

*Sygn. akt VI GC 80/17*

## WYROK

### W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

**Dnia 15 czerwca 2020 r.**

Sąd Okręgowy w R. VI Wydział Gospodarczy

w składzie następującym:

Przewodniczący: Sędzia Anna Harmata

**Protokolant: sekr. sądowy Małgorzata Florek**

po rozpoznaniu w dniu 3 czerwca 2020 r. w R.

na rozprawie

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

przeciwko: (...) Spółka Akcyjna w R.

o zapłatę

1. oddała powództwo,

2. zasądza od powoda (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w (...) z siedzibą w W. na rzecz pozwanego (...) Spółka Akcyjna w R. kwotę 16 254,22 zł (szesnaście tysięcy dwieście pięćdziesiąt cztery złote 22/100) tytułem kosztów procesu.

Sygn. akt VI GC 80/17

## UZASADNIENIE

wyroku z dnia 15 czerwca 2020 r.

Pozwem wniesionym w sprawie powód (...) sp. z o.o. z siedzibą w R. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) S.A. w R. kwoty 900 000 zł wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie liczonymi od kwoty 791 253,49 zł od dnia 01.09.2016 r. do dnia zapłaty oraz od kwoty 108 746,51 zł od dnia 04.10.2016 r. do dnia zapłaty wraz z kosztami postępowania według norm prawem przepisanych.

Dla uzasadnienia żądania pozwu powódka podała, że strony łączyły 3 umowy agencyjne: z dnia 29.07.2011 r., umowa z dnia 27.12.2013 r. oraz umowa z dnia 01.03.2015 r. Pierwsza z ww. umów zawarta została przez podmiot (...) (...) Sp. z o.o. w R., zaś na mocy porozumienia z dnia 26.02.2013 r. powódka wstąpiła w prawa i obowiązki ww. podmiotu kontynuując współpracę z pozwaną. Tak więc na podstawie powyższych umów wykonywała na rzecz pozwanego czynności agencyjne w okresie od 26.02.2013 r. do 31.07.2016 r. Kwota dochodzona pozwem stanowiła świadczenie wyrównawcze należne powódce na podstawie art. 764<sup>3</sup> § 1 k.c. powołując się na przedłożoną wraz z pozwem opinię prawną z dnia 03.10.2016 r. dr D. B. wykonaną w celu analizy istnienia i wysokości roszczenia powódki.

W dalszej kolejności powódka przedstawiła argumentację dotyczącą kwalifikacji prawnej stosunku prawnego łączącego strony jako umowy agencyjnej na podstawie art. 758§1 k.c. W tym zakresie wskazała, że na podstawie ww. umów stale pośredniczyła za wynagrodzeniem w zawieraniu na rzecz pozwanej umów sprzedaży energii elektrycznej z klientami, zgodnie z aktualną obowiązującą ofertą dla energii elektrycznej i to stałe pośrednictwo miało charakter

przeważający. Sam przedmiot działalności powódki strony w umowach także definiowały jako czynności agencyjne, taka też była wola stron, dodatkowo w związku z zawarciem umów agencyjnych strona pozwana wystawiała na rzecz powódki certyfikaty autoryzacji, które uprawniały ją do pośredniczenia w zawieraniu na rzecz pozwanej umów sprzedaży energii elektrycznej. Ww. umowy strony zawarły w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, a ponadto współpraca miała charakter stały wobec ponad 3 letniej współpracy stron i ilości umów z klientami zawartych przez pozwaną dzięki pośrednictwu powódki, za wykonywanie czynności agencyjnych powódce należało się wynagrodzenie (provizja). Powódka działała jako agent na rzecz pozwanej od dnia 26.02.2013 r. do 31.07.2016 r., wszystkie umowy agencyjne należy traktować jako jeden stosunek agencyjny łączący powódkę i pozwaną. Kolejne umowy agencyjne stanowiły wyłącznie nieistotną zmianę niektórych zasad współpracy powódki i pozwanej, a nie zawiązanie każdorazowo odrębnego stosunku prawnego, w szczególności miały tożsamy zakres głównych zobowiązań powódki tj. stałe pośredniczenie powódki w zawieraniu z klientami umów sprzedaży energii elektrycznej na rzecz pozwanej. Skoro strony łączył jeden stosunek prawny o charakterze agencyjnym, to dopiero po wygaśnięciu ostatniej umowy agencyjnej nr (...) z dnia 01.03.2015 r. uzyskała ona możliwość dochodzenia od pozwanej roszczenia oświadczenie wyrównawcze.

Powódka wskazała, że w okresie współpracy z pozwaną powódka doprowadziła do pozyskania nowych klientów, a także do wzrostu obrotów pozwanej z dotychczasowymi klientami, pośrednicząc w zawieraniu na rzecz pozwanej znacznej ilości umów sprzedaży energii elektrycznej łącznie na 4976 punktów poboru energii elektrycznej. W szczególności w okresie od 01.03.2015 r. do 31.07.2016 r., tj. na podstawie umowy agencyjnej nr (...) z dnia 01.03.2015 r., powódka pośredniczyła przy zawieraniu umów na 2856 punktów poboru energii elektrycznej z klientami na rzecz pozwanej, w tym tzw. umów pozyskaniowych na 1184 punktów poboru energii elektrycznej i tzw. umów utrzymaniowych na 1672 punktów poboru energii elektrycznej. W okresie obowiązywania umów agencyjnych nr (...) z dnia 29.07.2011 r., nr (...) z dnia 27.12.2013 r. oraz nr (...) z dnia 01.03.2015 r. baza klientów pozyskanych przez powódkę dla pozwanej wynosiła 2676, przy czym uwzględnić także należy klientów pozyskanych uprzednio przez podmiot (...) (...) sp. z o.o. Powódka podniosła, że czynności agencyjne na rzecz pozwanej wykonywała za pośrednictwem lub przy pomocy handlowców, subagentów oraz autoryzowanych przedstawicieli handlowych, co w jej ocenie nie ma jednak żadnego wpływu na charakter stosunku prawnego łączącego strony, a wynikało każdorazowo z postanowień umowy agencyjnej. W ocenie powódki ww. podmioty winny być traktowane jako podwykonawcy powódki w rozumieniu art. 474 k.c.

Co do kolejnej przesłanki warunkującej świadczenie wyrównawcze - czerpania znacznych korzyści przez pozwaną - powódka podała, że wobec pozyskania nowych klientów oraz doprowadzenia do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, po zakończeniu z dniem 31.07.2016 r. stosunku agencyjnego łączącego strony, pozwana czerpie nadal znaczne korzyści z umów zawartych z takimi klientami, wskazując, iż na dzień 31.07.2016 r. pozostało aktywnych umów sprzedaży energii elektrycznej na 3 728 punktów poboru energii elektrycznej, przy zawarciu których powódka pośredniczyła. Liczba zawartych za pośrednictwem lub przy pomocy powódki umów sprzedaży energii elektrycznej jest znaczna i niewątpliwie tworzy wartość przedsiębiorstwa pozwanej, co powoduje, że pozwana czerpie znaczne korzyści z działań powódki wynikających z wykonywania umów agencyjnych. To wyłącznie działania powódki doprowadziły do zawarcia umów sprzedaży energii elektrycznej przez pozwaną, zaś pozwana nie prowadziła żadnych kampanii reklamowej ani w żaden inny sposób nie przyczyniała się do zwiększenia efektywności działalności powódki.

Za uznaniem roszczenia o świadczenie wyrównawcze przemawiają także inne okoliczności w tym względy słuszności. W okresie obowiązywania każdej umowy agencyjnej, a także po ich rozwiązaniu, powódka zobowiązana była do powstrzymywania się od prowadzenia na własny lub cudzy rachunek działalności konkurencyjnej, zaś z tego tytułu powódce nie przysługiwało dodatkowe wynagrodzenie. Wskutek ograniczenia działalności konkurencyjnej powódka nie może korzystać z efektów swojej działalności z okresu wykonywania umów agencyjnych, które to korzyści przypadają pozwanej. Podejmowana przez nią działania w okresie wykonywania umów agencyjnych nie zostały w pełni odzwierciedlone w otrzymanym przez powódkę wynagrodzeniu (provizji) zważywszy na przewidziane umową korekty wynagrodzenia oraz fakt, że wysokość provizji zależała od wielu czynników, w szczególności od rzeczywistego zużycia energii elektrycznej przez klienta, a zatem okoliczności niezależnych od powódki. W ocenie powódki nie zawsze

zatem efektywne działania agenta były w pełni wynagradzane. Dodatkowo podniosła, że w okresie współpracy stron nie przysługiwał jej zwrot jakichkolwiek wydatków ponoszonych w związku z wykonywaniem umów agencyjnych.

Powódka świadczyła usługi wyłącznie na rzecz pozwanej i nie podejmowała jakiegokolwiek innej działalności na rzecz innych podmiotów gospodarczych, co jak wskazała, przemawia za spełnieniem się przesłanki „względów słuszności”, o której mowa w art. 764 (1) § 1 k.c., którą należy rozumieć jako utratę prowizji agenta od umów zawartych już bez jego udziału z klientami wcześniej uzyskanymi przez agenta. Za zasadnością roszczenia przemawiać miała także ilość zawartych na rzecz pozwanej umów sprzedaży energii elektrycznej, przy zawarciu których powódka pośredniczyła, a także wkład powódki w pozyskanie i utrzymanie klientów dla pozwanej. W ocenie powódki nie zachodzą także żadne okoliczności wyłączające roszczenie o świadczenie wyrównawcze.

W zakresie terminu do zgłoszenia roszczenia, powódka wskazała, że stosunek agencyjny pomiędzy powódką, a pozwaną wynikający z zobowiązania i wykonywania umów agencyjnych zakończył się w dniu 31.07.2016 r. zatem zachowano termin do zgłoszenia roszczenia o świadczenie wyrównawcze. wynikający z art. 764<sup>3</sup>§5 k.c. Powódka podała, że mimo kierowanych do pozwanego wezwań do zapłaty jej roszczenie nie zostało zaspokojone.

Co do wysokości świadczenia wyrównawczego powódka powołała się na sporządzoną opinią prywatną dr D. B. i przyjętą w niej metodologię.

Finalnie powódka powołała się na okoliczność ponownego przeliczenia należnego jej świadczenia wyrównawczego w marcu 2017 r., złożone oświadczenia o potrąceniu wierzytelności, a także wskazała, że kwota świadczenia wyrównawczego została obliczona na kwotę 2 174 023,71 zł, przy czym kwota ta została obniżona do 1 456 200,35 zł stosownie do treści art. 764<sup>3</sup>§2 k.c. oraz ostatecznie do 1 147 371,24 zł z uwzględnieniem zawartych z (...) (...) sp. z o.o. umów sprzedaży wierzytelności na łączną kwotę 31 211,17 zł .

Powódka w niniejszym postępowaniu dochodziła kwoty 900 000 zł tytułem części świadczenia wyrównawczego należnego powódce w związku z wygaśnięciem stosunku agencyjnego wynikającego z trzech umów agencyjnych o jakich była mowa powyżej.

**W odpowiedzi na pozew** (k.138o) pozwany (...) S.A. z siedzibą w R. (dalej: (...)) wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie od powódki na swoją rzecz kosztów postępowania według norm przepisanych.

