

Sygn. akt I ACa 309/15

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 13 lutego 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSA Robert Obrębski

Sędziowie: SA Dorota Markiewicz

SO del. Marta Szerel (spr.)

Protokolant: ref. staż. Michał Strzelczyk

po rozpoznaniu w dniu 13 lutego 2015 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa syndyka masy upadłości (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w W.

przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w M.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 19 lutego 2014 r., sygn. akt XVI GC 971/12

1. ***prostuje oczywistą niedokładność w zaskarżonym wyroku w ten sposób, że przy oznaczeniu siedziby pozwanej zamiast „w W.” wpisuje „w M.”;***
2. ***oddala apelację;***
3. ***zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w M. na rzecz syndyka masy upadłości (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w W. kwotę 5400 (pięć tysięcy czterysta) złotych tytułem zwrotów kosztów postępowania apelacyjnego.***

Sygn. akt I ACa 309/15

UZASADNIENIE

Powód (...) S.A. z siedzibą w W. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) sp. z o.o. z siedzibą w M. kwoty 246.921,06 zł wraz z ustawowymi odsetkami od poszczególnych kwot składających się na zasądzoną sumę, tytułem zapłaty kwot wynikających z faktur wystawionych na podstawie zawartej przez strony umowy.

Pozwany wniósł o oddalenie powództwa. Wskazał, że zawarta między stronami umowa nie została należycie wykonana przez powoda.

Wyrokiem z dnia 19 lutego 2014 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 246.921,06 zł, wraz z ustawowymi odsetkami od poszczególnych kwot składających się na zasądzoną sumę, oraz kwotę 19.564 zł tytułem kosztów postępowania.

Sąd Okręgowy ustalił, że w dniu 7 lutego 2012 r. strony zawarły umowę o świadczenie usług, której przedmiotem było prowadzenie akcji telemarketingowej (§ 2.1.) oraz produkcja i wysyłka naklejek z logotypami klientów w ramach programu powoda (...) (§ 2.2.). Zgodnie z § 3 umowy powód miał przekazywać pozwanemu raport dzienny za każdy dzień trwania kampanii do godz. 12 następnego dnia roboczego. W § 4 umowy strony ustaliły szczegółowo zasady obliczenia wynagrodzenia powoda za świadczone usługi związane z akcją telemarketingową. Zgodnie z nimi, pozwany zobowiązany był do zapłaty wynagrodzenia według kosztorysu obliczonego według następujących stawek: - za każdą minutę rozmowy wychodzącej konsultanta w wysokości 0,90 zł netto, w tym także za czas połączenia z automatyczną sekretarką lub faksem; - za każdą minutę rozmowy przychodzącej konsultanta w przypadku aktywnej akcji wychodzącej, o której mowa w punkcie 2.1., w wysokości 0,90 zł netto, w tym także za czas połączenia z automatyczną sekretarką lub faksem; - za każdą godzinę obsługi każdego konsultanta w przypadku nieaktywnej akcji wychodzącej w wysokości 30 zł netto; - za każdą godzinę pracy przy przygotowaniu bazy danych w wysokości 150 zł netto; - za każdą godzinę udziału w szkoleniach konsultantów w wysokości 17 zł netto; - za każdą godzinę pracy przy przygotowaniu i wgraniu skryptu informacyjnego w wysokości 150 zł netto; - za każdy rekord bazy danych w wysokości 0,29 zł netto; dodatkowo pozwany miał obowiązek pokryć koszt połączeń telefonicznych stacjonarnych wykonanych w ruchu wychodzącym według stawek dla połączeń międzymiastowych w wysokości 0,04 zł netto za jedną minutę połączenia, a dla połączeń komórkowych w wysokości 0,21 zł netto za jedną minutę połączenia. Strony ustaliły, że wynagrodzenie powoda będzie uiszczane w terminie 14 dni od dnia otrzymania przez pozwanego prawidłowo wystawionej faktury VAT. Faktury miały być wystawiane przez powoda w cyklu miesięcznym. Umowa miała obowiązywać od dnia 7 lutego 2012 r. do dnia wykonania kampanii promocyjnej. Powód miał świadczyć usługi z należytą starannością przy uwzględnieniu zawodowego charakteru prowadzonej przez niego działalności. Rozmowy miały być prowadzone przez konsultantów w oparciu o dostarczony przez pozwanego skrypt. Załącznik nr 7 do umowy stanowił zgodnie z jej postanowieniami wzór kosztorysu istotny z punktu widzenia wzajemnych rozliczeń stron.

