

## UZASADNIENIE

Pozwem wniesionym 8 lipca 2013 r. J. D. (1) zażądał zasądzenia od pozwanej kwoty 93.295,50 zł wraz z ustawowymi odsetkami od 25 czerwca 2013 r. oraz zwrotu kosztów procesu (pozew, k. 2-7).

W uzasadnieniu wskazano, że powód świadczył dla pozwanej usługi marketingowe i promocyjne, na mocy umowy zawartej od 1 do 31 października 2012 r., następnie przedłużonej do 31 grudnia 2012 r.; umowne wynagrodzenie wynosiło 18.550 zł netto, a pozwana zobowiązana była także do pokrycia kosztów poniesionych przez zleceniobiorcę związanych bezpośrednio z wykonywaniem przez niego usług. Strony wykonywały umowę do 6 maja 2013 r., kiedy to wypowiedziała ją pozwana; w związku z tym powód wystawił fakturę za okres od początku 2013 r. według dotychczasowych zasad, której to pozwana nie zapłaciła. Dalej powód, zaznaczając że od 1 stycznia 2013 r. wykonywał czynności w zakresie opisanym wcześniejszą umową, przywołał te czynności (załączając na to szeroką korespondencję e-mailową); wskazuje to, że strony zawarły umowę per facta concludentia (w zakresie zachowań pozwanej powód przywołał ciągłość świadczeń w postaci samochodu służbowego, zakwaterowania w niezbędnym zakresie).

W odpowiedzi na pozew (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Ł. wniosła o oddalenie powództwa w całości i o zasądzenie od powoda zwrotu kosztów procesu wg norm przepisanych (odpowieź na pozew, k. 49-55).

W uzasadnieniu pisma na wstępie pozwana oświadczyła, że zaprzecza twierdzeniom pozwu za wyjątkiem wyraźnie przyznanych; jednocześnie pozwana przyznała, że 1 sierpnia 2012 r. zawarła z powodem umowę, której okres obowiązywania został przedłużony do 31 grudnia 2012 r. Pozwana zarzuciła jednak, że założeniem tej umowy było, aby powód w pierwszych 3 miesiącach zapoznał się z branżą; ówczesne jego wynagrodzenia miało być ryczałtowe. Przedłużenie umowy do końca 2012 r. wynikało z przekonania pozwanej przez powoda, że potrzebuje tego czasu do osiągnięcia założeń. Wobec nieosiągnięcia założeń przez powoda na koniec 2012 r. pozwana podjęła decyzję o zakończeniu współpracy na zasadach określonych w umowie z 1 sierpnia 2012 r. Strony postanowiły kontynuować współpracę, lecz pozwana zaprzeczyła, aby wynagrodzenie powoda miało wynosić 18.550 zł netto – po zakończeniu obowiązywania umowy z 1 sierpnia 2012 r. strony miały rozliczać się w systemie prowizyjnym, gdzie wynagrodzenie powoda miało wynosić 2% od obrotu przez niego wypracowanego (co powód zaakceptował, na co wskazuje, że dwukrotnie zwracał się do pozwanej o wypłatę prowizji, nieprzewidzianej umową z 1 sierpnia 2012 r.). W dalszej kolejności pozwana zaprzeczyła, aby powód wystawił jej fakturę na zasadach określonych w umowie z 1 sierpnia 2012 r. – ówczesnie powód wystawiał systematycznie faktury co miesiąc, które pozwana płaciła; jednocześnie pozwana zaznaczyła, że powód samochodem służbowym powodował kolizje, za które została obciążona kwotą 2.000 zł. Następnie pozwana zaprzeczyła, aby powód w okresie od stycznia do maja 2013 r. wykonywał czynności przywoływane w uzasadnieniu pozwu. Zaprzeczyła również przedłużeniu per facta concludentia umowy z 1 sierpnia 2012 r.; przywołała tu zawarte w umowie pactum de forma oraz ustalenie odmiennych zasad współpracy. Przy czym pozwana zaznaczyła, że w okresie od stycznia do maja 2012 r. powód nie pozyskał dla niej żadnego nowego zamówienia; załączona do pozwu dokumentacja e-mailowa nie stanowi dowodu na uzasadnienie dochodzonego pozwem roszczenia, albowiem obrazuje jedynie podejmowanie przez powoda kontaktów. Pozwana zakwestionowała również powództwo co do wysokości – z faktury (dokumentu prywatnego) nie wynika, za co powód dochodzi zapłaty i z czego wynika taka, a nie inna kwota należności.

W replice na odpowiedź na pozew powód wskazał, że w piśmie z 30 czerwca 2013 r. sama pozwana zaprzeczała, aby po 31 grudnia 2012 r. strony czyniły jakiegokolwiek ustalenia co do dalszych zasad wynagradzania; uzgodnienia co do prowizji dotyczyły pozyskania środków europejskich (co nie jest objęte sprawą). Wartość planowanej sprzedaży z pośrednictwem powoda wynosi ponad 16 mln zł. W zakresie spornej faktury powód wskazał, że została ona wystawiona jako krotność umówionego wynagrodzenia miesięcznego do maja 2013 r. (pismo procesowe powoda z 23 grudnia 2013 r., k. 101-104).

Na rozprawie z 1 października 2014 r. powód wyjaśnił, że sporna faktura została wystawiona na wynagrodzenie podstawowe pomnożone przez cztery miesiące plus kilka dni maja (01:47:30 i n.).

