

# WYROK

## W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

**Dnia 12 kwietnia 2021 r.**

Sąd Rejonowy w Bydgoszczy VIII Wydział Gospodarczy

w składzie następującym:

Przewodniczący Asesor sądowy Tadeusz Górka

Protokolant sekr. sądowy Magdalena Piskow

po rozpoznaniu w dniu 29 marca 2021 roku w Bydgoszczy na rozprawie

sprawy z powództwa (...) spółki akcyjnej z siedzibą w G.

przeciwko D. S. (1)

o zapłatę

I. zasądza od pozwanego na rzecz powódki kwotę 30 000 zł (trzydzieści tysięcy złotych) z odsetkami w wysokości ustawowej od 7 stycznia 2015 roku do dnia zapłaty,

II. oddala powództwo w pozostałej części,

III. zasądza od pozwanego na rzecz powódki kwotę 1500 zł (tysiąc pięćset złotych)

tytułem zwrotu kosztów procesu,

IV. zasądza od powódki na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Rejonowego w Bydgoszczy kwotę 612,80 zł (sześćset dwanaście złotych osiemdziesiąt groszy) tytułem nieuiszczonych kosztów sądowych poniesionych tymczasowo przez Skarb Państwa,

V. zasądza od pozwanego na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Rejonowego w Bydgoszczy kwotę 612,80 zł (sześćset dwanaście złotych osiemdziesiąt groszy) tytułem nieuiszczonych kosztów sądowych poniesionych tymczasowo przez Skarb Państwa.

Asesor sądowy Tadeusz Górka

## UZASADNIENIE

Powód (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. w W. wniósł o zasądzenie od pozwanego D. S. (1) prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) kwoty 60 000,00 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 7 stycznia 2015 r. do dnia zapłaty oraz o zasądzenie kosztów postępowania według norm przepisanych.

W uzasadnieniu powód podniósł, że prowadzi działalność gospodarczą w branży turystycznej i posiada sieć biur podróży prowadzących sprzedaż usług turystycznych Tour Operatorów. Oprócz sprzedaży usług poprzez własne salony sprzedaży powód prowadzi sprzedaż poprzez sieć punktów handlowych prowadzonych przez innych przedsiębiorców na zasadzie franczyzy.

Zgodnie z twierdzeniami powoda w dniu 9 kwietnia 2013 r. zawarł taką umowę z żoną pozwanego E. S., która została rozwiązana w związku z zamiarem zawarcia umowy bezpośrednio z pozwanym.

W dniu 1 marca 2014 r. pozwany miał zawrzeć rzeczoną umowę na podstawie, której zobowiązał się do prowadzenia punktu sprzedaży polegającego na dokonywaniu wszelkich czynności faktycznych i prawnych odnoszących się do organizacyjnego funkcjonowania Punktu Sprzedaży, jak również nieprzerwanym prezentowaniu przez pozwanego usług klientom, zgodnie z wymaganiami dotyczącymi ich prezentacji w podręczniku operacyjnym i przyjmowaniu od klientów indywidualnych płatności za usługi przez nich nabyte, z wyłączeniem dokonywania czynności prawnych dotyczących usług.

W ocenie powoda to po jego stronie leżał wybór punktów produktów, których Tour Operatorów zostanie pozwanemu udostępniona.

Powód wskazał, że także sam pozwany miał pełną świadomość i pozytywną wiedzę, iż w ramach współpracy z powodem nie będzie mógł oferować swoim potencjalnym klientom produktów wszystkich Tour Operatorów, w tym (...) Sp. z o.o. Pozwany już w dniu 21 czerwca 2013 r. miał zostać poinformowany o liście operatorów, którzy nie wyrazili zgody na sprzedaż ich produktów.

Powód uznał, że pozwany posiadał pełną wiedzę i świadomość braku możliwości sprzedaży produktów wszystkich Tour Operatorów, z którymi współpracował.

Następnie powód podniósł, że pozwany w okresie współpracy stron nienależycie wykonał swoje obowiązki umowne i zachował się nielojalnie w stosunku do powoda narażając go na daleko idące niekorzystne skutki w relacjach biznesowych z Tour Operatorami.

W związku z powyższym postanowił rozwiązać z pozwanym umowę w oparciu o zapis § 20 ust. 1 umowy tj. na zasadzie pisemnego porozumienia stron z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia ze skutkiem na dzień 31 grudnia 2014 r. W tym celu przygotował pisemne porozumienie, które ostatecznie nie zostało przez pozwanego podpisane. Pozwany złożył oświadczenie o rozwiązaniu umowy w trybie natychmiastowym, pomimo braku ku temu podstaw.

Powód wskazał, że pozwany zamknął prowadzony przez siebie punkt sprzedaży nie powiadamiając o powyższym nie tylko powoda, ale i wynajmującego mu powierzchnię przedstawiciela. Ponadto pomimo rozwiązania przez pozwanego umowy pozwany nie dokonał na rzecz powoda zwrotu podręcznika szkoleniowego, materiałów szkoleniowych jak również dokumentów udostępnionych mu przez powoda w związku z zawarciem i wykonaniem umowy, w tym dokumentacji dotyczącej sprzedanych przez pozwanego usług turystycznych, a także wszelkich materiałów reklamowych oraz innych materiałów oznaczonych logiem (...).

Powód wskazał, że w związku z nienależytym wykonaniem umowy oraz bezpodstawnym jej rozwiązaniem, na podstawie § 13 ust. 3 w zw. z § 20 ust. 2 umowy oraz na podstawie § 22 ust. 2 w zw. z ust. 1 umowy pismem z dnia 23 grudnia 2014 r. powód wezwał pozwanego do zapłaty na jego rzecz kwoty 60 000,00 zł w nieprzekraczanym terminie 7 dni od dnia otrzymania wezwania pod rygorem skierowania sprawy na drogę postępowania sądowego. Żądana kwota obejmowała kary umowne w kwotach po 30 000,00 zł za rozwiązanie przez pozwanego umowy w trybie natychmiastowym bez zaistnienia ważnego ku temu powodu oraz za brak zwrotu materiałów i dokumentów, o których mowa w § 20 ust. 1 umowy.

Sąd Rejonowy dla miasta stołecznego Warszawa w Warszawie wydał nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym zgodny z żądaniem pozwu (sygn. akt VIII GNc 2550/15).

W sprzecznie od powyższego orzeczenia pozwany wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie kosztów postępowania według norm przepisanych.

Pozwany wskazał, że powód zobowiązany był do umożliwienia pozwanemu sprzedaży produktów wszystkich operatorów, z którymi powód miał podpisane umowy. W ocenie pozwanego powód nie dotrzymał tego warunku i nie umożliwił mimo wielu prób i obietnic sprzedaży produktów m.in. operatora (...) Sp. z o.o. jak i wielu innych,

z którymi powód miał podpisane umowy. Zgodnie z twierdzeniami pozwanego inni franchisiobiorcy mogli mieć w ofercie produkty wszystkich operatorów, co świadczyć miało o jego dyskryminacji.

Pozwany wyjaśnił, że z uwagi na okoliczności faktyczne i wyłączną winę powoda nie był zainteresowany rozwiązaniem umowy za porozumieniem stron i zrzeczeniem się roszczeń majątkowych albowiem to powód wyrządził pozwanemu szkodę majątkową, której pozwany dochodzi w osobnym postępowaniu.

W ocenie pozwanego powód domagał się jednocześnie zapłaty kary umownej jak i odszkodowania, które nie zostało wykazane co do zasady jak i wysokości. Uznał także, że nie uchybił żadnym obowiązkom umownym. Pozwany twierdził także, że powód nie kwestionował rozwiązania umowy, nie upatrywał w tym wyrządzenia sobie szkody jak i nie kwestionował stanowiska pozwanego co do zasady.

Z daleko idącej ostrożności procesowej pozwany podniósł, że kary umowne zastrzeżone w umowie były rażąco zawyżone i nie mogą być tym samym egzekwowane w podanej wysokości.

Pozwany zaprzeczył, że porzucił lokal, w którym była wykonywana umowa, gdyż lokal ten został protokolarnie oddany właścicielowi.

Ponadto okoliczności związane z zaprzestaniem wykonywania umowy, z zaprzestaniem działalności związane ze zniszczeniem materiałów reklamowych w ocenie pozwanego były przekazywane w przyjętej między stronami formie elektronicznej.

Pozwany wskazał, że nigdy nie wydano mu certyfikatu, podręcznika operacyjnego jak i innych materiałów których wydania żąda powód.

Postanowieniem z dnia 31 sierpnia 2015 r. Sąd rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, VIII Wydziału Gospodarczego stwierdził swoją niewłaściwość miejscową i sprawę przekazał zgodnie z właściwością miejscową i rzeczową Sądowi Rejonowemu w Bydgoszczy, VIII Wydziałowi Gospodarczemu.

W piśmie procesowym z dnia 17 lutego 2016 r. powód podniósł, że zawarte w złożonym pozwie żądanie dotyczy zapłaty przez pozwanego określonej kwoty tytułem kar umownych z tytułu rozwiązania przez pozwanego umowy ze skutkiem natychmiastowym bez ważnego powodu oraz z tytułu niezwrócenia powodowi przez pozwanego po rozwiązaniu umowy dokumentów i materiałów, o których mowa w § 22 ust. 1 umowy m.in. dokumentacji dotyczącej sprzedanych przez pozwanego usług.

