

Sygn. akt *XVI GC 890/13*

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 9 października 2018 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XVI Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący –	<i>SSO Przemysław Feliga</i>
Protokolant –	protokolant Paulina Izbicka

po rozpoznaniu (...) września 2018 r. w Warszawie,

na rozprawie,

sprawy z powództwa ***M. M.***,

przeciwko ***Przedsiębiorstwu (...) sp. z o.o. w W.***,

o zapłatę,

orzeka:

1. zasądza od Przedsiębiorstwa (...) sp. z o.o. w W. na rzecz M. M.:

a) kwotę 66 299, 92 zł (sześćdziesiąt sześć tysięcy dwieście dziewięćdziesiąt dziewięć złotych dziewięćdziesiąt dwa grosze) wraz odsetkami ustawowymi od dnia 16 sierpnia 2011 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. oraz odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty;

b) odsetki ustawowe od kwoty 30 236, 14 zł (trzydzieści tysięcy dwieście trzydzieści sześć złotych czternaście groszy) od dnia 16 sierpnia 2011 r. do dnia 3 stycznia 2013 r.

2. oddala powództwo w pozostałym zakresie;

3. pozostawia referendarzowi sądowemu rozstrzygnięcie o kosztach procesu przy przyjęciu, że M. M. wygrała proces w 60 % (sześćdziesiąt procent).

SSO Przemysław Feliga

Sygn. akt *XVI GC 890/13*

UZASADNIENIE

W dniu 27 grudnia 2012 r. M. M., prowadząca działalność gospodarczą pod nazwą (...)M. M. (dalej jako: „powódka”) wniosła pozew przeciwko Przedsiębiorstwu (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. (dalej jako: „pozwany”, (...)) o zasądzenie kwoty 159.325,65 złotych wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 16 sierpnia 2011 r. do dnia zapłaty oraz o zasądzenie kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

(pozew k. 2)

Pismem z dnia 21 marca 2013 r. powódka cofnęła pozew co do kwoty 30.236,14 złotych oraz wniosła o zasądzenie od pozwanego kwoty 129.089,51 złotych wraz z ustawowymi odsetkami liczonymi w sposób następujący: od kwoty 129.089,51 złotych od dnia 16 sierpnia 2011 r. do dnia zapłaty, od kwoty 30.236,14 złotych od dnia 16 sierpnia 2011 r. do 3 stycznia 2013 r. Powódka cofnęła pozew w zakresie wyżej wymienionej kwoty z uwagi na spełnienie świadczenia przez pozwaną w dniu 3 stycznia 2013 r.

(pismo k. 58 – 59)

Postanowieniem Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 24 lipca 2013 r. (sygn. akt XVI GNc 1240/12) umorzono postępowanie co do kwoty 30 236,14 złotych wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od tej kwoty od dnia 04 stycznia 2013 r. do dnia zapłaty

(postanowienie k. 88).

Nakazem zapłaty z dnia 24 lipca 2013 r. (sygn. akt XVI GNc 1240/12) Sąd Okręgowy w Warszawie zobowiązał pozwaną spółkę do zapłaty na rzecz powódki kwoty 129.089,51 złotych wraz z ustawowymi odsetkami liczonymi od kwoty 129.089,51 złotych od dnia 16 sierpnia 2011 r. do dnia zapłaty, od kwoty 30.236,14 złotych od dnia 16 sierpnia 2011 r. do dnia 03 stycznia 2013 r. oraz kwotę 10.345 złotych tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 3.600 złotych tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego – w terminie dwóch tygodni od doręczenia niniejszego nakazu albo wniósł w tymże terminie sprzeciw

(nakaz zapłaty k. 89).

W dniu 19 sierpnia 2013 r. pozwany wniósł sprzeciw od nakazu zapłaty w postępowaniu upominawczym zaskarżając go w całości oraz wnosząc o oddalenie powództwa w całości i zasądzenie kosztów procesu według norm przepisanych.

(sprzeciw k. 96).

Sąd Okręgowy w Warszawie ustalił następujący stan faktyczny:

(...) prowadzi działalność polegającą na dostawie z usługą powiązaną z uprzednim zakupem elementów składających się na przedmiot dostawy. Realizacja transakcji jest procesem/ciągiem zdarzeń. Dla wywiązania się z zakresu umowy lub udzielonego zlecenia po stronie (...) leżała odpowiedzialność za zakup elementów składających się na system i obowiązek zapłaty ceny, w tym w imporcie, wprowadzenie zakupionych elementów na (...) obszar celny wraz z pokryciem odnośnych kosztów, dostarczenie do miejsca wskazanego przez kupującego i zamontowanie, a następnie uruchomienie i nawet przeszkolenie osób wskazanych przez kupującego, gdy było to objęte umową. Na poszczególnych etapach tego procesu (...) ponosił koszty i ryzyka wynikające z zastosowanych formuł handlowych oraz ryzyko kursowe wynikające z rozliczeń w walucie EUR, i koszty te są identyfikowalne dla każdej transakcji.

(opinia biegłej sądowej k. 584- 609)

W dniu 15 stycznia 2006 r. strony zawarły Umowę o współpracy, której przedmiotem była realizacja usług akwizycyjnych i towarzyszących w zakresie urządzeń do pomiaru grubości i jakości powłok lakierniczych i galwanicznych oraz urządzeń pomocniczych.

Umowa została zawarta na czas nieokreślony (jako zlecenie ciągłe) i mogła zostać wypowiedziana przez każdą ze stron z 3 miesięcznym okresem wypowiedzenia, nie wcześniej niż 1 sierpnia 2006 r.

(umowa k. (...)).

Wyżej wymieniona Umowa została zmieniona na podstawie Aneksu z dnia 10 stycznia 2009 r.

W Aneksie uzgodniono:

w punkcie 4. Charakter zlecenia – zlecenie ciągłe, czas trwania nieokreślony,

w punkcie 5. Wynagrodzenie będzie się składało m.in.

- miesięcznego ryczałtu w wysokości (...) zł netto plus VAT;
- z premii w wysokości (...) od uzyskanej marży (ceny sprzedaży – cena zakupu) od sprzedaży wykonanej za pośrednictwem zleceniobiorcy, fakturowania kwartalne,

w punkcie 6. Zapłata będzie realizowana przelewem na konto wskazane na fakturze,

w punkcie 8. Umowa może być wypowiedziana przez każdą ze stron z 3-miesięcznym okresem wypowiedzenia.

(aneks k. 26)

Strony nie ustaliły w umowie sposobu rozumienia „ceny zakupu”.

(zeznania powoda i pozwanego k. 811)

Cenę zakupu należy rozumieć jako łączną cenę zakupu wszystkich elementów, w tym ceny za sprzęt i ceny za ściśle związane z daną transakcją i identyfikowalne usługi, objęte zawartą z klientem umową, umożliwiające w konkretnym stanie faktycznym realizację przedmiotu umowy na warunkach złożonej klientowi oferty i zawartej umowy.

(zeznania pozwanego k. 811, k. 514 zeznania świadka A. K. k. 231; opinia pisemna biegłej sądowej, k. 584-609, 834-850, opinia ustna biegłej sądowej k. 811, k. 858).

Kontrolę transakcji wykonywała u pozwanej A. K..

(zeznania świadka A. K. k. 231, zeznania powódki k. 514)

W pierwszej kolejności sprawdzała cenę sprzedaży z faktury, cenę zakupu z faktury dostawcy, wszystkie koszty związane z daną transakcją (koszty towarów, koszty instalacji i inne koszty związane z daną transakcją). Po obliczeniu zysku, od tego zysku naliczana była marża, a następnie A. K. przedstawiała prezesowi pozwanej do zatwierdzenia. Po zatwierdzeniu powódka wystawiała fakturę i przedstawiano je do wypłaty A. K.. Była tylko jedna faktura dla jednej transakcji. Nie było wystawianych innych faktur.

(zeznania świadka A. K., k. 231, zeznania powoda k. 514)

Zdarzało się, że transakcję rozliczała powódka i przedstawiała rozliczenie transakcji do akceptacji pozwanej. Powódka rozliczała te transakcje na podstawie informacji, tj. notatek sporządzanych przez powódkę ze spotkań z klientami, mejli. Powódka nie miała dokumentów związanych z transakcją. Otrzymywała zamówienie.

(zeznania powódki k. 514)

Wynagrodzenie było płatne po pełnej płatności przez klienta.

(zeznania pozwanego k. 514)

Sposób obliczenia premii w dewizach nie został ustalony w Umowie. Strony nie sporządziły żadnej notatki w tym przedmiocie. Nie ustalono także żadnych zasad związanych z kursami walut, datami przeliczeń.

(zeznania pozwanego k. 811)

Płatność wynagrodzenia następowała zawsze przelewem.

(zeznania pozwanego k. 514)

Strony rozliczyły łącznie: 90 faktur, o łącznej wartości (...) zł, w tym jedną fakturę w USD (na kwotę (...)USD – (...) zł – kurs 3, 04 zł za 1 USD) i jedną fakturę w Euro ((...) euro – (...) zł, kurs 4, 03 zł za 1 euro)

(okoliczność bezsporna)

Dwukrotnie zdarzyło się, że premia – na prośbę B. Z. (1) zaakceptowana przez pozwanego – była wypłacana w dewizach.

(zeznania pozwanego k. 811)

W dniu 16 maja 2006 r. została sporządzona instrukcja rozliczenia wynagrodzeń prowizyjnych, którą skierowano do głównego księgowego (...) W instrukcji zaznaczono, że dotyczyła ona także umowy o współpracy z firmą powódki. Wskazano w niej, że:

1. Prowizja wypłacana na konto wykonawcy stanowi wynagrodzenie za następujące prace i działania: wyselekcjonowanie potencjalnych klientów, wykonanie oferty zgodnie z jej potrzebami, uzyskanie zamówienia, złożenie zamówienia u dostawcy oraz pilotaż jego wykonania, dostawa zamówionego sprzętu, zainstalowanie zamówionego sprzętu, instruktaż obsługi urządzeń i szkolenie pracowników klienta, opieka techniczna, monitorowanie poprawności działania sprzętu, obsługa gwarancyjna dostarczonego sprzętu, wykonanie wszelkich dodatkowych prac i zadań zawartych w umowie z klientem;
2. Prowizja stanowi określony w umowie z Wykonawcą procent od różnicy ceny sprzedaży i kosztów zakupu towarów (Cs-Cz);
3. Koszt zakupu stanowią wszelkie wydatki poniesione przez (...) przy realizacji danej transakcji;
4. W przypadku kosztów dewizowych stosuje się liczniki dewizowe zgodnie z ustawą o rachunkowości;
5. Prowizja może być wypłacona tylko i wyłącznie po dokonaniu ostatniej płatności przez klienta.

(dokument k. 105)

Instrukcja nie została powódce przedstawiona.

(zeznania powódki k. 514)

Pozwany przedstawił instrukcję B. Z. (1).

(zeznania pozwanego k. 514)

Z upoważnienia powódki czynności związane z realizacją Umowy wykonywał w jej imieniu B. Z. (1) jako jej pełnomocnik.

(zeznania powódki k. 514)

W dniu 3 grudnia 2010 r. pozwany upoważnił B. Z. (2) do reprezentowania firmy (...) przy otwarciu ofert przetargowych (nr sprawy (...)) na dostawę zestawu kolimatora podczerwieni, zestawu do pomiaru parameterów układów detekcyjnych w podczerwieni oraz powierzchniowych wzorców promieniowania – wraz z zamontowaniem, uruchomieniem i przeszkoleniem.

(upoważnienie k. 27)

Zadaniem B. Z. (1) było m.in. załatwianie dostawców przedmiotu sprzedaży. Dostawcy ci pochodzili z zagranicy. Pozwana miała 2-3 dostawców. Firma zlecała obsługę klientów w danej dziedzinie, a dokładniej z dostawcami urzędzeń. Przygotowywał oferty na podstawie zapytań od klientów, jeżeli było zamówienie, zajmował się instalacją urzędzeń i obsługą po instalacji u klienta, jeżeli była wykonywana. Obsługa obejmowała m.in. gwarancję i serwisy pogwarancyjne.

(zeznania świadka A. K. k. 231, K. L. k. 231)

Przedstawiciel (...) nawiązał kontakt z (...). Na spotkanie przybył B. Z. (3). Przedstawił się jako przedstawiciel pozwanego. Przybył on w celu przedstawienia oferty technicznej oraz cenowej firmy (...) systems. (...) nie miał żadnych zastrzeżeń do pracy B. Z. (1). Dwu albo trzykrotnie M. K. (1) ustalał z B. Z. (3) parametry techniczne Przedstawiciel (...) spotykał się B. Z. (1) oraz T. W.. Parametry techniczne podawane przez B. Z. (1) były zadowolające. Uległy one zmianom w czasie negocjacji.

(zeznania świadka M. K. (1) k. 161)

W notatce z dnia 27 sierpnia 2010 r. sporządzonej przez T. W., z rozmowy pomiędzy nim a E. A. (...), stwierdzono, że E. A. zadzwonił w dniu (...) sierpnia 2010 r. do T. W. wzburzony i komentował wizytę B. Z. (1) w I., który miał zachowywać się arogancko względem pracowników, zrobił złe wrażenie i firma ta nie będzie takiej sytuacji tolerować. W notatce wskazano, że należy rozważyć zakończenie współpracy z firmą (...) w trybie natychmiastowym.

(notatka k. 104)

Pismem z dnia 20 września 2010 r., doręczonym w tym samym dniu B. Z. (1), pozwany wypowiedział powódce z dniem 1 października 2010 r. Umowę o współpracy.