Pozwany zanegował istnienie podstaw prawnych do żądania świadczenia wyrównawczego wskazując na brak realizacji ustawowych przesłanek z art. 764<sup>3</sup> k.c. W dalszej kolejności, pozwany zakwestionował wysokość zgłoszonego roszczenia - zarówno co do kwot przyjętych za podstawę wyliczeń jak i samej metodologii użytej do dokonywania obliczeń.

Pozwany zaprzeczył by zawarte pomiędzy stronami umowy kwalifikowane być mogły jako umowy agencyjne bowiem powód w żaden sposób samodzielnie nie pośredniczył przy zawieraniu umów z klientami (...) natomiast jego działalność ograniczała się jedynie do czynności zarządczych siecią agencyjną, co zostało wprost wskazane w umowach z dnia 27.12.2013 r. oraz 01.03.2015 r. Pozwany argumentował, że pomimo, iż przedmiot ww. umów dotyczył również stałego pośredniczenia w zawieraniu na rzecz (...) umów sprzedaży energii elektrycznej z klientami, powódka w rzeczywistości wykonywała zawarte umowy jedynie w zakresie organizowania zarządzania i nadzorowania Sieci Sprzedaży Agent.

Pozwany zakwestionował by w zakresie trzech umów zawartych pomiędzy powódką zachodziła ciągłość i tożsamy charakter zobowiązań stron. Sposób wykonania oraz przedmiot pierwszej umowy z dnia 29.07.2011 r. został uzgodniony przez strony w sposób odmienny od pozostałych dwóch umów agencyjnych. Zatem w ocenie pozwanego pierwsza umowa agencyjna nie może być uwzględniana jako początkowy okres stanowiący podstawę do roszczenia o świadczenie wyrównawcze. Ww. umowa została rozwiązana za obopólną wolą stron na podstawie porozumienia z dnia 29.11.2013 r., w którym strony umówiły się, że rozwiążą przedmiotową umowę, w szczególności zachowując

w mocy m.in. pkt 6.2 oraz 7.3 umowy, potwierdzając tym samym zrzeczenie się i brak możliwości dochodzenia przez powódkę od pozwanego świadczenia wyrównawczego. Sama bowiem już treść umowy agencyjnej zawierała w sobie formułę deklaracji agenta, że po rozwiązaniu umowy nie będą mu przysługiwały żadne roszczenia o wynagrodzenie lub świadczenie z tytułu wykonywania umowy- z wyłączeniem wynagrodzenia prowizyjnego należnego za umowy faktycznie zawarte w imieniu Dającego zlecenie. W ocenie pozwanego na mocy ww. porozumienia, powódka utraciła uprawnienie do wnoszenia powództwa o zasądzenie świadczenia wyrównawczego od korzyści płynących z umów zawartych z klientami pozyskanymi w okresie obowiązywania pierwszej umowy agencyjnej.

Z uwagi na brak ciągłości pierwszej umowy z kolejnymi dwoma umowami agencyjnymi pozwany z ostrożności procesowej podniósł zarzut przedawnienia roszczeń dodatkowo wskazując na spóźniony wniosek powódki dotyczący zgłoszenia świadczenia wyrównawczego, po upływie terminu wskazanego w art. 764<sup>3</sup> § 5 k.c.

Dalej pozwany wskazał, że dniu 27.12.2013 r. strony, w drodze poczynionych negocjacji zawarły kolejną, drugą umowę o odmiennym modelu wykonywania umowy przez powódkę niż było to określone w umowie poprzedniej. Pierwsza umowa agencyjna przewidywała m. in. faktyczny udział C. (...) w zawieraniu umów oraz pełną partycypację Agentą w wysokości wyliczonej na tej podstawie umowy. Z kolei do drugiej umowy agencyjnej wprowadzono odmienną formułę współpracy, zakresu obowiązku oraz podziału zysków z pozyskania klienta, zgodnie z którą zawierano de facto kilka odrębnych umów: jedną, pomiędzy powódką a (...), która stanowiła podstawę do zarządzania siecią sprzedaży powódki oraz pozostałe umowy- pomiędzy (...) a podmiotem trzecim (Subagentem), który faktycznie, na podstawie działań terenowych pośredniczył w zawieraniu umów z klientami na rzecz (...). Podział prowizji należnej za każdego pozyskanego Klienta kształtował się wówczas wg proporcji 30 % dla Pozwanego, 70 % dla Subagenta. Pozwany podał, że powyższy model był kontynuowany także w trzeciej umowie agencyjnej. Dalej pozwany wyjaśnił, że druga umowa agencyjna uległa rozwiązaniu w dniu 27.02.2015 r. w związku z upływem terminu na jaki została zawarta, a od tego czasu rozpoczął bieg roczny termin do zgłoszenia przez powódkę roszczenia o świadczenie wyrównawcze, co nie miało miejsca. Pozwany podniósł zarzut przedawnienia roszczeń. Także w trzeciej umowie agencyjnej z dnia 01.03.2015 r. strony określiły, że po rozwiązaniu umowy, niezależnie od przyczyny jej rozwiązania, Agentowi nie przysługuje prowizja ani innego rodzaju wynagrodzenie lub świadczenia z tytułu wykonywania danej umowy, z zastrzeżeniem, że Powód otrzyma prowizję od umów sprzedaży energii elektrycznej z klientami, przy których zawarciu pośredniczył, zgodnie z zasadami uregulowanymi w danej umowie. Tym samym w ocenie pozwanego brak jest podstaw do żądania przez powódkę świadczenia wyrównawczego w oparciu o trzecią umowę agencyjną.

Pozwany wyjaśniał, że każda z umów łączących strony była zawarta w trybie zgodnego oświadczenia po uprzednim zaakceptowaniu warunków umowy, przy czym każdorazowo strony zawierały umowy na czas oznaczony określając z góry czas obowiązywania umowy, ewentualnie w ramach każdego odrębnego stosunku prawnego (danej umowy), aneksowano daną umowę przedłużając jej okres obowiązywania.

Pozwany zaprzeczał twierdzeniom powódki jakoby nie prowadził działań reklamowych, marketingowych przedkładając dowody na prowadzone kampanie reklamowe, informacyjne czy edukacyjne.

Pozwany w dalszej kolejności powołał także szereg naruszeń postanowień umów agencyjnych, stwierdzonych na przestrzeni lat współpracy pomiędzy stronami, co w jego ocenie powinno znaleźć odzwierciedlenie przy badaniu przesłanki względów słuszności, takich jak np. fałszowanie umów zawieranych z Klientami, przedstawianie ofert Pozwanego jego potencjalnym klientom przez osoby do tego nie uprawnione, przedstawianie ofert Pozwanego potencjalnym klientom przez osoby nieposiadające autoryzacji (...) S.A., przekazywanie niekompletnej lub błędnej pod względem formalnym dokumentacji związanej z zawieraniem umów z klientami jak również wprowadzenie do systemu informatycznego pozwanego błędnych danych o zawartych umowach z klientami. Nadto podał, że z tytułu nienależytego wykonywania umów naliczył powódce kary umowne o łącznej wysokości 32 372,89 zł.

Pozwany podał, że po wygaśnięciu trzeciej umowy agencyjnej zmieniono zasady zawierania umów z Agentami, którzy wyłaniani są obecnie w trybie zamówienia publicznego.

Pozwany zarzucił, że powódka nie dostarczyła żadnego materiału dowodowego na okoliczność doprowadzenia przez zarządzaną przez Powoda sieć Subagentów do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami z kolei wykazanie przesłanki czerpania znacznych korzyści wymaga z pewnością wiedzy specjalnej - biegłego. W ocenie (...) za korzyść należy uznać nie wartość całej umowy w postaci przychodu brutto, lecz jako marży zysku I stopnia. Wysokość utraconych prowizji nie powinna być elementem składowym świadczenia wyrównawczego, zaś ewentualne rozważania w tym temacie mogłyby być podejmowane w postępowaniu o roszczenia odszkodowawcze oparte o umowę agencyjną.

**W replice do odpowiedzi na pozew** (k.1523) powódka podtrzymała stanowisko wyrażone w pozwie co do spełnienia przesłanek do dochodzenia roszczenia o świadczenie wyrównawcze na podstawie trzech umów agencyjnych łączących strony. Wskazała, że wykonywała na rzecz pozwanego czynności pośrednictwa a kolejne umowy agencyjne charakteryzowały ciągłość i tożsamy charakter zobowiązań stron. Postanowienia umów agencyjnych były narzucone przez pozwaną, których treści powódka nie mogła skutecznie negocjować. Ponadto zakwestionowała by w drodze porozumienia z dnia 29.11.2013 r. doszło do zrzeczenia się przez powódkę roszczenia o świadczenie wyrównawcze, zaprzeczyła by to było jej wolą, a nawet jeśli to takie postanowienie należy uznać za bezskuteczne i sprzeczne z przepisami prawa, a w związku z tym nie może ono powodować utraty prawa do dochodzenia przez powódkę roszczenia o świadczenie wyrównawcze. Wobec stanowiska o ciągłym charakterze ww. umów powódka zakwestionowała podniesiony przez pozwanego zarzut przedawnienia roszczenia podając, że zachowała wynikający z art. 764<sup>3</sup> § 5 k.c. termin do zgłoszenia roszczenia o świadczenie wyrównawcze. Powódka wskazywała, że po zakończeniu współpracy wynikającej z umów agencyjnych pozwana dokonała autoryzacji dużej ilości handlowców (subagentów, autoryzowanych przedstawicieli) powódki, za pomocą lub za pośrednictwem których powódka wykonywała czynności na rzecz pozwanej na podstawie umów agencyjnych i nawiązała z nimi bezpośrednio współpracę, bez udziału powódki tj. z osobami: A. D., J. Z., U. P., Ł. O., M. S., I. S., M. G., P. P. (1). Powyższe w ocenie powódki przemawia także za zasadnością świadczenia wyrównawczego należnego powódce jako okoliczność stanowiąca względy słuszności. Pozwana po zakończeniu współpracy z powódką może korzystać z efektów jej działań

Powódka zaprzeczała twierdzeniom pozwanego jakoby którakolwiek umowa agencyjna była zawierana czy rozwiązywana w ramach pełnej swobody kontraktowej po stronie powódki. Powódka mogła podpisywać i rozwiązywać umowy agencyjne z pozwaną wyłącznie na warunkach przez nią narzuconych lub nie zawierać jakichkolwiek kolejnych umów, co oznaczałoby jednak pozbawienie powódki źródła dochodów bowiem nie mogła po rozwiązaniu umów agencyjnych świadczyć usług na rzecz jakichkolwiek podmiotów konkurencyjnych.

Powódka zaprzeczyła, iż dopuściła się w okresie obowiązywania umów agencyjnych szeregu naruszeń postanowień umów agencyjnych wskazując także, że pozwany nie wykazał powyższych okoliczności, w szczególności wystawione noty obciążeniowe i naliczone kary umowne o powyższym nie przesądzają.

Powódka podniosła, że nie ma znaczenia dla interpretacji przepisu art. 764<sup>3</sup> § 1 k.c., który stanowi implementację art. 17 ust. 2 lit. a dyrektywy 86/653/EWG, okoliczność, iż art. 17 ust. 2 lit. a dyrektywy 86/653/EWG znajduje się w rozdziale zawarcie i rozwiązanie umowy agencyjnej, a artykuły poprzedzające tę regulację dotyczą kwestii wypowiedzenia umowy agencyjnej bowiem okoliczności, które odnoszą się wyłącznie do struktury redakcyjnej aktu prawnego, nie mogą mieć jakiegokolwiek znaczenia dla wykładni przepisu ww. przepisu.