### **Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny**

Powód – J. D. (1) jest przedsiębiorcą wpisanym do Centralnej Ewidencji i informacji o Działalności Gospodarczej Rzeczypospolitej Polskiej. Do przedmiotu jego działalności, prowadzonej pod nazwą (...) J. D. (1), należy m.in. pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania (wydruk z (...), k. 8).

Pozwana – (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Ł. jest wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego w ramach Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem (...). Do przedmiotu jej działalności należy m.in. pozostała sprzedaż hurtowa wyspecjalizowana (informacja odpowiadająca odpisowi aktualnemu z KRSu pozwanej, k. 10 i 13).

1 sierpnia 2012 r. strony zawarły umowę, na mocy której powód zobowiązał się do wykonywania na rzecz zleceniodawcy usług dotyczących prowadzenia działań marketingowych i promocyjnych mających na celu intensyfikację sprzedaży w kanale inwestycyjnym i sieciowym; przy czym strony wymieniły przykładową listę tych czynności (§ 2 umowy). W § 7 ust. 1 umowy wskazano, że za wykonanie usługi powodowi przysługuje wynagrodzenie miesięczne w wysokości 18.500 zł netto. Zgodnie z § 8 ust. 1 umowy została ona zawarta na czas określony, tj. od 1 sierpnia 2012 r. do 31 października 2012 r.; w ust. 2-4 tego przepisu wskazano, że każda ze stron może rozwiązać umowę za jednomiesięcznym okresem wypowiedzenia, przy czym wypowiedzenie powinno zostać dokonane w formie pisemnej pod rygorem nieważności. Zgodnie zaś z § 9 umowy także jej zmiany wymagały formy pisemnej pod rygorem nieważności (umowa, k. 17 i 19-20; zeznania świadka S. C., rozprawa z 7 lutego 2014 r. – 00:40:00 i n.; zeznania świadka J. P., rozprawa z 30 kwietnia 2014 r. – 00:15:20 i n.; przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.; przesłuchanie członka zarządu pozwanej-V. F. w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:59:12 i n.).

Podczas rozmów przed podpisaniem tej umowy powód powiedział, na co zgodziła się pozwana, że minimum, za jakie gotów jest pracować, to 15.000 zł „na rękę”; w tym zakresie powstało drobne nieporozumienie, albowiem powód kwotę do tej kwoty, oprócz (...) doliczał także PIT, jednakże ostatecznie pozwana wyraziła na to zgodę (przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.; przesłuchanie członka zarządu pozwanej-V. F. w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:59:12 i n.).

Na podstawie tej umowy powód miał zbudować u pozwanej dwa piony sprzedaży – pion stacjonarny sprzedaży detalicznej i pion sprzedaży przemysłowej (zeznania świadka S. C., rozprawa z 7 lutego 2014 r. – 00:40:00 i n.).

Powyższa umowa została przedłużona do 31 grudnia 2012 r. (zeznania świadka S. C., rozprawa z 7 lutego 2014 r. – 00:40:00 i n.; zeznania świadka J. P., rozprawa z 30 kwietnia 2014 r. – 00:15:20 i n.; przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.).

Powyższy aneks, poza przedłużeniem okresu obowiązywania umowy, nie zawierał innych modyfikacji umowy z 1 sierpnia 2012 r. (okoliczność bezsporna, rozprawa z 7 lutego 2014 r. – 00:42:40 i n.; przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.).

Na przełomie października i listopada 2012 r. powódka, niezadowolona z pracy powoda w zakresie pionu detalicznej sprzedaży stacjonarnej, ograniczyła jego obowiązki tylko do sprzedaży lamp przemysłowych. Od tego czasu do końca współpracy stron powód miał też zbudować sieć pracowników sprzedających lampy przemysłowe (zeznania świadka S. C., rozprawa z 7 lutego 2014 r. – 00:40:00 i n.; zeznania świadka J. P., rozprawa z 30 kwietnia 2014 r. – 00:15:20 i n.; przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.; przesłuchanie członka zarządu pozwanej-V. F. w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:59:12 i n.).

W okresie od 4 sierpnia 2012 r. do 31 grudnia 2012 r., powód w odstępach jednomiesięcznych wystawiał na pozwaną faktury VAT, w tym z tytułu wynagrodzenia miesięcznego za usługi zgodnie z umową z 1 sierpnia 2012 r. Kwoty z tych faktur pozwana zapłaciła (faktury, k. 63-68; przelewy, k. 69-74).

Od stycznia 2013 r. strony prowadziły negocjacje co do ustalenia zasad obliczania należnego powodowi wynagrodzeni. Nie doszły jednak w tym zakresie do jakiegokolwiek porozumienia, albowiem strony dążyły do innych zasad określania tego wynagrodzenia – powód oczekiwał stałej części wynagrodzenia plus premia za obrót, z kolei pozwana oferowała mu wyłącznie premię za obrót (e-maile, k. 58, 183; przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.; przesłuchanie członka zarządu pozwanej-V. F. w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:59:12 i n.).

Po styczniu 2013 r. powód prowadził działalność akwizycyjną na rzecz pozwanej. Jego działania na w 2013 r. nie zmieniły się w stosunku do działań podejmowanych w 2012 r. (w zakresie działu sprzedaży przemysłowej) – kierował działem sprzedaży przemysłowej, pozyskiwał on pracowników, wdrażał pracowników (spotkania odbywały się zarówno w Ł., jak i W.), brał udział w spotkaniach biznesowych, wyjeżdżał do klientów, kontaktował się z klientami i zarządem, kontrolował ich i zlecał im zadania; pełnił on funkcję dyrektora handlowego. Ówczesnie powód korzystał z firmowej poczty elektronicznej pozwanej. W tym okresie powód wręczył również jednemu z pracowników działu handlowego wypowiedzenie podpisane przez pozwaną (zeznania świadka J. K., rozprawa z 7 lutego 2014 r. – 00:21:00 i n.; zeznania świadka M. K., rozprawa z 30 kwietnia 2014 r. – 00:30:00 i n.; przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.).