(wypowiedzenie k. 121)

W dokumencie (bez daty i adresta) zatytułowanym „Uzasadnienie wypowiedzenia Umowy, T. W. napisał: delegowany do wykonania zlecenia wg Umowy B. Z. (1), mimo swoich wysokich kwalifikacji i ogromnego doświadczenia nie spełnia oczekiwań Zleceniodawcy w następującym w zakresie:

1. nie wykazuje dostatecznej staranności przy przygotowywaniu ofert, w szczególności ofert przetargowych. Przykłady: złe przygotowane oferty przetargowe (...)J. oraz (...)
2. przygotowywanie przez p. Z. materiały informacyjne są nie do przyjęcia pod względem merytorycznym i językowym (np. do nowej ulotki firmowej, tłumaczenie ulotki f-my (...))
3. nie potrafi współpracować z kontrahentami zagranicznymi. Mimo świetnej znajomości języka angielskiego, jego sposób bycia oraz postawa (określana jako arogancka) dyskwalifikuje go jako partnera do poważnych przedsięwzięć w oczach naszych dostawców ((...) I i (...)N.).
4. nie potrafi współpracować z biurem (...). Mimo próśb i wcześniejszych rozmów na ten temat, nie umie powstrzymać się od zachowań burzących donbrą atmosferę w pracy.
5. nie wykazuje sprawnego zorganizowania pracy, na żądania przedstawienia planu działania nie odpowiada, a indagowany odpowiada zdawkowo i niegrzecznie. Ta sytuacja prowadzi do zupełnego braku porozumienia z p. B. Z..
6. uprawia agitację polityczną podczas spotkań z klientami. Na zwróconą uwagę, że jest to sprzeczne z zasadą oddzielania polityki od biznesu, odpowiada, że niektórzy klienci jego poglądy podzielają
7. podejmuje zobowiązania finansowe w imieniu firmy Zleceniodawcy bez uzgodnień z Zarządem zleceniodawcy.

(dokument k. 122)

W notatce z dnia 4 października 2010 r., sporządzonej przez T. W., z rozmowy pomiędzy nim a M. T. (firma (...)) stwierdzono, że w czasie targów w K. w dniach 28 – 30 września 2010 r. B. Z. (1) kontaktował się z nim, i firmą (...) oferując swoje usługi na rynku (...). B. Z. (1) wyraźnie działa na naszą szkodę będziemy musieli uwzględnić to w rozliczeniach z firmą (...).

(notatka k. 103)

W dniu 28 listopada T. W. napisał do B. Z. (1) mejl:

„zwracam się z prośbą o złożenie kompletnej oferty techniczno-handlowej do przetargu (...), opracowanej przez B. Z. (1) (...). Powyższe musi nastąpić w poniedziałek dnia 29 listopada 2010 r. do godz. 12:00 przy ul. (...), pod rygorem wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym i wszystkimi konsekwencjami.

W tym samym dniu B. Z. (1) napisał do T. W. mejl:

Jestem przygotowany do wizyty w biurze w poniedziałek o godzinie 9:00 w celu zamknięcia oferty dla (...) zgodnie z twoim życzeniem w mejlu z 26 listopada 2010 r. (...).

(wiadomości k. 115)

W dniu 19.01.2011 r. T. W. wysłał do B. Z. (1) mejl:

„nie widzę zestawienia ilościowego, widzę natomiast chaos i bałagan, i to od pierwszej linijki zawierająca kuriozalną datę. Jeśli w ciągu następných 4 godzin nie dostanę prawidłowo wykonanej pracy, zrezygnuję z Pańskich usług w trybie natychmiastowym ze wszystkimi tego konsekwencjami” k. 113.

„otrzymałem chyba brudnopis. Proszę o prawidłowe wykonanie formatki zamówienia, tak jeśli chodzi o zawartość (np. brak ilości sztuk przy pozycjach), jak i formę (nieuporządkowany tekst, puste strony, itd.). Przypominam, że umowa została podpisana 14 stycznia 2011 r. i czas dostawy upływa”

W tym samym dniu B. Z. (1) napisał do T. W.

„uzupełniłem zestawienie ilościowe. Myślę, że może być wysłane”

„ujednociliłem tekst, zlikwidowałem puste strony, wydaje się, że jest lepiej, nie potrafię zmienić formatowania zastosowanego w opisach (...) a chciałem pozostawić strukturę.

(wiadomości k. 113-114)

W dniu 13 lutego 2011 r. T. W. napisał do M. M. i B. Z. (1) mejl:

(...)

Rozliczenie IV kw 2010 jest w przygotowaniu;

Wynagrodzenie z tytułu kontraktu VAT będzie wyliczone po zamknięciu transakcji i dokonaniu bilansu strat i zysków z tej transakcji. Taki tryb rozliczeń obowiązywał zawsze i nie ma powodów, by tym razem było inaczej”.

W dniu 14 lutego 2011 r. B. Z. (1) napisał do T. W. mejl:

(...) mając na względzie późniejsze rozliczenia, proszę o potwierdzenie na piśmie, że nie ciąży na mnie obowiązek kontaktowania się z dotychczasowymi klientami i dostawcami w szczególności w sprawie (...) i (...). Rozumiem,

że odpowiedzialność kończy się na etapie prawidłowości zamówienia natomiast realizacja i dalsza komunikacja z klientem jest w całości obsługiwana przez biuro (...).

(wiadomości k. 117-118)

Pismem z dnia 27 lipca 2011 r., doręczonym w dniu 8 sierpnia 2011 r., powódka wezwała pozwaną do zapłaty kwot z transakcji zawartych w 2010 r. z następującymi podmiotami:

- 1) (...) S.A. – 1.178,00 Euro
- 2) (...) Sp. z o.o. – 2.206,00 Euro
- 3) (...) S.A. – 4.395,50 Euro oraz 926,00 złotych
- 4) (...) – 20.806,15 Euro
- 5) Transakcja z (...) s.c.T.i P. Ś. – 238,00 Euro oraz 520,00 złotych

Łączna kwota wezwania do zapłaty wynosiła 28.823,65 Euro i 1.446,00 złotych.

(wezwanie k. 28)

W odpowiedzi na pismo z 6.09.2011 r. pozwana poinformowała powódkę o istniejących między stronami rozliczeniach za 2010 r. opiewających na łączną kwotę prowizji wynoszącą (...) zł + VAT (23%). W jej skład wchodziły 3 transakcje:

- 1) (...) – cena sprzedaży (...) zł – cena zakupu (...) zł - kwota prowizji: (...) zł
- 2) (...) – cena sprzedaży (...) zł – cena zakupu (...) zł - kwota prowizji: (...) zł
- 3) (...) – cena sprzedaży (...) zł – cena zakupu – (...) zł – kwota prowizji - (...) zł.

Ponadto wskazano, że w 2010 r. nie było transakcji z (...), natomiast transakcja z (...) została całkowicie rozliczona w IV kwartale 2010 r.

(pismo k. 31)

W dniu 31 grudnia 2012 r. powódka wystawiła fakturę nr (...), w której termin płatności wskazano: przelew 5 dni, nazwę usługi: Usługi handlowe wg Umowy współpracy z 15.01.2006 + Aneks z 10.01.2009, Kwota prowizji uznana przez (...) od transakcji; (...), (...) i (...) _ Kwota netto: (...) zł, Kwota brutto: (...)zł.

(faktura VAT k. 131)

W dniu 3 stycznia 2012 r. pozwany zapłacił kwotę 30 236, 14 zł.

(dowód wpłaty k. 132)

W piśmie z dnia 10 czerwca 2012 r. T. Ś., sporządziła opinię, w której stwierdziła, że poleca usługi (...) jako solidnego dostawcy urządzeń analitycznych i usług technicznych w zakresie spektrometrii fluorescencji rentgenowskiej (...). Wskazano, że współpraca trwa od ponad 3 lat, a B. Z. (1) zapewnił bardzo dobrą opiekę serwisową oraz wykazał się znajomością oferowanego sprzętu oraz że uzyskano fachową pomoc zarówno w sprawach rutynowej konserwacji, jak i poważnej naprawy. Wszelkie potrzeby i problemy były rozwiązywane w krótkich odstępach czasu bez zbędnego opóźnienia.

(pismo k. 145)

W piśmie z dnia 26 lipca 2012 r. A. S., sporządziła opinię, w której stwierdziła, że w 2010 r. firma (...) S.A. zaplanowała zakup spektrometru fluorescencji rentgenowskiej, W tym celu zaproszono reprezentantów kilki firm, którzy przedstawili swoje oferty. Spośród nich najbardziej rzetelną ofertę przedstawił Pan B. Z. (1), którego argumenty oraz fachowa wiedza na temat oferowanego sprzętu przekonały nas do zakupu urządzenia. Wskazano, że przed zrealizowaniem zamówienia udostępniono nam urządzenie demonstracyjne z możliwością wykonania przykładowych analiz i krzywych kalibracyjnych. Dostawa oraz cykl szkoleń zostały zrealizowane terminowo i zgodnie ze specyfikacją. Współpraca z Panem B. przebiegała w miłej atmosferze, uzyskaliśmy fachowa pomoc, z której korzystamy do dnia dzisiejszego.

(pismo k. 144)

W piśmie z dnia 13 września 2012 r. M. K. (1) z (...) (...) sporządził opinię dotyczącą reprezentowania firmy (...) w sprawie zamówienia (...), w której wskazał, że B. Z. (1) podczas rozmówi dotyczących dostawy zestawu kolimatora podczerwieni, stanowiska do pomiaru parametrów układów detekcyjnych w podczerwieni oraz powierzchniowych wzorców promieniowania (objętych procedurą przetargową (...)), dał się poznać jako osoba kompetentna w sprawach technicznych, terminowa jeśli chodzi o terminy dostarczania wymaganych dokumentów oraz osoba posiadająca kompetencje z zakresu kontaktu z klientami.

(pismo k. 143)

Powódka pośredniczyła w transakcji z (...) sp. z o.o., która złożyła zamówieniu zakupu nr (...) z dnia 10.12.2010 r. na dostawę Systemu (...) do rejestracji do rejestracji temperatury (...) firmy (...), zgodnie z ofertą (...), na bazie formuły (...) S., a więc wraz z kosztami transportu do S. za cenę (...)EUR (brutto (...) EUR), przy czym cena sprzedaży uzgodniona była dla warunków dostawy: (...).

(dokumenty k. 243 – 244, zeznania świadka A. K., k. 231)

Z tytułu transakcji zawartej przez (...) z (...) Sp. z o.o.:

- marża pozwanej spółki (...) wynosi (...) PLN;
- premia/prowizja powódki w wysokości (...) marży wynosi (...) PLN.

(opinia pisemna biegłej sadowej k. k. 834 - 867, dokumenty k. 1 – 593, k. 713 – 723, k. 737 - 739, k. 741 – 747)

Powódka pośredniczyła w transakcji (...)z (...) S.A., na podstawie zamówienia nr (...) z dnia 22.12.2010 r., którego przedmiotem była „Wymiana kompletnego nowego kanału optycznego sodu do spektrometru (...) 1000” za cenę (...) EUR netto plus 23% VAT, według oferty (...) z dnia 23.08.2010 r., która obejmowała dostawę elementów, usługę wymiany/serwis naprawczy oraz koszty transportu.

(dokumenty k. 272 -291, zeznania świadka A. K. k. 231)

Z tytułu transakcji zawartej przez (...) z (...) S.A.:

- marża pozwanej spółki (...) wynosi (...) PLN;
- premia/prowizja powódki w wysokości (...) marży wynosi (...) PLN

Powódka pośredniczyła w transakcji (...) z (...) S.A. na podstawie zamówienia z dnia 17.12.2010 r., którego przedmiotem była dostawa Spektrometru (...) Model (...) z usługą montażu oraz skalibrowania analizatora, za cenę (...) PLN netto plus 23% VAT, cena obejmował zakres techniczny dostawy: zgodnie z ofertą nr (...) z 10.12.2010 r..

(dokumenty k. 293- 343, zeznania świadka A. K. k. 231)

Z tytułu transakcji zawartej przez (...) z (...) S.A.:

- marża pozwanej spółki (...) wynosi (...) PLN;
- premia/prowizja powódki w wysokości (...) marży wynosi (...) PLN.

(opinia pisemna biegłej sądowej k. 834 - 867, opinia ustna k. 898, dokumenty k. 1-593; k. 713 do 723, k. 726 do 735, k. 763 – 773)

Powódka pośredniczyła w transakcji (...)z (...), na podstawie umowy (...) z dnia 14.01.2011 r., której przedmiotem była dostawa „zestaw kolimatora podczerwieni, zestaw do pomiaru parametrów układów detekcyjnych w podczerwieni oraz powierzchniowe wzorce promieniowania”, za cenę netto (...) EUR (brutto (...)EUR przy 22% VAT). Jest to łączna kwota należna Wykonawcy za wykonanie umowy w całości (§ 1 pkt 4).

(dokumenty k. 346 – 354)

Przed 2006 r. (...)nie zawierał umów z (...). Kontakt z klientem powódka miała jeszcze przed zawarciem umowy z pozwanym. W przypadku transakcji z (...) konieczne było kilkumiesięczne przygotowanie z urządzeń będących przedmiotem dostawy. Przedmiot ten był specyficzny. Pomimo, że powódka i B. Z. (1) są inżynierami, dopiero zgłębienie wiedzy umożliwiło im rozmowy na temat tych urządzeń. Następnie odbyli cały szereg spotkań z M. K. (2).

(zeznania powódki k. 514)

W transakcji z (...) B. Z. (1) brał udział w przygotowywaniu oferty. Był przetarg z (...) na dostawę sprzętu.(...)był pośrednikiem w tej transakcji. (...) określił specyfikację przedmiotu dostawy. B. Z. (1) wysłał parametry techniczne do klienta. Na podstawie tych parametrów (...) przygotował ofertę. Oferta została przesłana do (...). B. Z. (1) przetłumaczył ofertę. (...) przygotował się do przetargu. Przetarg został wygrany przez (...). B. Z. (1) brał udział wraz T. W. przy podpisaniu umowy z (...).

(zeznania świadka K. L. k. 231)

W styczniu 2011 r. powódka świadczyła usługi na rzecz (...) związane z (...). Była wymiana wiadomości elektronicznych w tym przedmiocie. T. W. zaprosił powódkę, aby uczestniczyła w podpisaniu umowy z (...).