Powódka potwierdziła, że w związku ze zbliżającym się terminem wygaśnięcia umowy agencyjnej z dnia 01.03.2015 r., przystąpiła do postępowania wszczętego przez pozwaną o udzielenie zamówienia na świadczenie usług stałego pośredniczenia i zawierania umów sprzedaży produktów i usług na rzecz pozwanej, jednak oferta powódki złożona w toku ww. postępowania o udzielenie zamówienia nie została wybrana. Okoliczność ta nie ma jednak w ocenie powódki znaczenia dla istnienia roszczenia o świadczenie wyrównawcze, w tym jego wysokości.

**W piśmie z dnia 27.06.2017 r.** (k.1662) pozwany podtrzymał swoje stanowisko w szczególności dotyczące braku wykonywania przez powoda czynności agencyjnych, braku ciągłości stosunku prawnego pomiędzy każdą z

umów zawartych pomiędzy stronami oraz co do faktu, że agent może skutecznie dokonać zrzeczenia się roszczenia wynikającego ze świadczenia wyrównawczego.

Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny:

W dniu 29.07.2011 r. (...) (...) sp. z o.o. z siedzibą w R. (jako Agent) zawarła z pozwaną (...) S.A w R. umowę agencyjną nr (...), której przedmiotem było stałe pośredniczenie w zawieraniu na rzecz (...) umów sprzedaży energii elektrycznej z określonymi klientami. ( par.2). Umowa weszła w życie w dniu 29.07.2011 r. i została zawarta na okres 24 miesięcy (par.10). W okresie obowiązywania umowy oraz w okresie dwóch lat po jej rozwiązaniu, niezależnie od przyczyn rozwiązania Agent zobowiązany był nie prowadzić na własny ani cudzy rachunek działalności konkurencyjnej. Z tego tytułu agentowi nie przysługiwało dodatkowe wynagrodzenie, przez co strony rozumiały, że wynagrodzenie za to ograniczenie wliczone jest w przewidziane w umowę wynagrodzenie Agent'a z tytułu jej wykonania (par. 6). Z tytułu wykonywania Umowy (...) zobowiązał się zapłacić Agentowi prowizję za pośredniczenie w zawarciu umowy sprzedaży energii elektrycznej z Klientem, szczegółowe zasady naliczania i wypłacania wynagrodzenia regulował załącznik nr 1 do umowy. Agentowi nie przysługiwało prawo żądania zwrotu jakichkolwiek wydatków związanych z wykonywaniem Umowy ani prawo do dodatkowego wynagrodzenia lub świadczenia (par.7). Po rozwiązaniu umowy, niezależnie od przyczyn jej rozwiązania, Agentowi nie przysługiwała prowizja lub innego rodzaju wynagrodzenie lub świadczenie z tytułu wykonania umowy z zastrzeżeniem prowizji od umów sprzedaży energii elektrycznej z klientami, przy których zawarciu pośredniczył, zgodnie z zasadami uregulowanymi w załączniku nr 1. ( par.7.3) .

W dniu 26.02.2013 r. powódka (...) Sp. z o.o. w R. oraz pozwany (...) SA zawarły porozumienie w którym stwierdzono, iż z dniem 26.02.2013r. (...) Sp. z o.o. z mocy prawa wstąpiło w prawa i obowiązki dotychczasowego Agent'a – (...) (...) Sp. z o.o. S.K.A. (uprzednio (...) (...) Sp. z o.o.).

Aneks nr (...) z dnia 26.07.2013 r. do umowy agencyjnej nr (...) z dnia 29.07.2011 r. strony zmieniły brzmienie postanowienia §10 ust. 10.1. umowy określając, iż umowa weszła w życie w dniu 30.07.2013 r. i zawarta została na okres 6 miesięcy.

W dniu 29.11.2013 r. na mocy porozumienia. strony rozwiązały umowę Agencyjną z dnia 29.07.2011 r. z dniem 27.12.2013r. W mocy pozostały postanowienia o zakazie konkurencji (pkt 6.2), wynagrodzeniu Agent'a po rozwiązaniu umowy (pkt 7.3), ochronie poufności (pkt 8.1.) oraz odpowiedzialności i karach umownych (§9). Zgodnie z pkt 7.3 Umowy po rozwiązaniu umowy, niezależnie od przyczyn jej rozwiązana Agentowi nie przysługuje prowizja ani innego rodzaju wynagrodzenie lub świadczenie z tytułu wykonania umowy z zastrzeżeniem, że po rozwiązaniu umowy Agent otrzyma prowizję od umów sprzedaży energii elektrycznej z Klientami, przy których zawarciu pośredniczył.

Tak więc umowa zawarta w dniu 29.07.2011r. została przez strony rozwiązana z dniem 27.12.2013r. Jednocześnie strony uregulowały kwestie związane z jej rozwiązaniem w zakresie zakazu konkurencji, wynagrodzenia Agent'a po rozwiązaniu umowy, ochrony poufności oraz odpowiedzialności i kar umownych.

dowód: umowa Agencyjna z dnia 29.07.2011 r. wraz z załącznikami k. 175-196; aneks nr (...) k. 197-199; aneks nr (...) k. 200-208; aneks nr (...) k. 212; aneks nr (...) k. 210; porozumienie o rozwiązaniu umowy agencyjnej z dnia 29.07.2011 r. k. 209; porozumienie z dnia 26.02.2013 r. k. 211.

W dniu 27.12.2013r strony zawarły kolejną umowę agencyjną nr (...) której przedmiotem było zobowiązanie Agent'a (powódki) do organizowania, zarządzania i nadzorowania Sieci Sprzedaży Agent'a za pośrednictwem lub za pomocą której zobowiązał się do stałego pośredniczenia w zawieraniu na rzecz (...) umów sprzedaży energii elektrycznej z określonymi klientami. Umowa weszła w życie w dniu 27.12.2013 r. i zawarta została na okres 14 miesięcy.

Na podstawie postanowień umowy Agent nie był uprawniony do składania prawnie skutecznych oświadczeń woli ani zaciągania jakichkolwiek zobowiązań w imieniu (...) chyba, że udzielone mu zostanie odrębne pełnomocnictwo. Do zawierania umów w imieniu (...) w wyniku wykonywania umowy upoważnieni byli wyłącznie Subagenci z Sieci Sprzedaży Agent'a. Umowa jest podpisywana przez Subagenta, pozytywna weryfikacja dokumentacji leży po stronie

Agenta. Agent zobowiązany był do zarządzania i nadzorowania Sieci Sprzedaży Agenta w skład której wchodzić będą Subagenci oraz Handlowcy. Niezależnie od obowiązków wynikających z umowy dla Agenta, to zakres zarządzania i nadzorowania przez Agentą Sieci Sprzedaży Agentą obejmuje wypełnianie przez podmioty należące do tej sieci obowiązków wynikających z §4 umowy (par. 2).

W okresie obowiązywania Umowy oraz w okresie 12 miesięcy po jej rozwiązaniu niezależnie od przyczyn rozwiązania Agent zobowiązany był nie prowadzić na własny lub na cudzy rachunek działalności konkurencyjnej. Agentowi nie przysługiwało dodatkowe wynagrodzenie za ograniczenie działalności przez co strony rozumiały, że wynagrodzenie za ograniczenie jest wliczone w przewidziane w umowie wynagrodzenie Agentą z tytułu jej wykonania (par.6). Z tytułu wykonywania umowy (...) zobowiązany był zapłacić Agentowi wynagrodzenie (prowizję) za pośredniczenie w zawarciu umowy sprzedaży energii elektrycznej z klientem zrealizowane przy pomocy sieci Sprzedaży Agentą oraz zarządzanie i nadzór nad Siecią Sprzedaży Agentą. Wygodzenie rozliczane było za okresy miesięczne. (par.7). Po rozwiązaniu umowy niezależnie od przyczyn jej rozwiązania agentowi nie przysługiwała prowizja ani innego rodzaju wynagrodzenie lub świadczenie z tytułu wykonania umowy z zastrzeżeniem, że agent otrzyma prowizję od umów sprzedaży energii elektrycznej z klientami, przy których zawarciu pośredniczył zgodnie z załącznikiem nr 1. (par.7.3).

Do ww. umowy strony zawarły dwa porozumienia: pierwsze obowiązujące do dnia 30.09.2014 r., drugie do dnia 28.02.2015 r. dotyczące stosowanego w ww. okresie modelu rozliczenia, a dotyczące sprzedaży energii elektrycznej w oparciu o ofertę „Optymalny (...) + Dom” – w przypadku pierwszego porozumienia oraz ofertę „Prąd dla domu” – w przypadku drugiego porozumienia.

Powyższa umowa została zawarta na czas określony tj. od dnia 27.12.2013r. na okres 14 miesięcy tj. do dnia 27.02.2015r. , podlegała więc rozwiązaniu z upływem niniejszego terminu.

dowód: umowa agencyjna z dnia 27.12.2013 r wraz z załącznikami k. 213-236; dwa porozumienia k. 237-240

Pod koniec 2014r. odbyły się konsultacje pomiędzy (...), a współpracującymi agentami związane z nowym projektem umowy mającej na celu ustalenie i ujednoczenie treści tych umów.

W dniu 01.03.2015r. powódka i pozwana zawarły umowę agencyjną nr (...), której przedmiotem było zobowiązanie Agentą (powódki) do organizowania, zarządzania i nadzorowania Sieci Sprzedaży Agentą za pośrednictwem lub za pomocą której zobowiązał się do stałego pośredniczenia w zawieraniu na rzecz (...) umów sprzedaży energii elektrycznej z określonymi klientami. Aneks nr (...) z dnia 27.12.2015 r. strony zmieniły brzmienie załącznika nr 1 do umowy. Ww. umowa weszła w życie w dniu 01.03.2015 r. i zawarta została na okres 16 miesięcy, przy czym na podstawie kolejno zawartego w dniu 10.06.2016 r. aneksu nr (...) strony postanowiły, że umowa zawarta jest do dnia 31.07.2016 r.

Na podstawie postanowień umowy Agent nie był uprawniony do składania prawnie skutecznych oświadczeń woli ani zaciągania jakichkolwiek zobowiązań w imieniu (...) chyba że udzielone mu zostanie odrębne pełnomocnictwo. Do zawierania umów w imieniu (...) w wyniku wykonywania umowy upoważnieni byli wyłącznie Subagenci lub Autoryzowani Przedstawiciele Handlowi wchodzący w strukturę Sieci Sprzedaży Agentą zgodnie z udzielonymi pełnomocnictwami (par.2.4 i 2.5) Agent zobowiązany był do zarządzania i nadzorowania Sieci Sprzedaży Agentą w skład której wchodzić będą Subagenci oraz Autoryzowani Przedstawiciele Handlowi. Niezależnie od obowiązków wynikających z umowy dla Agentą, to zakres zarządzania i nadzorowania przez Agentą Sieci Sprzedaży Agentą obejmuje wypełnianie przez podmioty należące do tej sieci obowiązków wynikających z §4 umowy (par.2.6). Po rozwiązaniu umowy niezależnie od przyczyn jej rozwiązania agentowi nie przysługiwała prowizja ani innego rodzaju wynagrodzenie lub świadczenie z tytułu wykonania umowy z zastrzeżeniem, że agent otrzyma prowizję od umów sprzedaży energii elektrycznej z klientami, przy których zawarciu pośredniczył (par.6.3).