Od stycznia 2013 r. powód był w przedsiębiorstwie pozwanej kilka razy w miesiącu (zeznania świadka J. P., rozprawa z 30 kwietnia 2014 r. – 00:15:20 i n.; przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.).

W okresie od stycznia do kwietnia 2013 r. powód nie wystawił na pozwaną żadnych faktur i nie domagał się od niej zapłaty jakichkolwiek kwot (zeznania świadka S. C., rozprawa z 7 lutego 2014 r. – 00:40:00 i n. ; zeznania świadka J. P., rozprawa z 30 kwietnia 2014 r. – 00:15:20 i n.; przesłuchanie członka zarządu pozwanej-V. F. w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:59:12 i n.).

Ówczesnie, od stycznia 2013 r., powód nie wystawiał na pozwaną faktur, albowiem uważał, że skoro strony nie podpisały jeszcze umowy pisemnej, to nie ma do tego podstawy, a wszelkie należności zostaną uregulowane w przyszłości wstecz, a więc po podpisaniu umowy (przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.).

Wiadomością poczty elektronicznej z 6 maja 2013 r., zatytułowaną „J., żegnamy się...” pozwana wezwała powoda do zwrotu danych mu przedmiotów służbowych (w tym samochodu). W dalszej części wiadomości pozwana powołała się na „brak kreatywności, brak wyników i brak pomysłów na dalszy rozwój” (e-mail, k. 21; zeznania świadka S. C., rozprawa z 7 lutego 2014 r. – 00:40:00 i n.; przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.; przesłuchanie członka zarządu pozwanej-V. F. w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:59:12 i n.).

Sprzęt ten powód oddał w okresie do 17 maja 2013 r. (protokoły, k. 29-30; przesłuchanie powoda-J. D. (2) w charakterze strony, rozprawa z 1 października 2014 r. – 00:09:00 i n.).

3 czerwca 2013 r. powód wystawił na pozwaną fakturę tytułem wynagrodzenia za usługi intensyfikacji sprzedaży w kanale inwestycyjnym w okresie od 1 stycznia do 6 maja 2013 r., na kwotę „93.295,50 zł słownie dziewięćdziesiąt jeden tysięcy dwadzieścia złotych” płatną do 7 czerwca 2012 r. Faktura ta została doręczona pozwanej 4 czerwca 2013 r. (faktura, k. 22; (...), k. 23).

Pozwana odesłała powodowi tę fakturę bez księgowania, uzasadniając to tym, że umowa łącząca strony uległa rozwiązaniu z dniem 31 grudnia 2012 r. (pismo, k. 25).

Pismem z 12 czerwca 2013 r., doręczonym 17 czerwca 2013 r., powód wezwał pozwaną do zapłat kwoty dochodzonej pozwem (wraz z odsetkami od 7 czerwca 2013 r.) w terminie do 24 czerwca 2013 r. pod rygorem skierowania sprawy na drogę postępowania sądowego (wezwanie, k. 34; (...), k. 36).

W odpowiedzi pozwana, pismem z 30 czerwca 2013 r., zakwestionowała, by po 31 grudnia 2012 r. zostały sporządzone jakiegokolwiek dokumenty, które potwierdzałyby dalszą współpracę stron w okresie wymienionym w spornej fakturze, jak również aby zawierały ustalenia dotyczące zasad wynagradzania (pismo, k. 84).

Mimo powyższego wezwania pozwana nie zapłaciła powodowi dochodzonej pozwem kwoty (okoliczność bezsporna).

W tej części uzasadnienia wskazać dodatkowo należy, że bezskuteczne pozostało oświadczenie pozwanej z odpowiedzi na pozew, zgodnie z którym zaprzeczyła twierdzeniom pozwu za wyjątkiem wyraźnie przyznanych (k. 50). Nie można bowiem, odpowiadając na pozew twierdzić, że się nie zgadzając z pozwem przeczy wszystkim faktom powołanym przez powoda, poza tymi, które wyraźnie się przyzna; fakty i dowody związane z konkretnymi okolicznościami, z którymi się pozwana nie zgadza, powinna ona wskazać, jeśli ma to służyć obronie jej racji, powinna się ona ustosunkować do twierdzeń strony powodowej (vide teza z uzasadnienia wyroku SN z 9 lipca 2009 r. III CSK 341/08, Lex 584753).