(zeznania powódki k. 514)

Pozwany poprosił powódkę, aby B. Z. (1) brał udział w podpisaniu umowy z (...) z tej przyczyny, że uważał, że oferta dla (...) została sporządzona nienależycie i chciał mieć źródło.

Od momentu podpisania Umowy powódka nie brała udziału w transakcji z (...).

(zeznania powódki k. 514)

Po styczniu 2011 r. doszło jeszcze do ustaleń technicznych, odbyły się spotkania, we wrześniu oraz październiku nastąpiła 2011 r. doszło do dostawy urządzenia. Obsługa transakcji nastąpiła w okresie dwóch lat po dostawie.

(zeznania pozwanego k. 514)

Pozwany odmówił zwolnienia B. Z. (1) z dalszych obowiązków po wypowiedzeniu umowy z tej przyczyny, że oferta była bazą całej dostawy i uzgodnień. Dlatego T. W. chciał mieć koniecznie B. Z. (1) niedaleko siebie, bo jego odpowiedzialność za ten element była znacząca.

(zeznania pozwanego k. 514)

Z tytułu transakcji zawartej przez (...) z Wojskową Akademią (...) w W.:

- marża pozwanej spółki (...) wynosi (...) PLN;
- premia/prowizja powódki w wysokości (...) marży wynosi (...).

Rozliczenie transakcji jest rozliczeniem netto.

(opinia pisemna biegłej sądowej k. 834 - 867, opinia ustna k. 898, dokumenty k. 1-593; k. 713 do 723, k. 773 – 794)

Przy rozliczeniu transakcji z (...) należy uwzględnić koszt dwóch delegacji do I.. Obydwie delegacje były uzasadnione ekonomicznie.

(opinia pisemna biegłej sądowej k. 834- 867, zeznania powoda oraz pozwanej k. 811)

Pierwsza delegacja do I. była konieczna ze względu na potrzebę ustaleń technicznych oprzyrządowania, które zamawiał klient w ramach kontraktu. Nie można było takich ustaleń poczynić korespondencyjnie, gdyż stanowiska testowe, ze względu na przedmiot testu (kamery podczerwieni laserow i kamer dziennych), były skomplikowane i próby sprzętu musiały się odbyć na miejscu. Klient zapoznawał się z konkretnymi elementami całego systemu.

(zeznania powoda k. 811)

Druga delegacja była również konieczna i odbywała się w ramach kontraktu.

(zeznania powoda i zeznania powódki k. 811)

Przy założeniu, że przez „cenę zakupu” należy rozumieć elementy składające się na przedmiot dostawy do klienta w ramach zawartej z nim umowy, jako łącznej ceny zakupu wszystkich elementów, w tym ceny za sprzęt i ceny za ściśle związane z daną transakcją i identyfikowalne usługi, objęte zawartą z klientem umową, umożliwiające w konkretnym stanie faktycznym realizację przedmiotu umowy na warunkach złożonej klientowi oferty i zawartej umowy.

przy czym w wariantcie tym nie uwzględniono kosztów poniesionych przez (...) Sp. z o.o.:

- na ponowny zakup brakujących/zagubionych elementów na łączną kwotę 8.666,41 PLN w transakcji z (...) S.A. ,
- poniesionej straty finansowej w wysokości (...) PLN z tytułu błędnego rozliczenia rękojmi przez (...).

Przy założeniu, że przez „cenę zakupu” należy rozumieć ceny tylko z faktury wystawionej przez dostawcę sprzętu, bez uwzględnienia innych kosztów, niezbędnych dla realizacji umowy sprzedaży na warunkach złożonej klientowi oferty i zawartej umowy.

przy czym dla poszczególnych transakcji cena zakupu w tym wariantcie obejmuje tylko kwoty z faktur zakupowych, wystawionych przez dostawców urządzeń (elementów) będących przedmiotem dostawy do klientów (...) Sp. z o.o. oraz koszty jednoznacznie przyznane przez stronę powodową w trakcie rozprawy w dniu (...) kwietnia 2018 r., i tak:

Dla transakcji z (...):

- marża pozwanej spółki (...) Sp. z o.o. wynosi (...) PLN;
- premia/prowizja powódki w wysokości (...) marży wynosi (...) PLN.

(opinia biegłej sądowej k. 834 – 867; dokument k. 246)

Dla transakcji z (...) S.:

- marża pozwanej spółki (...) Sp. z o.o. wynosi (...) PLN;
- premia/prowizja powódki w wysokości (...) marży wynosi (...) PLN.

(opinia biegłej sądowej k. 834 – 867; dokumenty k.275 i k.280-282)

Dla transakcji z (...) S.A.:

- marża pozwanej spółki (...) Sp. z o.o. wynosi (...) PLN;
- premia/prowizja powódki w wysokości (...) marży wynosi (...) PLN.

(opinia biegłej sądowej k. 834 – 867; dokumenty k.300, k.319-320, k.324)

Dla transakcji z (...) –;

- marża pozwanej spółki (...) Sp. z o.o. wynosi (...) PLN;
- premia/prowizja powódki w wysokości (...) marży wynosi (...) PLN.

(opinia biegłej sądowej k. 834 – 867; dokumenty k.374, k.386, k.396, k.418-448)

Postanowieniem z dnia (...) września 2018 r. sąd na podstawie art. 217 § 3 k.p.c. oddalił wniosek powódki o dopuszczenie dowodu z opinii pisemnej innego biegłego sądowego, z tej przyczyny, iż opinie pisemne i ustne biegłej sądowej A. Z. dostatecznie wyjaśniły sporne kwestie pomiędzy stronami i przeprowadzenie dowodu z kolejnej opinii biegłego sądowego prowadziłyby do zwłoki w postępowaniu. Należy zauważyć, że przedmiotowy wniosek został złożony przez powódkę po wydaniu pierwszej i drugiej opinii pisemnej biegłej sądowej, w sytuacji, gdy opinie pisemne nie uwzględniały stanowiska procesowego powódki. Ostatecznie biegła sądowa sporządziła opinię pisemną w dwóch wariantach (k. 834-851), zaś powódka oświadczyła w piśmie z dnia 13 września 2018 r. (k. 891), że nie kwestionuje opinii w zakresie wariantu II. Powódka kwestionuje wariant I opinii pisemnej, z tej przyczyny, iż nie uwzględnia ona jej stanowiska procesowego. Sąd wskazuje, że biegła sądowa wyraźnie podkreśliła w opinii, że wydała ją na podstawie materiału procesowego zebranego w sprawie, nie dokonała interpretacji przepisów prawa pozostawiając je sądowi. Natomiast – Sąd – oparł rozstrzygnięcie sprawy na podstawie wariantu I opinii pisemnej z tej przyczyny, że opinia w tym zakresie została oparta na faktach istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy udowodnionych przez pozwanego (bądź w mniejszej części przez powódkę). Kwestie te zostaną poruszone w dalszej części uzasadnienia. W tym miejscu sąd podkreśla, że strony nie kwestionowały treści dokumentów i ich zakresu, w oparciu, o które została wydana opinia pisemna. Dlatego rozważania prawne uzasadnienia będą koncentrowały się na zarzutach stron, które mogły mieć wpływ na uwzględnienie wariantu I albo II opinii, oraz zarzutów obejmujących podstawy faktyczne wariantu I opinii.

Sąd Okręgowy zważył co następuje:

Powództwo jest usprawiedliwione co do zasady i co do wysokości w części.

Podstawa prawna powództwa oparta jest na art. 758 § 1 i 2 k.c.

Zgodnie z tym przepisem umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu. Do zawierania umów w imieniu dającego zlecenie oraz do odbierania dla niego oświadczeń agent jest uprawniony tylko wtedy, gdy ma do tego umocowanie.

Strony zawarły umowę agencji (Umowa o współpracy z dnia 15 stycznia 2006 r. zmienionej aneksem z dnia 10 stycznia 2010 r.) Z tytułu tej Umowy powódce należne było wynagrodzenie w rozumieniu art. 758 § 1 k.c., które nie było wynagrodzeniem prowizyjnym, o którym mowa w art. 758¹ § 1 k.c. W umowie ustalono bowiem, że powódka

otrzyma premię wysokości premii w wysokości (...) od uzyskanej marży (ceny sprzedaży – cena zakupu) od sprzedaży wykonanej za pośrednictwem zleceniobiorcy, fakturowania kwartalne.

Powódka żąda rozliczenia czterech transakcji przy pośredniczeniu których brała udział:

- 1) transakcja z (...) S.A. – (...) zł tytułem prowizji;
- 2) transakcja z (...) sp. z o.o. – (...) zł z tytułem prowizji;
- 3) transakcja z (...) S.A. – (...) zł tytułem prowizji;
- 4) transakcja z (...) s.c. T. i P. Ś. – (...) euro oraz (...) zł tytułem prowizji;
- 5) transakcja z (...) – (...) zł tytułem prowizji.

Powódka żądanie powództwa sprecyzowała w piśmie przygotowawczym z dnia 18 października 2016 r. (k. 521).

W tym też piśmie oznajmiła, że z powodu braku dokumentów niezbędnych do rozliczenia transakcji z (...) – odstępuje od żądania jej uwzględnienia w wyliczeniu należnej jej premii (k. 524).

Powódka nie złożyła oświadczenia o cofnięciu pozwu w tym zakresie.

W ramach podstawy faktycznej powództwa strony podniosły następujące twierdzenia:

Po pierwsze, pozwany twierdzi, że Umowa jest umową podobną do umowy zlecenia, dlatego do rozliczeń stron powinny znaleźć zastosowanie przepisy regulujące umowę zlecenia stosowane odpowiednio na podstawie art. 750 k.c. (k. 98).

Sąd nie podziela poglądu pozwanego.

Umowa jest umową o pośrednictwo handlowe. Umowy takie kwalifikowane są jako umowy podobne do umowy zlecenia albo umowy pokrewne zleceniu. W ramach tych umów wyróżnia się umowy nazwane oraz umowy nienazwane. Wprawdzie strony nie określiły Umowy, jako umowę agencji, lecz istotne dla oceny tejże Umowy, jako mieszczącej się w hipotezie art. 758 § 1 k.c. są jej elementy składowe.

Należy zauważyć, że Umowa zawarta pomiędzy stronami jest umową niekompletną.

Strony nie uregulowały w niej wprost niektórych kwestii: tj. zakresu obowiązków agenta, sposobu rozumienia premii, ceny zakupu, rozliczenia premii w dewizach. Kwestie te kształtowała praktyka współpracy stron.

Na podstawie treści Umowy i sposobu jej wykonywania można ocenić, że Umowa jest umową agencji.

Od umowy zlecenia Umowę odróżniają następujące dwa istotne elementy.

Po pierwsze, Umowa ma charakter stały (ciągły).

Umowa zlecenia oraz umowa agencji są umowami o pośrednictwo handlowe. W odróżnieniu od umowy agencji umowę zlecenia charakteryzuje pośrednictwo jednorazowe. Pośrednictwo z elementem stałości mieści się w zakresie definicji umowy agencyjnej (tak J. Kruczałak, E. Rott-Pietrzyk, System Prawa Handlowego. Prawo Umów Handlowych, Warszawa 2013, s. 371).

Umowę łączącą strony cechuje element stałości. Umowa (zmieniona aneksem) została zawarta na czas nieokreślony od dnia 1 stycznia 2009 r. W pierwotnej Umowie z 2006 r. wskazano, że umowa ma charakter zlecenia, przy czym zaznaczono, że jest to zlecenie ciągłe, czas trwania nieokreślony. Podobną technikę redakcji Umowy zastosowano w Aneksie, w którym uzgodniono w punkcie 4, że umowa ma charakter zlecenia – „zlecenie ciągłe, czas trwania

nieokreślony”. W taki też sposób Umowa była wykonywana. Potwierdza tę okoliczność fakt, że na podstawie jednej Umowy strony rozliczyły ponad 90 faktur o łącznej wartości 807 156, 58 zł. Jeżeli Umowa byłaby umowa podobną do umowy zlecenia, co do każdej z transakcji objętych 90 fakturami należałoby zawrzeć odrębną umowę.

Ze elementem stałości umowy agencyjnej związany jest również tryb wypowiedzania tej umowy (art. 764 ze zn. 1 – 764 ze zn. 1). W Umowie strony przewidziały, że może zostać ona wypowiedziana za 3 miesięcznym okresem wypowiedzenia. W przypadku umowy zlecenia, którą cechuje zobowiązanie do jednorazowego działania biorącego zlecenie, tryb wypowiedzania tej umowy jest inny (art. 741 k.c.). W Umowie strony nie nawiązały do takiego sposobu jej rozwiązania, lecz przyjęły konstrukcję rozwiązania umowy za wypowiedzeniem, co charakterystyczne jest dla stałych stosunków prawnych co wynika z art. 365¹ k.c. Przepis ten stanowi, że zobowiązanie bezterminowe o charakterze ciągłym wygasa po wypowiedzeniu przez dłużnika lub wierzyciela z zachowaniem terminów umownych, ustawowych lub zwyczajowych, a w razie braku takich terminów niezwłocznie po wypowiedzeniu.

Po drugie, umowę agencji od umowy zlecenia odróżnia przedmiot umowy.

W umowie zlecenia biorący zlecenie zobowiązuje się wyłącznie do dokonania określonej czynności prawnej dla dającego zlecenie (art. 734 par. 1 k.c.). Zlecenie jako stosunek podstawowy jest związany z pełnomocnictwem (domniemanie pełnomocnictwa) Pełnomocnictwo towarzyszy zleceniu, o ile strony nie postanowią inaczej (art. 734 par. 2 k.c.). Na przedmiot umowy agencyjnej z kolei składa się pośredniczenie, ewentualnie dokonywanie czynności prawnych w imieniu dającego zlecenie. Z tym że dokonywanie tych ostatnich czynności jest możliwe dopiero po udzieleniu agentowi pełnomocnictwa. Agent, który nie został umocowany do dokonywania czynności w imieniu dającego zlecenie, działa wyłącznie jako pośrednik. Świadczenie jego polega wówczas na dokonywaniu czynności faktycznych z zakresu pośredniczenia na rzecz drugiej strony stosunku agencyjnego (J. Kruczałak, E. Rott-Pietrzyk, System Prawa Handlowego. Prawo Umów Handlowych, Warszawa 2013, s. 391).