Powyższa umowa została zawarta na czas określony tj. do dnia 31.07.2017r. podlegała więc rozwiązaniu z upływem niniejszego terminu.

W związku z wygaśnięciem umowy z dnia 01.03.2015 r. (...) wezwała powódkę do sporządzenia protokołu zniszczenia danych klientów oraz zniszczenia materiałów pozwanej. Protokoły zniszczenia zostały sporządzone.

dowód: wiadomość e-mail k. 1392-1444, umowa agencyjna z dnia 01.03.2015 r. wraz z załącznikami k. 241-267; aneks nr (...) k. 268-273; aneks nr (...) k.274; pismo (...) z dnia 26/07/2016 r. wraz ze wzorem protokołu zniszczenia i usunięcia danych k. 310-312; protokoły zniszczenia k. 346-348; wiadomość e-mail k. 1352; projekt umowy k. 1393-1454

Po wygaśnięciu ostatniej z ww. umów (...) zmieniła zasady zawierania umów z Agentami, którzy obecnie wyłaniany są w trybie zamówienia publicznego. W wyniku przeprowadzenia takiego przetargu powódka nie została podmiotem wyłonionym jako przedstawiający najkorzystniejszą ofertę.

dowód: dokumenty dot. postępowania przetargowego k. 1455-1476

W okresie obowiązywania umowy agencyjnej z dnia 01.03.2015 r., pozwana współpracowała także z innymi agentami wykonującymi na jej rzecz czynności agencyjne w tym: (...) Sp. z o.o., (...) Polska SP z o.o., (...) T. Ł., (...) Sp. z o.o. sp.k., (...) Sp. z o.o., (...) Sp. z o.o., (...) Sp. z o.o.

dowód: wiadomość e-mail J. D. wraz z raportami k. 1592-1598; zestawienie podmiotów współpracujących w ramach sieci Agencyjnej z powódką k. 1824-1826

Powyższe umowy agencyjne były realizowane przez strony w czasie w jakim obowiązywały. Pozwana w okresie obowiązywania umowy agencyjnej z dnia 01.03.2015r. udostępniła powódce portal internetowy (...) gdzie rejestrowano czynności wykonywane w ramach umowy agencyjnej (dane o umowach sprzedaży, dane klientów, wysokość wynagrodzenia dla powódki) a następnie portal prowizyjny.

W przypadku pierwszej umowy, poszczególne umowy z klientami zawierali przedstawiciele którzy byli zatrudnieni u powoda, w tym modelu nie funkcjonował subagent który byłby powiązany bezpośrednio umową z (...). Zasadnicza różnica pomiędzy tą umową, a następną była taka, że umowę imieniem (...) zawierali przedstawiciele Agenta i to autoryzowani przez (...). Pozwany prowadził też dla tych przedstawicieli szkolenia które kończyły się egzaminem i po jego zdaniu (...) udzielał certyfikacji.

U każdego z agentów zlokalizowane były także jednostki organizacyjne które odpowiadały za weryfikację jakościową dokumentów a następnie były wprowadzane do systemu (...) o skrócie SOK, a kolejno już na poziomie (...) zespół weryfikował te umowy pod kątem parametrów istotnych dla właściwego przeprowadzenia procesu. Druga umowa zmieniła strukturę sieci. W modelu tym zaczął funkcjonować subagent, zaś agent odpowiadał za organizowanie, zarządzanie, nadzorowanie sieci subagentów i handlowców. Handlowcy wówczas przeszli w strukturę subagencji. (...) zawierało dwie umowy - jedną z agentem, a drugą z subagentem. W ramach tej zmiany agent nie miał możliwości podpisywania umów z klientami, możliwość taką miał subagent w ramach udzielonego mu przez (...) pełnomocnictwa. Mógł też zawierać umowy imieniem (...) z klientami za pomocą autoryzowanych przedstawicieli handlowych zatrudnionych u subagenta. W strukturze agenta pozostawała ta jednostka która była odpowiedzialna za weryfikację umów i wprowadzanie do systemu, subagenci dostarczali umowy do agenta, a agent wprowadzał je do systemu i weryfikował - badał dokumentację pod kątem właściwego zawarcia umowy tzn. dane firmy, dane zgodności z fakturami, właściwe wpisanie punktu poboru licznika, właściwe określenie wejścia w życie umowy, mocy umownej, tych czynników które przekładały się potem na to czy (...) będzie mogło realizować tą umowę. Agent sprawdzał też przyjęcie właściwego wolumenu w oparciu o faktury historyczne właściwe oszacowanie. W przypadku gdy (...) potwierdzało możliwość procesowania umowy następowało rozliczenie prowizyjne w oparciu o parametry takie jak: cena, czasokres trwania umowy, wartość wolumenu, grupa taryfowa. W przypadku pierwszej umowy wynagrodzenie prowizyjne obliczane było tylko w stosunku do agenta, w przypadku kolejnych dwóch umów prowizja była rozdzielona pomiędzy agenta a subagenta w proporcji 80% dla agenta 20% dla (...) i z tego 80% przydzielane było dla subagenta 60% a agentowi pozostała 40%.



dowód: faktury VAT k. 366-819; zestawienia prowizyjne k. 820-1369; certyfikaty Autoryzacji Agenta k. 308-309; dowód: wiadomość e-mail z dnia 15.06.2015 r. dot. portalu prowizyjnego k. 313; zeznania świadka M. K.; zeznania świadka P. D.; zeznania świadka A. W.; zeznania świadka S. M.; zeznania świadka K. G.; zeznania świadka P. S.; zeznania świadka P. P. (2), zeznania świadka B. Z.

W trakcie współpracy stron, (...) zarzucało powódce szereg naruszeń postanowień umów agencyjnych. (...) zarzuciło fałszowanie umów zawieranych z Klientami, przez Autoryzowanych Przedstawicieli Handlowych ( (...)) działających w ramach struktur zarządzanych przez Powoda. Niniejsze było przedmiotem postępowania karnego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Wieliczce Wydział II Karny w sprawie II K 302/14, w którym zapadł wyrok uznający subagenta winną. Zarzuciło również działalność konkurencyjną w tym przedstawianie ofert (...) jego potencjalnym klientom przez osoby do tego nie uprawnione (pracowników spółki (...) sp. z o.o.) pod pretekstem zbierania potencjalnych leadów przez pracowników K. (K., współpracujący stale z Powodem przekształcony w (...) S.A. uzyskał w dniu 03.12.2015 r. koncesje na obrót energią elektryczną a od 23.09.2015 r. koncesje na obrót paliwami gazowymi); przedstawianie ofert Pozwanego potencjalnym klientom przez osoby nieposiadające autoryzacji (...) S.A.: udostępnianie wytycznych sprzedażowych Pozwanego podmiotom trzecim bez zgody Pozwanego; przekazywanie wytycznych handlowych, zasad ofertowania i podpisywania umowy podmiotowi trzeciemu - (...) Sp. z o.o.; zaniebdania związane z nieprzedłużeniem oferty firmie (...) sp. z o.o.; przekazywanie niekompletnej lub błędnej pod względem formalnym dokumentacji związanej z zawieraniem umów z klientami i wprowadzanie błędnych danych do systemu informatycznego; zmian na dokumencie umowy zawartej pomiędzy Pozwanym a klientem. Z tytułu naruszeń umowy łączącej strony (...) naliczył szereg kar umownych na rzecz powódki objętych notami księgowymi: nr (...). W szerokiej korespondencji pozwana kwestionowała naliczone kary umowne. Współpraca powódki z (...) sp. z o.o. dotyczyła nabywania tzw. lidów czyli informacji o kliencie dla powódki, która następnie dane te wykorzystywała do zawierania umów z mieniem (...). Za każdy pozytywnie zweryfikowany lead powódka wypłacała na rzecz (...) sp. z o.o. wynagrodzenie.

dowód: wyrok Sądu Rejonowego w W. z dnia 23.07.2015 r. k. 1477; pismo z dnia 02.02.2015 r.; pismo powódki stanowiące odpowiedź na pismo (...) z dnia 02.02.2015 r. k. 1479-1480; (...) S.A. (poprzednio (...) sp. z o.o.) k. 1481-1484; wydruk z rejestru przedsiębiorstw energetycznych k. 1485-1486; pismo (...) z dnia 30.09.2014 r., k. 1487; pismo (...) z dnia 28.10.2014 r. k. 1488; wiadomość e-mail z dnia 12.09.2013 k. 1489-1491; pisma (...) wraz z notami księgowymi k.1492-1507; pismo pozwanego z dnia 27.12.2013 r. k. 1565; wiadomość e-mail z dnia 18.02.2014 r. wraz z pismem z dnia 10.02.2014 r. k. 1566-1568; pismo powódki z dnia 16.09.2014 r. k. 1569; korespondencja e-mail wraz z pismem z dnia 07.10.2014 r. k. 1570-1573; pismo pozwanej z dnia 07.09.2016 r. k. 1574-1579; pismo powódki z dnia 31.10.2016 r. k. 1580-1585; pismo powódki z dnia 12.04.2017 r. k. 1586-1588; pismo (...) z dnia 08.05.2017 wraz z korektą noty odsetkowej nr (...). k. 1589-1591; umowa współpracy zawarta pomiędzy powódką a K. Sp. zo.o. w W. z dnia 21.07.2014 r. k. 1745-1749; porozumienie o rozwiązaniu współpracy k. 1750-1751; zeznania świadka M. K.; zeznania świadka P. D.; zeznania świadka A. M.; zeznania świadka P. S.

W czasie trwania umowy z dnia 01.03.2015 r. powódka – a właściwie wchodzący do jej sieci subagenci i przedstawiciele handlowi pozyskali 534 nowych klientów i 886 dotychczasowych klientów (takich którzy przed podpisaniem umowy z E. byli klientami (...)). Łączna ilość pozyskanych klientów w ramach sieci powódki w trakcie trwania ww. umowy wyniosła 1420.

Powód w trakcie trwania umowy z dnia 11.03.2015 r. nie doprowadził do wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Przychody uzyskiwane od klientów w ramach sprzedaży energii elektrycznej przed datą 01.03.2015 r. nie wzrosły po tej dacie, a przeciwnie nieco zmalały, gdyż średnioroczna wartość przychodu przed 01.03.2015 r. wyniosła 19 507 574,80 zł a po dacie 01.03.2015 r. 19 424 997,42 zł.