Zaznaczyć również należy, że jakiegokolwiek znaczenia w sprawie nie miały szczegółowe działania podejmowane przez powoda oraz wartość umów podpisanych za jego pośrednictwem przez pozwaną (a więc także wydruk z systemu (...)). Wyprzedzając rozważania przeprowadzone w kolejnej części uzasadnienia wskazać należy, że w niniejszej sprawie powód dochodził nie wynagrodzenia prowizyjnego, lecz stałego wynagrodzenia obliczonego miesięcznie. Dla tak określonego wynagrodzenia, skoro udowodnione zostało, że powód wykonywał swoje obowiązki (nieudowodnione w tym zakresie pozostały więc zarzuty pozwanej, jakoby powód w spornym okresie nie wykonywał na jej rzecz czynności), nie ma znaczenia, ile wiadomości wysłał, ile spotkań odbył oraz jaki obrót wygenerował dla pozwanej (więc zarzuty pozwanej w tym zakresie także nie miały znaczenia); natomiast dowody dotyczące ustalenia faktów niemających istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy w rozumieniu art. 227 KPC, należy uznać za zmierzające jedynie do zwłoki postępowania, co z kolei pozwala pominąć stosowne środki dowodowe zgodnie z treścią art. 217 § 3 KPC (vide teza z uzasadnienia wyroku SN z 13 lutego 1997 r. I PKN 71/96, OSNP 1997, z. 19, poz. 377; teza z postanowienia SN z 3 września 2008 r. I UK 91/08, Lex 785520). Dla tak określonego wynagrodzenia istotna jest jedynie jego wysokość za jednostkę czasu i okres, za jaki się ono należy, a w tym zakresie choćby wydruki z systemu (...) były całkowicie nieprzydatne i zbędne.

W ustaleniach faktycznych sąd pominął zeznania świadka D. P., albowiem okoliczności, na jakie zeznawał 30 kwietnia 2014 r., miały miejsce nie mniej, niż 1,5 roku wcześniej, a więc jeszcze w 2012 r.; nie pamiętał on, aby w 2013 roku było cokolwiek robione. Spór dotyczył zaś okresu od 2013 r. (na co świadek nie zeznawał), a zasady współpracy do 2012 r. nie były sporne – wobec pisemnej umowy łączącej strony w tym okresie (protokół rozprawy z 30 kwietnia 2014 r. – 00:42:52 i n.).

Tak samo pominięciu podlegały okoliczności dotyczące pozyskania środków europejskich; okoliczność ta nie była objęta sporem.

Na rozprawie z 1 października 2014 r. strony oświadczyły, że nie zgłaszają żadnych dalszych wniosków dowodowych.

### ***Sąd Okręgowy zważył, co następuje***

Powództwo, jako usprawiedliwione co do zasady, podlegało uwzględnieniu w części.

Dla oczyszczenia przedpola przed szczegółowymi rozważaniami należy wskazać na okoliczność bezsporną. Otóż bezsporne było, że od 1 stycznia 2013 r. do 6 maja 2013 r. (a tylko ten okres objęty jest przedmiotowymi granicami

sprawy, albowiem na rozprawie z 1 października 2014 r. powód wyjaśnił, że sporna faktura została wystawiona na wynagrodzenie za pierwsze cztery miesiące 2013 r. plus kilka dni maja tego roku) strony łączyła jakaś umowa (obrażałoby zdrowy rozsądek przyjęcie, że bez jakiejkolwiek podstawy prawnej pozwana umożliwiłaby powodowi korzystanie ze służbowego pojazdu, komputera, telefonu czy poczty elektronicznej); przy czym na marginesie można wskazać, że w szczególności powód nie kwestionował ani skuteczności, ani daty jej rozwiązania. Poza sporem w istocie było również, że umowa łącząca strony była umową odpłatną, a więc że, co do zasady, powodowi należało się wynagrodzenie (inną rzeczą jest, jak należało obliczyć to wynagrodzenie, a to już było objęte sporem).

Przede wszystkim należy jednak dokonać normatywnej kwalifikacji tej umowy. Jedynie częściowo pomocna w tym zakresie może być umowa z 1 sierpnia 2012 r., a to z co najmniej trzech względów. P., co chyba jest najważniejsze, umowa ta uległa rozwiązaniu z dniem 31 grudnia 2012 r. Wydaje się, że powód usiłował popierać stanowisko o jej przedłużeniu *per facta concludentia*, jednakże przeciw podzieleniu takiego stanowiska przemawiało zawarte w tejże umowie *pactum de forma*; mianowicie w jej § 9 zastrzeżono, że jej zmiany wymagały formy pisemnej pod rygorem nieważności (przy czym przez zmianę należy także uznać zmianę terminu jej terminacji). W tym zakresie całkowicie chybione było odwołanie się przez powoda do art. 74 § 4 KC, zgodnie z którym przepisów o formie pisemnej przewidzianej dla celów dowodowych nie stosuje się do czynności prawnych w stosunkach między przedsiębiorcami; wynika to z tego prostego faktu, że w sytuacji, gdy strony zastrzegły w umowie, że określona czynność prawna między nimi powinna być dokonana w szczególnej formie, czynność ta dochodzi do skutku tylko przy zachowaniu zastrzeżonej formy (art. 76 zd. I KC) – wyłączone jest powoływanie się na dokonanie czynności w innej formie (vide teza z uzasadnienia wyroku SN z 15 maja 1980 r. II CR 110/80, OSNCP nr 11 z 1980 r., poz. 222); z uwagi zaś na zastrzeżenie w przywołanym zapisie rygору nieważności (nie zaś celów dowodowych), w sprawie nie znajduje zastosowania art. 76 zd. II KC, a więc i art. 74 § 3 KC.

Antycypując zaś poniższe rozważania przywołany § 9 umowy z 1 sierpnia 2012 r. nie stanowił przeszkody dla uznania skuteczności rozwiązania umowy łączącej strony od 1 stycznia 2012 r., a to z tego względu, że do tej „nowej” umowy strony nie dokonały inkorporacji wszystkich postanowień umowy z 1 sierpnia 2012 r. (co jest oczywiste, skoro nie zawarły jej w formie pisemnej).

S. należy wskazać, że z ustalonego stanu faktycznego wynika, iż zakres obowiązków powoda od 1 stycznia 2013 r. był inny, niż określony w umowie z 1 sierpnia 2012 r. Także z tego względu brak jest podstaw do przenoszenia na okres od 1 stycznia 2013 r. wprost zapisów umowy z 1 sierpnia 2012 r.