Powód uznał za nieuzasadniony zarzut pozwanego w zakresie rażącego charakteru żądanych przez powoda kar umownych. Podniósł również, że zgodnie z umowa zwrot lub zniszczenie logo oraz materiałów, o których mowa w § 22 ust. 1 umowy następowało do rąk lub w obecności osoby delegowanej przez franchisodawcę, a z czynności zniszczenia powinien zostać sporządzony przez strony protokół. Zaprzeczył, aby uzgodnił z pozwanym sposób zniszczenia dokumentacji. Podtrzymał również stanowisko w zakresie świadomości pozwanego znaczenia zapisów umowy, w tym zwłaszcza § 2 ust. 1 określającego jej przedmiot w tym znaczeniu, że to w ostateczności od poszczególnych tour operatorów zależało, czy dany franchisiobiorca mógł sprzedawać ich produkty.

Za nadużycie strony pozwanego powód uznał jego twierdzenie, że powód nie kwestionował uprzedni rozwiązania umowy i czyni to wyłącznie na użytek prowadzonego procesu.

Powód podtrzymał również stanowisko wskazane w pozwie, w którym podniósł, że pozwany zamknął prowadzony przez siebie punkt sprzedaż w I. nie powiadamiając o powyższym nie tylko powoda, ale i wynajmującego mu powierzchnię przedstawiciela sieci (...). Załączony do sprzeciwu protokół został podpisany w dnia 12 stycznia 2015 r., a więc niemal po 2 i pół miesiąca od rozwiązania przez pozwanego umowy.

Powód zaprzeczył, aby kiedykolwiek składał pozwanemu deklaracje, że ten w nowej siedzibie będzie miał możliwość sprzedawania produktów wszystkich touroperatorów. Podniósł także, że pozwanemu wydano stosowny certyfikat.

Następnie wskazał, że pozwany nigdy nie podjął z nim prób kontaktu i przekazania stronie powodowej posiadanych przez niego umów zawartych w okresie współpracy stron. Pozwany miał być jedynie zainteresowany sprzedażą wyposażenia jego biur, które wycenił na około 10 000,00 zł.

Podsumowując powód uznał, że po stronie pozwanego w żadnym zakresie nie zaistniał ważny powód uprawniający go do rozwiązania łączącej go z powodem umowy, co w połączeniu z wykazaną przez stronę powodową okolicznością, że pozwany nie wykonał także zobowiązania dotyczącego zwrotu dokumentów i materiałów, o których mowa § 22 ust. 1 umowy, w pełni uzasadnia żądanie pozwu.

W dalszych pismach procesowych strony podtrzymały stanowiska zajęte w sprawie.

### **Sąd ustalił, co następuje:**

W dniu 1 marca 2011 r. powód działający poprzednio pod firmą (...) Sp. z o.o. z siedzibą w L. zawarł z (...) Sp. z o.o. z siedzibą w O. umowę na podstawie, której powód zobowiązał się do zawierania w imieniu zleceniodawcy umów o świadczenie usług turystycznych z klientami.

Dowód: umowa agencyjna – k. 146-149 akt.

Powód (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W. (działającym poprzednio pod nazwą (...) Sp. z o.o. z siedzibą w L.) zawarł w dniu 9 kwietnia 2013 r. umowę franchisingową numer (...) z E. S. prowadzącą działalność gospodarczą pod nazwą (...) z siedzibą w I..

Powód zobowiązał się udostępnić E. S. wiedzę oraz swoje doświadczenie, by możliwym stało się jednolite występowanie wobec klientów, a franchisobiorca mógł korzystać z renomy uzyskanej przez powoda.

Wszelkie materiały przekazane franchisobiorcy stanowiły własność powoda lub też posiadały licencje zezwalające na przekazanie materiałów od podmiotów trzecich.

Przedmiotem umowy był opis warunków na jakich franchisobiorca miał prowadzić punkty autoryzowanej sprzedaży usług turystycznych w sieci (...). Przedmiot umowy był realizowany w oparciu o udostępnione franchisobiorcy przez powoda usługi turystyczne oraz inne usługi, a w szczególności imprezy turystyczne wybranych Tour Operatorów wymienionych w podręczniku operacyjnym innych niż powód, na zasadach i cenach ustalonych przez tych operatorów.

Powyższa umowa została rozwiązana na mocy porozumienia stron z uwagi na planowane zawarcie umowy franchisingowej z pozwanym.

Dowód: umowa z E. S. – k. 38-57 akt.

Pozwany reprezentował E. S. w ramach prowadzonego przez nią biura podróży.

Dowód: e-maile z 3 i 4 września 2013 roku – k. 59 akt, e-mail z dnia 2 października 2013 roku – k. 151 akt.

Przed zawarciem umowy z pozwanym w dniu 21 czerwca 2013 r. powód przesłał pozwanemu tabelę, w której zawierały się oficjalne zgody na sprzedaż w przyszłym oddziale pozwanego.

Dowód: e-mail z dnia 21 czerwca 2013 roku – k. 150 akt.

W dniu 3 września 2013 r. pozwany poinformował e-mailem powoda, że zamknęło biuro (...) stanowiące konkurencje E. S..

W związku z powyższym pozwany zwrócił się z prośbą o ponowne wystąpienie o zgody dotyczące sprzedaży ofert innych touroperatorów, których pozwany nie mógł do tej pory sprzedawać.

W odpowiedzi na tę wiadomość J. P., pracownik powoda, przekazała informację, że poinformowała o tym fakcie touroperatorów na których nie ma zgody w oddziale żony pozwanego i czekają na odpowiedź.

Dowód: e-maile z 3 i 4 września 2013 roku – k. 59 akt.

W dniu 1 marca 2014 r. powód działający w dniu zawarcia umowy pod nazwą (...) Sp. z o.o. z siedzibą w L. zawarł z pozwanym D. S. (1) prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą (...) umowę franchisingową nr 65.

Powód zobowiązany był do rozwoju sieci punktów autoryzowanej sprzedaży usług turystycznych w Polsce i poza jej granicami pod nazwą (...). Oznaczenie to zostało zgłoszone przez powoda w Urzędzie Patentowym.

D. S. (1) przekazano także sposób urządzenia punktu sprzedaży włączając w to kolory, organizację, metod postępowania, ubioru i odpowiednie wykształcenie personelu, koncepcji reklamowej oraz inne elementy wiedzy powoda.

Wszelkie materiały przekazane pozwanemu stanowiły własność powoda.

Przedmiotem umowy były realizowane w oparciu o udostępnione pozwanemu powoda usług turystycznych oraz inne usługi, a w szczególności imprezy turystyczne wybranych touroperatorów wymienionych w podręczniku operacyjnym oraz innych niż powód, na zasadach i cenach ustalonych przez operatorów.

Strony ustaliły, że prowadzenie punktu sprzedaży polega na dokonaniu wszelkich czynności faktycznych i prawnych odnoszących się do organizacyjnego funkcjonowania punktu sprzedaży, jak również na nieprzerwanym prezentowaniu przez pozwanego usług klientom indywidualnych, zgodnie z wymaganiami dotyczącymi ich prezentacji zawartymi w podręczniku operacyjnym i przyjmowaniu od klientów indywidualnych płatności za usługi przez nich nabyte, w wyłączeniu dokonywania czynności prawnych dotyczących usług.

Powód zagwarantował, że nie dopuści do otwarcia innego punktu sprzedaży sieci (...) w promieniu 3 km od punktu sprzedaży pozwanego.

Pozwany zobowiązał się do przechowywania wszelkiej dokumentacji dotyczącej sprzedanych przez niego usług, w szczególności umowy zgłoszenia (umowy rezerwacyjne, umowa kupna – sprzedaży) przez okres 5 lat od chwili ich powstania (§ 4 ust. 3 umowy).

Pozwany zobowiązany był również do prowadzenia nieprzerwanej działalności w zakresie prezentacji usług, dotrzymywania warunków prezentacji usług, a w szczególności stosowania się do aktualnych umów agencyjnych zawartych przez powoda z operatorami dla sieci (...) oraz powstrzymywanie się od działalności konkurencyjnej. (§ 4 ust. 4 lit. c.)

D. S. (1) zobowiązał się do prowadzenia punktu sprzedaży na najwyższym poziomie przy zastosowaniu metod wskazanych przez powoda w celu zagwarantowania pełnego zadowolenia klientów.

Pozwany miał obowiązek każdorazowo powiadomić powoda, w formie zgodnej z procedurami zawartymi w podręczniku operacyjnym planowanej przerwy w prowadzeniu punktu sprzedaży trwającej dłużej niż jeden dzień oraz wystąpić do powoda o wyrażenie zgody na powyższą przerwę.

Integralną częścią umowy był podręcznik operacyjny opracowany przez powoda stanowiący kompleksowy zespół informacji na temat sieci i jej działalności.

Powód oferował do sprzedaży, a pozwany prezentował klientom indywidualnym usługi, na warunkach zgodnych z aktualnymi umowami powoda z operatorami w zakresie agencyjnej sprzedaży usług turystycznych lub na warunkach określonych przez powoda. (§ 10 ust. 1 umowy)

Za przyjęcie do sieci pozwany zobowiązany był zapłacić wynagrodzenie wstępne w wysokości 1,23 zł.