W okresie po rozwiązaniu umowy (...) nie czerpał korzyści z kontraktów z klientami pozyskanymi przez powoda (nowo pozyskanymi klientami jak i dotychczasowymi klientami). Powód w czasie trwania umowy z dnia 1 marca 2015 nie doprowadził też do wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami.

dowód: opinia biegłego sądowego z zakresu rachunkowości finansów (...) z dnia 26.06.2018 r. k. 2235-2274; opinia uzupełniająca biegłego z dnia 07.05.2019 r. k. 3285-3299; opinia uzupełniająca z dnia 18 lipca 2019r. k. 4099, z dnia 04.02.2020 r. k.4182 - 4188 z dnia 4.05.2020r. k. 5382, opinia ustna biegłego złożona na rozprawie w dniu 5.11.2018 , opinia ustna uzupełniająca biegłego złożona na rozprawie w dniu 13.11.2019r. i ustna uzupełniająca biegłego złożona na rozprawie w dniu 03.06.2020r. , dokumentacja przedłożona przez stronę pozwaną dołączona przy opiniach , k. 1863-2233, k. 25822589, k. 2649-3274 , k. 3301-5313

Na podstawie umów sprzedaży wierzytelności powódka sprzedała na rzecz (...) (...) sp. z o.o. wierzytelności z tytułu świadczenia wyrównawczego należnego od (...) w związku z wygaśnięciem umów agencyjnych z dnia 27.07.2011 r., 27.12.2013 r. oraz 01.03.2015 r. w łącznej kwocie 31 211,17 zł.

Uwzględniając powyższe powódka skierowała do (...) kolejne oświadczenie o potrąceniu wierzytelności wezwaniu do zapłaty w dniu 7.03.2017 r. pomniejszając żądanie zapłaty świadczenia wyrównawczego o kwotę sprzedanych wierzytelności, wzywając do zapłaty kwoty 1 190 257,21 zł.

dowód: umowy sprzedaży wierzytelności z dnia 27.02.2017 r. k. 349-350; z dnia 02.03.2017 r. k. 351-352; z dnia 03.03.2017 r. k. 353-354; wezwanie do zapłaty wraz z wiadomością e-mail z dnia 07.03.2017 r. k. 355-365

Pismem z dnia 03.08.2016 r. powódka wezwała (...) do zapłaty kwoty 1 100 082,60 zł tytułem świadczenia wyrównawczego. Pozwana pismem z dnia 25.08.2016 r., odmówiła zapłaty żądanej kwoty, w odpowiedzi na co powódka kolejnym pismem z dnia 06.09.2016 r. podtrzymała swoje roszczenia z tytułu świadczenia wyrównawczego.

Pismem z dnia 31.08.2016 r. powódka złożyła oświadczenie o potrąceniu zobowiązań powódki wobec pozwanej wynikających z wykonywania umów agencyjnych nr z dnia 29.07.2011 r., z dnia 27.12.2013 r. oraz z dnia 01.03.2015 r. ze zobowiązaniami pozwanej wobec powódki wskazując iż w wyniku kompensaty do zapłaty pozostaje kwota 976 222,65 zł. Pozwany ww. oświadczenie uznał za bezskuteczne.

Powódka po raz kolejny wezwała stronę pozwaną do zapłaty pismem z dnia 30.09.2016 r., doręczonym pozwanej w dniu 30.09.2016 r., wskazując należną kwotę 1.375.226,37 zł tytułem świadczenia wyrównawczego. Pozwany odmówił w całości zapłaty.

Ostatnia z umów zawartych pomiędzy stronami zakończyła się 31 lipca 2016r. Stanowiła główne źródło zarobkowania powodowej spółki, stanowiąc o jej przychodach. Za okres 1.01.2015 – 31.12.2015r. aktywa trwałe spółki wyniosły 656 623, 07 zł , za okres 1.01.2016 - 31.12.2016 – 357 486,77 ; aktywa obrotowe spółki za okres : 1.01.2015 – 31.12.2015r.wyniosły 867 087, 17 zł , a za okres : 1.01.2016 - 31.12.2016 – 313 968,42 zł , aktywa razem : , za okres 1.01.2015 - 31.12.2015 – 1 523 710, 24 zł, za okres 1.01.2016 - 31.12.2016 – 671 455,19 zł .

Istotnie więc wartość aktywów trwałych w stosunku do końca roku 2015 obniżyła się - ale na wartość tą również na 31.12.2015r. składały się właściwie wartości niematerialne i prawne ( 643 476 19), a rzeczowe aktywa trwałe stanowiły jedynie 11 346,88, należności 800 zł i inwestycje długoterminowe 1 000zł. W analizowanym okresie obniżyła się również wartość aktywów obrotowych ale na wartość ich na koniec 2015r. składały się należności krótkoterminowe na kwotę 370 071,45 zł , które obniżyły się do kwoty 267 697,33 zł oraz inwestycje krótkoterminowe , na które na koniec 2015r. – składały się głównie udzielone pożyczki (399 948,37) które zeszyły do zera z czego można wnioskować, iż zostały spłacone. Powodowa spółka w 2016r. złożyła wniosek o upadłość, który został oddalony postanowieniem z dnia 2 lutego 2017r. zważywszy na brak majątku.

W dniu 02.03.2018 r. powódka złożyła kolejne oświadczenie o potrąceniu wierzytelności względem (...) z tytułu świadczenia wyrównawczego z wierzytelnościami (...) względem powódki tytułem zwrotu kosztów postępowań zasądzonych wyrokiem Sądu Rejonowego w R. z dnia 19.04.2017 r. sygn.. V GC 2032/16 i wyrokiem Sądu Okręgowego wR.z dnia 27.02.2018 r. sygn.. akr VI Ga 311/17, wskazując jednocześnie że po dokonaniu kompensaty, do zapłaty na rzecz powódki pozostaje kwota 1 251 016,93 zł. Pozwana nie uznała za skuteczne ww. potrącenia.

Przedmiotem postępowania egzekucyjnego prowadzonego z wniosku (...) objęte są wierzytelności powódki wynikające z wyroku Sądu Okręgowego w R. z dnia 12.10.2017 r. sygn. C 301/16 oraz wyroku Sądu Apelacyjnego w R. sygn.. akt I ACa 167/17

dowód: pismo z dnia 3 sierpnia 2016r. k. 314 , wiadomość e-mail k. 319 , pismo z dnia 25.08.2016 r. wraz z wiadomością e-mail k. 320-324; pismo z dnia 06.09.2016 r. wraz z wiadomością e-mail k. 325-331; pismo z dnia 31.08.2016 r. oświadczenie o potrąceniu wraz z wiadomością e-mail k.332—338; pismo z dnia 15.09.2016 r. k. 339-340; wezwanie do zapłaty 30.09.2016 r. wraz z wiadomością e-mail k. 341-344; pismo z dnia 03.10.2016 r. k. 345; oświadczenie o potrąceniu wierzytelności z dnia 02.03.2018 r. k. 2522-25256; pismo (...) z dnia 09.11. (...); pismo (...) z dnia 15.03.2017 r. k. 2573; pismo (...) z dnia 10.11.2017 r. k. 2574; postanowienie Komornika Sądowego przy Sądzie Rejonowym w R. J. F. z dnia 16.02.2018 r. k. 2575, sprawozdania finansowe i z działalności k. 1621-1660, postanowienie k. 149

Sąd pominął dowód z opinii prawnej z dnia 03.10.2016 dr. D. B.. Postanowienie dowodowe w tym zakresie zostało wydane na rozprawie w dniu 6 grudnia 2017r. Omawiany dokument nosił jedynie charakter stanowiska strony w procesie , nie stanowił on natomiast dowodu spełniającego wymogi kodeksu postępowania cywilnego. (...) opinia przedstawiająca jedynie pogląd, stanowisko sporządzającej je osoby nie stanowiła dowodu i nie zastępowała opinii sądowej według stanu prawnego na dzień wydania postanowienia w tym zakresie.

Sąd oddalił wniosek o przeprowadzenie dowodu z opinii innego biegłego oraz wnioski o zobowiązanie strony powodowej do przedstawienia dalszej dokumentacji, jak również pozostałe wnioski ponad rozpoznane .

W ocenie Sądu zgromadzony w sprawie materiał dowodowy był wystarczający dla wydania rozstrzygnięcia w niniejszej sprawie, opinia biegłego w sposób pełny i wyczerpujący pozwałała na odpowiedź na postawione w postanowieniu z dnia 29 grudnia 2017r. pytania.

Wskazać należy iż w ww. postanowieniu (k. 1828) Sąd zlecił biegłemu określenie świadczenia wyrównawczego biorąc pod uwagę umową agencyjną zawartą pomiędzy stronami w dniu 1 marca 2015r. określając również wskazane ku temu normatywne przesłanki ( pozyskanie nowych klientów, doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, czerpanie przez pozwanego korzyści z umów z tymi klientami z określeniem tych korzyści i określeniem stopnia znaczości, utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez pozwanego z tymi klientami) - przy czym Sąd nie znalazł uzasadnienia dla narzucenia biegłemu metody dla określenia świadczenia wyrównawczego. W ocenie Sądu obranie metody dla określenia odpowiedzi na postawione pytania leżała w kompetencji biegłego, a ściślej pozostawała w sferze decyzyjnej biegłego, stanowiąc element wiedzy fachowej, specjalistycznej biegłego. Narzucenie biegłemu metody którą miałby zastosować stanowiłoby bezpodstawną ingerencję w sporządzaną przez niego, w zakresie jego wiedzy i kompetencji, opinię. Biegły określił jakie dane są mu konieczne dla wykonania opinii , przedmiotowe dane zostały przedłożone przez pozwanego, dalej idące zobowiązanie w kierunku i zakresie wskazywanym przez powoda było zbędne , skoro miały to być dane dla sporządzenia opinii, a uznane zostały za zbędne dla sporządzenia tejże opinii przez biegłego, zważywszy na obraną przez niego metodologię.

Konsekwencją niniejszego było oddalenie dalszych wniosków powoda , w tym o zobowiązanie strony pozwanej do przedłożenia dalszych ponad już przedstawione dokumenty. Jak wskazał biegły przedstawiony materiał był wystarczający, na jego podstawie biegły był w stanie udzielić odpowiedzi na pytanie sądu, stąd Sąd dalsze zobowiązania strony pozwanej wnioskowane przez powoda uznał za zbędne. Trzeba wskazać, iż pozwany w odpowiedzi na zobowiązanie przedstawił bardzo szeroki materiał, uzyskany jako wydruk z systemu komputerowego, stanowiącego wyciąg z księgowości pozwanego, która to księgowość co do swej prawidłowości, była przedmiotem kontroli corocznej biegłych rewidentów i której prawidłowość nie była kwestionowana. Brak jest racjonalnych podstaw dla stwierdzenia, iż nie odzwierciedla ona danych z dokumentacji źródłowej. Powód zresztą nie wskazał w sposób konkretny które to dane z księgowości, z wydruków komputerowych uzyskanych automatycznie, miałyby być niezgodne z dokumentacją źródłową, z zebranego materiału dowodowego nie wynika również ingerencja w te dane mająca na celu wprowadzenie zmian mających na celu zmianę danych , ich zafałszowanie, w kierunku rozbieżnym z rzeczywistym stanem rzeczy.

