmie z dnia 24 stycznia 2014 r. odmówił zapłaty kary umownej. Do pisma (...) załączył informację na temat sprzedaży za okres od dnia 24 września 2013 r. do dnia 31 grudnia 2013 r.

(dowód: pismo z dnia 24 stycznia 2014 r. z załącznikiem wraz z tłumaczeniem przysięgłym k. 93 i k. 106, k. 88-90)

W dniu 12 grudnia 2016 r. (...) wystawił na rzecz (...) fakturę VAT nr (...) na kwotę 14.650,28 zł za okres od dnia 24 września do 31 września 2013 r. z terminem zapłaty do dnia 19 grudnia 2016 r. Kwotę wskazaną na fakturze obliczono jako 5% od kwoty (...) zł. Faktura VAT nr (...) została przesłana (...) drogą elektroniczną w dniu 20 grudnia 2016 r.

(dowód: faktura VAT k. 114, korespondencja mailowa k. 112)

Ostatecznym przedsądowym wezwaniem do zapłaty z dnia 17 grudnia 2017 r. (...) wezwał (...) do zapłaty kwoty 114.400,00 zł, w tym kwoty 100.000,00 zł z tytułu naliczonej kary umownej oraz kwoty 14.400,00 zł tytułem wynagrodzenia naliczonego zgodnie z § 4, 6 i 8 ust. 2 umowy (ustalonego jako (...) % obrotu z (...)).

(dowód: ostateczne wezwanie do zapłaty wraz z tłumaczeniem przysięgłym i dowodem nadania k. 107-111)

Powyższy stan faktyczny ustalono w oparciu o twierdzenia stron wyraźnie przyznane bądź niezaprzeczone przez przeciwnika (art. 229 k.p.c. oraz art. 230 k.p.c.) oraz dokumenty zgromadzone w aktach sprawy. Strony nie kwestionowały autentyczności przedłożonych dokumentów ani ich treści, Sąd zaś również nie miał wątpliwości co do ich mocy dowodowej, wobec czego uznał je za wiarygodne, a w konsekwencji poczynił na ich podstawie ustalenia faktyczne.

Przy ustalaniu stanu faktycznego Sąd oparł się ponadto na zeznaniach przesłuchanych w sprawie świadków S. S.-V. (k. 370-374), M. R. (1) (k. 384-392), B. D. (k. 423-427) i A. K. (k. 420-422). Sąd dał wiarę zeznaniom wszystkich przesłuchanych świadków, albowiem świadkowie ci w sposób rzetelny starali się opisywać okoliczności związane z wykonywaniem umowy agencyjnej przez strony postępowania. Zeznania te zostały złożone w sposób szczerzy, bez woli zatajania czegokolwiek lub przedstawienia zdarzeń w sposób stronniczy i wyraźnie korzystny dla którejkolwiek ze stron procesu. Wprawdzie świadkowie w sposób odmienny oceniali pewne okoliczności związane z realizacją i wypowiedzeniem umowy łączącej strony, jednakże w ocenie Sądu było to naturalne zważywszy na fakt, że w trakcie realizacji umowy byli zatrudnieni przez różne podmioty (strony postępowania). Zeznania przesłuchanych w sprawie świadków korespondowały ponadto z dokumentami zgromadzonymi w sprawie.

W nioniejszym postępowaniu został również przeprowadzony dowód z przesłuchania stron. Za stronę powodową przesłuchano prezesa zarządu powoda – M. K. (k. 439-449), zaś za stronę pozwaną dyrektora pozwanej spółki – (...). Sąd ocenił zeznania przesłuchanych stron jako wiarygodne. Zeznania te nie pozostawały bowiem co do zasady w sprzeczności z pozostałym materiałem dowodowym zgromadzonym w sprawie ani ze sobą wzajemnie, pomimo iż strony odmiennie oceniały pewne okoliczności związane z realizacją umowy. Sąd nie dał wiary zeznaniom strony powodowej w zakresie, w jakim wskazywała, że współpraca pozwanego z (...) miała miejsce jeszcze przed dniem 24 września 2013 r. Należy zauważyć, że jak sam powód przyznał, nie uczestniczył osobiście w targach, na których miało dojść do spotkania ww. podmiotów i nawiązania pomiędzy nimi współpracy, stąd też jego zeznania w tym zakresie nie były wiarygodne, a ponadto nie znajdowały żadnego potwierdzenia w pozostałym materiale dowodowym. Wobec tego Sąd nie mógł wyłącznie na podstawie tych zeznań poczynić ustaleń faktycznych w odniesieniu do powyższej kwestii.

Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Powództwo jako częściowo zasadne, podlegało w części uwzględnieniu.

Powód dochodził od pozwanego na podstawie § 9 ust. 1 w związku z § 3 umowy o współpracy i pośrednictwie handlowym w E. z dnia 15 maja 2011 roku zapłaty kwoty 100.000 złotych tytułem kary umownej za naruszenie klauzuli wyłączności oraz kwoty 14.650,28 złotych tytułem prowizji należnej na podstawie § 6 i § 8 ust. 2 tej umowy.

Zgodnie z art. 758 § 1 k.c., przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu.

Zgodnie z poglądami przedstawicieli doktryny agencja pośrednicza polega na tym, że agent zobowiązuje się za wynagrodzeniem i w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa do stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów z klientami na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy. Czynności agenta-pośrednika składające się na pośredniczenie obejmują przede wszystkim czynności faktyczne, które poprzedzają zawarcie umowy i mają do zawarcia umowy doprowadzić. Zadaniem agenta jest podejmowanie na rzecz dającego zlecenie działań, które polegają na wyszukiwaniu klientów, kojarzeniu interesów stron, udzielaniu informacji o zasadach, na jakich dający zlecenie zawiera umowy z klientami, ewentualnie przedstawianiu próbek oferowanych przez niego towarów. Jego zadaniem jest również zachęcanie potencjalnych klientów do zawarcia umowy z dającym zlecenie, a także gromadzenie o nich informacji, ewentualnie sprawdzanie stanu ich wypłacalności. Agent-pośrednik uczestniczy również w czynnościach, które mają doprowadzić do zawarcia umowy, a więc w negocjacjach prowadzonych przez strony, może przekazywać oferty dającego zlecenie czy też zbierać oferty potencjalnych klientów (L. Ogieńko (w:) K. Pietrzykowski, Komentarz, t. II, 2011, s. 667; T. Wiśniewski (w:) G. Bieniek, Komentarz, t. II, 2011, s. 582; E. Rott-Pietrzyk, Agent handlowy – regulacje polskie i europejskie, Warszawa 2006, s. 280, D. Bucior, Pośredniczenie i zawieranie umów jako przedmiot zobowiązania agenta, Studia Prawnicze KUL 2010, nr 1, s. 7 i n.).

Na podstawie umowy z dnia 15 maja 2011 roku powód zobowiązał się do reprezentowania interesów pozwanego w celu wyszukania stron umownych i nabywców na produkty wytwarzane przez pozwanego, występowania jako pośrednik

przy zawieraniu transakcji handlowych przez pozwanego, obsługi współpracy pozwanego ze stronami umownymi/nabywcami towarów oraz wyszukiwania zamówień na produkty i wzory pod markami własnymi stron umownych.

Umowa z dnia 15 maja 2011 roku była umową agencyjną – tzw. agencją pośredniczą. Powód zobowiązał się bowiem do podejmowania czynności faktycznych, które poprzedzają zawarcie umowy i mają do zawarcia umowy doprowadzić. Charakter prawny tej umowy nie był również pomiędzy stronami sporny - obie strony potwierdziły, że umowa ta była umowa agencyjną.