Jak wynika z Umowy, stosunek pełnomocnictwa nie został w niej uregulowany. Jednakże sposób wykonywania przez strony Umowy daje podstawy do twierdzenia, że powódce pełnomocnictwo było udzielane do każdej z transakcji, gdy zachodziła potrzeba umocowania do dokonywania czynności prawnych (a także faktycznych) w imieniu pozwanego. Tytułem przykładu, za pełnomocnictwo takie należy uznać upoważnienie z dnia 3 grudnia 2010 r. , na podstawie którego pozwany upoważnił B. Z. (2) do reprezentowania firmy (...) przy otwarciu ofert przetargowych (nr sprawy (...)) na dostawę zestawu kolimatora podczerwieni, zestawu do pomiaru parameterów układów detekcyjnych w podczerwieni oraz powierzchniowych wzorców promieniowania – wraz z zamontowaniem, uruchomieniem i przeszkoleniem.

Ponadto, przedmiot Umowy został ukształtowany na wzór umowy agencji pośredniczej. Umowa agencji może polegać na zawieraniu umów w imieniu dającego zlecenie (agencja przedstawicielska) albo na usługach agenta, które sprowadzają się do pośredniczenia, czyli dokonywania czynności faktycznych na rzecz dającego zlecenie (agencja pośrednicza). Przedmiot ten wynika wprost z Umowy. Przedmiotem tym była realizacja usług akwizycyjnych i towarzyszących w zakresie urządzeń do pomiaru grubości i jakości powłok lakierniczych i galwanicznych oraz urządzeń pomocniczych. Przedmiot ten koresponduje z działalnością gospodarczą pozwanego. Jest nią działalność polegająca na dostawie z usługą powiązaną z uprzednim zakupem elementów składających się na przedmiot dostawy. Realizacja transakcji jest procesem/ciągiem zdarzeń. Dla wywiązania się z zakresu umowy lub udzielonego zlecenia po stronie (...) leżała odpowiedzialność za zakup elementów składających się na system i obowiązek zapłaty ceny, w tym w imporcie, wprowadzenie zakupionych elementów na (...) obszar celny wraz z pokryciem odnośnych kosztów, dostarczenie do miejsca wskazanego przez kupującego i zamontowanie, a następnie uruchomienie i nawet przeszkolenie osób wskazanych przez kupującego, gdy było to objęte umową. Analogicznie sposób wykonywania Umowy, tak jak umowy agencji, potwierdzają zeznania świadków: A. K., K. L., a także powódki. Jak wyjaśnili świadkowie zadaniem B. Z. (1) było m.in. załatwianie dostawców przedmiotu sprzedaży, firma zlecała obsługę klientów w danej dziedzinie, a dokładniej z dostawcami urządzeń. Przygotowywał oferty na podstawie zapytań od klientów, jeżeli było zamówienie, zajmował się instalacją urządzeń i obsługą po instalacji u klienta, jeżeli była wykonywana. Obsługa obejmowała m.in. gwarancję i serwisy pogwarancyjne. Podobny zakres czynności agenta

wynika z przygotowanej przez pozwanego w dniu 16 maja 2006 r. instrukcji rozliczenia wynagrodzeń prowizyjnych. Wskazano w niej zakres wykonania umowy, do którego zaliczono m.in. wyselekcjonowanie potencjalnych klientów, wykonanie oferty zgodnie z jej potrzebami, uzyskanie zamówienia, złożenie zamówienia u dostawcy oraz pilotaż jego wykonania, dostawa zamówionego sprzętu, zainstalowanie zamówionego sprzętu, instruktaż obsługi urządzeń i szkolenie pracowników klienta, opieka techniczna, monitorowanie poprawności działania sprzętu, obsługa gwarancyjna dostarczonego sprzętu, wykonanie wszelkich dodatkowych prac i zadań zawartych w umowie z klientem.

Wszystkie te elementy wskazują na to, że Umowa była umową agencji pośredniczej z elementami mieszanymi (art. 358¹ k.c.), co nie oznacza jednak, że była to umowa zlecenia albo umowa podobna do umowy zlecenia.

Wyżej wymienione rozważania stanowią punkt wyjścia dla oceny pozostałych zarzutów podniesionych przez strony.

Po drugie, pozwany podniósł zarzut przedawnienia roszczenia (k. 98).

Pozwany wyjaśnił, że wypowiedzenie Umowy nastąpiło w dniu 20 września 2010 r., a zatem zgodnie z art. 751 k.c. roszczenie powoda o wynagrodzenie za spełnione czynności przedawniło się z upływem dwóch lat, tj. z dniem 20 września 2012 r.

Sąd nie podziela poglądu pozwanego.

Regulacja umowy agencji nie obejmuje przepisów szczególnych dotyczących przedawnienia. Chodzi w szczególności o roszczenia dotyczące prowizji. Dlatego w przypadku umowy agencji znajduje zastosowanie art. 118 k.c., zgodnie z którym roszczenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej przedawniają się z upływem trzech lat.

Pozwana wytoczyła powództwo w dniu 21 grudnia 2012 r. Umowa została pismem z dnia 16 września 2010 r. wypowiedziana w dniu 20 września 2010 r. z dniem 1 października 2010 r.

Zgodnie z punktem 8 Umowy, umowa, która została zwarta na czas nieokreślony, może być wypowiedziana przez każdą ze stron z 3-miesięcznym okresem wypowiedzenia.

Oznacza to, że Umowa uległa rozwiązaniu z dniem 31 grudnia 2010 r., tj. od dnia następnego. Innymi słowy, od dnia 1 stycznia 2011 r. należy liczyć bieg terminu przedawnienia, który upływał w dniu 1 stycznia 2014 r.

Jak się wydaje, pozwany utożsamia dokonane wypowiedzenie Umowy z natychmiastowym jej wypowiedzeniem.

Powódka wyraźnie zaprzeczyła, iż doszło do wypowiedzenia umowy w takim trybie.

Należy zauważyć, że pismo z dnia 16 września 2010 r. stanowi zwykłe wypowiedzenie umowy.

W treści tego pisma brak jest informacji, że jest to wypowiedzenie w trybie natychmiastowym i uzasadnienia tego wypowiedzenia.

Wprawdzie do akt sprawy zostało sporządzone „uzasadnienie wypowiedzenia”, lecz już z jego treści wynika, że zostało ono sporządzone w bliżej nieokreślonym czasie, przez T. W., i jest skierowane do bliżej nieskonkretyzowanego adresata. Jak się wydaje, jest to dokument wewnętrzny stworzony na potrzeby pozwanej spółki. Gdyby przedmiotowe uzasadnienie stanowiło załącznik do pisma z dnia 16 września 2010 r., to fakt ten zostałby odnotowany w treści tego pisma albo jego odbiór zostałby potwierdzony przez B. Z. (3), tak jak to B. Z. (1) potwierdził jego odbiór na piśmie z dnia 16 września 2010 r.

Dodać trzeba, że z treści uzasadnienia powyższego dokumentu wynikają przyczyny wypowiedzenia umowy, lecz nie wynika z nich, że Umowa została wypowiedziana z tych przyczyn w trybie natychmiastowym.

Nie przemawia za stanowiskiem pozwanego użycie przez niego w wypowiedzeniu Umowy sformułowania „z dniem 1 października 2010 r.” Przedmiotowe wyrażenie jest typowym zwrotem w wypowiedzeniach umów za okresem

wypowiedzenia, którego celem jest uniknięcie wątpliwości co do początku biegu terminu okresu wypowiedzenia. Dlatego Umowa została rozwiązana z dniem 31 grudnia 2010 r., co potwierdziła w swoich zeznaniach powódka.

Ostatecznie potwierdził także ten fakt pozwany (przesłuchany na rozprawie k. 514), że do wypowiedzenia umowy doszło w terminie trzymiesięcznym zgodnie z umową.

Istotne jest także to, że ani powódka ani pozwany, będąc przesłuchiwanymi w charakterze stron, nie twierdzili, że Umowa została rozwiązana w trybie natychmiastowym.

Mając na uwadze powyższe należy uznać, że roszczenie powódki nie jest przedawnione.

Po trzecie, powódka oraz pozwany przytoczyli twierdzenia dotyczące sposobu obliczania wynagrodzenia prowizyjnego w ogólności, które dotyczą wszystkich transakcji.

W ramach tych zarzutów należy wyodrębnić następujące kwestie:

Pierwszy problem dotyczy liczenia premii w wysokości (...) % w odniesieniu do sposobu rozumienia „uzyskanej marży”, od której należy liczyć premie.

Powódka twierdzi, że marża stanowi różnicę pomiędzy ceną sprzedaży a ceną zakupu, przy czym przez cenę zakupu należy rozumieć ceny tylko z faktury wystawionej przez dostawcę sprzętu, bez uwzględnienia innych kosztów, niezbędnych dla realizacji umowy sprzedaży na warunkach złożonej klientowi oferty i zawartej umowy.

Pozwany twierdzi, że marża stanowi różnicę pomiędzy ceną sprzedaży a ceną zakupu, przy czym przez cenę zakupu należy rozumieć łączną cenę zakupu wszystkich elementów, w tym ceny za sprzęt i ceny za ściśle związane z daną transakcją i identyfikowalne usługi, objęte zawartą z klientem umową, umożliwiające w konkretnym stanie faktycznym realizację przedmiotu umowy na warunkach złożonej klientowi oferty i zawartej umowy.

Rozstrzygnięcie tej kwestii wymaga wykładni Umowy.

Zgodnie z art. 65 § 1 k.c., oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których złożone zostało, zasady współzycia społecznego oraz ustalone zwyczaje. Według natomiast art. 65 § 2 k.c., w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu.

W orzecznictwie Sądu Najwyższego wyjaśniono, że przy wykładni oświadczeń woli, zgodnie z powołanymi wyżej przepisami, znajduje zastosowanie tzw. metoda kombinowana (por. m.in. uchwała składu siedmiu sędziów Sądu Najwyższego z dnia 29 czerwca 1995 r., III CZP 66/95, OSNC 1995, nr 12, poz. 168, wyroki Sądu Najwyższego: z dnia 22 lutego 2002 r., V CKN 931/00, nie publ. oraz z dnia 8 października 2004 r., V CK 670/03, OSNC 2005, nr 9, poz. 162), która obejmuje dwie zasadnicze fazy. W pierwszej z nich, tzw. subiektywnej, dąży się do ustalenia rzeczywistej woli stron, tj. jak same strony rozumiały znaczenie użytych w oświadczeniach woli sformułowań. Gdy w ten sposób nie można ustalić zgodności rozumienia oświadczenia woli przez strony czynności prawnej należy przejść do drugiej, tzw. obiektywnej fazy wykładni, biorąc pod uwagę, jak adresat oświadczenia powinien zrozumieć jego sens. Poza tym w odniesieniu do oświadczeń woli, których treść została ujęta w dokumencie istotne znaczenie dla dokonania prawidłowej ich wykładni ma sam tekst umowy, jak również językowe reguły znaczeniowe. Przy interpretacji poszczególnych wyrażen składających się na oświadczenie woli złożone w formie pisemnej należy uwzględnić kontekst i związki treściowe, występujące pomiędzy zawartymi w tekście postanowieniami oraz cel świadczenia (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 13 czerwca 2012 r., II CSK 614/11, nie publ.), jak również okoliczności jego złożenia. Ze względu na treść art. 65 § 2 k.c. w umowach należy w pierwszej kolejności badać zamiar stron i cel umowy, a dopiero w dalszej kolejności opierać się na jej dosłownym brzmieniu (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 czerwca 1999 r., II CKN 379/98, OSNC 2000, nr 1, poz. 10). Możliwa jest więc sytuacja, w której właściwy sens czynności prawnej będzie odbiegał od jej „jasnego” znaczenia ustalonego w świetle reguł językowych (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 7 grudnia 2000 r., II CKN 351/00, OSNC 2001, nr 6, poz. 95). W konsekwencji nie można poprzestać na

wykładni językowej treści oświadczeń woli ujętych w umowie nawet, jeżeli jej wynik jest jednoznaczny (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 26 listopada 2010 r., IV CSK 258/10, nie publ.). Dokonując wykładni umowy, należy także zakładać racjonalność działania jej stron (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 grudnia 2011 r., V CSK 280/11, nie publ.), co uzasadnia założenie, iż postanowienia umowy miały być skuteczne i gwarantować osiągnięcie określonego celu w granicach zakreślonych przez zasadę swobody umów (art. 3531 k.c.).

Wykładani obiektywna umowy nie daje podstaw do przyjęcia jednolitego rozumienia marży.

Zgodnie z pkt 4 Umowy premia w wysokości (...) od uzyskanej marży (ceny sprzedaży – cena zakupu) od sprzedaży wykonanej za pośrednictwem zleceniobiorcy, fakturowania kwartalne.

Strony nie dookreśliły w umowie, co należy rozumieć, przez pojęcia: cena sprzedaży oraz cena zakupu.

Umowa nie zawiera rozwiązania, według którego zmiany umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.

Dlatego należy odwołać się do wykładni subiektywnej Umowy.

Strony były zgodne co do tego, jak należy rozumieć „cenę sprzedaży”. Przez cenę tę rozumiano cenę na fakturze z danej transakcji.

Natomiast strony przesłuchiwane w charakterze strony zeznały wyraźnie odmiennie co do tego, w jaki sposób rozumieć cenę zakupu, a w konsekwencji marżę. Zeznania te są skrajnie odmiennie, a interpretacja przedstawiona przez strony prowadzi do wniosku, że powód i pozwany przedstawia sposób rozumienia umowy w taki sposób, jaki jest dla niej korzystny.