Ponadto materiały przedłożone przez pozwanego na żądanie biegłego zawierały również dokumentację źródłową choćby w zakresie listy operacji finansowych czy faktur. Jak wskazał biegły dane dotyczące korzyści zostały przez niego przyjęte na podstawie wydruków komputerowych z ewidencji księgowej, były one sporządzone w programie księgowym oraz w jego ocenie nie było podstaw dla kwestionowania ich prawidłowości. Sprawozdawczość księgowa była badana przez biegłych rewidentów nie było zastrzeżeń w tym zakresie. Biegły ocenił przedłożone wydruki jako prawidłowe i nie widział potrzeby weryfikacji ich w oparciu o dalszą dokumentację, przedłożone wydruki zostały sporządzone w oparciu o dokumenty źródłowe nosząc walor dokumentacji księgowej. Biegły wskazał również iż umowy zawarte z klientami po rozwiązaniu umów weryfikował z dokumentami źródłowymi w postaci umów. Biegły sporządził w sprawie pięć opinii pisemnych ( główna plus cztery uzupełniające) oraz składał opinie ustne na rozprawach, przy czym opinie uzupełniające stanowiły uzupełnienie wcześniejszych opinii poprzez ustosunkowanie się do treści zgłoszonych przez strony zarzutów oraz uzupełnienie opinii poprzez odpowiedź na pytania Sądu. Ostatecznie opinia biegłego po uzupełnieniach stanowiła pełny i wiarygodny dowód. Biegły w dniu 26.06.2018r. sporządził I opinię , określając klientów pozyskanych w ramach umowy z dnia 1.03.2015r. (548) , wartość uzyskanej przez pozwanego prowizji ( 1 367 139, 27 zł netto ) oraz wyliczył marżę I i II stopnia biorąc pod uwagę przychód ze sprzedaży zakontraktowany przez powoda 6 687 737, 43 zł zysk na sprzedaży ( marża I stopnia) – 77 079,83 oraz po odjęciu kosztu prowizyjnego agenta zysk na sprzedaży ( marża II stopnia) określając go jako : - 101 000,17 zł. Również w przeliczeniu na wartość jednostkową , przy przychodzie na 1 MWh 220,38 zł , zysk na sprzedaży – marża I stopnia wyniosła 2,54 , a po odjęciu prowizji agenta - - 3,33 zł.

Powyższa opinia została przez biegłego uzupełniona zgodnie z postanowieniem Sądu z dnia 6 grudnia 2018r. tj. poprzez odpowiedź co do : - jednoznacznego określenia – czy w czasie trwania umowy z dnia 1 marzec 2015 powód pozyskał nowych klientów; jednoznacznego określenia czy w czasie trwania umowy z dnia 1 marzec 2015 powód doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami; przy odpowiedzi pozytywnej na powyższe pytania czy po rozwiązaniu umowy z dnia 1 marca 2015 pozwanej czerpał lub czerpie nadal z kontynuowanych umów z tymi klientami korzyści, jeżeli tak, to w jakiej wysokości i w jakim czasokresie; czy po rozwiązaniu umowy z dnia 1 marca 2015 pozwany zakład z klientami o których mowa powyżej umowy , jeżeli tak to czy czerpał lub czerpie nadal z nich korzyści, w jakiej wysokości i w jakim czasokresie; czy to są znaczne korzyści z określeniem jakie kryteria biegły przyjął za „znaczne”, ustosunkowania się do zarzutu nr II w piśmie powoda z dnia 31 sierpnia 2018r.

W opinii uzupełniającej z dnia 7.05.2019r. biegły po analizie przedstawionej dokumentacji wskazał, że powód w czasie trwania omawianej umowy pozyskał 534 nowych klientów dla (...) Obrót i zawarł umowę z 886 dotychczasowymi klientami. Łączna ilość klientów pozyskanych przez agenta trakcie trwania umowy z dnia 1 marca 2015 wyniosła więc 1420. Powód w czasie trwania umowy z dnia 1 marca 2015 nie doprowadził do wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Po rozwiązaniu umowy kontynuowane było umowy na dostawę energii z pozyskanymi z klientami, jednak łącznie za okres od sierpnia 2016 do grudzień 2018 z kontraktów kontynuowanych po rozwiązaniu umowy z dnia 1 marca 2015 osiągnięto ujemny wynik finansowy który wynosił – 998 358, 56 zł. , jak wskazał biegły oznaczało to , że w okresie po rozwiązaniu umowy pozwana nie czerpała korzyści z kontraktu z klientami ani pozyskanymi na nowo przez powoda, ani z dotychczasowymi , z którymi powód zawarł kolejną umowę. Powódka nie doprowadziła więc do czerpania korzyści przez (...) Obrót, zarówno jeśli chodzi o nowo pozyskanych klientów jaki klientów dotychczasowych.

Biegły w ustosunkowaniu się do zarzutów stron w kolejnej opinii z dnia 18 lipca 2019r. dokonał weryfikacji wyliczenia rozliczeń prowizyjnych z uwagi na 3 dodatkowo przedłożone faktury określając wysokość wynagrodzenia agenta za 1 rok w obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia na kwotę 976 247, 16 zł netto, 1 200 784,04 zł brutto. Wyjaśnił też różnice pomiędzy wskazaną przez niego kwotą klientów nowo pozyskanych jako 534 w miejsce 548 ( różnica w ilości klientów wynikała z przyjęcia części klientów z którymi umowy zostały zawarte przed datą 1 marca 2015) , podtrzymał ustalenia w zakresie dotychczasowych i nowych klientów wskazując, iż ustalenia te zostały dokonane w oparciu o dane przedłożone przez (...) Obrót, oraz sporządzony przez biegłego w oparciu o dokumenty źródłowe taki jak m.in. umowy zawarte z poszczególnymi klientami przez pozwaną. Podtrzymał również ustalenia oraz wyliczania dotyczące korzyści z klientami nowo pozyskanymi oraz dotychczasowymi, wskazując, iż

wyliczenia te zostały sporządzone w oparciu o dane pochodzące z ewidencji księgowej spółki dotyczącej uzyskiwanych przychodów i ponoszonych kosztów. Biegły dodał, iż metoda zastosowana przez niego nie wymagała ustaleń i wyliczeń wnioskowanych przez stronę powodową. Uwzględnienie powyższych faktur zostało zakwestionowane przez stronę pozwaną, przedłożona przez nią dokumentacja przy piśmie z dnia 3 września 2019 pozwoliła biegłemu na stwierdzenie, iż sporne kwoty dotyczą umów z klientami zawartych przed 1 marca 2015. Tym samym brak podstaw dla uwzględnienia modyfikacji niniejszego w wyliczeniu średnich prowizyjnych na potrzeby niniejszego postępowania. Biegły wyjaśnił również iż w jego ocenie koszt prowizji agencyjnej winien zostać ujęty i być uwzględniony w obliczaniu „korzyści”, tym samym dla oceny tej korzyści wina być uwzględniana tzw. marża II. Jak wskazał biegły, mimo iż wynagrodzenie agencyjne wypłacane jest na początku umowy, to koszt ten w rozliczeniu księgowym, jest przypisany do danego wolumenu wynikającego z umowy i jest to koszt umowy, który zostaje rozbity w czasie, mimo jego wypłacenia na początku ponieważ zgodnie z księgową zasadą przychody muszą być współmierne do kosztów, stąd jeżeli przychody z energii są księgowane za dany okres to i koszty muszą się odnosić do danego okresu. Tak więc należy analizować całość przychodu z danej umowy i następnie całość kosztów i brak podstaw dla przyjęcia, iż wypłata zaliczki na początku umowy powoduje ten koszt w tym jednym momencie, należy bowiem ten koszt rozłożyć. Biegły ustosunkowując się do stanowiska powoda w tym zakresie, stwierdził, że gdyby przyjąć sposób logiki powoda to w jednym dniu agent wygenerowałby dla (...) stratę bo koszty byłyby ogromne, a później byłaby sama korzyść, a to nie byłoby zgodne z zasadami księgowości. Stąd w ocenie biegłego należało rozłożyć w czasie i tym samym uwzględnić tak jak wszystkie inne koszty które są ponoszone jednorazowo a dotyczą okresu czasu w którym osiągane są przychody z danej umowy. Biegły wyjaśnił również, iż faktury na prowizje są rozliczane w czasie księgowania na koszty przyszłych okresów tak się je księguje mimo że koszt jest zapłacony od razu.

W ocenie Sądu powyższa argumentacja była logiczna i przekonująca. Tym samym Sąd przyjął iż dla obliczenia tzw. korzyści, jako przesłanki dla świadczenia wyrównawczego należało przyjąć nie tylko koszt uwzględniany w zysku ze sprzedaży ( marża I stopnia), - to jest podatek akcyzowy, koszt praw majątkowych i koszt zakupu energii czarnej, ale również koszty prowizji agencyjnych. Jak wskazał biegły koszt prowizji agenta winien być wliczony do kosztów, jeżeli umowa została zawarta za pośrednictwem agenta. Jeżeli została zawarta za pośrednictwem innego agenta niż powód to również należy uznać koszt tego agenta analogicznie jak należy uznać koszt powoda przy zawieranych umowach przez niego. Należy również dodać, iż koszt prowizji agencyjnej jest realnym wydatkiem, który spółka pozwana ponosi na rzecz podmiotu trzeciego i stanowi on uszczuplenie dochodu. Raz pozyskany klient nie pozostaje raz na zawsze przy pozwanym ponieważ raz pozyskany klient gdy kończy mu się umowa jest obiektem celu handlowego innych spółek działających na rynku. Kontroluje się klienta pod kątem terminu zakończenia umowy i podejmuje się z nim kontakt celem zaoferowania lepszych warunków. Jak wskazał pełnomocnik pozwanego (...) nie posiada własnych pracowników którzy jeździliby po Polsce i oferowali zawarcie z nimi kolejnej umowy, do tego została stworzona sieć agencyjna. (...) tak jak inne spółki działa na zasadzie osobistego kontaktu z klientem gdyby nie podjęcie czynności przez innego agenta celem zlojalizowania to zostałby on pozyskany przez innego sprzedawcę.

Ponieważ biegły określając korzyści co do umów zawartych z klientami po rozwiązaniu umowy z dnia 1.03.2015r. ograniczył się do tych umów które wygasły w czasie trwania umowy agencyjnej, a następnie po jej zakończeniu zostały z tymi klientami zawarte, a nie ujął tych umów, które rozwiązywały się już po dacie 31 lipiec 2016 i następnie ponownie zostały zawarte Sąd zobowiązał biegłego do uzupełnienia powyższego.

Niniejsze zostało uczynione w opinii uzupełniającej z dnia 4.02.2020r.

Uwzględnienie przedmiotowych umów w uzupełnieniu opinii nie zmieniło wniosków opinii. Z przedstawionych wyliczeń wynikało iż marża II stopnia, wyliczona jako wynik na sprzedaży uwzględniających koszty zmienne w postaci wartości sprzedanych towarów oraz podatki i opłaty oraz koszty własne kanału agencyjnego i koszty prowizji we wszystkich badanych okresach była ujemna. Łącznie za okres od sierpień 2016 do grudzień 2018 firma (...) zanotowała ujemny wynik finansowy z kontraktów zawartych z klientami pozyskanymi wcześniej przez powoda. Wysokość marży II stopnia za okres 08.2016 do 12.2018 wyniosła łącznie – 2 201 865, 73 zł. Biegły wyjaśnił, iż dla obliczenia kosztów własnych kanału agencyjnego spółka (...) przedłożyła obszerną dokumentację w formie wydruków z programu

finansowo-księgowego stosowanego do ewidencji kosztów. Podtrzymał swoją opinię co do zasadności uwzględnienia tych kosztów w obliczaniu korzyści z umów, jak i potwierdził ich zasadność co do wysokości.