Wracając do normatywnej kwalifikacji umowy łączącej strony od 1 stycznia 2013 r. wskazać należy na tzw. świadczenie charakterystyczne, a więc obciążające jedną ze stron świadczenie niepieniężne. Otóż w wykonaniu tej umowy powód kierował działem pozwanej sprzedaży lamp przemysłowych (szczegółowe działania zostały wymienione w poprzedniej części uzasadnienia); tzn. pełnił funkcję dyrektora ds. sprzedaży w zakresie tego działu sprzedaży pozwanej (kanał sieciowy, inwestorski), na co wskazuje również, że w tym okresie wręczył jednemu z pracowników pozwanej oświadczenie o rozwiązaniu umowy o pracę. W ocenie sądu świadczy to, że strony od 1 stycznia 2013 r. łączył kontrakt menadżerski. Jak bowiem przykładowo wskazuje doktryna, przez kontrakt menadżerski (jedna z nazw takiej instytucji) przejmujący zarząd (menadżer) zobowiązuje się wobec ustanawiającego zarząd do profesjonalnego prowadzenia przedsiębiorstwa w celu osiągnięcia założonych efektów, w imieniu oraz w interesie i ze skutkiem dla ustanawiającego zarząd, za zapłatą stosownego wynagrodzenia (S. W. {red.}, System Prawa Handlowego. Tom 5 – Prawo umów handlowych, 2006, wyd. 2, str. 746, Nb. 211); w ocenie sądu przesłanki te są spełnione w zakresie łączącej strony umowy, gdzie pozwana powierzyła powodowi kierowanie działem (czy też częścią przedsiębiorstwa) sprzedaży lamp przemysłowych w celu osiągnięcia efektu intensyfikacji i zwiększenia sprzedaży, w imieniu, interesie i na rzecz pozwanej. W prawie polskim kontrakt taki jest w pełni dopuszczalny, a to w oparciu o zasadę swobody umów wyrażoną w art. 353<sup>1</sup> KC (w granicach – oczywiście – art. 58 KC, czego jednak w sprawie zarzuty nie dotyczyły), a jest to umowa nienazwana, do której należy stosować odpowiednio przepisy art. 734 i n. KC o umowie zlecenia (S. W., (...)..., str. 745, Nb. 209). Przy czym już całkowicie bez znaczenia jest, czy taki kontrakt menadżerski uznać za *stricte* umowę zlecenia,

czy też za umowę o świadczenie usług, a to z uwagi na brak regulacji umowy menadżerskiej w zakresie relewantnym dla sprawy w przepisach odrębnych i odesłanie zawarte w art. 750 KC.

Zgodnie z art. 734 § 1 KC przez umowę zlecenia przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do dokonania określonej czynności prawnej dla dającego zlecenie. Kwestię wynagrodzenia menadżera (pozostając przy realiach sprawy) reguluje art. 735 KC, zgodnie z którym jeżeli ani z umowy, ani z okoliczności nie wynika, że przyjmujący zlecenie zobowiązał się wykonać je bez wynagrodzenia, za wykonanie zlecenia należy się wynagrodzenie (§ 1); zaś jeżeli nie ma obowiązującej taryfy, a nie umówiono się o wysokość wynagrodzenia, należy się wynagrodzenie odpowiadające wykonanej pracy (§ 2). Z przepisu tego wyprowadzić należy wniosek o niejako domniemaniu prawnym, iż menadżerowi należy się wynagrodzenie; mając bowiem na uwadze reguły rządzące rozkładem ciężaru dowodu (art. 6 KC i art. 232 zd. I KPC), to strona, która twierdzi, że przyjmującemu zamówienie nie przysługuje wynagrodzenie (przeważnie jest nią dający zlecenie-pozwana w niniejszej sprawie) musi udowodnić, że umówiono się o czynność nieodpłatną lub wykazać istnienie takich okoliczności zawarcia umowy, które wskazują na jej nieodpłatność (por. teza 1 do art. 735 [w:] E. Gniewek {współred.}, Kodeks cywilny. Komentarz, wyd. 6, Warszawa 2014, wyd. 6, Nb. 1, Legalis). Okoliczności tej jednakże pozwana niewykazała (rozważań w tym zakresie, z uwagi na ciągłość i jednolitość wyводу, należało dokonać w tej części uzasadnienia), a że tak jest, wynika z następujących okoliczności.

Sąd dostrzega, że z zeznań świadków S. C. (rozprawa z 7 lutego 2014 r. – 00:40:00 i n.) i J. P. (rozprawa z 30 kwietnia 2014 r. – 00:15:20 i n.), jak również z przesłuchania członka zarządu pozwanego-V. F. a w charakterze strony (rozprawa z 1 października 2014 r. – 01:04:45 i n.) wynikało, że od stycznia 2013 r. wynagrodzenie powoda miało być wypłacane w systemie success fee, a więc miało to być wynagrodzenie wyłącznie prowizyjne. Dowodom tym nie można było jednak dać wiary. Z drugiej bowiem strony – jak wynika to z ustalonego stanu faktycznemu, czemu sąd dał wyraz w poprzedniej części uzasadnienia – bezsporne między stronami było, że jeszcze przed podpisaniem umowy z 1 sierpnia 2012 r. strony uzgodniły, że minimum, za jakie powód gotów jest pracować, to 15.000 zł „na rękę” (a więc 18.500 wraz z PIT netto). Jednocześnie z dowodu z przesłuchania stron wynika, że od 1 stycznia 2013 r. strony prowadziły negocjacje co do zasad dalszej współpracy; nie poczyniły jednak w tym zakresie jakichkolwiek zgodnych ustaleń (stąd zapewne brak sporządzenia umowy w formie pisemnej). Przede wszystkim jednak sama pozwana w piśmie z 30 czerwca 2013 r. wskazała, że po 31 grudnia 2012 r. strony nie poczyniły żadnych ustaleń dotyczące zasad wynagradzania. Skoro z przywołanych osobowych źródeł dowodowych, a także z pisma samej pozwanej, wynika, że po 1 stycznia 2013 r. strony nie czyniły jakichkolwiek zgodnych ustaleń co do zasad wynagradzania powoda, właśnie takie ustalenie należało poczynić (że strony nie doszły do porozumienia w tym zakresie); tym samym należało odmówić wiary dowodom przywołanym w początkowej części niniejszego ustępu.