Wszelkie informacje uzyskane od powoda w związku z zawarciem i wykonywaniem umowy stanowiły tajemnice jego przedsiębiorstwa i podlegały ochronie prawnej.

W przypadku wypowiedzenia umowy przez pozwanego bez ważnych powodów, pozwany zobowiązał się do zapłaty na rzecz powoda kary umownej w wysokości 30 000,00 zł.

Każda ze stron umowy miała prawo jej rozwiązania ze skutkiem natychmiastowym o ile wystąpił ku temu ważny powód.

Strony uzgodniły, że pozwanemu przysługiwało prawo do rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym w przypadku:

- a) gdy nastąpiło otwarcie postępowania likwidacyjnego albo został złożony wniosek o ogłoszenie upadłości lub została ogłoszona upadłość powoda,
- b) w przypadku, gdy termin 30 dni od zawarcia umowy powód nie udostępnił pozwanemu ustalonych oznaczeń chronionych prawami wyłącznymi, wzorców użytkowych i zdobycznych oraz doświadczeń zawodowych, tajemnic zawodowych, handlowych i technologicznych niezbędnych do prowadzenia punktu sprzedaży,
- c) powód nie zapewnił wyposażenia, ubioru lub zwrotu kosztów w przypadku określonym w § 6 ust. 4 umowy tj. w przypadku gdy zmiana treści podręcznika operacyjnego podciągała za sobą konieczność zmiany wystroju punktu sprzedaży, ubioru personelu pozwanego i kosztów z tym związanych,
- d) powód bez ważnej przyczyny odmówił udzielenia zgód, o których mowa w § 7 ust. 5 lub 6 umowy tj. udzielenia pisemnej zgody przez powoda na wyposażenia oraz zgodny na aranżację punktu sprzedaży oraz zmiany wystroju, wyposażenia, zestawienia kolorystycznego
- e) powód nie wykonywał obowiązków określonych w § 3 w sposób, który umożliwi pozwanemu prowadzenie punktu sprzedaży lub wykonywał je w sposób mniej należyty niż w stosunku do innych franchisobiorców,
- f) odebrania certyfikatu lub nieprzyznania go na kolejne okresy obowiązywania umowy bez ważnych obiektywnych przyczyn,
- g) niezasadnego złożenia oświadczenia o wypowiedzeniu pozwanemu umowy.

W przypadku rozwiązania umowy lub jej wygaśnięcia pozwany zobowiązany był do zwrotu powodowi podręcznika operacyjnego, materiałów szkoleniowych oraz wszystkich dokumentów udostępnionych w związku z wykonywaniem niniejszej umowy oraz dokumenty wskazane w § 4 ust. 3 umowy, w terminie 14 dni od rozwiązania lub wygaśnięcia umowy. Ponadto w przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia umowy pozwany zobowiązał się do zaprzestania prezentowania i sprzedaży w trybie natychmiastowym wszystkich usług dostarczonych mu przez powoda oraz zwrotu powodowi wszystkich materiałów reklamowych oraz innych materiałów oznaczonych logiem (...) będących w jego posiadaniu, lub ich zniszczenia lub usunięcia logo, w przypadku, gdy był ich właścicielem, na własny koszt w terminie 14 dni od dnia rozwiązania lub wygaśnięcia umowy.

W razie niewykonania zobowiązania określonego powyżej pozwany zobowiązany był do zapłaty kary umownej w wysokości 30 000,00 zł, w terminie 7 dni od daty doręczenia pozwanemu pisemnego wezwania do jej uiszczenia.

Zmiany i uzupełniania w umowie bądź załącznikach do niej, wymagały formy pisemnej, pod rygorem nieważności.

Dowód: umowa nr (...) – k. 61- 81 akt.

Zawieranie umów o świadczenie usług turystycznych z klientami odbywało się wyłącznie na warunkach określonych w ustawie, umowie agencyjnej, ogólnych warunkach uczestnictwa oraz na podstawie informacji przygotowywanych przez touroperatora dotyczących ich programu, cen, standardu, bazy turystycznej, transportu i innych informacji wymaganych przepisami prawa.

Co do zasady każdy punkt sprzedaży musiał uzyskać zgodę każdego z touroperatorów z osobna, na sprzedaż ich imprez turystycznych. Powód posiadał swoje autoryzowane punkty sprzedaży, w których również musiał uzyskać zgody poszczególnych touroperatorów.

M. R. prowadzący sprzedaż usług turystycznych w N. nie posiadał zgody na sprzedaż produktów touroperatorów (...) oraz (...). Miał on jednak pełną świadomość, że nie będzie mógł sprzedawać ofert wszystkich touroperatorów.

Dowód: podręcznik operacyjny – k. 82-124 akt, zeznania świadka M. R. – k. 356 v. – 357 akt, zeznania świadka M. K. (1) – k. 375-376 akt, zeznania świadka A. K. - protokół elektroniczny – k. 387 akt, zeznania świadka M. M. – protokół elektroniczny – k. 581 akt (transkrypcja k. 594), zeznania świadka J. P. - protokół elektroniczny – k. 510 akt (transkrypcja k. 603), przesłuchanie wiceprezesa zarządu powoda P. C. – protokół elektroniczny – k. 621 akt, pismo z dnia 15.10.2019 r. wraz z załącznikami – k. 764-767 akt, pismo z dnia 16.10.2019 r. – k. 769 akt, pismo z dnia 18.10.2019 r. – k. 771-774 akt, pismo z dnia 19.02.2020 r. – k. 786 akt

Pozwany w całym okresie współpracy z powodem miał wiedzę o braku możliwości sprzedaży produktów wszystkich touroperatorów, z którymi współpracował powód, w tym produktów (...) Sp. z o.o.

Dowód: korespondencka elektroniczna – k. 59 akt, zeznania świadka M. R. – k. 356 v. – 357 akt, zeznania świadka M. K. (1) – k. 375-376 akt, zeznania świadka A. K. - protokół elektroniczny – k. 387 akt, zeznania świadka M. M. – protokół elektroniczny – k. 581 akt (transkrypcja k. 594), zeznania świadka J. P. - protokół elektroniczny – k. 510 akt (transkrypcja k. 603), przesłuchanie wiceprezesa zarządu powoda P. C. – protokół elektroniczny – k. 621 akt, zeznania prezesa zarządu powoda D. O. – protokół elektroniczny – k. 676 akt.

Brak umów ze wszystkimi touroperatorami utrudniał D. S. (2) osiągnięcie zadowalających go zysków.

Pozwany oferował klientom sprzedaż produktów touroperatorów, na których nie miał zgody.

Powód oferował jednak możliwość sprzedaży produktów touroperatorów, których pozwany nie posiadał w ofercie przez swoją centralę znajdująca się w L., co wiązało się z podziałem prowizji jednakże umożliwiała przedstawienie szerszej oferty. Rozwiązanie takie nie było korzystne dla klienta, który musiał oczekiwać na decyzję pracowników powoda.

Oryginały umów zawartych z klientami znajdowały się w biurze pozwanego.

Dowód: zeznania świadka A. K. - protokół elektroniczny – k. 387 akt, zeznania świadka S. J. – protokół elektroniczny – k. 455 akt, przesłuchanie wiceprezesa zarządu powoda P. C. – protokół elektroniczny – k. 621 akt.

W dniu 30 maja 2014 r. powód zawarł z (...) S.A. z siedzibą w Ł. umowę na podstawie, której powód zobowiązał się do oferowania imprez turystycznych organizowanych przez organizatora turystyki, na warunkach określonych w ustawie i niniejszej umowie oraz do wykonywania wszelkich czynności wynikających z umowy przy zachowaniu reguł najwyższej staranności.

Zabroniono powodowi umożliwienia sprzedaży imprez turystycznych spółki (...) podmiotom, które nie posiadały umowy z organizatorem. Każdorazowe udzielenie możliwości sprzedaży podmiotowi, który nie posiadał umowy z organizatorem skutkowało zobowiązaniem agenta do zapłaty kary umownej w wysokości 10 000,00 zł.

Umowa została podpisana dla głównej siedziby biura.

W przypadku posiadania przez powoda własnej sieci sprzedaży był on zobowiązany przedstawić i aktualizować na bieżąco listę oddziałów.

Spółka miała prawo do wyboru lokalizacji, w zakresie których miała być prowadzona sprzedaż ofert organizatora.

Sprzedaż ofert poza wyznaczonymi lokalizacjami mogła skutkować natychmiastowym wypowiedzeniem umowy.

Dowód: umowa agencyjna z dnia 30 maja 2014 r. – k. 138-144 akt.

(...) Sp. z o.o. w W. w dniu 26 sierpnia 2014 r. powierzył powodowi stałe zawieranie z osobami trzecimi umów o świadczenie usług i imprez turystycznych w imieniu spółki za wynagrodzeniem.

(...) Sp. z o.o. wyraził zgodę na sprzedaż swoich produktów turystycznych przez sieć zależną partnerskich biur podróży na zasadach identycznych jak te, które obowiązywały strony w umowie agencyjnej. Tym samym powód zobowiązany był przedstawić spółce na bieżąco listę partnerskich biur podróży. W przypadku zaistnienia jakiegokolwiek zmiany załącznika nr 2 ankieta, w szczególności ilości, adresów lub nazwy partnerskich biur podróży powód zobowiązany był w terminie 3 dni roboczych doręczyć w formie pisemnej adres zleceniodawcy aktualną listę do akceptacji przez zleceniodawcę (§ 3 załącznika numer 6).