W kolejnej opinii uzupełniającej z dnia 4 maja 2020r. w ustosunkowaniu się do zarzutów powoda biegły podtrzymał ww. wnioski, wyjaśniając również iż różnica w danych przyjętych do wyliczeń w opiniach z dnia 7 maj 2019, 4 luty 2020 ( 1054 970,78 zł i 1071 965, 76 zł ) nie stanowiła różnicy która miała wpływ na końcowe wyliczenie wykonane przez biegłego. Marża zarówno w opinii z dnia 7 maja 2019r. jak i w opinii uzupełniającej z dnia 4 luty 2020 jest ujemna - wystąpiła strata. Różnica jest tylko taka że zamiast straty jednostkowej -21,16 na 1 MWh strata będzie wynosić - 20,94 . Różnica ta więc nie ma żadnego istotnego znaczenia dla obliczeń dokonanych przez biegłego w opinii uzupełniającej.

Analiza przedłożonych opinii pisemnych ( opinia główna + 4 uzupełniające) oraz ustnych uzupełniających opinii złożonych przez biegłego na rozprawach pozwoliła na ocenę, że odpowiedź na pytania Sądu zawarte w tezach dowodowych została udzielona w sposób wyczerpujący i przekonywujący. Stąd Sąd dowód opinii biegłego traktowanej w sposób całościowy, to jest po uzupełnieniach, ocenił jako wiarygodny.

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił również na podstawie dowodów pisemnych powołanych w toku czynionych wyżej ustaleń faktycznych oraz dowodów ze źródeł osobowych, oceniając jako spójne. Dowody te służyły ustaleniom dotyczącym nawiązania współpracy pomiędzy stronami i dalszych relacji w tym zakresie, a także ustalenia zakresu obowiązków i funkcji powoda w procesie agencyjnym. Niniejsze okoliczności wynikały z powołanych zeznań świadków nie zawierających w tym zakresie istotnych rozbieżności.

Sąd Okręgowy zważył co następuje:

Powód wniósł o zasądzenie kwoty 900 000 zł tytułem świadczenia wyrównawczego, wywodząc roszczenie z art. 764<sup>3</sup> kc.

Stosownie do art. 764<sup>3</sup> § 1 kc po rozwiązaniu umowy agencyjnej agent może żądać od dającego zlecenie świadczenia wyrównawczego, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Roszczenie to przysługuje agentowi, jeżeli, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami, przemawiają za tym względy słuszności.

§ 2. Świadczenie wyrównawcze nie może przekroczyć wysokości wynagrodzenia agenta za jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie ostatnich pięciu lat. Jeżeli umowa agencyjna trwała krócej niż pięć lat, wynagrodzenie to oblicza się z uwzględnieniem średniej z całego okresu jej trwania.

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

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

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

W świetle zatem treści art. 764<sup>3</sup> § 1 k.c. powstanie prawa agenta do świadczenia wyrównawczego uzależnione jest od łącznego spełnienia wskazanych w tym przepisie przesłanek. Należą do nich: 1) rozwiązanie umowy agencyjnej; 2) pozyskanie przez agenta w czasie trwania agencji nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami; 3) czerpanie przez dającego zlecenie nadal znacznych korzyści z umów z tymi klientami, czyli z klientami pozyskanymi przez agenta lub dotychczasowymi, ale w odniesieniu do których agent doprowadził do istotnego wzrostu obrotów. Z brzmienia przepisu art. 764<sup>3</sup> k.c. wynika nadto, że zaistnienie wskazanych przesłanek warunkuje powstanie prawa do świadczenia wyrównawczego, co nie jest jeszcze jednoznaczne

z powstaniem po stronie agenta roszczenia o to świadczenie. Ma ono bowiem charakter warunkowy. Ostatnia przesłanka, a zarazem warunek wynikający ex lege, od którego zależy nabycie przez agenta roszczenia o świadczenie wyrównawcze, wyraża się w tym, że biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności (zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów ze wskazanymi wyżej klientami), za powstaniem tego roszczenia przemawiają względy słuszności. Rzeczą powoda jest wykazanie okoliczności świadczących na jego rzecz, a zatem wystąpienia wszystkich w/w pozytywnych przesłanek uzasadniających dochodzone pozwem roszczenie (art. 6 k.c.). Zgłoszenie roszczenia obwarowane jest terminem wynikającym z § 5 wyżej wymienionej normy prawnej zgodnie z którą możliwość dochodzenia roszczenia o świadczenie wyrównawcze zależy od zgłoszenia przez agenta odpowiedniego żądania wobec dającego zlecenie przed upływem roku od rozwiązania umowy.

W pierwszej kolejności zatem należało dokonać analizy dopuszczalności zgłoszenia roszczenia w świetle jego zakresu, z uwagi na termin.

Powód jako podstawę obligacyjną dochodzonego roszczenia wskazywał umowy zawarte pomiędzy stronami w dniu : 29 lipca 2011r., 27 grudnia 2013r., 1 marca 2015r.

Umowa z dnia 29 lipca 2011r. została zawarta pomiędzy (...) C. sp z o.o. , a pozwaną (...) SA ( umowa agencyjna numer (...)) na okres 24 miesiące to jest do dnia 29 lipca 2013r. Z dniem 26 lutego 2013r. powódka z mocy prawa wstąpiła w prawa i obowiązki dotychczasowego agenta - (...) C. sp z o.o. na mocy porozumienia z dnia 29 listopada 2013 strony rozwiązały umowę agencyjną z dniem 27 grudnia 2013r.

Termin roczny przewidziany treścią art. 764 (3) § 5 kc upłynął z dniem 27 grudnia 2014 roku. Niniejszego nie zmieniało, że strony w dniu 27 grudnia 2013r. zawarły kolejną umowę agencyjną ( umowa agencyjna numer (...)) . Umowa ta niewątpliwie była umową odrębną od wyżej wymienionej umowy, odrębnie określającą prawa i obowiązki stron, bez nawiązania do uprzedniej umowy z dnia 29 lipca 2011r. Zresztą strony w zawartym porozumieniu z dnia 29 listopada 2013 rozwiązującym uprzednio obowiązującą umowę agencyjną uregulowały odrębnie i samodzielnie kwestię, które z unormowań z tamtej umowy pozostaje w mocy, wskazując tu na postanowienia o zakazie konkurencji, wynagrodzenia agenta po rozwiązaniu umowy, o ochronie poufności oraz odpowiedzialności i karach umownych. Tak więc obowiązywanie umowy z dnia 29 lipca 2011r, sposób jej zakończenia, a także unormowanie na okres po jej zakończeniu zostało w sposób wyczerpujący objęte porozumieniem z dnia 29 listopada 2013r. – odrębnym i w żaden sposób nie nawiązującym do umowy z dnia 27 grudnia 2013r. Trzeba również dodać, choć ma to znaczenie drugorzędne, iż w obu tych umowach w sposób odmienny uregulowano kwestie obowiązków agenta - powoda i sposobu rozliczania się. Przedmiotem umowy z dnia 29 lipca 2011r. było stałe pośredniczenie w zawieraniu na rzecz (...) umów sprzedaży energii elektrycznej z określonymi klientami, powódce – agentowi przysługiwała pełna prowizja za pośredniczenie w zawarciu umów sprzedaży energii elektrycznej z klientem. Przedmiotem zaś umowy z dnia 27 grudnia 2013r. było wprawdzie stałe pośredniczenie w zawieraniu na rzecz (...) umów sprzedaży energii elektrycznej z określonymi klientami jednakże do zawierania umów w imieniu (...) w wyniku wykonywania umowy upoważnieni byli wyłącznie subagenci z sieci sprzedaży agenta. Umowa była podpisana przez subagenta , do agenta - powoda należała pozytywna weryfikacja dokumentacji oraz zarządzanie i nadzorowanie sieci sprzedaży agenta w skład której wchodził subagenci oraz handlowcy. W odmienny sposób rozliczane było również wynagrodzenie, które płacone było przez (...) tylko w części agentowi –powodowi, a w pozostałej części subagentowi.

Niniejsza umowa została zawarta na okres 14 miesięcy i z upływem przedmiotowego terminu podlegała rozwiązaniu.

W dniu 1 marca 2015 strony zawarły kolejną umowę agencyjną ( numer (...)). Umowa ta w sposób samodzielne i wyczerpujący - bez nawiązania do uprzednio obowiązującej umowy z dnia 27 grudnia 2013r. regulowała przedmiot umowy i wzajemne obowiązki i uprawnienia stron. Brak podstaw by niniejszą umowę w istocie utożsamiać, zgodnie ze stanowiskiem powoda, z umową uprzednio obowiązującą, tylko z uwagi na tożsamość stron i analogiczny przedmiot umowy i rozwiązania w zakresie uprawnień i obowiązków czy sposobu rozliczania wynagrodzenia.

Brak więc, w ocenie Sądu podstaw, by przyjąć że 2 pierwsze umowy mogły stanowić podstawę dla dochodzenia roszczenia o świadczenie wyrównawcze skoro pierwsza z nich zakończyła się 29 listopada 2013, a druga 27 lutego

2015r. Pozew o zapłatę tytułem świadczenia wyrównawczego wpłynął do tutejszego sądu 28 marca 2017r. tym samym przesłankę - wymóg przewidziany treścią art. 764(3) par. 5 kc - spełniała jedynie umowa z dnia 1 marca 2015 rozwiązana w dniu 31 lipiec 2016 r. ( na podstawie aneksu z dnia 10 czerwiec 2016).

W ocenie Sądu brak podstaw dla jakiegokolwiek rozszerzającej wykładni omawianej normy prawnej, wprowadza ona termin prawa materialnego ( rok od daty rozwiązania umowy) po upływie którego roszczenie o świadczenie wyrównawcze jest niedopuszczalne. Brak uzasadnienia dla przyjęcia, iż wszystkie trzy umowy zawierane pomiędzy stronami było jedną tożsamą umową, skoro podlegały kolejno rozwiązaniu, również w sposób odmienny regulując przedmiot i wzajemne prawa i uprawnienia stron ( jak w przypadku pierwszej i kolejnych umów).

W sprawie istotnym jest również, iż każda z tych umów zawierała w uregulowania co do okresu po jej rozwiązaniu. W przypadku pierwszej umowy była to regulacja zawarta w porozumieniu z dnia 29 listopada 2013r., w przypadku umowy z dnia 27 grudnia 2013r. par. 7.3 , w przypadku umowy z dnia 1.03.2015r. par. 6.3. Wskazać też należy , iż co do zasady świadczenie wyrównawcze ma zastąpić wynagrodzenie (w tym także prowizyjne), które uzyskałby agent w przeciągu maksymalnie jednego roku od transakcji zawartych przez klientów pochodzących z jego obszaru przy bezpośrednim lub pośrednim udziale zleceniodawcy, gdyby umowa była kontynuowana. (I ACa 648/14, wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie z dnia 17 lipca 2014 r.), a w w/w uregulowaniach strony zawarły uzgodnienie, że po rozwiązaniu umowy niezależnie od przyczyn jej rozwiązania agentowi nie przysługuje prowizja ani innego rodzaju wynagrodzenie lub świadczenie z tytułu wykonania umowy z zastrzeżeniem, że strony postanawiają, że po rozwiązaniu umowy agent otrzyma prowizję od umów sprzedaży energii elektrycznej z klientami przy których zawarciu pośredniczył zgodnie z zasadami objętymi załącznikiem nr 1.