Powódka zeznała na pytanie przewodniczącego: Proszę panią, jak pani rozumiała pojęcie ceny zakupu? Powódka: Cena zakupu to jest cena na fakturze zakupowej.

Przewodniczący: Proszę panią, a na jakiej podstawie pani twierdzi, że państwo w taki sposób rozliczana była premia po przyjęciu, że cena na fakturze, cena zakupowa to jest cena na fakturze? Powódka: Na podstawie 5 letniej praktyki. Tak się rozliczaliśmy i nie było żadnych zastrzeżeń, koszty były oddzielnie rozliczane.

Przewodniczący zwrócił się do powódki z pytaniem, aby wskazała materiał dowodowy z akt sprawy, z którego wynika, takie a nie inne rozliczenie transakcji. Powódka ogólnie zeznała, że są to faktury wyznaczane przez nią firmie (...), ale nie potrafiła wskazać innych środków dowodowych, które potwierdziłyby jej stanowisko. Tymczasem powódka nie udowodniła ani jednej transakcji, która została rozliczona w taki sposób, pomimo że stron w czasie całokształtu relacji handlowych rozliczyły zgodnie 90 faktur, a biegła sądowa potwierdziła, że z akt sprawy nie wynika taki sposób rozliczenia transakcji, jak przedstawia powódka, o czym będzie mowa dalej.

Powódka została także zapytana przez przewodniczącego o sposób rozliczenia kosztów transakcji. Przewodniczący: Koszty był oddzielnie? Powódka: Koszty delegacji tak. Przewodniczący: A w jaki sposób były koszty delegacji rozdzielnie rozliczane? Powódka: Na oddzielnej fakturze, na fakturze po prostu. Przewodniczący: Na oddzielnej fakturze tak? Powódka: Tak. Przewodniczący: Proszę panią, a czy w związku z tym w ramach tej marży, o której pani żąda, w jaki sposób były rozliczane te koszty podróży łącznie z ceną zakupu? Czy miało to jakiś związek ze sobą? Powódka: Nie, no mówię. (...) Podróż to jest służbowa, była rozliczana oddzielnie. Przewodniczący: Podróż służbowa była rozliczana oddzielnie? Powódka: Tak.

Podobnie w tym miejscu należy zauważyć, że powódka wskazała, że koszty związane z transakcją były rozliczane. Jednakże stwierdza, że koszty te były liczone oddzielnie, tj. na podstawie odrębnej faktury. Tymczasem z zeznań świadka A. K. księgowej, która rozliczała premie wynika inna metodologia rozliczenia premii. Świadek wyraźnie zeznała, że do rozliczenia stron była przedstawiana jedna faktura. Gdyby prawdą było twierdzenie powódki, to powódka dysponowałaby fakturami, o których mówi i przedstawiłaby ją jako materiał dowodowy do akt sprawy.

Pomimo jednak, że strony współpracowały ze sobą od 2006 r. powódka nie udowodniła, że pozwana wystawiła odrębną fakturę na koszty związane z transakcją.

Odmienne aniżeli powódka zeznał pozwany. Pozwany oznajmił, że „od faktury klienta netto odejmowaliśmy wszystkie koszty związane z daną transakcją i marża była liczona od zysku netto od tych transakcji. Przewodniczący: Proszę pana, co to znaczy wszystkie koszty? Pozwany: To były te koszty, które mogły być bezpośrednio tej transakcji przypisane. Czyli towar koszt dostawy, koszt delegacji do instalacji, koszt szkolenia. Wszystkie te koszty, które można było bezpośrednio do danej transakcji przypisać.

Za takim sposobem rozliczenia premii przemawiają także inne dowody.

Pozwany zeznał, że premie były rozliczane według instrukcji z dnia 16 maja 2006 r. Zgodnie z tą instrukcją prowizja stanowi określony w umowie z Wykonawcą procent od różnicy ceny sprzedaży i kosztów zakupu towarów (Cs-Cz). Natomiast koszt zakupu stanowią wszelkie wydatki poniesione przez (...) przy realizacji danej transakcji;

Wprawdzie powódka zaprzeczyła, iż otrzymała taką instrukcję i twierdzi, że instrukcja ta jej nie wiąże, lecz należy zauważyć, że przedmiotowa instrukcja skierowana jest do głównego księgowego pozwanej. Dodać należy, że pozwany potwierdził, że taka instrukcja nie została przedstawiona powódce, lecz przedstawiał ją B. Z. (1). Zeznania w tym zakresie sąd niewiarygodne. Pozwany przesłuchiwany w dalszym zakresie, wskazał, że instrukcja ta została skierowana oraz przekazana B. Z. (1). Tymczasem, nie wiadomo kiedy przedmiotowa instrukcja została przekazana B. Z. (1), w jakich okolicznościach. Jak słusznie zauważyła powódka, gdyby jej mąż otrzymał taką instrukcję byłoby na niej stosowne potwierdzenie odbioru przez B. Z. (1). Wprawdzie pozwany twierdził, że było to niedopatrzanie, lecz z takim poglądem nie można się zgodzić. Skoro T. W. pisał notatki z zachowań B. Z. (1) (bez skonkretyzowanego adresata), odnotowywał zdarzenia z jego udziałem w wiadomościach elektronicznych, to posiadałby potwierdzenie odbioru takiej instrukcji. Niewiarygodność zeznań pozwanego w tym zakresie nie zmienia jednak poglądu sądu, że pozwany udowodnił odmienny sposób rozliczeń pomiędzy stronami aniżeli przedstawia powódka.

Natomiast świadek A. K. potwierdziła taki sposób rozliczenia premii. Jak wyjaśniła świadek, tytułem premii była wystawiana faktura VAT przez B. Z. (3). Świadek sprawdzała tę fakturę pod kątem: ceny sprzedaży, ceny zakupu, wszystkich kosztów związanych z daną transakcją, a następnie przedstawiała zestawienie prezesowi pozwanej do zatwierdzenia. Z kolei z zeznań pozwanego wynika, że celem wspólnego uzgodnienia rozliczenie wynagrodzenia było następnie przedstawiane B. Z. (1). Ten ostatni, jak przypuszcza pozwany, konsultował tę kwestię z powódką, która wystawiała fakturę.

Istotny jest także sposób rozliczenia premii ustalony przez biegłą sądową. Biegła na podstawie akt sprawy (nie miała innego materiału dowodowego) ustaliła sposób rozliczenia premii. Biegła wyjaśniła, że „marża jest pojęciem określającym zysk uzyskiwany na sprzedaży. W działalności handlowej określa ona nadwyżkę uzyskiwaną na sprzedaży dobra ponad bezpośrednie koszty jego uzyskania. Przy wyliczaniu marży bierze się pod uwagę jedynie bezpośrednie koszty związane ze sprzedawanym dobrem. Dopiero z uzyskanej marży przedsiębiorstwo pokrywa koszty pośrednie związane z działalnością. Koszty pośrednie obejmują te składniki kosztów, które nie mogą być bezpośrednio odnoszone do produkowanych wyrobów lub usług bądź rodzajów działalności, tzn. nie można przyporządkować ich poszczególnym nośnikom na podstawie pomiarów i dowodów źródłowych lub takie przyporządkowanie jest nieopłacalne. W przypadku działalności produkcyjnej i usługowej, marżę oblicza się jako różnicę między ceną sprzedaży a bezpośrednim kosztem wytworzenia produktu bądź usługi. Jak wyjaśniła biegła sądowa, w realiach niniejszej sprawy koszty bezpośrednio związane z rodzajem działalności, a więc z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu są identyfikowalne i udokumentowane, a ich wysokość stanowi znaczącą wartość. W momencie nabycia towarów/elementów objętych zakresem transakcji kwota kosztów zakupu jest znana i istnieje możliwość ich przypisania do każdej dostawy i do każdej transakcji objętej tezą dowodową Sądu.

Dlatego biegła sądowa podała, że aby obliczyć premię należy w każdym z dochodzonych przez powódkę przypadków ustalić co jest przedmiotem zamówienia klienta, a tym samym co jest przedmiotem sprzedaży dokonanej przez

pozwaną spółkę (...) za umówioną cenę sprzedaży, a w ślad za tym ustalenie, jaka jest cena zakupu przez pozwaną urzędzeń i usług składających się na przedmiot sprzedaży.

Jak zeznała biegła sądowa, co zresztą wynika także ze zgodny zeznań strony, ustalenie ceny sprzedaży w każdym z analizowanych przypadków nie stanowi problemu, albowiem cena ta wynika wprost albo z zamówienia złożonego przez klienta/nabywcę na warunkach złożonej przez pozwaną oferty, albo z umowy z klientem.

Natomiast cena zakupu dla transakcji, ze względu na ich charakter, jest „praktycznie identyczna z ceną nabycia”, co skutkuje tym, że marża pozwanej faktycznie stanowi różnicę między ceną sprzedaży a ceną nabycia. Natomiast cena nabycia to cena zakupu danego aktywu, powiększona o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu (mogą to być koszty przerobu, metkowania, paczkowania, a tutaj: montażu, instalacji, kalibrowania) łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku, składowania lub wprowadzenia do obrotu. Ponadto, cenę nabycia towarów wymagających przygotowania do sprzedaży mogą powiększać koszty obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu sfinansowania ich zakupu, w tym także związane z zobowiązaniami w walucie dodatnie i ujemne różnice kursowe, gdy zobowiązania płatne są w walucie obcej (por. art. 28 ust. 4 ustawy o rachunkowości).

Powódka kwestionuje ten sposób rozumienia ceny zakupu (k. 892) wyjaśniając, iż zgodnie art. 28 ust. 2 ustawy o rachunkowości doszło do rozróżnienia ceny nabycia oraz ceny zakupu. Przez cenę nabycia rozumie się bowiem cenę zakupu plus koszty zakupu. Tym samym cena zakupu to kwota należna sprzedającemu bez odliczenia podatku VAT oraz podatku akcyzowego, powiększona w przypadku importu o obciążenia o charakterze publicznoprawnym (cło, opłaty) i obniżona o rabaty, upusty oraz inne podobne zmniejszenia i odzyski. Z kolei koszt zakupu to koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzania do obrotu, łącznie z kosztami transportu, załadunku, wyładunku, składowania lub wprowadzania do obrotu.

W odniesieniu do tego zarzutu biegła sądowa wyraża opinię pisemną oświadczając, że zmienia swoją opinię pisemną w ten sposób, że wnosi o wykreślenie zdania, zgodnie z którym „cena zakupu jest praktycznie identyczna z ceną nabycia”, co skutkuje tym, że marża pozwanej faktycznie stanowi różnicę pomiędzy ceną sprzedaży a ceną nabycia. Biegła wyjaśniła, że w niniejszej sprawie to stwierdzenie jest prawdziwe, gdyż użyła tego słowa praktycznie (chciała być świętsza od papieża), w tym sensie, że transakcje pomiędzy stronami były specyficzne, składały się na nie szereg czynności i rozliczenie tych transakcji wymagała rozliczenia poniesionych wszystkich kosztów z obsługą danej transakcji. Koszty te były indentyfikowalne, związane były z daną transakcją. Biegła, na pytanie pełnomocnika powoda, wyjaśniła, że nie utożsamia ceny zakupu z ceną nabycia, natomiast w praktyce rozliczeń między stronami cena zakupu była taka jak cena nabycia.

W tym miejscu należy wskazać, że biegła sądowa jasno wypowiedziała się w przedmiocie pytań zadanych przez pełnomocnika powódki, zmieniła opinię pisemną w kwestionowanym fragmencie, wyjaśniła dostatecznie przyczyny tej zmiany, a zarazem wskazała, że brak jest podstaw do zmiany opinii pisemnej. Biegła dostrzega rozróżnienie ceny zakupu i ceny nabycia. Wyjaśniła, że ceny te nie są tożsame. Zauważyć można także to, że również pełnomocnik powódki składając wyjaśnienia pomylił się twierdząc, że cena zakupu to cena nabycia („My uważamy, że cena zakupu to po prostu cena nabycia”).

Przewodniczący zadał pełnomocnikowi powódki pytanie, aby na podstawie akt sprawy wskazał dowody, z których wynika przedstawiany przez niego sposób rozumienia ceny zakupu. W odpowiedzi pełnomocnik powódki wskazał, że jest to umowa. Jednakże sąd zwraca uwagę, że zgodnie z art. 65 § 2 k.c., w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Tymczasem powódka opiera się na literalnym tekście umowy, pomijając aspekty wzajemnych rzeczywistych rozliczeń. Nie ma udokumentowanej ani jednej transakcji, na podstawie której można byłoby obliczyć premię według założeń przyjętych przez powódkę.

W związku z powyższym Sąd odmówił wiarygodności zeznaniom powódki w zakresie sposobu rozumienia ceny zakupu w Umowie należy przyjąć twierdzenia przedstawiane przez pozwanego, świadka A. K. oraz biegłą sądową.

Drugi problem, który ujawnił się w sprawie dotyczy tego, czy transakcje należy rozliczyć w dewizach czy też w złotych polskich.

Powódka żąda rozliczenia transakcji objętych powództwem w dewizach. Według powódki transakcje rozliczane w walucie obcej skutkowały przyjęciem, że premia była także obliczana w dewizach. Celem udowodnienia takiego sposobu rozliczenia stron powódka przedstawiła fakturę VAT nr (...), z której wynika sposób rozliczenia premii w walucie obcej.

Sąd wyjaśnia, że wykładania obiektywna umowy nie daje podstaw do ustalenia sposobu rozliczenia premii w dewizach. Treść Umowy nie określa takich zasad.

Wykładania subiektywna prowadzi do wniosków odmiennych.