(...) zastrzegł sobie prawo do odmówienia w każdym czasie zgody na sprzedaż swojego produktu przez określone biuro partnerskie, a powód zobowiązał się, iż sprzedaż produktów spółki nie będzie realizowana przez takie partnerskie biuro podróży.

W przypadku zaistnienia sytuacji, w której partnerskie biuro podróży nieposiadające zgody na sprzedaż produktu turystycznego spółki (...) przedstawiało klientowi ofertę operatora lub dokonało sprzedaży takiego produktu turystycznego powód każdorazowo zobowiązany był do zapłaty na rzecz spółki (...) kary umownej w wysokości 5000,00 zł.

Ponadto spółka (...) w sytuacji naruszeń umowy mogła wypowiedzieć powodowi umowę agencyjną dla całej sieci.

Dowód: umowa agencyjna nr (...) – k. 125-137 akt, zeznania świadka M. K. (2) – protokół elektroniczny – k. 326 akt.

Decyzja o udzieleniu zgody na prowadzenie sprzedaży produktów (...) Sp. z o.o. zapadała po rozpoznaniu, czy w danej lokalizacji spółka posiada autoryzowane biuro, jaka jest sprzedaż i ilu jest agentów w ocenianym mieście.

W I. autoryzowane punkty sprzedaży operatora (...) były prowadzone przez biura (...), (...), (...) oraz (...).

Powód kilkakrotnie występował do spółki (...) o udzielenie zgody na sprzedaż jej produktów przez pozwanego. Opinie w tym zakresie były negatywne wobec stwierdzenia rozwiniętej sieci sprzedaży produktów operatora.

Dowód: zeznania świadka M. K. (2) – protokół elektroniczny – k. 326 akt.

W dniu 16 października 2014 r. powód zawarł z (...) Sp. z o.o. z siedzibą w P. aneks do umowy na podstawie, którego powód został zobowiązany do uzyskania zgody na prowadzenie sprzedaży w każdym dodatkowym punkcie.

Dowód: aneks – k. 145 akt, zeznania świadka M. K. (1) – k. 375-376 akt.

Powód w związku ze stwierdzonymi naruszeniami umowy oraz chęcią jej rozwiązania przez powoda sporządził projekt porozumienia dotyczącego rozwiązania umowy nr (...) z dnia 1 marca 2014 r.

W projekcie stwierdzono, że umowa zostaje rozwiązana z dniem 31 grudnia 2014 r. na skutek § 20 pkt 1 umowy.

Dowód: rozwiązanie umowy – k. 164 akt.



Porozumienie dotyczące rozwiązania umowy nr (...) z dnia 1 marca 2014 r. nie zostało podpisane przez pozwanego.

Okoliczność bezsporna

W piśmie z dnia 29 października 2014 r. D. S. (1) złożył powodowi oświadczenie o rozwiązaniu umowy nr (...) z dnia 1 marca 2014 r. z przyczyn leżących po stronie powoda.

Pozwany na podstawie § 20 ust. 2 w zw. z § 20 ust. 4 pkt e umowy oświadczył, że rozwiązuje umowę ze skutkiem natychmiastowym uzasadniając, iż powód nie wykonywał na rzecz pozwanego obowiązków określonych w § 3 pkt 2 umowy, w sposób umożliwiający mu prowadzenie punktu sprzedaży jak również, że wykonywał te obowiązki w sposób mniej należyty niż stosunku do innych franchisobiorców, a wręcz działał w sposób dyskryminujący.

Dowód: oświadczenie z dnia 29 października 2014 r. – k. 165-166 akt.

Banery i oznaczenia z logo (...) pozwany sprzedał franchisobiorcy z T..

Powód uzyskiwał miesięczną prowizję na poziomie 2-3 tysięcy złotych.

Dowód: przesłuchanie pozwanego D. S. (3) – k. 651-654 akt.

Powód pismem z dnia 23 grudnia 2014 roku na podstawie § 13 ust. 3 w związku z § 20 ust. 2 umowy oraz na podstawie § 22 ust. 2 w związku z ust. 1 umowy wezwał pozwanego do zapłaty łącznej kwoty 60 000,00 zł w terminie 7 dni od dnia otrzymania wezwania pod rygorem skierowania sprawy na drogę postępowania sądowego.

Wezwanie dotyczyło naliczonych kar umownych.

D. S. (1), któremu doręczono wezwanie do zapłaty w dniu 30 grudnia 2014 roku, odmówił uznania roszczenia powoda i odniósł się do wezwania pismem z dnia 12 stycznia 2015 roku.

Dowód: wezwania do zapłaty – k. 167-168 akt, odpowiedź na wezwanie do zapłaty – k. 227-228 akt.

W dniu 7 stycznia 2015 r. pozwany wniósł do Sądu Rejonowego w Bydgoszczy o zawiązanie do próby ugodowej pozwanego w sprawie o zapłatę odszkodowania w kwocie 140 518,33 zł na rzecz pozwanego tytułem nienależytego wykonania zobowiązania, wynikającego z rozwiązanej przez pozwanego z przyczyn leżących wyłącznie po stronie powodowej umowy franchisingowej nr (...) z dnia 1 marca 2014 r.

Dowód: wniosek o zawiązanie do próby ugodowej – k. 261-263 akt.

W dniu 12 stycznia 2015 r. pozwany zdał lokal znajdujący się w (...) w I. ul. (...) będący przedmiotem umowy najmu z dnia 21 lutego 2014 r. i stanowiący siedzibę firmy (...).

Dowód: protokół przekazania powierzchni najmu – k. 225 – 226 akt.

Z dniem 1 kwietnia 2019 r. spółka (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. połączyła się ze spółką (...) S.A. z siedzibą w G..

Dowód: uchwała nr (...) – k. 696 akt, plan połączenia – k. 697-702 akt.

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił w oparciu o wyżej wymienione dowody z dokumentów prywatnych i wydruki, których prawdziwość i autentyczność nie budziła wątpliwości Sądu oraz na podstawie zeznań poniższych świadków, które co do zasady były logiczne i jasne poza nielicznymi wyjątkami szerzej omówionymi poniżej.

Zeznania świadka M. K. (2) (k.324) Sąd ocenił jako logiczne i jasne. Świadek potwierdziła treść zawartej z powodem umowy jak i jednoznacznie wskazała, że nie wszystkie biura franczyzowe powoda miały możliwość sprzedaży ofert turystycznych spółki (...), co również wynikało z literalnego brzmienia umowy z dnia 26 sierpnia 2014 r. Świadek

potwierdziła również, że każdy nowy punkt – biuro sprzedaży musiało uzyskać osobną zgodę na sprzedaż produktów operatora.

Zeznania świadka M. R. (k.356v) również wskazały, iż literalne brzmienie umowy nie budziło wątpliwości stron umowy i w sposób jasny wskazywały, że na sprzedaż produktów touroperatorów będą wymagane odpowiednie zgody. Podkreślić należy, że świadek był osobą bezstronną, działalność gospodarczą prowadził w N. i nie był związany z I. i rynkiem usług tam działającym jak również rozwiązał umowę z powodem w 2015 r.

Zeznania świadka M. K. (3) (k.375v) również potwierdziły identyczny sposób traktowania nowych biur sprzedaży i konieczności uzyskania odpowiedniej zgody na sprzedaż produktów w tym wypadku spółki (...).

Sąd nie dał wiary zeznaniom świadka A. K. (k. 385v) w zakresie w jakim twierdziła, że pozwany uzyskał zapewnienie, iż otrzyma zgody od wszystkich touroperatorów. Przeczy temu powszechna praktyka tego typu umów jak również zgromadzona w sprawie dokumentacja w tym korespondencja elektroniczna prowadzona pomiędzy stronami, która jednocześnie wskazywała, że powód dochowywała należytej staranności aby zgody takie uzyskać jednakże nigdy nie zapewniał pozwanego, iż jest to pewne. Strony nigdy też nie uzależniły zawarcia umowy od uzyskania odpowiednich zgód. Jednocześnie świadek przyznała, że według jej wiedzy powódka nie mogła udzielić zgody na sprzedaż touroperatorów, którzy nie wyrazili na to zgody. Sąd miał na uwadze fakt, że świadek na trudne dla niej pytania zasłaniała się niepamięcią (zdjęcie reklamy (...) przy zamknięciu biura, wydanie certyfikatu i podręcznika), podczas gdy inne okoliczności korzystne dla pozwanego pamiętała dokładnie.

W podobnym tonie Sąd ocenił zeznania świadka S. J. (k.453v). Jeszcze raz podkreślić należy, że powód nie mógł zobowiązać się do zapewnienia sprzedaży pozwanemu wszystkich touroperatorów bowiem było to od niego całkowicie niezależne, a zgody były udzielne przez spółki niepodległe powodowi. Z dokumentacji nie wynika natomiast, aby pozwanemu przedstawiono ofertę o takiej treści. Pozwany miał pełną świadomość sposobu uzyskiwania zgód, a jego niezadowolenie z ich nieuzyskania nie obciążało powoda. Ponadto ewentualną wiedzę, co do uzgodnień pomiędzy stronami świadek czerpała od pozwanego, który z oczywistych względów nie był stroną obiektywną w sprawie. Również ta świadek wielu faktów nie pamiętała (zwrot oryginałów umów; materiały reklamowe i certyfikaty).