Powyższej konkluzji nie podważa fakt – w ocenie sądu zbyt fetyszyzowany przez pozwaną – że przez okres objęty sporem powód nie wystawiał na pozwaną faktur, ani też nie wzywał jej do zapłaty. Dostatecznie i wiarygodnie wyjaśnił to powód, wskazując, ówczasnie uważał, iż skoro strony nie podpisały jeszcze umowy pisemnej, to nie ma jeszcze podstawy do wystawienia faktury, a skoro wszelkie należności zostaną uregulowane w przyszłości wstecz, a więc po podpisaniu umowy, to nie ma sensu aktualnie dopominać się zapłaty. Nadto zwrócić uwagę, że sporną fakturę powód wystawił już 3 czerwca 2013 r., a wezwał pozwaną do zapłaty pismem z 12 czerwca 2013 r., a więc działania te podjął po upływie około jednego miesiąca po rozwiązaniu umowy, co oznacza, że – znając realia gospodarcze – bez nieuzasadnionej zwłoki (przez okres tego miesiąca mógł jeszcze łudzić się, że umowa zostanie podpisana, a wynagrodzenie dobrowolnie wypłacone). Wreszcie, dostrzegając, że jest to przepis dyspozytywny, pamiętać należy, że art. 744 KC wprowadza zasadę, iż prawo do wynagrodzenia za wykonane zlecenie powstaje po rzeczywistym wykonaniu zlecenia; oznacza to, że z reguły zapłata następuje „z dołu”, kiedy możliwa staje się ocena tego, czy przyjmujący zlecenie należycie wykonał powinno świadczenie.

W konsekwencji skoro pozwana nie udowodniła, aby powód zobowiązał się świadczyć usługi menadżerskie bez wynagrodzenia, roszczenie o zapłatę wynagrodzenia było usprawiedliwione co do zasady.

Istota sporu w niniejszej sprawie – w ocenie sądu – sprowadzała się do wysokości tego wynagrodzenia, a właściwie sposobu jego ustalenia. Mając na uwadze treść art. 735 § 2 KC należy wskazać, że żadna ze stron nie

zaofiarowała sądowi jakiegokolwiek wniosku dowodowego na okoliczność obowiązującej taryfy lub wynagrodzenia odpowiadającego wykonanej przez powoda pracy; jednocześnie – jak już wskazano – w ramach umowy wiążącej od 1 stycznia 2013 r. strony nie umówiły się o wysokość wynagrodzenia. Nie można jednak zapominać, że obie strony, w warunkach autonomii woli i swobody kontraktowej, w umowie z 1 sierpnia 2012 r. określiły wynagrodzenie powoda; przy czym skoro umowa zlecenia jest umową wzajemną (vide uzasadnienie wyroku S.A. w Warszawie z 5 grudnia 2001 r. I ACa 1254/01, Legalis 54046), a więc poprzednio umówione wynagrodzenie powoda było odpowiednikiem świadczonych przez niego usług menadżerskich (por. art. 487 § 2 KC); uznać więc należy, że umówione ówczesne wynagrodzenie odpowiadało wykonywanej przez powoda pracy w rozumieniu art. 735 § 2 KC. Może ono więc być punktem wyjścia dla rozważań w zakresie należnego powodowi wynagrodzenia od 1 stycznia 2013 r.

Dostrzegając, że od 1 stycznia 2013 r. powód wykonywał nadal obowiązki dyrektora ds. sprzedaży lamp przemysłowych, nie może uіść uwagi, że w stosunku do umowy z 1 sierpnia 2012 r. jego obowiązki uległy zmniejszeniu. O ile bowiem początkowo (w okresie obowiązywania umowy z 1 sierpnia 2012 r.) miał on również „zająć się” sprzedażą stacjonarną, a więc w sklepie internetowym i przez pracowników wykonujących obowiązki pracownicze w przedsiębiorstwie pozwanej, o tyle na przełomie października i listopada 2012 r. pozwana ograniczyła obowiązki powoda tylko do sprzedaży lamp przemysłowych (u pozwanej funkcjonowały dwa działy sprzedaży, które można nazwać: stacjonarny i przemysłowy). Innymi słowy w trakcie realizacji umowy z 1 sierpnia 2012 r. zmniejszeniu uległy obowiązki powoda; zmniejszeniu w stosunku do zakresu obowiązków realizowanych na podstawie tej umowy. Owe zmniejszone obowiązki spoczywały na powodzie również po 1 stycznia 2013 r. (nie było podnoszone, aby od tej daty ponownie zaczął on zajmować się działem sprzedaży stacjonarnej).