Powódka zeznała: jeżeli towar był kupiony w Euro, to i rozliczaliśmy się w Euro i nie było potrzeby przeliczania kursu, a jeżeli w złotówkach to w złotówkach, no nie, nie było czegoś takiego, jak pani biegła mówiła, że u nas to złotówki, i jak nawet kupiliśmy w euro to przeliczaliśmy na złotówki. Nie nieprawda, i tam są dowody w katach, bo tam jest faktura rozliczeniowa w euro, tak że jest na to dowód, że tak było, nie, nie było przeliczeń.

Sąd wyraźnie wskazuje, że w aktach sprawy (na 90 faktur) wystawionych przez powódkę, dwie faktury rozliczone w dewizach (co przyznał pozwany) i jedna przedstawiona przez powódkę, tj. VAT (...). Jest to ostatnia faktura wystawiona przez powódkę. Treść tej faktury jest kwestionowana przez pozwanego.

Pozwany zeznał odmiennie wyjaśniając, że transakcje były rozliczane w złotych polskich.

Pozwany wyjaśnił, że rozliczone w dewizach były dwie faktury w ciągu pięciu lat. Na pytania przewodniczącego odnośnie do przyczyn takiego rozliczenia pozwany wyjaśnił: „Bo akurat takie było życzenie państwa, firmy, pana Z. i tak to zrobiliśmy. Natomiast reguła były rozliczenia złotowe i nie było i tutaj i tutaj tak jak mówię to były wyjątkowe sytuacje gdzie następowały chyba dwie, dwie z tego, co mogłem sobie przypomnieć gdzie dokonaliśmy rozliczeń w euro, dlatego, że takie było życzenie drugiej strony. I myśmy nie widząc przeciwskażeń się na to zgodzili. Ale podstawa wyliczenia tych transakcji tam gdzie były wydatki złotowe oczywiście była w złotych wykonana.” W związku z tym przewodniczący zapytał się pozwanego, czy były transakcje, w których nie było wydatków złotówkowych. Pozwany wyjaśnił: „Ja szczerze mówiąc nie pamiętam takich transakcji żeby takie były gdzie nie było złotych. Dlatego, że każda z naszych transakcji wiązała się z dodatkowymi czy kosztami transakcji poniesionymi w złotych. Także to były wyjątki na zasadzie takiej, że partnerowi, przyjacielowi pasowało bardziej rozliczenie w euro, czy w dolarach i takie rozliczenia jedno czy dwa w między czasie padły, a w ciągu 5 lat rozliczyliśmy 90 kilka procent w złotych”.

Powódka oznajmiła, iż jeżeli cena sprzedaży była np. w euro, to strony rozliczały się w dewizach.

Powódka oświadczyła, że nie było potrzeby przeliczania dewiz na złote polskie, gdyż premia była wypłacana w walucie obcej (k. 514). Ponadto wskazała, że strony wielokrotnie rozliczały się w taki sposób.

Pozwany zeznał zaś, że wszystkie płatności wynagrodzenia następowały przelewami.

Skoro tak było powódka mogła z łatwością okazać dowody przelewu wynagrodzenia w euro. Przelewy te musiały bowiem – jak sama zeznała powódka – następować wielokrotnie.

Sąd wyjaśnia, że biegła w swojej opinii podała, że z każdą transakcją wiązały się koszty złotówkowe identyfikowalne, które można przyporządkować do każdej transakcji. jeżeli przyjąć, że premię otrzymywała w euro, a następnie premia ta przed przelewem była przeliczana w złotych polskich, to nie przedstawiła metody rozliczenia (nie wskazała nawet dnia według którego strony ustaliły, że będzie obliczany kurs waluty). W pozwie powódka dokonała prostego

przeliczenia kursu waluty na dzień wystawienia faktury, tj. faktury nr (...), czyli tej, której dotyczy spór w niniejszej sprawie.

Biegła dodała, że w realiach tej sprawy, tego co mam tutaj, że można rozliczać w Euro, nie było ani jednej transakcji, gdzie była tylko jedna operacja zakup w Euro, sprzedaż w Euro, nie było czegoś takiego.

W pozwie powódka rozliczyła jednak transakcje w złotych polskich.

Ze względu na stanowisko powódki istotne było ustalenie, w jaki sposób, przyjęciu wersji powódki, obliczyć premię (przeliczyć dewizy na złote polskie). Skoro powódka twierdzi, że strony „zawsze” rozliczały się tak, jak ona zeznaje, to nie powinno to stanowić żadnego problemu.

Tymczasem powódka na pytanie pełnomocnika powódki: czy jeśli cena sprzedaży i cena zakupu była wyrażana w euro, czy ta faktura wystawiana przez panią też była w euro wystawiana?, potwierdziła, że takie sytuacje miały miejsce. Natomiast na kolejne pytanie: A proszę panią, a według jakich kursów pani przeliczała to wystawienie?, powódka wyjaśniła: Powódka: No nie przeliczałam. Nie przeliczała, bo pani tylko zwykłe działanie matematyczne robiła tak? Powódka: No dokładnie, jeżeli było tak, jeżeli była, był zakupu w euro i zakup w euro, to ja prowizje też otrzymywałam w euro.

Pozwany zeznał: Tak domawialiśmy na bieżąco czy ten kurs panu odpowiada pan Z. i tu domawialiśmy ten kurs. To były zresztą tak jak mówię to były dwie chyba incydentalne sytuacje i tam domówiliśmy tę kwotę w euro finalną, także tak to wyglądało. Na pytania przewodniczącego, czy były ustalenia pomiędzy stronami (dodatki umowy, notatki sporządzone z udziałem B. Z. (1)), na podstawie których wynikałyby daty rozliczenia w przelicznikach kursów walut. Pozwany zeznał: W zasadzie nie, w zasadzie takimi no notatkami podręcznymi dochodziliśmy do tego rozliczenia, które było potem już finalizowane fakturą z firmy. Natomiast na uszczegółowione pytanie dotyczące wytworzenia dokumentu z udziałem B. Z. (1), co do sposobu rozliczenia transakcji w dewizach i przyjęcia kursu wymiany, pozwany zeznał, że „nie”.

Stanowisko pozwanego potwierdziła biegła sądowa, iż nie było ani jednej czystej transakcji polegającej na rozliczeniu w Euro, gdyż tytułem przykładu były delegacje pracowników, które rozliczane były złotych polskich. Biegła dodała: gdyby strona powodowa chciała otrzymać prowizję w Euro, to ja bym musiała przeliczyć koszty wyjazdów złotówkowe przeliczyć, nie wiadomo po jakim kursie na euro i żeby obliczyć tę prowizję w Euro”. Na pytanie przewodniczącego, czy była taka technika stosowana przez strony przy rozliczaniu transakcji w zakresie przeliczenia na euro kosztów podróży, biegła wyjaśniła, jej zdaniem nie ma w aktach sprawy na to żadnego dowodu. Biegła sądowa wyjaśniła również, że może przeliczyć dewizy na złote polskie, lecz wyjaśniła, że potrzebowałaby dodatkowych dowodów. Biegła podała bowiem: „Ja różnic kursowych nie obliczałam samodzielnie. Nie było też takich dowodów złożonych. Były jedynie na różnice kursowe złożone dowody z wydruków księgowych, to znaczy, że księgową pod datą, pod taką pozycją zaksięgowala takie to a takie różnice kursowe do transakcji. Oczywiście, że można tutaj zobowiązać mnie, a, a stronę pozwaną na drodze sądowej żeby złożyła takie dowody, to znaczy wyciągi przede wszystkim, prawda, bankowe, z których wynikały zapłaty. I wtedy naliczy się różnice kursowe między tymi zaksięgowanymi, bo faktury są i daty są, więc to nie jest problem, ja mogę to zrobić. Natomiast nie mogę zrealizowanych różnic kursowych wyliczyć, czyli tych, które wynikają z zapłat dokonanych w walucie. Inna kwestia poruszona przez stronę powodową to była, było, była kwestia rozliczenia prowizji w euro, w euro. Ja podtrzymuję, że moim zdaniem, po pierwsze, mamy wszystkie dane w złotówkach, bo walutą polskiej księgowości jest złotówka. I nie... (...) będziemy przeliczać teraz ceny i koszty poniesione w złotówkach nie wiadomo po jakim kursie żeby wyjść na prowizję w euro. Wprawdzie pełnomocnik powódki zadał pytanie, czy istniała potrzeba takiego przeliczania, skoro cena zakupu jest wyrażona w euro, biegła wyjaśniła, że jest. Biegła podała, że potrzeba taka wynika z tego, że na cenę zakupu składają się inne koszty ponoszone również w złotówkach.

Sąd wskazuje, że powódka nie udowodniła, że premia była rozliczana w dewizach ani metody według której takie rozliczenie przyjęła. Sposób rozliczenia premii w dewizach wskazany w pozwie jest dowolny nie oparty na żadnym materiale dowodowym.

Mając na uwadze powyższe Sąd odmówił wiarygodności zeznaniom powódki w zakresie, w jakim wskazywała, że wynagrodzenie było dla niej wypłacane w dewizach.

Po czwarte, powódka oraz pozwany podnieśli liczne twierdzenia dotyczące sposobu obliczania wynagrodzenia prowizyjnego w odniesieniu do transakcji z (...).

W tym zakresie należy wyodrębnić następujące kwestie.

Pierwszy problem dotyczy tego, czy powódka pośredniczyła w transakcji z (...) i z tego tytułu należy jej się prowizja w ogólności.

Sąd wskazuje, że w tym przypadku rozkład ciężaru dowodowego przedstawia się w ten sposób, że powódka udowadnia, że pośredniczyła w transakcji, a pozwany udowadnia, że powódka nie wykonała zobowiązania albo że zobowiązanie wykonała nienależycie.

Pozwany w sprzeciwie stwierdził, że: brak wypłaty wynagrodzenia uzasadnia zakończenie współpracy z (...) i właściwie brak jakiegokolwiek udziału w obsłudze tego kontraktu (k. 100).

Powódka udowodniła, że pośredniczyła w transakcji.

Pozwana twierdzi, że czynności powódki nie były „pośrednictwem” w transakcji. Pozwana powołując się na wypowiedzi zawarte w blogu internetowym (k. 708 – odwrót), sformułowanie w języku niemieckim, i treść art. 517 kodeksu zobowiązań, wskazała, że przez pośredniczenie nie można rozumieć się działalność polegająca na prostym przekazywaniu dającemu zlecenie informacji o możliwości (szansie) za zawarcie umowy („następczenia sposobności do zawarcia umowy”).

Abstrahując od tego, że kodeks zobowiązań obowiązywał od 1 lipca 1934 r. do 1 stycznia 1965 r. i (co umknęło pozwanemu) definiował pojęcie: pośrednictwa w ogólności jako umowy nienazwanej. **Dodać także należy, że wbrew stanowisku pozwanego**, to właśnie na tle Kodeksu zobowiązań powstały dwa modele (niewykluczające się wzajemnie) pośrednictwa. Pierwszy model polegał na „następczeniu sposobności zawarcia umowy”, które obejmowało takie czynności, jak: wskazanie klientów, z którymi można zawrzeć umowę, ułatwienie spotkań z klientami w celu rozpoczęcia z nimi rokowań (negocjacji), sprowadzenie do dającego zlecenie potencjalnych klientów, a także inne czynności mające na celu nawiązania kontaktu przez dającego zlecenie uzależnione od rodzaju prowadzonej przez niego działalności. Drugi model polegał na udziale pośrednika w rokowaniach (negocjacjach) mających na celu zawarcie umowy, skłanianiu osoby trzeciej do przyjęcia oferty lub obu stron do wzajemnych ustępstw i zmian oferty, przygotowania propozycji zawarcia umowy bądź oferty, doręczaniu klientowi propozycji zawarcia umowy bądź oferty dającego zleceni, prowadzenie akcji reklamujących dającego zlecenie (zob. Z. Fenichel, Umowa o pośrednictwo, s. 17, L. Domański, Instytucje kodeksu zobowiązań. Komentarz teoretyczno-praktyczny. Część szczegółowa, Łódź 1948, s. 497; J. Namitkiewicz, Kodeks zobowiązań. Komentarz dla praktyki, t. 2, s. 340).

Aktualnie nie istnieje standardowy katalog czynności, który powinien być zachowany, aby uprawnione było twierdzenie, że mamy do czynienia z pośrednictwem. Nie jest możliwe sporządzenie wyczerpującego katalogu takich czynności ani też minimalnego takiego katalogu. W literaturze wskazuje się, że do wykonania umowy pośrednictwa wystarczy podejmowanie przez pośrednika takich czynności, jak: zainicjowanie prowadzenia negocjacji zarówno przez kontakty bezpośrednie albo pośrednie z odbiorcą, przekazanie dającemu zlecenie informacji o zamiarze zawarcia umowy przez odbiorcę, przekazywanie dającemu odbiorcy zamówień czy informacji o takich zamówieniach (J. Kruczałak, E. Rott-Pietrzyk, System Prawa Handlowego. Prawo Umów Handlowych, Warszawa 2013, s. 396).

W nauce wskazuje się, że przy wykonywaniu umowy agencyjnej w zakresie „pośredniczenia” może być dokonana jakakolwiek czynność faktyczna, która podejmowana jest w celu doprowadzenia do zawarcia przez dającego zlecenie umowy z osobą trzecią. **In concreto w przypadku umowy agencyjnej może chodzić nawet o podjęcie wyłącznie jednej czynności byle by była to czynność podejmowana stale w celu zawarcia umowy**

z klientem na rzecz dającego zlecenie. Jeżeli strony nie zastrzegą, że pośrednik może podejmować wyłącznie określone czynności, może on dokonywać jakichkolwiek czynności, które doprowadzą do zawarcia umowy (Kruczalak, s. 396).

W niniejszej sprawie strony w Umowie nie ustaliły zakresu czynności pośrednika.