Powód wnosząc o zasądzenie kary umownej podniósł, że pozwany naruszył klauzulę wyłączności zastrzeżoną w § 3 umowy. Pozwany zaprzeczył temu wskazując, że negocjacje z (...) podjął dopiero po zakończeniu współpracy z powodem, wobec czego obciążenie go karą umowną było bezpodstawne. Pozwany stwierdził ponadto, że wypowiedzenie umowy nastąpiło z przyczyn zawinionych wyłącznie przez powoda, albowiem powód zataił przed (...), iż jest pośrednikiem oraz zaangażował w relacje spółkę (...) spółkę z o.o. Okazało się to sprzeczne z polityką sprzedażową (...) i było wyłączną przyczyną zerwania przez (...) współpracy z pozwanym.

Zgodnie z art. 483 § 1 k.c. można zastrzec w umowie, że naprawienie szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego nastąpi przez zapłatę określonej sumy (kara umowna). Stosownie natomiast do treści art. 484 k.c. w razie niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania kara umowna należy się wierzycielowi w zastrzeżonej na ten wypadek wysokości bez względu na wysokość poniesionej szkody. Żądanie odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary nie jest dopuszczalne, chyba że strony inaczej postanowiły. Jeżeli zobowiązanie zostało w znacznej części wykonane, dłużnik może żądać zmniejszenia kary umownej; to samo dotyczy wypadku, gdy kara umowna jest rażąco wygórowana.

W § 3 umowy z dnia 15 maja 2011 roku strony zawarły postanowienie, zgodnie z którym pozwany zobowiązał się nie wyszukiwać i nie zlecać nikomu innemu wyszukiwania odbiorców swoich towarów bez pośredniczenia agenta oraz nie zawierać transakcji i nie dostarczać swoich towarów bez pośrednictwa agenta, przy czym zasada wyłączności została ograniczona wyłącznie do tych klientów, produktów i nazw handlowych, w odniesieniu do których został podpisany ważny aneks. W § 9 ust. 1 umowy pozwany zobowiązał się do zapłaty kary umownej w wysokości 100.000 złotych za każde naruszenie ww. postanowienia.

Umowa nie wskazywała okresu, przez który obowiązywała zasada wyłączności. Brak wskazania okresu lub daty końcowej wyklucza możliwość przyjęcia, że ma ona zastosowanie do zdarzeń powstałych po zakończeniu umowy. Nie jest bowiem dopuszczalne zastrzeżenie bezterminowego zakazu konkurencji obowiązującego po zakończeniu umowy. Postanowienie takie byłoby sprzeczne z prawnie zagwarantowaną swobodą w tym zakresie (por. np. uzasadnienie wyroku SN z dnia 5 grudnia 2013r., sygn. akt V CSK 30/13). Żadna ze stron w toku procesu nie podnosiła ponadto aby zasada wyłączności miała zastosowanie również po zakończeniu stosunku prawnego. W konsekwencji należało przyjąć, że zgodnym zamiarem stron było zastosowanie tej klauzuli do zdarzeń powstałych wyłącznie w czasie obowiązywania umowy.

Dokonując oceny zasadności naliczenia przez powoda kary umownej należy odnieść się w pierwszej kolejności do kwestii skuteczności wypowiedzenia umowy dokonanego przez stronę pozwaną. Zgodnie z art. 764² § 1 k.c. umowa agencyjna, chociażby była zawarta na czas oznaczony, może być wypowiedziana bez zachowania terminów wypowiedzenia z powodu niewykonania obowiązków przez jedną ze stron w całości lub znacznej części, a także w przypadku zaistnienia nadzwyczajnych okoliczności.