Brak jest jakichkolwiek danych szczegółowych dotyczących stosunku zakresu obowiązków powoda związanych z działem przemysłowym i stacjonarnym. Nie mniej jednak, skoro w przedsiębiorstwie powoda są to dwa wyłączone działy zajmujące się sprzedażą, przyjąć można, że obowiązki powoda rozkładały się po równo (1/2 : 1/2); w sprawie brak jest jakichkolwiek podstaw do przyjęcia innego ułamka, proporcji czy stosunku. Jeśli więc strony w umowie z 1 sierpnia 2012 r. określiły wynagrodzenie powoda za obowiązki związane z oboma działami na kwotę 18.500 netto, to wynagrodzenie za jeden dział winno wynosić 9.250 zł netto miesięcznie (w tym (...)), a więc 11.377,50 zł brutto.

Na marginesie natomiast można wskazać, że jeśli pozwana była nieusatisfakcjonowana z działań podejmowanych przez powoda jako dyrektora ds. sprzedaży lamp przemysłowych w okresie od 1 stycznia 2013 r., to wcześniej, niż dopiero 6 maja 2013 r., winna zakończyć z nim współpracę. Skoro zaś przez 4 miesiące akceptowała wykonywanie przez powoda takich obowiązków, zapewniła mu środki do ich wykonywania (służbowe: samochód, komputer, telefon czy stępo do firmowej poczty elektronicznej), to nie powinna się dziwić, że zobowiązana jest również do zapłaty wynagrodzenia.

Na rozprawie z 1 października 2014 r. powód wyjaśnił, że sporna faktura została wystawiona na wynagrodzenie podstawowe pomnożone przez cztery miesiące plus kilka dni maja 2013 r. O ile zgodzić się należy, że wynagrodzenie należało mu się za cztery pierwsze miesiące 2013 r. (a więc  $4 \times 11.377,50 \text{ zł} = 45.510 \text{ zł}$ ), o tyle całkowicie niezasadne było dochodzenie wynagrodzenia za „kilka dni maja 2013 r.” Nie można bowiem zapominać, że 1, 3 i 5 maja 2013 r. były to dni ustawowo wolne od pracy (por. art. 1 pkt 1 lit. e-f i pkt 2 ustawy z 18 stycznia 1951 r. o dniach wolnych od pracy {Dz.U. Nr 4 z 1951 r., poz. 28}). Z kolei 4 maja 2013 r. była to sobota, a więc również nie sposób przyjąć, aby tego dnia powód wykonywał jakiegokolwiek obowiązki menadżera. Paralelnie można odnieść się do 2 maja 2013 r. – czwartek; w realiach polskich długich weekendów także można przyjąć, że owego 2 maja 2013 r. powód nie wykonywał obowiązków menadżera dla pozwanej. Tak więc 6 maja 2013 r. – dzień rozwiązania umowy, był pierwszym dniem, w jakim powód mógł faktycznie pełnić obowiązki menadżera. Jednakże wobec rozwiązania umowy w tym właśnie dniu brak jest podstaw do przyznania powodowi wynagrodzenia za ten jeden dzień (i to niecały, albowiem wiadomość poczty elektronicznej, którą pozwana rozwiązała umowę, opatrzona jest datą 12:27 {k. 21}, która to godzina nie była w niniejszej sprawie kwestionowana).

Zresztą powyższy wniosek potwierdza jeszcze jedna okoliczność, na którą powołuje się pozwana. Mianowicie pozwana zarzuca, że w spornej fakturze jest wpisana inna kwota wierzytelności liczbowo (93.295,50 zł) i słownie

(dziewięćdziesiąt jeden tysięcy dwadzieścia złotych). Dostrzegając tę niespójność wskazać należy, że kwota wpisana słownie (91.020 zł stanowi dokładnie kwotę wynagrodzenia z umowy z 1 sierpnia 2012 r. obliczoną za 4 miesiące, którą to kwotę, z uwagi na okoliczności konkretnego stanu faktycznego powyżej wyłożone, zmniejszył jednak o połowę). Oznacza to, że w pewnym momencie nawet sam powód uznał, że należy mu się wynagrodzenie jedynie za pełne cztery miesiące.

Przy czym powyższa różnica kwot w fakturze nie ma jakiegokolwiek znaczenia w sprawie, a to z tego względu, że należne powodowi wynagrodzenie nie zostało ustalone w oparciu o tę fakturę. Faktura ta nie posłużyła również do ustalenia łączącej strony umowy.

Dostrzegając, że powyższa kwota 45.510 zł nie wyczerpuje roszczeń powoda dochodzonych w niniejszej sprawie, wskazać należy, że nie wykazał on, aby należała mu się jakakolwiek dalsza kwota z innego tytułu, niż wynagrodzenie. Nie wykazał w szczególności, aby należał mu się jakikolwiek zwrot poniesionych przez niego kosztów (przykładowo nie przedstawił rachunków za noclegi).

Z powyższych względów za usprawiedliwione, zarówno co do zasady jak i co do wysokości, należało uznać żądanie zasądzenia kwoty 45.510 zł tytułem roszczenia głównego. Roszczenie główne w pozostałej części podlegało oddaleniu jako niezasadne.

W niniejszej sprawie powód żądał odsetek od roszczenia głównego za okres od 25 czerwca 2013 r. Już powyższe zważenie, z uwagi na akcesoryjność materialną roszczenia o odsetki względem roszczenia głównego (por. art. 481 § 1 KC) przesądzało, że usprawiedliwione co do zasady było żądanie odsetek jedynie od kwoty 45.510 zł tytułem roszczenia głównego. Żądanie odsetek w pozostałej części podlegało oddaleniu (*accessorium sequitur principale*).