Pozwany wskazuje, że zakres czynności pośrednika został wskazany w instrukcji z 2016 r. Obejmuje on takie czynności jak: wyselekcjonowanie potencjalnych klientów, wykonanie oferty zgodnie z jej potrzebami, uzyskanie zamówienia, złożenie zamówienia u dostawcy oraz pilotaż jego wykonania, dostawa zamówionego sprzętu, zainstalowanie zamówionego sprzętu, instruktaż obsługi urządzeń i szkolenie pracowników klienta, opieka techniczna, monitorowanie poprawności działania sprzętu, obsługa gwarancyjna dostarczonego sprzętu, wykonanie wszelkich dodatkowych prac i zadań zawartych w umowie z klientem.

Jednakże już z treści tej instrukcji wynika, że jest ona skierowana do głównego księgowego, a powódka stanowczo zaprzeczyła, że taką instrukcję otrzymała. Pozwany w sprzeciwie przyznał zaś, że „był to wewnętrzny dokument spółki tzw. schemat rozliczenia transakcji w oparciu, o który następowała weryfikacja podjętych czynności przez osobę współpracującą przy pozyskaniu klienta, a następnie przy realizacji danej transakcji” (k. 99). Skoro sam pozwany przyznaje, że był to dokument wewnętrzny spółki, to nie sposób uznać, że powódka była tym dokumentem w jakimkolwiek zakresie związana. Jak już wyjaśniono, sąd odmówił wiarygodności pozwanemu w zakresie, w jakim zeznał, że instrukcja została doręczona B. Z. (1).

Niewątpliwie wskazane czynności są czynnościami pośredniczenia, które wchodzą w zakres Umowy. Powódka zobowiązała się bowiem do realizacji usług akwizycyjnych i towarzyszących w zakresie urządzeń do pomiaru grubości i jakości powłok lakierniczych i galwanicznych oraz urządzeń pomocniczych.

Nie oznacza to per se, że wykonanie wszystkich tych czynności jest warunkiem przyznania prowizji.

Dla przyznania wynagrodzenia prowizyjnego wystarczające jest „pośredniczenie” przez agenta.

Pozwany podaje, że powódka nie wyselekcjonowała potencjalnych klientów, gdyż (...) znał dostawcę (...) już dwa lata przed zawarciem przedmiotowej transakcji (k. 708 odwrót).

Na tę okoliczność pozwany przedstawił dokument datowany na 3 lipca 2006 r. (k. 102), sporządzony w języku angielskim, który powódka wyraźnie zakwestionowała, ze względu na nieznamość jego treści. Pozwany nie przedstawił tłumaczenia dokumentu na język przysięgły, więc nie można ustalić jego dostatecznej treści, a sąd nie znalazł podstaw do działania z urzędu (art. 232 k.p.c.). Jednakże można stwierdzić, że jest to oferta skierowana przez (...) do (...), a nie do pozwanego i oferta ta datowana jest na dzień 3 lipca 2006 r., a nie (jak twierdzi pozwany na dwa lata przed zawarciem transakcji z (...)) czyli na 2009 r.). Dodać należy, że powódka zeznała, iż klient był jej znany przed zawarciem Umowy z pozwaną i przeprowadziła dwie transakcje z jego udziałem i pozwanej, tj. w 2006 i 2010 r. Wyjaśniła także, iż przed 2006 r. brak było transakcji klienta z pozwaną. Uzasadnia to przyjęcie, że (...) został pozyskany do transakcji przez powódkę. Tym niemniej należy wskazać, że M. K. (3) zeznał, co do omawianej transakcji, że to (...) zgłosił się do (...), a na spotkanie przybył B. Z. (3), który przedstawił się jako przedstawiciel pozwanego. Przybył on w celu przedstawienia oferty technicznej oraz cenowej firmy (...). (...) nie miał żadnych zastrzeżeń do pracy B. Z. (1). Dwu albo trzykrotnie M. K. (1) ustalał z B. Z. (3) parametry techniczne Przedstawiciel (...) spotykał się B. Z. (1) oraz T. W.. Parametry techniczne podawane przez B. Z. (1) były zadowalające.

Dodać również należy, że czynności podejmowane przez B. Z. (1) i powódkę nie ograniczały się wyłącznie do opisanych powyżej czynności. W przypadku transakcji z (...) konieczne było kilkumiesięczne przygotowanie z urządzeń będących przedmiotem dostawy. Przedmiot ten był specyficzny. Pomimo, że powódka i B. Z. (1) są inżynierami, dopiero zgłębienie wiedzy umożliwiło im rozmowy na temat tych urządzeń. Następnie odbyli cały szereg spotkań z M. K. (2). Ten ostatni wystawił B. Z. (1) – w związku ze współpracą z (...) bardzo pozytywną opinię.

Podstawa dalszych czynności powódki było przygotowanie oferty przez B. Z. (1). Jak zeznała świadek K. L. w transakcji z (...) B. Z. (1) brał udział w przygotowywaniu oferty. Okoliczność tę potwierdził także pozwany. Świadek wyjaśniła, że (...) określił specyfikację przedmiotu dostawy. B. Z. (1) wysłał parametry techniczne do klienta. Na podstawie tych parametrów (...) przygotował ofertę. Oferta została przesłana do (...). B. Z. (1) przetłumaczył ofertę. (...)przgotował się do przetargu.

Wprawdzie pozwany dokonuje niewłaściwej pracy B. Z. (1) w tym zakresie, przede wszystkim wskazuje na wady oferty, bez skonkretyzowania tych wad. Pozwany powołuje się na fragmenty wiadomości elektronicznych, których treść została ustalona w stanie faktycznym, lecz nie jest znany kontekst wypowiedzi ani też nie można dokładnie ustalić, jakie zastrzeżenia pozwany miał do oferty przygotowanej przez B. Z. (1). Jeżeli pozwany twierdzi, że oferta była przygotowana nienależycie przysługiwały mu odpowiednie roszczenia odszkodowawcze od pośrednika.

Ostatecznie przetarg został wygrany przez (...), co oznacza, że oferta nie miała wad, które by ją dyskwalifikowały. W styczniu 2011 r. strony jeszcze komunikowały się elektronicznie w przedmiocie transakcji z (...), a B. Z. (1) – zaproszony przez pozwanego - brał udział wraz T. W. przy podpisaniu umowy z (...). Wprawdzie pozwany zeznał, że poprosił powódkę, aby B. Z. (1) brał udział w podpisaniu umowy z (...) z tej przyczyny, że uważał, że oferta dla (...) została sporządzona nienależycie i chciał mieć źródło tej opinii, na wypadek, gdyby pojawiły się jakieś problemy. Przedmiotowa Umowa została podpisana a przedmiot umowy został dostarczony we wrześniu lub październiku 2011 r.

Niewątpliwie zatem do 31 grudnia 2010 r. powódka pośredniczyła w transakcji, a po rozwiązaniu umowy także w styczniu 2011 r.

Wszystkie wyżej wymienione czynności były czynnościami pośrednictwa, które doprowadziły do zawarcia Umowy z (...). Nie ma żadnego materiału dowodowego (z wyjątkiem zaprzeczeń pozwanego), że to pozwany samodzielnie doprowadził do zawarcia transakcji z (...).

Ponadto, pozwany, w celu udowodnienia, że B. Z. (1) nie wykonał umowy przedstawił wydruk komputerowy (k. 133), przez nikogo nie podpisany (znajduje się wyłącznie nadruk T. W.). Nie ustalono, w jakim celu ten wydruk został sporządzony i kto go rzeczywiście sporządził. Jeżeli przyjąć, że sporządził go T. W., to należy zauważyć, że środek ten musiał zostać sporządzony na potrzeby niniejszego procesu. Tym niemniej, w tym wydruku znajdują się wymienienie czynności i adnotacje komputerowe tak, nie, wraz z komentarzami. Oczywistym jest, że środek ten nie może stanowić dowodu na niewykonanie pośrednictwa przy transakcji z (...).

Pozwany podaje także, że rola B. Z. (1) sprowadzała się do „przetłumaczenia prawidłowo oferty dostawcy i doprecyzowania pewnych szczegółów tej oferty, co wykonał nierzetelnie i co doprowadziło mu do odebrania zadania (k. 708 odwrot). Okoliczności te nie zostały udowodnione, a wręcz przeciwnie, z korespondencji mejl, która została załączona wynika, że B. Z. (1) wykonywał czynności pośrednictwa, lecz T. W. był z nich niezadowolony. Nie można nie zauważyć, że korespondencja ta dotyczy okresu po dokonaniu wypowiedzenia Umowy, a jej treść może przemawiać za przyjęciem, że budowana jest w sposób celowy, tak aby wskazać na uchybienia B. Z. (1), które wcześniej nie miały miejsca. Kwestia nienależytego wykonania umowy pośrednictwa w zakresie, w jaki został przedstawiony w korespondencji, oczywiście nie może świadczyć o tym, że B. Z. (1) nie brał udziału w pośredniczeniu w transakcji.

Poza tym, pozwany twierdzi, że B. Z. (1) wykonywał transakcje nierzetelnie do doprowadziło do odebrania mu zadania, w szczególności przez swoje niewłaściwe zachowanie podczas wizyty u dostawcy firmy (...). B. Z. (1) – według pozwanego – został zdyskwalifikowany, jako partner do prowadzenia spraw z ich firmy z ramienia (...) (k. 708 – odwrot).

Należy zauważyć, że pozwany przedstawił do akt, w celu udowodnienia tych okoliczności, notatki sporządzone przez prezesa zarządu T. W.. Są to dokumenty prywatne w rozumieniu art. 245 k.p.c. i nie dowodzą, że takie zdarzenia miały rzeczywiście miejsce. Skoro współpraca z B. Z. (1) przedstawiała się tak źle, to należy zadać pytanie, dlaczego

pozwany żądał, aby powódka wykonywała czynności po wypowiedzeniu umowy oraz po jej rozwiązaniu (co wynika z treści wiadomości email), zaś B. Z. (1) nadal wykonywał te czynności.

Pozostałe dokumenty (notatki) nie dotyczą wprost obsługi transakcji z (...).

Ponadto, pozwany twierdzi, że B. Z. (1) wykonał 10 % pracy przy transakcji z (...).

Oczywistym jest, że twierdzenia pozwanego są – w świetle dowodów zgromadzonych w aktach – nieweryfikowalne.

Drugi problem odnosi się do tego, czy powódce należy się wynagrodzenie skoro powódka nie wykonała wszystkich czynności określonych w instrukcji, natomiast Umowa z (...) została podpisana już po rozwiązaniu Umowy.

Jak już wyjaśniono, instrukcja nie wiązała powódki. Czynności pośrednictwa zostały wykonane.

Oczywiście powódka, jak wynika ze stanu faktycznego sprawy, po podpisaniu umowy z (...) nie brała udziału w dalszych czynnościach pośrednictwa związanych z jej wykonaniem. Nie oznacza to, że nie przysługuje jej wynagrodzenie. Powódka i pozwana zgodnie zeznali, że warunkiem wypłaty wynagrodzenia była zapłata wynagrodzenia z tytułu transakcji przez klienta. Zapłata ta następowała po zawarciu transakcji. Nie ma żadnego dowodu na to, że powódka otrzymywała wynagrodzenie dopiero po zakończeniu całej transakcji, tak jak sugeruje pozwany w przypadku transakcji z (...). W szczególności brak jest podstaw do przyjęcia, że wynagrodzenie to powinna otrzymać dopiero po zakończeniu czynności serwisowania i czynności gwarancyjnych. Jak wyjaśnił wszak pozwany, czynności te były wykonywane jeszcze przez dwa lata po dostarczeniu przedmiotu dostawy klientowi.

Nie można zgodzić się z poglądem pozwanego, że warunkiem otrzymania wynagrodzenia przez powódkę było zawarcie transakcji w trakcie obowiązywania Umowy. Nie ma takich postanowień w Umowie, ani postanowień wykluczających przyznanie wynagrodzenia. Jak ustalono, czynności powódki doprowadziły do zawarcia umowy pośrednictwa, powódka nie musiała fizycznie brać udziału w podpisaniu Umowy z (...), z uwagi na to, że nie wynika to z istotny agencji pośredniczej.

Pozwanemu umyka uwadze art. 761¹ k.c. Według tego przepisu agent nabywa prawo do prowizji po rozwiązaniu umowy agencyjnej w dwóch przypadkach. Po pierwsze, gdy do zawarcia umowy doszło w wyniku działalności agenta lub umowa została zawarta z klientem pozyskanym przez niego dla umów tego samego rodzaju, a agent lub dający zlecenie otrzymał od klienta propozycję zawarcia umowy przed rozwiązaniem umowy agencyjnej (art. 761¹ par. 1 k.c.). Po drugie, agent może żądać prowizji, o której mowa, jeżeli umowa z klientem została zawarta w przeważającej mierze w wyniku działalności agenta w okresie trwania umowy agencyjnej i zawarto ją w rozsądnym czasie od rozwiązania umowy agencyjnej (art. 761¹ par. 2 k.c.).

Niewątpliwie, w niniejszej sprawie, agentowi przysługuje wynagrodzenie w drugim z wymienionych przypadków.

Umowa z (...) została zawarta w przeważającej mierze w wyniku działalności agenta w czasie trwania umowy agencyjnej, i zawarto ją w rozsądnym czasie od rozwiązania umowy agencyjnej. Skoro umowę agencyjną rozwiązano w dniu 31 grudnia 2010 r., a Umowa z (...) została podpisana w dniu 14 stycznia 2011 r., to czas dwóch tygodni mieści się z pewnością w rozsądnych granicach.

Trzeci problem dotyczy tego, czy w ramach kosztów związanych bezpośrednio z tą transakcją, należy rozliczyć koszt rękojmi w wysokości 5 684, 84 zł.

Pozwany twierdzi, że prawidłowe rozliczenie rękojmi przy transakcji z (...) leżałoby w gestii powódki, gdyby ta nie odmówiła współpracy i odpowiedzialności za ten kontrakt. Gdyby bowiem powódka prawidłowo działała przy realizacji transakcji z (...) to ten błąd by nie powstał. (...) przejął koszty błędu rozliczeniowego, gdyż powódka odmówiła współpracy w tej kwestii co groziło utratą Klienta jakim był (...). Sprawy rozliczeniowe z Klientami leżały i leżą w gestii agentów (...) i to oni są odpowiedzialni za prawidłowe wykonywanie tych obowiązków (k. 708).