Niezależnie jednak od powyższego, koncentrując się na żądaniu związanym z rozwiązaniem ostatniej z ww. umów t.j. 1 marca 2015r. z przyczyn podanych już powyżej , a to terminu przewidzianego treścią art. 764 (3) par. 5 kc to brak podstaw dla przyjęcia zasadności żądania świadczenia wyrównawczego również co do tej umowy wobec braku wykazania przesłanek wynikających z art. 764 (3) par. 1 kpc.

Świadczenie wyrównawcze nie ma charakteru powszechnego i nie należy się w każdym wypadku, w jakim rozwiązano umowę. Ciężar wykazania, iż względy słuszności przemawiają przeciwko zasądzeniu świadczenia wyrównawczego, spoczywa na pozwanym, podczas gdy rzeczą skarżącej jest wykazanie okoliczności świadczących na jej rzecz, a więc przesłanek pozytywnych (I CK 207/05 wyrok SN z 8.11.2005 r. ). Ciężar dowodu, iż roszczenie wyrównawcze przysługuje, spoczywa na agencie (art. 6 k.c.). (IACa 415/07 - Wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu).

W ocenie Sądu analiza umowy z dnia 1 marca 2015r. pozwoliła na stwierdzenie, iż umowa ta nosiła charakter umowy agencyjnej, a powódka występowała w roli agenta pełniącego w zespole funkcję zarządcą i nadzorczą, pomimo iż sama nie była uprawniona do zawierania umów w imieniu (...) SA, do zawierania których upoważnieni byli Subagenci oraz (...) wchodzący w strukturę sieci sprzedaży Agentu – czyli powódki. Powódka jako agent zobowiązana była do zarządzania i nadzorowania swoją siecią sprzedaży, w skład której wchodziła Subagenci i (...), to ona odpowiadała za prawidłowość dokumentów i sposób organizacji sieci (możliwość przyjęcia przymiotu agenta vide : wyroku SA w W. z dnia 5 maja 2017r. I ACa 1866/15).

Analizując dalsze przesłanki z art. 761 (5) par. 1 kc to niewątpliwie umowa z dnia 1 marca 2015r. została rozwiązana. Niezależnie bowiem od faktu czy rozwiązanie umowy następuje poprzez czynność prawną czy też przez upływ terminu na który została zawarta - zastosowanie znajduje uprawnienie wynikające z art. 761 (5) kc i stanowisko to już jest ugruntowane przez doktrynę i orzecznictwo. W obrocie prawnym nie ma jednolitego jednoznacznie zdefiniowanego terminu prawnego „rozwiązanie umowy”. Termin ten pojawia się m.in. właśnie bez bliższego określenia w przepisach regulujących umowę agencyjną (art. 761(1) § 1, 764 § 1 i 5, 764 (5), 764 (6) ) i w tym zakresie w literaturze przedmiotu wyrażony jest pogląd , że określenie to oznacza jakikolwiek sposób zakończenia stosunku zobowiązaniowego wynikającego z umowy agencyjnej i to nie tylko o charakterze przedczesnym poprzez wypowiedzenie umowy ( wyrok SA w Katowicach V ACa 42/08, wyrok SA w Poznaniu I ACa 415/07).



Kolejną przesłankę wynikającą z art. 761 (5) kc - dla żądania świadczenia wyrównawczego - stanowiło pozyskanie przez agenta w czasie trwania agencji nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami.

W czasie trwania umowy z dnia 01.03.2015 r. powódka – a właściwie wchodzący do jej sieci subagenci i przedstawiciele handlowi pozyskali 534 nowych klientów i 886 dotychczasowych klientów (takich którzy przed podpisaniem umowy z E. byli klientami (...)). Łączna ilość pozyskanych klientów w ramach sieci powódki w trakcie trwania ww. umowy wyniosła 1420.

Powód w trakcie trwania umowy z dnia 1.03.2015 r. nie doprowadził do wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Przychody uzyskiwane od klientów w ramach sprzedaży energii elektrycznej przed datą 01.03.2015 r. nie wzrosły po tej dacie, a przeciwnie nieco zmalały, gdyż średnioroczna wartość przychodu przed 01.03.2015 r. wyniosła 19 507 574,80 zł a po dacie 01.03.2015 r. 19 424 997,42 zł.

Analizując dalszą przesłankę z art. 761 (5) kc to powódka nie wykazała, aby pozwany czerpał korzyści z kontraktów z klientami pozyskanymi przez powódkę (nowo pozyskanymi klientami jak i dotychczasowymi klientami).

Nie wystarczy bowiem samo pozyskanie klientów, ale także ustalenie, że dający zlecenie nadal czerpie korzyści z umów z klientami, których w trakcie umowy agencyjnej pozyskał agent. Pomiedzy działalnością agenta, a pozyskiwanymi korzyściami przez dającego zlecenie musi też istnieć też związek przyczynowy. Stan "znaczących korzyści" dającego zlecenie powinien stanowić rezultat aktywności agenta w okresie trwania stosunku agencyjnego, przy czym chodzi tu o "związek przyczynowy" szczególny, a nie o instytucję przewidzianą w art. 361 § 1 k.c. ( IV CSK 650/10 - Wyrok Sądu Najwyższego OSNC 2012/4/51 - wyrok z dnia 29 września 2011 r.).

Sąd podziela stanowisko wyrażone w wyroku Sądu Apelacyjnego w W. z dnia 28 marca 2019r. VII Aga (...) zgodnie z którym przy ustalaniu wysokości świadczenia wyrównawczego należy uwzględnić nie tylko umowy zawarte osobiście przez agenta, ale także umowy zawarte z inicjatywy innych agentów, jeżeli zostały przejęte lub były nadzorowane przez tego agenta jako na przykład kierownika zespołu w sposób który doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Sąd podziela również stanowisko wyrażone przez Sąd Apelacyjny w W. w wyroku z dnia 6 lutego 2009r. zgodnie z którym podstawą obliczania wysokości świadczenia wyrównawczego agenta ubezpieczeniowego powinna być liczba umów zawartych, kontynuowanych lub wznawianych przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej, a wyjątkowo w odniesieniu do agenta pełniącego w zespole funkcję kierowniczą także umowy zawarte z inicjatyw innych agentów jeżeli zostały przejęte lub nadzorowane w sposób który doprowadził do istotnego wzrostu obrotów przedsiębiorcy dającego zlecenie.

W czasie trwania omawianej umowy z dnia 1 marca 2015r. żadna z umów nie została w zawarta w sposób bezpośredni przez powódkę jako agenta. Niniejsze wykluczała treść zawartej pomiędzy stronami umowy, zgodnie z którą do zawierania umów upoważnieni byli wyłącznie subagenci oraz Autoryzowani Przedstawiciele Handlowi wchodzący z strukturę sieci sprzedaży powódki.

W toku postępowania powódka nie wykazała, aby właśnie jej działania, o charakterze organizacyjnym, zarządzającym lub nadzorczym spowodowały pozyskanie nowych klientów bądź wzrost obrotów z dotychczasowymi klientami.

Sąd orzekający podziela również stanowisko Sądu Apelacyjnego w W. wyrażone w wyroku z dnia 18 września 2017r. VI ACa 1005/15 zgodnie z którym niezależnie od tego czy agent doprowadził do zwiększenia obrotów czy też do zawarcia umów z nowymi klientami, po zakończeniu umowy z agentem dający zlecenie musi nadal czerpać znaczące korzyści z powyższych zdarzeń. Pojęcie korzyści należy głównie ograniczyć do korzyści finansowych związanych z uprzednim działaniem agenta.

Z opinii biegłego z dnia 4.02.2020r. wynikało, że za okres od 08.2016 do 12.2018r. firma (...) zanotowała ujemny wynik finansowy z kontraktów zawartych z klientami pozyskanymi wcześniej przez sieć powódki. Wysokość marży drugiego stopnia za w/w okres wyniosła - 2 201 865, 73 zł. i była to marża wyliczona jako zysk na sprzedaży

uwzględniający podatek akcyzowy, koszt praw majątkowych, koszt zakupu energii, oraz koszt prowizji agencyjnych; przy czym zasadność przyjęcia właśnie tej marży została uzasadniona powyżej. Osiągnięty wynik w postaci straty, a nie zysku, w ocenie Sądu wykluczał przyjęcie spełnienia przesłanki znacznych korzyści. Należy mieć też na uwadze, iż w przypadku zakończenia umowy z dnia 1 marca 2015r., aby utrzymać przedmiotowego klienta, należało podjąć czynności agencyjne, w tym przypadku w roli nowego agenta i zapłacić mu wynagrodzenie agencyjne. Brak bowiem podstaw dla przyjęcia, iż raz pozyskany klient przez powódkę, po upływie terminu zawartej przez nią umowy, pozostanie klientem (...).

W konsekwencji pozostawała ocena kolejnej przesłanki z art. 761 (5) kc – to jest znacznosci korzyści. Brak korzyści wykluczał przyjęcie przymiotu „znacznosci”.

Dokonując dalszej analizy przesłanek z art. 761 (5) kc to w niniejszej sprawie w ocenie Sądu nie zaszły szczególne okoliczności, a w każdym razie nie zostały one przez stronę powodową wykazane. Fakt, iż po rozwiązaniu umowy powódka zgłosiła wniosek o upadłości, który został oddalony z uwagi na brak środków na koszty postępowania upadłościowego nie stanowił takiej przesłanki.

Powód zawierając umowę na czas określony nie wykazał w toku postępowania dowodowego racjonalnych podstaw dla założenia, iż zostanie zawarta kolejna umowa. Umowy zawierane na czas określony mają swoją specyfikę, tym bardziej, iż jak wynikało z zeznań świadków i była to okoliczność właściwie bezsporna, po zakończeniu omawianej umowy, wyłonienie agentów odbywało się na zasadzie zamówienia publicznego. Powód zgłosił swoją ofertę w pierwszym przetargu, nie stanowiła ona oferty najkorzystniejszej, w kolejnym ogłoszonym przetargu nie wziął udziału. Fakt, iż spółka koncertuje swoją działalność jedynie na współpracy z jednym klientem i to w istocie nie mając zapewnionego czasokresu współpracy w dłuższym okresie, jest jej decyzją, która jednak nie może obciążać kontrahenta, zwłaszcza gdy ten podjęcie decyzji o zawarciu kolejnej umowy uzależnia od wyniku przetargu, z założenia mającego na celu wyłonienie oferty najbardziej korzystnej.

Biorąc pod uwagę powyższe, Sąd stwierdzając brak przesłanek wymaganych treścią art. 764 (3) kc oddalił powództwo, o kosztach orzekając stosownie do wyniku sporu na zasadzie art. 98 kpc, to jest zasądzając na rzecz pozwanego koszty przez niego poniesione na które złożyły się: 10 817 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego oraz kwota 5 437,22 zł tytułem wydatków. Zarządzenie o zwrocie niewykorzystanych zaliczek zostanie wydane odrębnie.

## ZARZĄDZENIE

1. Odpis wyroku wraz z uzasadnieniem doręczyć : powodowi (wypowiedziane pełnomocnictwo) z pouczeniem o sposobie o terminie wniesienia apelacji, w tym z informacją, iż termin do sporządzenia uzasadnienia został przedłużony stąd termin do wniesienia apelacji wynosi 3 tygodnie.

2. K.: 3 tygodnie