Pierwszą okolicznością, która może usprawiedliwić wypowiedzenie umowy agencyjnej bez zachowania okresów wypowiedzenia, jest zgodnie z przytoczonym przepisem, „niewykonanie obowiązków przez jedną ze stron w całości lub w znacznej części”. W doktrynie wskazuje się, że „niewykonanie obowiązków” należy rozumieć szeroko. Może ono polegać zarówno na niewykonaniu w ścisłym znaczeniu, mającym postać opóźnienia lub niemożliwości świadczenia, jak i na nienależytym wykonaniu obowiązków. Na interes strony w dokonaniu wypowiedzenia może bowiem wpływać każda postać naruszenia umowy, zwłaszcza jeżeli naruszenie umowy prowadzi do naruszenia stosunku

zaufania między stronami. Wykładnia drugiej podstawy nadzwyczajnego wypowiedzenia w postaci „nadzwyczajnych okoliczności” wywołuje kontrowersje w literaturze. Sporna jest przede wszystkim kwestia, czy pojęcie to obejmuje tylko okoliczności o charakterze powszechnym, czy również okoliczności indywidualne, dotyczące wyłącznie strony umowy agencyjnej. Więcej argumentów przemawia za drugim, dominującym, poglądem (wyrażonym też w wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 24 marca 2016 r., VI ACa 234/15, LEX nr 2044270). Takie cechy stosunku agencyjnego jak np. szczególna rola, jaką w jego ramach odgrywa element zaufania czy ukierunkowanie działalności agenta na strzeżenie interesów dającego zlecenie, sprawiają, że stosunek ten wykazuje zdecydowanie większą wrażliwość na zmianę stosunków następującą w toku jego realizacji. Przy czym chodzi tu o wrażliwość również na zmiany niemające charakteru powszechnego, lecz dotyczące tylko jedną ze stron umowy. Potrzebę uwzględniania okoliczności indywidualnych jako przyczyn nadzwyczajnego wypowiedzenia potwierdza sposób interpretacji pojęcia „ważnego powodu” na tle regulacji umowy zlecenia (art. 746 k.c.), charakteryzującej się zbliżonym do umowy agencyjnej układem interesów stron, a także wykładnia zwrotu „zmiana stosunków” w innych przepisach szczególnych realizujących ideę klauzuli rebus sic stantibus (art. 632 § 2, art. 895 § 1 i art. 907 § 2 k.c.). Ocena, czy niewykonanie obowiązków lub nadzwyczajne okoliczności uzasadniają nadzwyczajne wypowiedzenie, winna być dokonywana w taki sposób jak przy formule „ważnego powodu”, tzn. sprowadzać się do ustalenia, czy od wypowiadającego można wymagać, zgodnie z zasadami słuszności, pozostawania w stosunku agencyjnym do upływu terminu oznaczonego w umowie lub do najbliższego dopuszczalnego momentu nastąpienia skutku wypowiedzenia. Ustalenie przez organ stosujący prawo, czy domaganie się pozostawania w stosunku agencyjnym jest słuszne lub niesłuszne, winno zaś stanowić rezultat oceny interesów stron umowy w odniesieniu do jej kontynuacji. Przedwczesne wypowiedzenie będzie usprawiedliwione, jeżeli interes wypowiadającego w natychmiastowym zakończeniu umowy wyraźnie przeważa nad interesem adresata wypowiedzenia w zakresie jej kontynuacji. Ogólnie rzecz ujmując, z interesem w zakończeniu umowy mamy do czynienia wtedy, gdy nastąpi okoliczność sprawiająca, że nie można oczekiwać – przy uwzględnieniu konkretnego układu praw i obowiązków stron oraz celu umowy – kontynuowania zobowiązania w sposób zadowalający co najmniej jedną ze stron. Ustawodawca ograniczył się jedynie do ogólnej delimitacji takich okoliczności. Zgodnie z art. 764² § 1 k.c., mogą to być zachowania drugiej strony kwalifikowane jako niewykonanie obowiązków (naruszenie umowy) lub okoliczności nadzwyczajne rozumiane jako okoliczności nieprzewidywalne (tak Bucior D., Komentarz do art. 764(2) Kodeksu cywilnego, LEX nr 10761).