Powód świadczył usługi wskazane w zawartej umowie w okresie od lutego do kwietnia 2012 r. i wystawił na rzecz pozwanego następujące faktury VAT: nr (...) z dnia 29 lutego 2012 r. na kwotę 155.334,74 zł; nr (...) z dnia 29.02.2012 r. na kwotę 7.243,54 zł; (...) z dnia 31 marca 2012 na kwotę 75.173,33 zł; nr (...) z dnia 31.03.2012 r. na kwotę 3.787,86 zł; nr (...) z dnia 30.04.2012 r. na kwotę 2.417,83 zł; nr (...) z dnia 30.04.2012 r. na kwotę 2.963,76 zł. Pozwany nie zapłacił kwoty 246.921,06 zł brutto, wynikającej z tych faktur.

W takim stanie faktycznym, ustalonym na podstawie niekwestionowanych dokumentów oraz wskazanych zeznań świadków, Sąd Okręgowy stwierdził, że powództwo zasługuje na uwzględnienie w całości.

Roszczenie oparte było o zawartą między stronami umowę o świadczenie usług z dnia 7 lutego 2012 r. oraz zostało udokumentowane fakturami VAT dołączonymi do pozwu. W ocenie Sądu bezspornym był fakt rzeczywistego prowadzenia przez powoda akcji telemarketingowej na rzecz pozwanego w okresie od lutego do kwietnia 2012 r. Spór między stronami dotyczył okoliczności należytego wykonania przez powoda zobowiązania wynikającego z zawartej między stronami umowy oraz charakteru tej umowy.

Na podstawie umowy powód miał świadczyć na rzecz pozwanego usługi w postaci obsługi akcji telemarketingowej. Z tytułu świadczonych usług powód otrzymać miał wynagrodzenie określone szczegółowo w § 4 umowy. Powód miał świadczyć usługi z należytą starannością przy uwzględnieniu zawodowego charakteru prowadzonej przez niego działalności. Wskazane zapisy umowne świadczą w ocenie Sądu pierwszej instancji o tym, iż strony postępowania zawarły umowę nienazwaną zgodnie z zasadą swobody kontraktowej (art. 353² k.c.), do której odpowiednio stosuje się przepisy o zleceniu (art. 750 k.c.). Wskazana umowa nie była umową rezultatu – nie zawierała postanowień uzależniających zapłatę wynagrodzenia na rzecz powoda za świadczone usługi od efektu końcowego, w tym od sprzedaży odpowiedniej liczby miejsc na naklejki z logotypami klientów. Postanowienia umowy obowiązywały jedynie