Zeznania świadków M. M. i J. P. (k.596-transkrypcja; k. 603v transkrypcja) oraz przesłuchanie wiceprezesa zarządu powoda P. C. (k.618v) były logiczne i jasne potwierdziły one okoliczności zawierania umów przez powoda jak ich treść oraz procedury obowiązujące przy uzyskaniu zgód na sprzedaż produktów touroperatorów.

Sąd nie dał wiary przesłuchaniu pozwanego D. S. (3) (k.681) w zakresie w jakim twierdził, że warunkiem podpisania umowy było posiadanie po zakończonym sezonie letnim wszystkich zgód touroperatorów. Zeznania te były sprzeczne z szeregiem zeznań świadków omówionych powyżej jak również z dokumentami zebranymi w sprawie. Brak jest jakiegokolwiek wiarygodnego dowodu, że doszło do uzgodnień stron w tym zakresie, co więcej zmiany umowy wymagały formy pisemnej pod rygorem nieważności, co uniemożliwiało jej podważenie poprzez zeznania pozwanego, których walor i tak był wątpliwy w sprawie. Ponadto sama treść umowy nie pozostawia, zdaniem Sądu, wątpliwości, że powód nie był zobowiązany (ponieważ nie mógł być) do uzyskania dla pozwanego zgód od wszystkich touroperatorów. Również analiza umów powoda z (...) i (...) (k.136) potwierdza te okoliczności.

Odnośnie dyskryminacji pozwanego były to jedynie jego subiektywne przekonania, które nie jest poparte żadnymi wiarygodnymi dowodami. Podkreślić należy, że pozwany czując się oszukany powinien złożyć odpowiednie oświadczenie o uchyleniu się od skutków woli zawartej umowy, czego w sprawie brak.

Sąd pominął na rozprawie w dniu 29 marca 2021 roku wnioski z pkt 4 sprzeciwu od nakazu zapłaty oraz wnioski dowodowe strony pozwanej złożone na k. 324 v., 357 v. i 276 uznając, że materiał dowodowy zżerany w sprawie był wystarczający do wydania rozstrzygnięcia w sprawie, a przeprowadzanie kolejnych dowodów przedłużyło by jedynie postępowanie.

**Sąd zważył, co następuje:**

Przechodząc do merytorycznej oceny roszczenia objętego pozwem, Sąd ustalił – na podstawie dowodów z dokumentów w postaci umów, że strony w ramach prowadzonych przez siebie działalności gospodarczych, zawarły umowę franchisingową, w której precyzyjnie określiły wzajemne prawa i obowiązki.

Spór w zasadzie sprowadzał się do ustalenia czy pozwany miał ważny powód uzasadniający wypowiedzenie umowy zawartej z powodem oraz czy doszło przez niego o naruszenia obowiązków zawartych w umowę, a obejmujących konieczność zwrotu posiadanych przez niego dokumentów.

Te ustalenia nakazywały następnie zbadanie podstaw po stronie powoda do nałożenia na pozwanego kar umownych.

Z art. 65 § 2 k.c. wynika nakaz kierowania się przy wykładni umowy jej celem. Nie jest konieczne, aby był to cel uzgodniony przez strony, wystarcza - przez analogię do art. 491 § 2, art. 492 i art. 493 k.c. - cel zamierzony przez jedną stronę, który jest wiadomy drugiej. Konsekwencją tego unormowania jest konieczność dokonania wykładni umów na trzech poziomach, tj. ustalenia literalnego brzmienia umowy, ustalenia treści oświadczeń woli przy zastosowaniu reguł określonych w art. 65 § 1 k.c. oraz ustalenie sensu złożonych oświadczeń woli poprzez odwołanie się do zgodnego zamiaru stron i celu umowy (por. wyrok Sądu Najwyższego z 19 stycznia 2011 r., V CSK 204/10, nie publ.). Sąd podziela pogląd, że wykładnia umowy musi być dokonana w oparciu o metodę kombinowanej wykładni oświadczeń woli.

W ocenie Sądu umowa łącząca strony nie budziła wątpliwości interpretacyjnych.

Powód zobowiązany był do rozwoju sieci punktów autoryzowanej sprzedaży usług turystycznych w Polsce i poza jej granicami pod nazwą (...).

Przedmiotem umowy były realizowane w oparciu o udostępnione pozwanemu przez powoda usług turystycznych oraz inne usługi, a w szczególności imprezy turystyczne **wybranych** touroperatorów wymienionych w podręczniku operacyjnym oraz innych niż powód, **na zasadach i cenach ustalonych przez operatorów**. (§ 2 umowy -k. 62; pogrubienie Sąd). Zapisy te są jednoznaczne i wskazują, że zawieranie umów o świadczenie usług turystycznych z klientami odbywało się wyłącznie na warunkach określonych w umowach agencyjnych, w których jednoznacznie zastrzeżono obowiązek uzyskania zgody na sprzedaż produktów touroperatorów w poszczególnych punktach sprzedaży. Co do zasady każdy punkt sprzedaży musiał uzyskać zgodę każdego z touroperatorów z osobna, na sprzedaż ich imprez turystycznych. Powód również posiadał swoje autoryzowane punkty sprzedaży, w których musiał uzyskać zgodę poszczególnych touroperatorów. Pozwany był świadomy literalnego brzmienia umowy jak i jej celu. Pozwany w całym okresie współpracy z powodem miał wiedzę i świadomość braku możliwości sprzedaży produktów wszystkich touroperatorów, z którymi współpracował powód, w tym produktów (...) Sp. z o.o. Powyższą okoliczność potwierdzają liczne zaznania świadków jak również korespondencja elektroniczna pozwanego, z której wynika, że przed zawarciem umowy z pozwanym w dniu 21 czerwca 2013 r. powód przesłał pozwanemu tabelę, w której zawierały się oficjalne zgody na sprzedaż w przyszłym oddziale pozwanego i nie były to zgody wszystkich operatorów (k.150). Powyższe potwierdza również mail z dnia 3 września 2013 r., w którym pozwany poinformował powoda, że zamknięto biuro (...) stanowiące konkurencje E. S. (k.59). W związku z powyższym pozwany zwrócił się z prośbą o ponowne wystąpienie o zgody dotyczące sprzedaży ofert innych touroperatorów, których pozwany nie mógł do tej pory sprzedawać.

W ocenie Sądu przyjęta powszechna praktyka, co do konieczności uzyskania zgód konkretnych touroperatorów była wiadoma pozwanemu jeszcze przed zawarciem umowy.

Niezależnie od powyższego twierdzenia pozwanego odmiennie interpelującego umowę nie znalazły odzwierciedlenia w jej literalnym brzmieniu. W umowie jasno określono relacje stron jak i ich obowiązki. W połączeniu z umowami agencyjnymi przedstawionymi w postępowaniu jasnym był zakres umowy jak i wielokrotnie podkreślany obowiązek uzyskania zgód na sprzedaż produktów touroperatorów.

Pozwany twierdził, że powód zagwarantował mu wszystkich touroperatorów jednakże twierdzenie to nie znalazło odzwierciedlenia w umowie łączącej strony. Bez znaczenia jednak w ocenie Sądu były powoływane przez pozwanego okoliczności ustnych uzgodnień stron w tym zakresie. Wszelkie zmiany umowy wymagały formy pisemnej pod

rygorem nieważności. Jakikolwiek zatem ewentualne ustalenia stron odmienne niż w umowie, nie byłyby ważne, gdyż nie zachowano przewidzianej umową formy zmiany umowy.

W tym miejscu wskazać należy, że zgodnie z art. 84 § 1 k.c. w razie błędu co do treści czynności prawnej można uchylić się od skutków prawnych swego oświadczenia woli jeżeli błąd wywołała druga strona podstępnie, uchylenie się od skutków prawnych oświadczenia woli złożonego pod wpływem błędu może nastąpić także wtedy, gdy błąd nie był istotny, jak również wtedy, gdy nie dotyczył treści czynności prawnej (art. 86 § 1 k.c.).

Pozwany jednak oświadczenia takiego nie złożył wypowiadając jedynie umowę łączącą strony.

Zasada swobody umów ujęta wprost w art. 353<sup>1</sup> k.c. znajduje zastosowanie w sferze obligacyjnych stosunków umownych i obejmuje trzy zasadnicze aspekty: po pierwsze - swobodę zawarcia umowy, po drugie - swobodę wyboru kontrahenta, po trzecie - swobodę kształtowania treści i celu umowy przez strony. Tak w skrócie ująć należy istotne systemowe znaczenie zasady swobody umów w prawie zobowiązań.