Zdaniem pozwanego strata finansowa wysokości (...)zł wynika z dowodu na k. 451 – 452. Pierwszy środek dowodowy to pusta kartka papieru z napisem: strata finansowa z tytułu błędnego rozliczenia rękojmi przez (...)”, druga to: wydruk komputerowy w postaci” zapisów na koncie. Analiza tych dokumentów nie pozwala na stwierdzenie, że mamy tutaj do czynienia ze stratą finansową (dane podane w środku dowodowym nie pozwalają na identyfikację tego zobowiązania). Kwota (...) zł została ujęta w środku dowodowym k. 453, zapisy na koncie, pod pozycją nr ewidencyjny (...), data operacji 31 grudnia 2012 r., różnice kursowe z obrotów konta (...) wynik z różnicy zapłatW”.

Oczywistym jest, że na podstawie tych danych nie można ustalić odpowiedzialności odszkodowawczej pozwanej. Brak jest miarodajnych środków dowodowych w tym zakresie.

Potwierdziła tę okoliczność biegła sądowy, w ramach wiadomości specjalnych, analizując dokumenty finansowe.

Biegła zaznaczyła, że jedyny dowód na tę stratę to wydruk zapisów na koncie, natomiast w aktach sprawy (analizując dokumenty finansowe) kwestia straty finansowej dotychczas nie występowała, nie wiadomo, na czym polegało to błędne rozliczenie dokonane przez (...).

Abstrahując od powyższego, biegła sądowa wyjaśniła, że taka strata finansowa nie podlegała by rozliczeniu, jako koszt bezpośrednio związany z daną transakcją. Jak wskazała biegła, jeśli (...) (Zamawiający) błędnie rozliczył kwotę rękojmi, to zdaniem (...) (Wykonawca) powinna mieć roszczenie w stosunku do (...) (Zamawiającego) z tytułu błędnego rozliczenia. Jeśli natomiast rezygnuje z roszczenia wobec (...), to poniesioną stratę powinna zaksięgować w pozostałe koszty finansowe i pokryć z własnej marży. Zdaniem biegłej poniesiona przez Wykonawcę w wyniku błędu Zamawiającego strata nie może być elementem ceny zakupu, gdyż nie wchodzi w zakres dostawy w ramach umowy z (...), i dlatego nie może być uwzględniona przy wyliczaniu należnej stronie powodowej premii/prowizji (nie może tej prowizji uszczuplać).

Biegła podtrzymała swoje stanowisko w opinii ustnej. Biegła wyjaśniła: „Ja, pomimo wyjaśnień złożonych przez stronę pozwaną, ja jednak podtrzymuję moje zdanie, że to nie powinno być uwzględniane, czyli to nie jest koszt tej transakcji. To niestety, moim zdaniem, jest po prostu pozostały koszt finansowy czy operacyjny, raczej finansowy państwa. Po prostu państwo mieli pecha na, na tę kwotę, no. Bo, bo błędnie rozliczono... takie błędne rozliczenia się zdarzają, ale to nie jest koszt, od którego zależała ta transakcja, prawda. Nie mieści się w pojęciu kosztu tej transakcji, moim zdaniem, według mojej wiedzy”.

Wprawdzie pozwany twierdzi, że do takiego rozliczenia byli zobowiązani pośrednicy, lecz należy zauważyć, że nie wynika to żadnego środka dowodowego. W Umowie powódka nie przyjęła na siebie takiego zakresu odpowiedzialności.

W związku z powyższym Sąd uznał, że biegła sądowa prawidłowo nie rozliczyła wyżej wymienionego kosztu, a tym samym nie uwzględnia ich ani w wyliczeniu marży pozwanej ani w wyliczeniu prowizji należnej powodce (nie zmniejsza tej prowizji).

Czwarty problem dotyczy tego, czy w ramach transakcji z (...) do kosztów związanych z daną transakcją należy rozliczyć koszty związane z dwoma delegacjami pracowników do I., czy też wyłącznie z jedną taką podróżą.

Strony były zgodne co do tego, że ekonomicznie uzasadniona była druga delegacja pracowników.

Powódka kwestionowała zasadność pierwszej delegacji. Zeznała, że pierwszy wyjazd miał charakter kurtuazyjny i nie był przewidziany. Istotny był drugi wyjazd na zapoznanie się z przedmiotem zakupu i przeszkolenie. Powódka, poza związanym twierdzeniem, nie przytacza żadnych okoliczności, z których wynikały by jej twierdzenia. Skoro twierdzi, że wyjazd był „kurtuazyjny”, to musi to udowodnić, gdyż to ona wywodzi z tego faktu skutki dla siebie korzystne (art. 6 k.c. w zw. z art. 232 k.p.c.). Nie uwzględnienie przez sąd tego rozliczenia spowoduje bowiem, że premia powódki będzie na wyższym poziomie.

Pozwany szczegółowo wyjaśnił, a przez to udowodnił, że pierwsza delegacja była ekonomicznie uzasadniona.

Pozwany wskazał: „obie wizyty były techniczne, były niezbędne. Zresztą takie wizyty odbywały się już wcześniej z udziałem pana Z. także nie byłoby to nic dziwnego, ani nowego. I obie były zdecydowanie merytorycznie konieczne przy tym kontrakcie i poprzednich”. W dalszym zakresie pozwany wskazał: „Ta delegacja polegała na tym, że konieczne były ustalenia techniczne tego oprzyrządowania, które zamawiał klient. I trzeba było dokonać finalnych uzgodnień technicznych. I to było konieczne w ramach tego kontraktu”. Pozwany, na pytania przewodniczącego, odnośnie do tego, czy kwestie te nie mogły zostać ustalone w inny sposób (np. korespondencyjnie), wyjaśnił, że nie.

Wskazał, że „musiały być też próby sprzętu na miejscu. Klient zapoznawał się z konkretnymi elementami całego systemu. Ponieważ to były dość skomplikowane stanowiska testowe do kamer podczerwieni laserów i kamer dziennych, więc było to zbyt wiele niewiadomych żeby zrobić to drogą korespondencyjną lub ustną”. Pozwany dodał, że koordynował cały projekt i normalnym przebiegu zdarzeń koordynacja taka należałaby do B. Z. (1). Jak zeznał pozwany: „my czuwaliśmy na tym żeby klient otrzymał to, co mu finalnie było potrzebne od dostawcy. I żeby uniknąć sytuacji, że sprzedany został, albo "kot w worku", albo coś, co za chwile było by reklamowane, bo wtedy to byłoby oczywiście w nas, też, jako dystrybutora czy agenta producenta, no i niszczyło naszą reputację na rynku. Więc leżało to w interesie wszystkich, żeby takie rozmowy dobrze precyzyjnie i dokładnie przeprowadzić. I ja o to dbałem, jako koordynator tej sprawy.”.

Mając na uwadze powyższe oraz okoliczność, że powódka nie kwestionowała zakresu i wysokości kosztów uwzględnionych w opinii biegłej sądowej, Sąd uznał, że obydwie delegacje do I. były ekonomicznie uzasadnione i podzielił w tej części opinii biegłego sądowego.

Po piąte, konieczne jest ustalenie wysokości roszczenia procesowego żadanego przez powódkę.

Z wyżej wymienionych przyczyn Sąd dokonał rozliczenia premii powódki w oparciu o I wariant pisemnej opinii biegłej sądowej (k. 834 – 851).

Transakcja z (...) sp. z o.o.

Premia powódki wynosi (...) zł netto (k. 839 opinii).

Pozwany uznał z tego tytułu i wypłacił kwotę: (...) zł netto (k. 5)

Do zapłaty powódce z tej transakcji pozostaje kwota: (...)

Transakcja z (...) S.A.

Premia powódki wynosi (...) zł netto (k. 839 opinii)

Pozwany uznał z tego tytułu i wypłacił kwotę: (...) zł netto (k. 5)

Do zapłaty powódce z tej transakcji pozostaje kwota: (...)

Pozwany nie żądał (nie potrafił) rozliczenia tej należności (art. 411 pkt 1 k.c.).

Transakcja z (...) S.A.

Premia powódki wynosi: (...) zł netto (k. 840 opinii)

Pozwany uznał i z tego tytułu wypłacił kwotę: (...) zł netto (k. 5)

Do zapłaty powódce z tej transakcji pozostaje kwota: (...)

Transakcja z (...) s.c. T. i P. Ś.:

Powódka żądała kwoty: 238 euro oraz 520 zł.

W piśmie z dnia 16 października 2016 r. (k. 521) powódka odstąpiła od żądania premii z tego tytułu.

Premia powódki wynosi: **(...) zł**

Transakcja z Wojskowa Akademią (...):

Premia powódki wynosi (...) zł netto (k. 840 opinii).

Pozwany uznał i wypłacił z tego tytułu kwotę: 0 zł (k. 5).

Premia powódki wynosi (...) zł netto.

Łącznie premia powódki wynosi: (...)

Mając na uwadze powyższe Sąd zasądził kwotę 66 299, 92 zł i powództwo w pozostałym zakresie oddalił.

Po, pozwany podniósł zarzut braku podstaw do żądania odsetek ustawowych od kwoty 30 236, 14 zł (k. 100).

Pozwany wyjaśnił, że nigdy nie kwestionował roszczenia powódki w tej wysokości (co wynika z korespondencji stron), lecz M. M. wystawiała nieprawidłowo fakturę VAT, która nie kwalifikowała się do rozliczenia. Faktura została wystawiona w dniu 31 grudnia 2012 r. z 5 dniowym terminem płatności, czyli do dnia 6 stycznia 2013 r. Przedmiotowe zobowiązanie w wysokości 30 236, 14 zł zostało uregulowane w dniu 3 stycznia 2013 r.

O odsetkach Sąd orzekł na podstawie art. 481 § 1 i 2 k.c.

Zgodnie z art. 481 § 1 i 2 k.c. w brzmieniu obowiązującym przed dniem wejścia w życie ustawy z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2015 r. poz. 1830), zgodnie z którymi, jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia pieniężnego, wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia, chociażby nie poniósł żadnej szkody i chociażby opóźnienie było następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi (art. 481 § 1 k.c.), z tym że jeżeli stopa odsetek nie była z góry ustalona należą się odsetki ustawowe (art. 481 § 2 zd. 1 k.c.).

Sąd wyjaśnia, iż art. 481 k.c. uległ zmianie z dniem wejścia w życie wyżej wymienionej ustawy, tj. w z dniem 1 stycznia 2016 r.

Zgodnie z art. 56 ustawy do odsetek należnych za okres kończący się przed dniem wejścia w życie niniejszej ustawy stosuje się przepisy dotychczasowe.

Oznacza to, że w odsetki ustawowe należą się do dnia 31 grudnia 2015 r., a od dnia 1 stycznia 2016 r. zastosowanie znajduje art. 481 § 1 i 2 k.c. w nowym brzmieniu, co wynika z art. 56 ustawy.

Zgodnie z art. 481 § 1 i 2 k.c. (w brzmieniu obowiązującym po dniu 1 stycznia 2016 r.), jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia pieniężnego, wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia, chociażby nie poniósł żadnej szkody i chociażby opóźnienie było następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Jeżeli stopa odsetek za opóźnienie nie była oznaczona, należą się odsetki ustawowe za opóźnienie w wysokości równej sumie stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego i 5,5 punktów procentowych. Jednakże, gdy wierzycielność jest oprocentowana według stopy wyższej, wierzyciel może żądać odsetek za opóźnienie według tej wyższej stopy.

Istotny jest moment, od którego należy liczyć odsetki ustawowe.

Powódka żąda odsetek ustawowych od dnia 16 sierpnia 2011 r.

W umowie nie ustalono terminu płatności premii.

Pismem z dnia 27 lipca 2011 r., doręczonym w dniu 8 sierpnia 2011 r., powódka wezwała pozwanego do zapłaty wszystkich należności objętych pozwanemu, w terminie 7 dni od dnia otrzymania wezwania. Termin ten upłynął w dniu 15 sierpnia 2011 r. Zatem od dnia następnego należne są odsetki ustawowe.

Pozwany twierdzi, że powódce nie należą się odsetki od tej daty z tej przyczyny, że faktura VAT nr (...) nie została uprzednio prawidłowo wystawiona (k. 100).

W umowie nie uzależniono zapłaty premii od wystawienia prawidłowej faktury.

Pozwany nie udowodnił, dlaczego twierdzi, że faktury uprzednie (i które) zostały wystawiono wadliwie.

Powódka w ogóle nie musiała, na potrzeby procesu, wystawiać faktury, aby dochodzić swojej należności.

Innych zarzutów pozwany co do odsetek nie podnosił.

Mając na uwadze powyższe, Sąd zasądził odsetki: od kwoty 66 299, 92 zł od dnia 16 sierpnia 2011 r. do dnia zapłaty oraz od kwoty 30 236, 14 zł od dnia 16 sierpnia 2011 r. do dnia zapłaty, tj. do dnia 3 stycznia 2013 r.

O kosztach procesu Sąd orzekł na podstawie art. 100 k.p.c. dokonując ich stosunkowego rozdzielenia.

Wartość przedmiotu sporu wyniosła: 159 326 zł

Pozwany, w toku procesu, uznał roszczenie w zakresie kwoty 30 236, 14 zł. Sąd zasądził kwotę 66 299, 92 zł. Łącznie powódka wygrała proces w zakresie kwoty: 97 536, 06 zł.

W związku z tym powódka wygrała proces w 60 % ($159\,326\text{ zł} : 97\,536\text{ zł} = 100 \times X = 60\%$).

Na podstawie art. 108 k.p.c. Sąd pozostawił rozliczenie kosztów procesu referendarzowi sądowemu.

SSO Przemysław Feliga

(...)

SSO Przemysław Feliga