powoda do starannego wykonania usługi. Odmienne wnioski nie uzasadniają powołana przez pozwanego treść załącznika nr(...) do umowy o świadczenie usług. Sąd Okręgowy ustalił, że załącznik ten jest kosztorysem, w którym wpisano „cel sprzedaż 78.000 sztuk miejsc sponsorskich” bez dokładniejszego określenia czasu oraz sposobu realizacji tego celu oraz bez wskazania jego dokładniejszego opisu. Stanowił on więc jedynie wzór umowy, na podstawie którego strony miały dokonywać rozliczeń. Jeżeli pozwany chciał zabezpieczyć swoje interesy umowne w związku z osiągnięciem określonego celu gospodarczego, to powinien był domagać się zawarcia w treści umowy stosownych postanowień, określających choćby liczbę sprzedanych „naklejek” oraz stanowiących o ewentualnych konsekwencjach prawnych niewywiązania się przez powoda z tego celu. W takim wypadku ryzyko prawne i ekonomiczne osiągnięcia właściwego skutku marketingowego ponosiłyby obie strony umowy. Z kolei w stanie faktycznym niniejszej sprawy, ryzyko takie spoczywało jedynie na pozwanym, a co za tym idzie pozwany nie może post factum obciążać nim powoda. Dodatkowo, tezie pozwanego o zawarciu przez strony umowy rezultatu a nie starannego działania przeczy § 4.4.1. umowy wskazujący, iż faktury VAT miały być wystawione przez powoda w cyklach miesięcznych. Skoro więc ustalono, że wynagrodzenie będzie płacone we wskazanych okresach, to brak jest możliwości przyjęcia jakiegokolwiek uzależnienia jego wypłaty od sprzedaży odpowiedniej ilości miejsc sponsorskich. Powód nie był odpowiedzialny za osiągnięcie zamierzonego przez pozwanego celu w postaci sprzedaży 78.000 miejsc sponsorskich, a zatem pozwany był zobowiązany do zapłaty wynagrodzenia za podjęte przez powoda działania bez względu na fakt zrealizowania zamierzeń pozwanego co do sprzedaży wskazanych miejsc sponsorskich.

Zapłata wynagrodzenia za świadczone usługi jest świadczeniem wzajemnym w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego. Wobec czego wstrzymanie się ze spełnieniem świadczenia wzajemnego – zapłaty wynagrodzenia za świadczone usługi musi znajdować oparcie bezpośrednio w przepisach ustawy lub w postanowieniach umowy. Tymczasem w umowie z dnia 7 lutego 2012 r. brak jest jakichkolwiek zapisów świadczących o tym, iż w razie nienależytego wykonania umowy pozwany jest zwolniony lub też może wstrzymać się z zapłatą wynagrodzenia na rzecz powoda; brak jest również przepisu prawa zezwalającego pozwanemu na takie postępowanie. Zgodnie z § 4.4.1. umowy wynagrodzenie należne powodowi miało być płatne w terminie 14 dni od dnia otrzymania prawidłowo wystawionej faktury VAT. Faktury zaś miały być wystawiane w cyklach miesięcznych. Roszczenia pozwanego z tytułu nienależytego wykonania umowy nie wpływają na wymagalność roszczenia o zapłatę wynagrodzenia. Nienależyte wykonanie umowy może, co prawda, być podstawą odpowiedzialności odszkodowawczej; nie uprawnia jednak strony zobowiązanej do wykonania świadczenia pieniężnego do odmowy zapłaty wynagrodzenia wynikającego z umowy.

Odnosząc się do twierdzeń pozwanego w zakresie niewywiązania się przez powoda z zobowiązania umownego co do oddelegowania do kampanii minimum 55 konsultantów obsługujących kampanię telemarketingową, co do niskiej jakości prowadzonych przez konsultantów rozmów, nieprzesyłania przez powoda regularnie raportów z prowadzonej kampanii, nieudostępnienia w odpowiednim czasie odsłuchu rozmów prowadzonych przez konsultantów, Sąd Okręgowy wskazał, że twierdzenia te nie zostały udowodnione przez pozwanego, zgodnie ze spoczywającym na nim ciężarem dowodu (6 k.c.). Pozwany w celu udowodnienia wskazanych okoliczności powołał środki dowodowe w postaci zeznań świadków, które jednak nie potwierdziły faktu, iż przy kampanii pracowało mniej niż 55 konsultantów jednocześnie. Przesłuchani świadkowie wskazali, iż wizytowali siedziby spółki w W. i G. a w czasie tych wizyt stwierdzili, że umowę realizuje mniej niż 55 konsultantów. W ocenie Sądu z powyższych zeznań nie wynika, że powód nie prowadził kampanii na rzecz pozwanego w innych miejscach niż wskazane przez pozwanego, jak również, iż łącznie w dwóch wskazanych przez pozwanego miejscach nie znajdowała się określona w umowie liczba konsultantów. Wskazani świadkowie nie wypowiedzieli się ponadto w ogóle na temat nieprzesyłania raportów z prowadzenia kampanii wbrew postanowieniom raportu oraz niezapewnienia w odpowiednim czasie odsłuchów ich rozmów; z ich zeznań wynika natomiast, że w czasie ich wizyt w siedzibach powoda możliwość odsłuchu rozmów konsultantów była zapewniona.