Mając na uwadze przytoczone wyżej stanowisko doktryny i judykatury, które skład orzekający w niniejszej sprawie podziela, Sąd doszedł do przekonania, że pozwany skutecznie wypowiedział umowę łączącą stronę bez zachowania okresu wypowiedzenia z uwagi na zaistnienie nadzwyczajnych (nieprzewidywalnych) okoliczności. Ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, w tym korespondencji mailowej oraz zeznań świadków i stron wynika, że kontynuowanie umowy nie miało ekonomicznego uzasadnienia. Nie było możliwości osiągnięcia celu umowy, ponieważ (...) w związku z wdrożeniem polityki eliminowania pośredników odmówił zawierania umów za pośrednictwem agentów, w tym powoda. W konsekwencji powód nie mógł doprowadzić do zamierzonego przez obie strony skutku – zawarcia umowy z (...).

W toku obowiązywania umowy pozwany zlecił pośrednictwo w stosunku do trzech podmiotów. Nie było jednak pomiędzy stronami sporne, że jedynym istotnym kontrahentem był (...). Pozostałe dwie spółki nie odgrywały znaczącej roli, przy tym jedna z tych spółek, tj. (...) spółka z o.o. była spółką powiązaną z powodem, pomagającą w organizacji łańcucha dostaw. W okresie, którego dotyczyło żądanie pozwu, umowa agencyjna miała na celu nawiązanie kontaktów handlowych wyłącznie z siecią (...). Brak możliwości zawarcia za pośrednictwem powoda umowy z (...) skutkowało więc niemożliwością osiągnięcia celu całej umowy.

Skutkiem polityki (...) było zerwanie relacji z powodem, co w konsekwencji uniemożliwiało dalsze wykonywanie umowy łączącej stronę w sposób satysfakcjonujący dla strony pozwanej i zrealizowanie jej głównego celu, jakim była sprzedaż produktów pozwanego do jednej z największych sieci dyskontów spożywczych w P.. Z uwagi na zaistnienie powyższych okoliczności nie można było oczekiwać od pozwanego kontynuowania umowy.

Reasumując należy stwierdzić, że dokonane w dniu 24 września 2013 r. przez pozwanego wypowiedzenie umowy agencyjnej łączącej strony było skuteczne. W konsekwencji przyjąć należy, że powód nie udowodnił zasadności obciążenia pozwanego karą umowną naliczoną w oparciu o § 9 ust. 1 umowy. Powód nie wykazał bowiem, że pozwany w trakcie obowiązywania umowy łączącej strony naruszył § 3 umowy. Do nawiązania relacji handlowych przez powoda z (...) doszło bowiem już po zakończeniu umowy łączącej strony procesu.

Nawet jednak gdyby przyjąć, że nie zaistniały nadzwyczajne okoliczności uzasadniające rozwiązanie umowy na podstawie art. 764² § 1 k.c., to i tak żądanie zasądzenia kary umownej nie byłoby zasadne.

Zgodnie z orzecznictwem Sądu Najwyższego przewidziane w art. 764² § 1 k.c. uprawnienie do wypowiedzenia umowy agencyjnej ze skutkiem natychmiastowym jest normą bezwzględnie obowiązującą, w związku z czym uprawnienia tego nie można w umowie z góry wyłączyć. Dla oceny skuteczności wypowiedzenia na podstawie art. 764² § 1 k.c. istotna jest okoliczność, czy powstały materialnoprawne przesłanki jego zastosowania. Bezpodstawne dokonanie wypowiedzenia nadzwyczajnego nie jest jednak dotknięte sankcją bezskuteczności, wypowiadający naraża się jedynie na odpowiedzialność odszkodowawczą na podstawie art. 471 k.c. (wyrok SN z 5 grudnia 2013 roku, V CSK 33/13). Pogląd taki przeważa również w orzecznictwie sądów powszechnych oraz doktrynie (np. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 15 listopada 2013 roku, VI ACa 353/13; Komentarz do kodeksu cywilnego, Księga III Zobowiązania, tom II, pod redakcją G. Bieńka, wyd. 10, LexisNexis, Komentarz do art. 764² teza 10, s. 649).