Strony uzgodniły zgodnie ze wskazana powyżej zasadą, że pozwanemu przysługiwało prawo do rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym w przypadku:

- a) gdy nastąpiło otwarcie postępowania likwidacyjnego albo został złożony wniosek o ogłoszenie upadłości lub została ogłoszona upadłość powoda,
- b) w przypadku, gdy termin 30 dni od zawarcia umowy powód nie udostępnił pozwanemu ustalonych oznaczeń chronionych prawami wyłącznymi, wzorców użytkowych i zdobycznych oraz doświadczeń zawodowych, tajemnic zawodowych, handlowych i technologicznych niezbędnych do prowadzenia punktu sprzedaży,
- c) powód nie zapewnił wyposażenia, ubioru lub zwrotu kosztów w przypadku określonym w § 6 ust. 4 umowy tj. w przypadku gdy zmiana treści podręcznika operacyjnego podciągała za sobą konieczność zmiany wystroju punktu sprzedaży, ubioru personelu pozwanego i kosztów z tym związanych,
- d) powód bez ważnej przyczyny odmówił udzielenia zgód, o których mowa w § 7 ust. 5 lub 6 umowy tj. udzielenia pisemnej zgody przez powoda na wyposażenia oraz zgodny na aranżację punktu sprzedaży oraz zmiany wystroju, wyposażenia, zestawienia kolorystycznego
- e) powód nie wykonywał obowiązków określonych w § 3 w sposób, który umożliwi pozwanemu prowadzenie punktu sprzedaży lub wykonywał je w sposób mniej należyty niż w stosunku do innych franchisobiorców,
- f) odebrania certyfikatu lub nieprzyznania go na kolejne okresy obowiązywania umowy bez ważnych obiektywnych przyczyn,
- g) niezasadnego złożenia oświadczenia o wypowiedzeniu pozwanemu umowy.

Pozwany w swoim oświadczeniu o rozwiązaniu umowy datowanym na 29 października 2014 roku (k.165) powołał się na zapis § 20 ust. 2 umowy w zw. z § 20 ust. 4 lit. E czyli, że powód, zdaniem pozwanego, nie wykonywał obowiązków określonych w § 3 w sposób, który umożliwi pozwanemu prowadzenie punktu sprzedaży lub wykonywał je w sposób mniej należyty niż w stosunku do innych franchisobiorców. W § 3 ust. 2 umowy (k.64) odniesiono się do „aktualnych umów agencyjnych franchisodawcy z operatorami”. Te umowy zaś przyznawały prawo do wyrażania zgód właśnie touroperatorom, a nie powodowi, czyli to nie było w ogóle zależne od franchisodawcy.

Zdaniem Sądu w niniejszej sprawie nie zaistniał, żaden z wymienionych powyżej powodów uprawniających pozwanego do wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym. Jak już szeroko wyjaśniono powód nie był zobowiązany do zapewnienia sprzedaży wszystkich touroperatorów, a pozwany nie udowodnił ewentualnego odmiennego traktowania pozwanego w stosunku do innych kontrahentów powoda. Wręcz przeciwnie w pismach przesłanych przez szereg biur sprzedaży wynikało, że mieli oni zgody jedynie części touroperatorów i tylko w jednym wypadku zgodę tą

udzieliła spółka (...), na której wydaje się, że pozwanemu zależało najbardziej. Nie sposób zatem przyjąć, że powód umożliwił pozwanemu prowadzenie punktu sprzedaży lub wykonywał je w sposób mniej należyty niż w stosunku do innych franchisobiorców. Powód wielokrotnie występował u udzielenie zgód przez touroperatorów dbając oni jednak o sieć sprzedażową rozwiniętą w I., zgód takich nie udzielali, co nie było bezpośrednio związane z pozwanym lecz ich ekonomicznym interesem. Oczywiście jest, że wprowadzenie sprzedaży nadmiernej ilości biur spowodowałoby spadki w sprzedaży tych już otwartych, a co za tym idzie możliwości zniechęcenia kontrahentów do dalszej współpracy w sprzedaży ich produktów. Sam powód zagwarantował, że nie dopuści do otwarcia innego punktu sprzedaży sieci (...) w promieniu 3 km od punktu sprzedaży pozwanego.

Odnosząc się jeszcze do tego, że to touroperatorzy decydowali, który franchisobiorca będzie miał prawo do sprzedaży ich ofert, trzeba wskazać, że wynika to z analizy zapisów umownych takich jak - § 2 ust. 1 lit. a, który odnosi się do „zasad i cen ustalonych przez operatorów”, § 3 ust. 2 umowy (k.63)- opisany powyżej, § 4 ust. 6 lit. c- odnoszący się do „aktualnych umów agencyjnych franchisodawcy z operatorami”.

Sąd uznał zatem, że pozwany nie miał ważnych powodów uprawniających go do wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym, a co za tym idzie zasadnym było dokonanie oceny kar umownych naliczonych przez powoda.

Sąd zważył, że w stanie faktycznym tej sprawy żądanie kary umownej ma oparcie w art. 484 §1 k.p.c. Przypomnienia wymaga, że w świetle uchwały składu siedmiu sędziów Sądu Najwyższego z dnia 6 listopada 2003 r., III CZP 61/03 (OSNC 2004/5 poz. 69) której nadano moc zasady prawnej, zastrzeżenie kary umownej na wypadek niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania nie zwalnia dłużnika z obowiązku jej zapłaty nawet w razie wykazania przez niego, że wierzyciel nie poniósł szkody.

W przypadku wypowiedzenia umowy przez pozwanego bez ważnych powodów, pozwany zobowiązał się do zapłaty na rzecz powoda kary umownej w wysokości 30 000,00 zł (k.73; § 13 ust. 3 umowy)

Ponadto w przypadku rozwiązania umowy lub jej wygaśnięcia pozwany zobowiązany był do zwrotu powodowi podręcznika operacyjnego, materiałów szkoleniowych oraz wszystkich dokumentów udostępnionych w związku z wykonywaniem niniejszej umowy oraz dokumenty wskazane w § 4 ust. 3 umowy, w terminie 14 dni od rozwiązania lub wygaśnięcia umowy. Ponadto w przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia umowy pozwany zobowiązał się do zaprzestania prezentowania i sprzedaży w trybie natychmiastowym wszystkich usług dostarczonych mu przez powoda oraz zwrotu powodowi wszystkich materiałów reklamowych oraz innych materiałów oznaczonych logiem (...) będących w jego posiadaniu, lub ich zniszczenia lub usunięcia logo, w przypadku, gdy był ich właścicielem, na własny koszt w terminie 14 dni od dnia rozwiązania lub wygaśnięcia umowy.

W razie niewykonania zobowiązania określonego powyżej pozwany zobowiązany był do zapłaty kary umownej w wysokości 30 000,00 zł, w terminie 7 dni od daty doręczenia pozwanemu pisemnego wezwania do jej uiszczenia (§ 22 ust. 2 umowy; k. 79).

W orzecznictwie Sądu Najwyższego i sądów powszechnych oraz w doktrynie nie budzi wątpliwości, że zastrzeżenie kary umownej na wypadek odstąpienia od umowy lub jej wypowiedzenia przez jedną ze stron jest co do zasady dopuszczalne (por. np. uchwała Sądu Najwyższego z dnia 18 lipca 2012 r. /III CZP 39/12, OSNC 2013/2/17/, wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24 maja 2012 r. /V CSK 260/11, G.Prawna 2012/101/1/, wyrok Sądu Najwyższego z dnia 21 sierpnia 2008 r. /IV CSK 202/08, LEX nr 466003/, wyrok Sądu Najwyższego z dnia 20 października 2006 r. /IV CSK 154/06, OSNC 2007/7-8/117/, wyrok Sądu Apelacyjnego w Białymstoku z dnia 27 czerwca 2013 r. /I ACa 38/13, LEX nr 1335612/, wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 11 kwietnia 2013 r. /I ACa 75/13, LEX nr 1314854/, A. Rzetecka-Gil, Kodeks cywilny. Komentarz. Zobowiązania - część ogólna, LEX/el., 2011). Zapisy umowne opisane powyżej były zdaniem Sądu ważne i wiązały strony.

Jak już wskazano pozwany nie mógł skutecznie wypowiedzieć umów franchisingu ze skutkiem natychmiastowym.

Łącząca strony umowa zawiera typowe elementy umowy franchisingu dystrybucyjnego, który charakteryzuje się podporządkowaniem franchisingobiorcy względem organizatora sieci sprzedaży. Przedmiotowa umowa ma charakter umowy nienazwanej, a strony tworzą ją na zasadzie swobody umów na mocy art. 353 (1) k.c., której jeden przedsiębiorca (franczyzodawca) przyznaje drugiemu (franczyzobiorcy) w zamian za bezpośrednie lub pośrednie finansowe wynagrodzenie, prawo do wykorzystywania jego pakietu franczyzowego w celu sprzedaży ściśle określonych dóbr lub usług. Istota tego systemu polega na tym, że franczyzodawca nadaje swoim franczyzobiorcom prawo oraz nakłada na nich obowiązek prowadzenia działalności zgodnie z jego koncepcją. W ramach i na okres zawartej umowy franczyzowej oraz w zamian za bezpośrednie lub pośrednie świadczenia finansowe uprawnienie to upoważnia franczyzobiorcę do korzystania z nazwy handlowej franczyzodawcy, jego znaku towarowego metod prowadzenia działalności gospodarczej, itp., a także do korzystania ze stałej pomocy handlowej i technicznej franczyzodawcy.