Odnosząc się do kwestii przygotowania konsultantów do prowadzenia rozmów oraz ich kompetencji Sąd pierwszej instancji wskazał, że zgodnie z umową rozmowy konsultantów miały być prowadzone na podstawie przedstawionego przez pozwanego skryptu, a więc to między innymi od jego jakości zależało osiągnięcie ustalonego przez pozwanego

celu akcji oraz jakości prowadzonych rozmów. Pozwany nie zdołał przedstawić żadnych dowodów świadczących o tym, aby rozmowy konsultantów były prowadzone niezgodnie ze skryptem, w sposób wadliwy czy nieprofesjonalny.

Reasumując, w ocenie Sądu Okręgowego powód spełnił swoje świadczenie określone w umowie, co uzasadnia wystąpienie przez niego z roszczeniem pieniężnym o wynagrodzenie. Powód w należyty sposób udokumentował wysokość wynagrodzenia, a na każdej z przedłożonych przez powoda faktur znajduje się wyszczególnienie usługi wraz z ceną jednostkową i wskazaną ilością jednostek; dodatkowo wskazane na fakturach wartości są zgodne z ustaleniami stron z § 4 umowy.

Odsetki zasądzone od daty wymagalności każdej z faktur, na podstawie art. 481 k.c.

O kosztach procesu orzeczono na podstawie art. 98 k.p.c.

Apelację od powyższego wyroku wniósł pozwany, zaskarżając wyrok w całości oraz zarzucając mu:

- 1) naruszenie art. 65 § 2 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie, polegające na błędnym przyjęciu, iż należne powódce wynagrodzenie nie zostało w żaden sposób uzależnione od skuteczności świadczonych przez nią usług, gdy w rzeczywistości strony dołączyły do umowy trzy warianty sprzedaży a powódka zagwarantowała pozwanemu minimalną skuteczność świadczonych przez nią usług, co znalazło odzwierciedlenie w ich cenie;
- 2) naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dowolną, a nie swobodną ocenę zeznań P. M., w zakresie w jakim Sąd uznał za niewiarygodne jego twierdzenia, iż podczas prowadzonych negocjacji przedstawiciel powódki gwarantował sprzedaż wszystkich miejsc sponsorskich, a na potwierdzenie czego załączono do umowy odpowiednie kosztorysy, gdy w rzeczywistości zeznania te nie tylko nie były sprzeczne, ale wręcz znajdowały potwierdzenie w treści zawartej pomiędzy stronami umowy;
- 3) rażące naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez ustalenie, iż pozwana w żaden sposób nie udowodniła okoliczności, iż doszło do niewywiązania się przez powódkę z zawartej umowy w postaci:
 - a) braku zapewnienia przez powódkę umówionej ilości konsultantów;
 - b) braku zapewnienia przeszkolonych i należyście przygotowanych konsultantów;
 - c) dostarczenia przez powódkę bazy kontaktów zawierających podmioty, które w ogóle nie mogły nabyć sprzedawanego przez powódkę produktu;
 - d) przygotowania przez powódkę scenariusza rozmowy konsultanta, którego treść nie pozwalała na wyjaśnienie przez konsultantów tego, co było przedmiotem sprzedaży;
 - e) braku wysyłania przez powódkę raportów o podejmowanych przez siebie czynnościach;

pomimo, iż część powyższych okoliczności została wyraźnie przyznana przez stronę powodową lub znalazła potwierdzenie w treści zeznań świadków, którym Sąd pierwszej instancji dał wiarę.