Już pismem z 12 czerwca 2013 r., doręczonym 17 czerwca 2013 r., powód wezwał pozwaną do zapłat kwoty dochodzonej pozwem wraz z odsetkami w terminie do 24 czerwca 2013 r. Najpóźniej więc zapłata przez pozwaną wierzytelności dochodzonej pozwem winna nastąpić do 24 czerwca 2013 r. (art. 455 KC). Od dnia następnego, a więc 25 czerwca 2013 r., pozwana pozostawała w opóźnieniu ze spełnieniem świadczenia i od tego dnia powodowi należały się odsetki.

Wreszcie zasadnie powód żądał odsetek w wysokości tzw. odsetek ustawowych, a więc określonych na podstawie art. 359 § 3 KC (art. 481 § 2 zd. I KC).

Mając na uwadze powyższe – na podstawie przywołanych przepisów – należało zasądzić od pozwanej na rzecz powoda kwotę 45.510 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 25 czerwca 2013 r. (ust. 1 in medio sentencji wyroku), oddalając powództwo w pozostałej części (ust. 2 sentencji wyroku).

W niniejszej sprawie powód wygrał w zakresie kwoty 45.510 zł – w zakresie zasądzonej na jego rzecz kwoty roszczenia głównego; wygrał więc w 49% swoich żądań (45. (...)50 ≈ 0, (...)), tym samym uległ co do 51% swoich żądań. Odpowiednio pozwana uległa co do 49% swoich żądań. Koszty procesu należało więc stosunkowo rozdzielić między strony, stosownie do zakresu, w jakim uległy w sprawie. Zgodnie bowiem z art. 100 zd. I KPC, w razie częściowego tylko uwzględnienia żądań koszty będą wzajemnie zniesione lub stosunkowo rozdzielone. Na marginesie można wskazać, że z uwagi na zakres, w jakim strony uległy w sprawie, brak było podstaw do włożenia na którąkolwiek z nich obowiązku ponoszenia całości kosztów w sprawie; z drugiej strony różnica poniesionych przez nie kosztów sprzeciwiała się zniesieniu między nimi kosztów procesu.

Na koszty procesu powoda w łącznej wysokości 8.282 zł składały się koszty sądowe w postaci opłaty od pozwu (art. 13 ust. 1 w zw. z art. 21 uKSC) w wysokości 4.665 zł (wewnętrzna strona przedniej obwoluty t. I) oraz koszty zastępstwa procesowego w postaci wynagrodzenia pełnomocnika w wysokości 3.600 zł (§ 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu {j.t. Dz.U. 2013 poz. 490}) i 17 zł tytułem opłaty skarbowej od złożenia odpisu, wypisu lub kopii dokumentu stwierdzającego udzielenie pełnomocnictwa w postępowaniu sądowym (k. 37-38). Z kolei na łączne koszty pozwanej w wysokości 3.617



zł składały się tylko koszty zastępstwa procesowego w postaci wynagrodzenia pełnomocnika w wysokości 3.600 zł (§ 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu {tj. Dz.U. poz. 461 z 2013 r.}) i 17 zł tytułem opłaty skarbowej od złożenia kopii dokumentu stwierdzającego udzielenie pełnomocnictwa w postępowaniu sądowym (k. 56-57).

Mając na uwadze powyższe, w tym stosunek, w jakim strony uległy w sprawie co do swoich żądań – na podstawie art. 108 § 1 zd. I oraz art. 109 § 2 KPC w zw. z przywołanymi przepisami – sąd, w ust. 1 in fine sentencji wyroku, postanowił zasądzić od pozwanej na rzecz powoda kwotę 2.451,49 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

Postanowieniem z 5 czerwca 2014 r. sąd nakazał wypłacić, tytułem wydatków, tymczasowe ze Skarbu Państwa kwotę 217,31 zł (k. 220).

Zgodnie z art. 83 ust. 1 i 2 uKSC w orzeczeniu kończącym postępowanie w sprawie sąd orzeka o poniesionych tymczasowo przez Skarb Państwa wydatkach, stosując odpowiednio przepisy art. 113 uKSC. Ostatni z przepisów wydatkiem poniesionym tymczasowo przez Skarb Państwa nakazuje w orzeczeniu kończącym sprawę w instancji obciążyć strony przy odpowiednim zastosowaniu zasad obowiązujących przy zwrocie kosztów procesu. W niniejszej sprawie oznacza to, że wydatek ten należało stosunkowo rozdzielić na podstawie art. 100 zd. I in fine KPC, a więc stosowanie do zakresu, w jakim ulegli w sprawie.

Mając na uwadze powyższe sąd – na podstawie przywołanych przepisów – postanowił pobrać na rzecz Skarbu Państwa-Sądu Okręgowego w Łodzi tytułem nieuiszczonych kosztów:

- a) od pozwanej – na podstawie art. 113 ust. 1 uKSC – kwotę 106,48, tj. 49% z 217,31 zł (pkt 3 sentencji wyroku) i
- b) od powoda – na podstawie art. 113 ust. 2 uKSC – kwotę 110,83 zł, tj. 51% z 217,31 zł, z zasądzonego w punkcie 1 roszczenia (pkt 4 sentencji wyroku).

## ZARZĄDZENIE

Odpis wyroku wraz z uzasadnieniem doręczyć pełnomocnikom stron.

(...), dnia \_\_ \_\_ listopada 2014 roku.