Podjęcie tego rodzaju współpracy było dobrowolne, strony znały zasady tej współpracy, w tym także zasady rozwiązywania umów. Potwierdza to zapis na ostatniej stronie umowy, znajdujący się na bezpośrednio ponad podpisami stron (k.81). Okoliczność, że pozwany poniósł stratę w działalności gospodarczej nie uzasadnia poglądu o niejako zerwaniu umowy w związku z jej nierentownością. Każda bowiem umowa związana z działalnością gospodarczą wiąże się z ryzykiem ekonomicznym. Stąd też domaganie się zapłaty kar umownych w oparciu o zapisy umowy, co do zasady było zasadne.

Podkreślić należy, że argumentacja dotycząca wypowiedzenia umowy jest zborna z argumentacją dotyczącą zasadności naliczonej kary umownej bez ważnych powodów i w ocenie Sądu nie wymaga powtórzenia. Skoro bowiem pozwany wypowiedział umowę bez ważnych, to powód miał prawo jej naliczenia zgodnie z § 13 ust. 3 umowy. Pozwany nie tylko nie udowodnił, że zachodziły jakikolwiek ważne powody, ale nie udowodnił również, aby po stronie powodowej doszło do jakiegokolwiek dyskryminacji w zakresie uzyskiwania zgód od touroperatorów.

Odnosząc się do braku zwrotu dokumentów oczywistym było, że co najmniej w zakresie oryginałów umów zawartych z klientami do zwrotu takiego nie doszło. Ewentualne twierdzenia, że dokumenty takie zniszczono nie miały znaczenia w sprawie. Pozwany był zobowiązany do przechowywania ich przez okres 5 lat i ich zdania protokolarnie powodowi, czego nie uczynił (§ 22 ust. 3 umowy-k.79). Niewątpliwie również pozwany nie zwrócił części materiałów reklamowych, które jak sam potwierdził sprzedał.

Pozwany zobowiązany był również do prowadzenia nieprzerwanej działalności w zakresie prezentacji usług, dotrzymywania warunków prezentacji usług, a w szczególności stosowania się do aktualnych umów agencyjnych zawartych przez powoda z operatorami dla sieci (...) oraz powstrzymywanie się od działalności konkurencyjnej (§ 4 ust. 4 lit. c.)

Ponadto pozwany miał obowiązek każdorazowo powiadomić powoda, w formie zgodnej z procedurami zawartymi w podręczniku operacyjnym planowanej przerwy w prowadzeniu punktu sprzedaży trwającej dłużej niż jeden dzień oraz wystąpić do powoda o wyrażenie zgody na powyższą przerwę. Zgodnie z umową zwrot lub zniszczenie logo oraz materiałów, o których mowa w § 22 ust. 1 umowy powinna nastąpić do rąk lub w obecności osoby delegowanej przez franchisodawcę, a z czynności zniszczenia powinien zostać sporządzony przez strony protokół. Powód natomiast zaprzeczył, aby uzgodnił z powodem sposób zniszczenia dokumentacji.

Co więcej jeśli chodzi o dokumentację taką jak certyfikat czy podręcznik operacyjny to pozwany musiał je otrzymać od powoda, a twierdzenia pełnomocnika pozwanego w sprzeciwie (k.211, str. 15), że tak nie było są niewiarygodne. Umowa w bardzo wielu punktach wprost odnosi się tych pozycji, które stanowią nierozdzielalną część umowy i warunków kontraktowych. Przykładowo w § 2 ust. 7 umowy (k.63) w zw. z § 2 ust. 4 powód umożliwił pozwanemu korzystanie z podręcznika operacyjnego i „poszczególnych elementów wyposażenia”; w § 4 ust.1 umowy wprost odnosi się do obowiązku prowadzenia przez pozwanego działalności w oparciu o umowę i „certyfikat”. Jeśli pozwany tego by nie miał, to nie mógłby przecież prowadzić działalności według zasad ustalonych przez strony. Ponadto § 4 ust. 10 umowy (k.65) wprost odnosi się do załączników do umowy czyli m.in. do podręcznika operacyjnego czy specyfikacji. W § 5 ust. 2 powód zobowiązał się do udostępnienia pozwanemu logo (...) i innych oznaczeń, zaś w § 5 ust. 8 pozwany

zobowiązał się do zewnętrznego oznaczenia lokalu w sposób opisany w podręczniku. Tożsamy zapis odnosił się do wyglądu wewnętrznego lokalu (§ 7 ust. 2 w zw. z §7 ust. 3 umowy oraz § 7 ust. 6). Gdyby pozwany nie miał tych elementów czy podręcznika operacyjnego, to przecież nie mógłby prowadzić działalności, tak ja umówił się z powodem. Jednocześnie pozwany zobowiązał się do ekspozycji materiałów reklamowych/ katalogów wszystkich operatorów co wynika z § 8 ust. 1 lit h umowy (k.68). Ponadto regulacja w zakresie dokumentacji została opisana w § 14 umowy, a § 22 ust. 1 w zw. z §22 ust. 2-3 wprost odnosi się do obowiązku zwrotu podręcznika operacyjnego, materiałów szkoleniowych i innych opisanych tam dokumentów. Do nich odnosi się także preambuła umowy (k.61; pkt 2,3 i 5). Zdaniem Sądu pozwany musiał je otrzymać, gdyż inaczej nie byłby w stanie prawidłowo wykonywać umowy i narażałby się na możliwość rozwiązania umowy przez powoda ze swojej winy.

Niewątpliwie również pozwany zamknął prowadzony przez siebie punkt sprzedaż w I. nie powiadamiając o powyższym nie tylko powoda, ale i wynajmującego mu powierzchnię przedstawiciela sieci (...). Jak słusznie zauważył powód załączony do sprzeciwu protokół został podpisany dopiero w dnia 12 stycznia 2015 r., a więc niemal po 2 i pół miesiąca od rozwiązania przez pozwanego umowy.

Pozwany nie udowodnił jednak, że podjął prób kontaktu z pozwanym w związku z przekazaniem stronie powodowej posiadanych przez niego umów zawartych w okresie współpracy stron.

Podsumowując w ocenie Sądu po stronie pozwanego w żadnym zakresie nie zaistniał ważny powód uprawniający go do rozwiązania łączącej go z powodem umowy, co w połączeniu z wykazaną przez stronę powodową okolicznością, że pozwany nie wykonał także zobowiązania dotyczącego zwrotu wszystkich dokumentów i materiałów, o których mowa § 22 ust. 1 umowy, w pełni uzasadniało żądanie pozwu, co do zasady.

W tym miejscu przypomnieć należy, że brak szkody lub jej nieznaczna wysokość może stanowić przesłankę do redukcji wysokości kary umownej. W procesie o zapłatę kary umownej wierzyciela obciąża wykazanie wyłącznie tego, że kara umowna została zastrzeżona zaś dłużnik nie wykonał zobowiązania lub wykonał je nienależycie. Ciężar udowodnienia okoliczności mających wpływ na ewentualne miarkowanie kary umownej, zgodnie z ogólną regułą ciężaru dowodu (art. 6 k.c.) spoczywa natomiast na pozwanym. Sąd podziela stanowisko, w myśl którego „z punktu widzenia wierzyciela samo niewykonanie zobowiązania jest szkodą, a umówiona kara służy w sposób ogólny jej naprawieniu, co w gospodarce opartej na swobodzie umów oznacza funkcję stymulacyjną skłaniającą do wykonywania zobowiązań zgodnie z ich treścią” (tak S.N. m.in. w wyroku z 8.08.2008 r., V CSK 85/08, LEX nr 457785).

Odnosząc się zatem do miarkowania kary umownej (zarzut na k. 210, sprzeciw od nakazu zapłaty) wskazać należy, że ustawodawca nie sprecyzował kryteriów istotnych dla oceny, kiedy kara umowna może być uznana za rażąco wygórowaną, ich katalog pozostaje zatem otwarty. Z przepisów regulujących karę umowną (art. 483 i art. 484 k.c.) wynika, że stanowi ona z góry określony surogat odszkodowania należnego wierzycielowi od dłużnika z tytułu odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania, pełni więc przede wszystkim funkcję kompensacyjną. Zgodnie z utrwalonym stanowiskiem judykatury w wypadku miarkowania kary umownej ze względu na jej rażące wygórowanie za zasadnicze kryterium oceny rażącego wygórowania należy uznać właśnie stosunek wysokości kary umownej do wysokości szkody doznanej przez wierzyciela. Skoro kara umowna ma zastąpić odszkodowanie, to właściwego kryterium jej redukcji należy poszukiwać właśnie w tej płaszczyźnie. Kryterium relacji kary umownej do wysokości należnego wierzycielowi odszkodowania należy do kryteriów najbardziej uniwersalnych, umożliwia bowiem zachowanie konstrukcyjnej niezależności kary umownej od wysokości poniesionej szkody (por. w/w uchwała Sądu Najwyższego z 6 listopada 2003 r. III CZP 61/2003, OSNC 2004/5 poz. 69), a ponadto pozwala na uwzględnienie okoliczności mających decydujący wpływ na wysokość ustalonego odszkodowania na zasadach ogólnych.