W konsekwencji, złożenie przez pozwanego oświadczenia o wypowiedzeniu umowy ze skutkiem natychmiastowym, nie oparte na przesłankach opisanych w art. 764² § 1 k.c., doprowadziłoby również do natychmiastowego rozwiązania umowy. Powód uzyskałby jedynie uprawnienie do żądania zapłaty odszkodowania na podstawie art. 471 k.c. Zgodnie z tym przepisem, dłużnik obowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Kara umowna opisana w § 9 ust. 1 umowy nie mogłaby być uznana za element odszkodowania opisanego w art. 471 k.c. Należy przy tym podkreślić, że powód nie kwestionował, iż umowa rozwiązała się z dniem 24 września 2013 roku, tj. w chwili doręczenia mu oświadczenia strony pozwanej.

Na koniec należy podkreślić, że kara umowna stanowi swoistego rodzaju zryczałtowane odszkodowanie, jest więc „surogatem odszkodowania” za nienależyte wykonanie umownego zobowiązania niepieniężnego, jeżeli strony nie umówiły się odmiennie. Innymi słowy, kara umowna zastępuje to odszkodowanie. Kara umowna kompensuje wszystkie negatywne dla wierzyciela konsekwencje wynikające ze stanu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania. Wskazuje się przy tym, że kara umowna jest przewidziana za powstanie tzw. szkody ogólnej, innej niż zindywidualizowana szkoda majątkowa wierzyciela.

Ze zgromadzonego materiału dowodowego nie wynika aby pozwany naruszył jakiejkolwiek zobowiązania wynikające z zawartej z powodem umowy. Pozwany rozpoczął bezpośrednie kontakty handlowe z (...) dopiero po zakończeniu umowy, gdy okazało się, że zawarcie umowy przy udziale powoda jest niemożliwe. Sugestie powoda o tym, że pozwany celowo poinformował (...) o roli powoda aby uniknąć konieczności zapłaty prowizji, nie znalazły potwierdzenia w toku procesu. Powód nie wykazał aby doszło do nawiązania bezpośrednich relacji pomiędzy pozwanym a (...) przed zakończeniem umowy. Powód podnosił, że nastąpiło to na targach (...) w A., a dowiedział się o tym od M. R.. Należy jednak podkreślić, że przesłuchany w charakterze świadka M. R. (2) okoliczności tej zaprzeczył wskazując, że do chwili, gdy był zatrudniony u pozwanego, tj. do dnia 23 września 2013 roku pozwany nie nawiązał bezpośrednich kontaktów ani współpracy handlowej z (...). W związku z tym okoliczność ta nie została udowodniona. W konsekwencji należało przyjąć, że zmiana stanowiska (...) wynikała wyłącznie ze zmiany polityki handlowej i podjęcia decyzji o wykluczeniu pośredników z łańcucha dostaw (nie miała związku z zachowaniem pozwanego).

Mając na uwadze powyższe należało uznać, że nie zaistniały podstawy do zasądzenia kary umownej. Pozwany nawiązał współpracę z (...) już po zakończeniu umowy, a więc gdy nie obowiązywała zasada wyłączności. Nie zostało również wykazane aby doszło do niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania przez pozwanego. W

szczególności powód nie udowodnił aby pozwany kontaktował się bezpośrednio z (...) w celu wyeliminowania powoda jako pośrednika lub aby podjął jakiegokolwiek inne nieuczciwe lub nielojalne działania.

Przechodząc do oceny zasadności żądania powoda w zakresie prowizji należy wskazać, że wynagrodzenie należne agentowi z tytułu wykonania umowy strony uregulowały w § 6 umowy. Pozwany zobowiązał się zapłacić powodowi (...) % wartości netto obrotu, który zostanie osiągnięty przez niego ze sprzedaży produktów za pośrednictwem powoda. Wynagrodzenie miało być płatne również w razie sprzedaży produktów stronom umownym/odbiorcom za pośrednictwem innego operatora w przypadkach, kiedy został podpisany ważny aneks do umowy w odniesieniu do strony umownej/odbiorcy. W § 8 ust. 2 umowy postanowiono, że wynagrodzenie będzie należne agentowi niezależnie od formy i sposobu zakończenia umowy (...) rok po jej zakończeniu zgodnie z wcześniej podpisanymi i ważnymi aneksami do umowy.