Podnosząc powyższe, pozwany wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie kosztów procesu.

Powód wniósł o oddalenie apelacji oraz zasądzenie kosztów procesu.

Sąd Apelacyjny ustalił i zważył, co następuje:

Apelacja jest nieuzasadniona.

Nie doszło do zarzucanych naruszeń prawa materialnego ani procesowego, a Sąd pierwszej instancji prawidłowo ustalił stan faktyczny sprawy oraz dokonał jego właściwej oceny prawnej. Ustalenia te, jak i rozważania, Sąd Apelacyjny przyjmuje za własne.

Zawarta przez strony w dniu 7 lutego 2012 r. umowa miała charakter mieszany. Sąd Okręgowy prawidłowo zakwalifikował ją – w zakresie działań telemarketingowych – jako umowę starannego działania, a nie – rezultatu. Z jednoznacznej treści umowy wynika, że zamiarem strony – w rozumieniu art. 65 § 2 k.c. – było zawarcie w tym zakresie umowy o świadczenie usług. Świadczy o tym już tytuł umowy („Umowa o świadczenie usług”), określenie jej przedmiotu, w szczególności w punkcie 2.8 (gdzie powód zobowiązuje się do świadczenia usług z należytą starannością), a także sposób ustalenia wynagrodzenia, całkowicie abstrahujący od wyniku (rezultatu) umowy. Zawartą przez strony umowę można uznać za umowę rezultatu jedynie w zakresie pkt 2.2 jej przedmiotu, tj. wyprodukowania i rozesłania naklejek oraz dyplomów. Jednakże do tego etapu realizacji umowy – co bezsporne między stronami – w ogóle nie doszło, a powód nie naliczał za ten zakres umowy żadnego wynagrodzenia.

W sprawie niniejszej powód dochodził od pozwanego wynagrodzenia za czynności wykonane w ramach przedmiotu umowy określonego w pkt 2.1. Wynagrodzenie to zostało określone w pkt 4.1 umowy. Reguły interpretacyjne obowiązujące przy tłumaczeniu oświadczeń woli, wynikające z art. 65 k.c., mają zastosowanie wtedy, gdy postanowienia umowy nie są dostatecznie jasne; jednakże przy użyciu reguł wykładni nie można nigdy dokonywać ustaleń sprzecznych z treścią umowy (por. orzeczenia Sądu Najwyższego z dnia 28 lutego 1996 r., I CRN 191/95, i z dnia 13 maja 1997 r., III CKN 41/97). Określenie w umowie pewnego założenia, celu, nie oznacza przyjęcia przez stronę zobowiązania do jego osiągnięcia. W umowie zawartej przez strony nie ustalono takiego zobowiązania po stronie powoda. Stanowiące załącznik(...) do umowy trzy warianty kosztorysów akcji telemarketingowej, na które powołuje się pozwany, nie świadczą o okoliczności przeciwnej. Wszystkie trzy warianty zostały przez strony parafowane (k. 96-98), ale żadna z tych wersji nie została przez strony wybrana jako je wiążąca. W tej sytuacji należało uznać, że dokumenty te zawierają jedynie pewną egzemplifikację, pozwalającą na oszacowanie kosztów akcji, czyli wynagrodzenia należnego powodowi od pozwanego. Nie wynikają z nich żadne dodatkowe zobowiązania dla stron.

W zakresie objętym sporem w niniejszej sprawie, zgodnie z art. 750 k.c., znajdują odpowiednie zastosowanie przepisy o zleceniu. W szczególności, art. 735 k.c., z którego wynika zasada odpłatności zlecenia, a także art. 744 k.c., z którego wynika, iż wymagalność wynagrodzenia wynika w pierwszej kolejności z umowy.