W tym miejscu wskazać należy, że wysokość kary, nawet standardowo ustalana w określonych stosunkach prawnych, powinna być w związku z żądaniem miarkowania odniesiona do indywidualnych uwarunkowań danego przypadku, wpływających na rozstrzygnięcie, czy in casu kara umowna w określonej wysokości jest "rażąco wygórowana" w rozumieniu art. 484 § 2 k.c. (Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 17 lipca 2020 r., sygn. akt IV CSK 574/19)

W okolicznościach niniejszej sprawy, w szczególności z uwagi na przedmiot łączącej strony umowy, Sąd doszedł do przekonania iż kara w nałożonej wysokości winna być miarkowana.

W prawdzie powód podniósł stratę w związku z niewywiązaniem się przez pozwanego z przyszłej umowy jednakże straty te nie były znaczne. Pozwany osiągnął niewielkie prowizje w wysokości około 2-3 tysięcy miesięcznie (przesłuchanie pozwanego), które nie pozawalały mu nawet na pokrycie kosztów prowadzonej działalności gospodarczej. Wynagrodzenie powoda określono na kwotę 10 % uzyskanej przez pozwanego prowizji (§ 11 ust. 9 umowy). Przyjmując nawet, że powód uzyskiwał prowizje na poziomie 3000,00 zł miesięcznie należna powodowi prowizja wyniosłaby 300,00 zł. Nawet dodając do tego opłatę administracyjną wynoszącą netto 300 zł miesięcznie (k.72; § 11 ust. 11 umowy) i tak kwota, której powód został pozbawiony miesięcznie wyniosła około 600 zł netto miesięcznie.

Dla Sądu istotne, w zakresie miarkowania kary umownej, było to, że powód wyraził zgodę na rozwiązanie umowy z 3 miesięcznym okresem wypowiedzenia. W tym czasie uzyskał by prowizje na poziomie 1200,00 zł (4x300 zł). Stosunek ten do kary umownej wynoszącej 30 000,00 zł jest w ocenie Sądu rażąco wygórowany. Podkreślić jednak należy, że od przedsiębiorców wymagana jest dodatkowa staranność. Biorąc zatem pod uwagę, że powód mógł liczyć na znacznie większe zyski w sytuacji kontynuowania umowy jak również represyjny charakter kary umownej Sąd doszedł do przekonania, że miarkowanie kary umownej naliczonej za niezasadne wypowiedzenie umowy (§ 13 ust. 3 umowy), znajduje swoje uzasadnienie w 50 %. Kara w takiej wysokości, zdaniem Sądu, uwzględnia niezasadne rozwiązanie umowy przez pozwanego, ale uwzględnienie także jego poczucie bycia dyskryminowanym (choć dyskryminacja nie było udowodniona), oraz przede wszystkim to, że powód sam zgodził się na rozwiązanie umowy za porozumieniem stron i wówczas umowa trwałaby 3 miesiące (k.164). Jednocześnie Sąd uwzględnił również straty wizerunkowe powoda polegające na sprzedaży przez pozwanego produktów, których nie mógł sprzedawać.

W zakresie braku zwrotu dokumentów Sąd doszedł do przekonania, że również wymaga ona miarkowania. Powód nie wykazał, aby poniósł szkodę majątkową w związku z niewykonaniem zobowiązania przez pozwanego, w tym zakresie. Wprawdzie szkoda była hipotetyczna, lecz nie realna. Nie obciążono powoda karami umownymi czy też innymi zobowiązaniami. Podkreślić należy, że szereg argumentów dotyczących ewentualnych kar umownych naliczonych przez touroperatorów dotyczył sprzedaży produktów bez zezwolenia, a nie zwrotu dokumentów. Niezależnie jednak od powyższego podnieść należy, że i w tym zakresie szkoda ta była hipotetyczna bowiem żaden z podmiotów, z którymi powód miał zawarte umowy agencyjne nie obciążył go karami umownymi jak również rozwiązał z nim umów głównych. Z drugiej jednak strony powodowi nie przekazano istotnych danych dotyczących kontrahentów sieci. Wartość ta jest niewymierna w sprawie i z pewnością miała znaczenie gospodarcze dla powoda. Co więcej pozwany sprzedał banery i oznaczenia z logo (...) franchisobiorcy z T., pomimo że miał obowiązek ich zwrotu.

Sąd doszedł zatem do przekonania, że miarkowanie kary umownej naliczonej za niezwrócenie dokumentów (§ 22 ust. 2 umowy) również, znajduje swoje uzasadnienie w 50 %. Uwzględnienia ono to, że pozwany nie zwrócił dokumentów, które na pewno od powoda otrzymał, ale jednocześnie nie prowadzi do wzbogacenia powoda. Również w tym miarkowaniu Sąd uwzględnił propozycję powoda ugodowego zakończenia współpracy (k.164- porozumienie o rozwiązaniu umowy), gdzie w § 3 umowy miano ustalić, że „wszystkie pozostałe należności wynikające ze stosunku wygasającej umowy zostały uregulowane”.

Przez instytucję sądowego miarkowania (obniżenia) kary umownej ustawodawca dąży do zapewnienia dłużnikowi ochrony przed nadmiernie dotkliwymi skutkami, które mogą powstać po jego stronie w razie wadliwej oceny ryzyka mogącej wynikać z okoliczności danego wypadku i przywrócenia w tym zakresie słuszności kontraktowej.

W ocenie Sądu kara umowna w wysokości 30 000,00 zł, w sytuacji której powód nie poniósł znacznej szkody materialnej, a samo rozwiązanie umowy mogło nastąpić za zgodną wolą stron, z drugiej zaś strony z oczywistym uchybieniem zapisom umowy przez pozwanego, jest wystarczająca aby zachować charakter represyjny kary umownej jak i równowagę kontraktową stron, przy uwzględnieniu tego, że kara nie może być rażąco wygórowana.



W przekonaniu Sądu tak określona kara umowna spełni swoje funkcje. Skoro bowiem w umowie strony ustaliły wysoką sankcję za niedopełnienie przez pozwanego jego obowiązków, to zmniejszona przez Sąd wysokość kary nie może rażąco odbiegać od kary uzgodnionej przez strony.

Biorąc powyższe pod uwagę Sąd zmiarkował kary umowne o 50 % (każdą) i tym samym zasądził od powoda na rzecz pozwanego kwotę 30 000,00 zł (dwa razy po 15 000 zł) na podstawie art. 483 § 1 kc w zw. z art. 484 § 1 i 2 kc w zw. § 22 ust. 2 i 13 ust. 3 umowy w zw. z § 20 ust. 2 umowy. O odsetkach Sąd orzekł na podstawie mając na uwadze i § 13 ust. 3 umowy i to, że pozwany otrzymał wezwanie do zapłaty w dniu 30 stycznia 2014 roku (k.227), co wynika z odpowiedzi na wezwanie do zapłaty skierowane do niego. Wobec tego odsetki należały się po 7 dniach od doręczenia wezwania do zapłaty kar umownych, czyli od 7 stycznia 2015 roku.

W pozostałym zaś zakresie powództwo podlegało oddaleniu na podstawie art. 484 § 2 kc w zw. z § 22 ust. 2 umowy i § 13 ust. 3 umowy (pkt II wyroku)

O kosztach procesu orzeczono zgodnie z zasadą stosunkowego rozdzielenia kosztów wyrażoną w art. 100 k.p.c. Na koszty procesu po stronie powoda w kwocie prawidłowej 6617 zł złożyły się opłata skarbową od pełnomocnictwa 17 zł, opłata od pozwu 3000 zł (uiszczono 3000 zł, ale Sąd początkowo, omyłkowo przyjął, że uiszczono 2775 zł), wynagrodzenie pełnomocnika w wysokości 3600 zł (§ 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu- data wniesienia pozwu to 9 kwietnia 2015 roku), a po stronie pozwanej wynagrodzenie pełnomocnika w wysokości 3600 zł, a także opłata skarbową od pełnomocnictwa 17 zł.

Powód wygrał proces w 50% i należało się jemu od pozwanego tyleż procent poniesionych kosztów tj. 3308,50 zł (50% x 6617, a nie 50% z 6632 zł), zaś pozwanemu od powoda należała się tytułem kosztów kwota 1 808,50 zł (50% z 3617 zł). Różnica wynosiła 1500 zł (a nie jak omyłkowo obliczył Sąd 1 387,50 zł) i została zasądzona od strony pozwanej na rzecz powoda w punkcie III sentencji wyroku. Postanowieniem z dnia 26 kwietnia 2021 roku Sąd sprostował oczywistą omyłkę rachunkową w pkt III wyroku w zakresie kosztów procesu.

Sąd na podstawie art. 113 ust. 1 kscu w zw. z art. 83 ust. 2 kscu w z art. 100 kpc (zgodnie z zasadą stosunkowego rozdzielenia) zasądził od strony powodowej i od strony pozwanej, kwotę po 612,80 zł tytułem brakującej części kosztów sądowych. Koszty sądowe poniesione tymczasowo przez Skarb Państwa wyniosły 1 225,60 zł i objęły zwrot kosztów dojazdów świadków: 372 zł (świadek M. K. (2); k. 344), 802,60 zł (M. R.; k. 364), 51 zł (świadek A. K.; k. 436). Zatem kwotę tę należało zasądzić od obu stron na rzecz Skarbu Państwa Sądu Rejonowego w Bydgoszczy zgodnie z zasadą odpowiedzialności za wynik procesu (pkt IV i V wyroku).

Asesor sądowy Tadeusz Górka