Zgodnie z art. 761¹ § 2 k.c. agent może żądać prowizji od umowy zawartej po rozwiązaniu umowy agencyjnej także wtedy, gdy do jej zawarcia doszło w przeważającej mierze w wyniku jego działalności w okresie trwania umowy agencyjnej, a zarazem w rozsądnym czasie od jej rozwiązania.

Pozwany zawarł umowę handlową z (...) w krótkim czasie po zakończeniu umowy agencyjnej i nastąpiło to wskutek działań podjętych przez powoda. Powód w czasie trwania umowy agencyjnej przeprowadził z (...) kilka akcji sprzedażowych, które spowodowały zainteresowanie (...) produktami pozwanego. Równolegle powód prowadził działania polegające na testowaniu produktów pozwanego w celu ustalenia, które z nich mogą być sprzedawane w sieci (...). Po przejściu procesu akceptacji jakościowej (...) przedstawił przewidywany roczny wolumen sprzedaży, a powód rozpoczął negocjacje dotyczące finalnej treści umowy. Okoliczności te znajdują potwierdzenie w złożonych dokumentach, w tym korespondencji mailowej i projekcie umowy sprzedaży, a także w zeznaniach świadków i stron procesu. W związku z tym należało przyjąć, że do zawarcia umowy sprzedaży przez pozwanego doszło wyłącznie w wyniku działań podjętych przez powoda. Pozwany nie wskazywał aby podjął samodzielnie jakiegokolwiek czynności w tym zakresie.

Ponadto, w korespondencji mailowej z dnia 24 stycznia 2014 roku (k. 88-90) pozwany potwierdził prawo powoda do żądania prowizji od sprzedaży, która nastąpiła po zakończeniu umowy. Zobowiązał się ponadto do dostarczania informacji na temat swojej kwartalnej sprzedaży do spółki (...) i przedstawił taką informację za pierwszy kwartał.

Pozwany wskazując na brak podstaw do żądania zapłaty prowizji powoływał się na treść art. 764⁽⁴⁾ pkt 1 k.c., zgodnie z którym świadczenie wyrównawcze nie przysługuje agentowi, jeżeli dający zlecenie wypowiedział umowę na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi agent, usprawiedliwiających wypowiedzenie umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia. W pierwszej kolejności należy podnieść, że żądanie pozwu dotyczyło zapłaty prowizji, nie zaś świadczenia wyrównawczego. W związku z tym przepis ten nie mógł znaleźć zastosowania. Ponadto wbrew twierdzeniom pozwanego nie zostało wykazane aby wypowiedzenie umowy nastąpiło na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi powód. Pozwany wskazywał, że powód zataił przed (...), iż jest pośrednikiem i w celu wprowadzenia (...) w błąd założył spółkę (...) spółkę z o.o. Twierdzenia te nie były zasadne. W pierwszej kolejności należy wskazać, że z zeznań świadków oraz powoda wynika, iż przedstawiciele pozwanego byli obecni w trakcie spotkań z (...). Mieli więc pełną świadomość strategii przyjętej przez powoda i ją akceptowali. Korespondencja mailowa pomiędzy B. D. i M. R. (3) (k. 217-220) potwierdza, że pozwany miał wiedzę o wprowadzeniu do łańcucha dostaw spółki (...) spółki z o.o. W mailach wskazano wprost nazwę tej spółki i jej rolę. Spotkało się to z akceptacją przedstawiciela pozwanego, który nawet podjął próbę analizy nazwy spółki i nie zaprzeczył, że wydrukował wizytówki dla tej spółki. Jeśli więc nawet doszło do próby przedstawienia spółki (...) spółki z o.o. jako spółki powiązanej z pozwanym, to nastąpiło to za wiedzą i zgodą pozwanego. Nie może być więc mowy o tym, że powód działał nielojalnie w stosunku do pozwanego lub bez jego wiedzy zataił coś przed (...).