W punkcie 4.3 oraz 4.4.1 umowy strony jasno określiły zasady zapłaty powodowi przez pozwanego wynagrodzenia za świadczone usługi telemarketingowe. Wynagrodzenie miało być płatne na podstawie faktur wystawianych co miesiąc, w terminie 14 dni od dnia otrzymania przez pozwanego faktury. Stawki za poszczególne czynności (usługi) zostały wskazane w punktach 4.1.1-4.1.8 umowy, w szczególności – za każdą rozmowę minuty konsultanta (0,90 zł), za każdą godzinę obsługi w przypadku akcji nieaktywnej (30 zł), za każdą godzinę przy przygotowywaniu bazy danych (150 zł), za każdą godzinę udziału w szkoleniach (17 zł), za każdą godzinę pracy przy przygotowywaniu i wgraniu skryptu (150 zł), za każdy rekord bazy danych (0,29 zł), a także za połączenia telefoniczne (0,04 zł i 0,21 zł). W wystawionych przez powoda fakturach zostały powyższe usługi dokładnie określone. Pozwany otrzymywał też na bieżąco, zgodnie z umową, codzienne szczegółowe raporty dzienne za każdy dzień roboczy trwania kampanii. Na żądanie pozwanego, powód przedstawił również wyczerpujące informacje w sprawie realizacji usług, zarówno na piśmie (k. 117-119), jak i na płycie (k. 116). Do materiałów tych pozwany w żaden sposób się nie odniósł. W szczególności, nie zakwestionowano, w sposób konkretny, żadnych danych, czy to ilościowych, czy jakościowych, jeżeli chodzi o wykonane usługi. Pozwany nie podważył również stawek, które powód wskazał w wystawionych zgodnie z umową fakturach. W tych okolicznościach, w sposób w pełni uzasadniony Sąd pierwszej instancji uznał, iż całe dochodzone przez powoda wynagrodzenie jest należne.

Sąd Okręgowy nie naruszył wskazanego w apelacji przepisu art. 233 § 1 k.p.c., a z zebranego materiału dowodowego wyprowadził wnioski logicznie prawidłowe, zgodnie z prawem procesowym, w sposób bezstronny i racjonalny rozważając materiał dowodowy jako całość. Jak wskazuje doktryna i orzecznictwo, skuteczne postawienie zarzutu naruszenia przez sąd powyższego przepisu wymaga wykazania, że sąd uchybił zasadom logicznego rozumowania

lub doświadczenia życiowego, to bowiem może być przeciwstawione uprawnieniu sądu do dokonywania swobodnej oceny dowodów. Nie jest natomiast wystarczające przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze (doniosłości) poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż ocena Sądu (tak T. Ereciński (w:) Komentarz do Kodeksu postępowania cywilnego, Część pierwsza, Postępowanie rozpoznawcze, t. 1, „Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis”, Warszawa 2004, s. 496; por. też orz. Sądu Najwyższego z dnia 6 listopada 1998 r., II CKN 4/98, niepubl.). Pozwany nie wykazał, aby Sąd Okręgowy – stosownie do powołanych argumentów – dopuścił się naruszenia prawa i dokonał nieprawidłowej oceny dowodów. Sąd pierwszej instancji wskazał dowody, na których się oparł, oraz zaprezentował ich ocenę. W istocie pozwany przedstawia własną ocenę materiału dowodowego sprawy, wskazując, że nie zgadza się z ustaleniami Sądu Okręgowego. Zarzut przekroczenia granic swobodnej oceny dowodów nie może odnieść zamierzonego skutku na tej tylko podstawie, że dokonując oceny zebranego w sprawie materiału dowodowego sąd miał na względzie powszechne i obiektywne zasady doświadczenia życiowego, a indywidualne i subiektywne doświadczenia strony są od nich odmienne (wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 13 sierpnia 2014 r., I ACa246/14, Lex nr 1509038).