Pozwany zobowiązał się zapłacić powodowi (...) % wartości netto obrotu, który zostanie przez niego osiągnięty. Bezsporne było, że na skutek zawarcia przez pozwanego umów sprzedaży towarów bezpośrednio z (...), pozwany w okresie od dnia 24 września 2013 r. do dnia 31 grudnia 2013 r. osiągnął obrót netto z tej sprzedaży w

wysokości (...) zł. Pozwany nie kwestionował jednocześnie, że do zawarcia umów sprzedaży z (...) doszło na skutek wielomiesięcznych starań podejmowanych przez stronę powodową. Okoliczność ta wynikała zresztą zarówno z dokumentacji zgromadzonej w sprawie, jak i z zeznań świadków oraz powoda. Wobec tego, że pozwany nie wykazał żadnych faktów niweczących uprawnienie powoda do żądania zapłaty prowizji, powodowi należy się prowizja w żądanej przez niego wysokości, tj. w kwocie 14.650,28 zł, stanowiącej (...) % z kwoty (...) zł.

Mając na uwadze powyższe, roszczenie strony powodowej należało uznać za uzasadnione jedynie w części dotyczącej kwoty 14.650,28 zł dochodzonej tytułem prowizji. W pozostałej części roszczenie powoda podlegało oddaleniu.

O odsetkach orzeczono na podstawie art. 481 k.c. Zgodnie z § 6 umowy wynagrodzenie miało być płatne w terminie 7 dni od daty dostarczenia faktury, zaś w przypadku braku płatności za każdy dzień miała być naliczana „kara za zwłokę” w wysokości 0,05%. Powód nie wykazał, czy, a jeżeli tak, to w jakiej dacie doręczył pozwanemu pismo z dnia 17 grudnia 2014 roku wzywające do zapłaty wynagrodzenia (k. 110). Faktura obejmująca tę prowizję została wystawiona w dniu 12 grudnia 2016 roku (k. 114) i doręczona mailowo w dniu 20 grudnia 2016 roku (k. 112). W związku z tym 7-dniowy termin płatności upłynął z dniem 27 grudnia 2016 roku, a odsetki były należne od dnia 28 grudnia 2016 roku do dnia zapłaty. Powód żądał odsetek ustawowych, a więc odsetek w niższej wysokości, niż wynikające z treści umowy („karę za zwłokę” w płatności należało uznać za zastrzeżenie odsetek we wskazanej tam wysokości). W konsekwencji należało zasądzić zgodnie z żądaniem pozwu odsetki ustawowe ustalając termin, od którego można ich żądać na dzień 28 grudnia 2016 roku.

Mając na uwadze powyższe, na podstawie wyżej powołanych przepisów, orzeczono jak w punkcie I i II sentencji wyroku.

W pkt III wyroku rozstrzygnięto o zasadzie ponoszenia przez strony kosztów procesu. Na podstawie art. 100 k.p.c. dokonano stosunkowego rozdzielenia kosztów procesu ustalając, która ze stron i w jakim zakresie proces wygrała (przegrała). Powód wygrał proces w 12,78 % (14.650,28/114.650,28 razy 100%), a więc pozwany powinien ponieść 12,78% kosztów procesu. Z kolei pozwany wygrał proces w 87,22%, a więc powód powinien ponieść 87,22% kosztów procesu. Zgodnie z art. 108 § 1 zd. 2 k.p.c. pozostawiono szczegółowe wyliczenie kosztów procesu referendarzowi.

SSR del. Łukasz Oleksiuk

ZARZĄDZENIE

(...)

SSR del. Łukasz Oleksiuk