W szczególności, zeznania przedstawiciela strony pozwanej odnośnie tego, co strony ustalały w trakcie negocjacji umowy, nie mogły prowadzić do innej, niż to uczynił Sąd pierwszej instancji, kwalifikacji prawnej umowy. Strony podpisały umowę o określonej treści i obowiązują je postanowienia tej umowy. Prowadzące do zawarcia umowy negocjacje są niesformalizowane i nie mają prawnie wiążącego charakteru (art. 72 § 1 k.c.). Treść zaś pisemnej umowy stron jednoznacznie określa naturę łączących je stosunków.

Rację ma skarżący, iż nie w całym okresie obowiązywania umowy powód świadczył usługi za pośrednictwem 55 konsultantów jednocześnie. Jednak wskazać należy, że to pozwany decydował o ograniczaniu akcji i zmniejszaniu liczby konsultantów już w marcu 2012 r., gdy akcja nie przynosiła spodziewanych efektów (mail – k. 265). Jednocześnie także, w okresach gdy usługi były świadczone przez mniejszą liczbę osób, obciążenia pozwanego z tytułu wynagrodzenia za świadczone usługi też były mniejsze. Projekt był bowiem rozliczany za minutę faktycznej rozmowy konsultanta (zeznania świadka R. H. – k. 256). Wbrew twierdzeniem apelacji, konsultanci byli szkoleni przez powoda, a ich praca monitorowana, zaś pracownicy powoda wskazywali pozwanemu, iż dla większej efektywności akcji należałoby zmienić skrypt rozmowy, ale to pozwany się na to nie zgodził (zeznania świadka M. K. – k. 204). Pozwany miał też dostęp do odsłuchu rozmów prowadzonych przez konsultantów. W umowie stron wyraźnie wskazano, że powód nie ponosi odpowiedzialności za jakość bazy danych oraz treść skryptu rozmowy (pkt 2.9). Wbrew twierdzeniom pozwanego, to na nim spoczywał obowiązek przygotowania skryptu rozmowy, zgodnie z którym mieli przeprowadzać rozmowy konsultanci (pkt 2.7 lit. a umowy). Pozwany miał tego świadomość, a na zasadność zmian tego skryptu wskazywał również pracownik pozwanego K. B. (k. 270), jednak pozwany nie napisał nowego skryptu. Nie jest także zasadny zarzut niewysyłania przez powódkę raportów o podejmowanych przez siebie czynnościach. Istotnie, bezspornym jest, iż w pierwszych dniach akcji raporty były wysyłane z opóźnieniem i niepełne, jednak uległo to poprawie i pozwany otrzymał szczegółowe raporty z wszystkich dni prowadzonej przez powoda akcji (zeznania świadka M. K. – k. 204). Mógł więc na bieżąco, codziennie, szczegółowo kontrolować podejmowane przez powoda czynności i świadczone usługi, oraz dawać wskazówki, a nawet wypowiedzieć umowę (art. 746 § 1 k.c. w zw. z art. 750 k.c.), czego nie uczynił. Za wykonane przez powoda faktycznie usługi, zgodnie z zawartą przez strony umową, należy się więc powodowi umówione wynagrodzenie, którego dochodzi w niniejszym postępowaniu.

Zważywszy na powyższe, na podstawie art. 385 k.p.c. Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji.

Ponadto, na podstawie art. 350 § 3 k.p.c. z urzędu sprostowano oczywistą niedokładność wyroku pierwszej instancji w zakresie oznaczenia siedziby pozwanego.

O kosztach postępowania apelacyjnego postanowiono na podstawie art. 98 k.p.c. zasądzając na rzecz powoda od przegrywającego pozwanego koszty zastępstwa procesowego według stawki minimalnej, wynikającej z § 13 ust. 1 pkt 2 w zw. z § 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu.