

Sygn. akt *XVI GC 716/18*

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 30 lipca 2019 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XVI Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący –	SSR del. Patrycja Czyżewska
Protokolant –	protokolant sądowy Paweł Centka

po rozpoznaniu 16 lipca 2019 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa **A. O.**

przeciwko **(...) Spółce Akcyjnej w K.**

**o zapłatę**

1. oddala powództwo;
2. zasądza od powoda A. O. na rzecz pozwanego (...) Spółki Akcyjnej w K. kwotę 10 817 zł (dziesięć tysięcy osiemset siedemnaście złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 10 800 zł (dziesięć tysięcy osiemset złotych) tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

SSR del. Patrycja Czyżewska

Sygn. akt *XVI GC 716/18*

## UZASADNIENIE

Pozwem z 23 lutego 2018 r. A. O., prowadzący działalność gospodarczą pod firmą (...) z siedzibą w W., wniósł o zasądzenie od (...) Spółki Akcyjnej w K. kwoty 270 600 zł wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie szczegółowo wskazanymi w pozwie oraz kosztami procesu, w tym kosztami zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W uzasadnieniu pozwu powód wskazał, że dochodzona kwota stanowi nieuiszczone wynagrodzenie z tytułu faktur VAT wystawionych na podstawie umowy o świadczenie usług doradczych, zawartej z pozwanym 1 października 2015 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie, uwzględniając żądanie pozwu, wydał 30 marca 2018 r. nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym o sygn. akt *XVI GNC 267/18*.

W sprzeciwie od ww. nakazu zapłaty pozwana spółka zaskarżyła nakaz zapłaty w całości, wnosząc o oddalenie powództwa oraz zasądzenie na swoją rzecz od powoda kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W uzasadnieniu swojego stanowiska pozwany podniósł bezzasadność roszczenia z uwagi na niewykonanie umowy przez powoda, który to przedmiotowych usług nie świadczył, ani też nie był w gotowości do ich świadczenia, pomimo wezwań do wykonywania umowy.

### **Sąd ustalił następujący stan faktyczny.**

(...) Spółka Akcyjna z siedzibą w W. (zleceniodawca, aktualnie (...) Spółka Akcyjna z siedzibą K.) zawarła 1 października 2015 r. z A. O., prowadzącym działalność gospodarczą pod firmą (...) z siedzibą w W. (zleceniobiorcą) umowę świadczenia usług doradczych (bezsporne; umowa z 1.10.2015 r., k. 54-57; zeznania świadka T. J., k. 105-106).

Zgodnie z § 1 umowy zleceniodawca zlecał, a zleceniobiorca przyjął zlecenie świadczenia usług doradczych w zakresie: (i) pozyskiwania nowych umów i klientów (firmy typu (...) oraz producenci leków) na badania kliniczne dla wszystkich ośrodków zleceniodawcy i podmiotów z grupy (...) (obecnych i nowych w okresie zaangażowania zleceniobiorcy), (ii) wsparcia i przekazywania informacji o umowach i klientach (producentach) dla branży biotechnologicznej (firmy typu (...)), (iii) aktywnego wsparcia procesu feasibility, aby zwiększyć prawdopodobieństwo pozyskania umów, (iv) zatwierdzania formularzy feasibility wypełnianych przez menedżerów zleceniodawcy dla wszystkich ośrodków zleceniodawcy i podmiotów z grupy (...) (obecnych i nowych w okresie zaangażowania zleceniobiorcy), (v) współpracy z dyrektorem departamentu i dyrektorem operacyjnym zleceniodawcy w planowaniu rocznym poprzez ustalenie budżetu kontraktów na nowy rok budżetowy, (vi) współpracy z dyrektorem departamentu i dyrektorem operacyjnym w budowaniu strategii rozwoju badań klinicznych (na przykład wspólnych prac nad wybieraniem miejsc do otwierania nowych ośrodków, itp.), (vii) przekazywania wiedzy, informacji i kontaktów zleceniobiorcy wskazanej przez zleceniodawcę osobie.

W § 1 pkt 2 zleceniobiorca zobowiązywał się do wykonywania zlecenia osobiście z należytą profesjonalną starannością wedle najlepszej wiedzy oraz do zachowania tajemnicy zawodowej. Zleceniobiorca nie mógł powierzyć wykonania usługi innej osobie bez pisemnej zgody zleceniodawcy. Strony przyjęły jako miernik staranności wymagania ogólnie przyjęte dla stosunku prawnego pośredniczenia w pozyskiwaniu klientów i zawieraniu umów dotyczących badań klinicznych. Zleceniobiorca nie gwarantował zleceniodawcy konkretnego rezultatu poza przeprowadzeniem nie mniej niż 30 procesów feasibility rocznie, w całym obszarze badań klinicznych Grupy (...). Przez proces feasibility strony rozumiały badanie kliniczne realizowane zleceniodawcą i podmioty z grupy (...) obecnych i nowych w okresie zaangażowania zleceniobiorcy, przy czym w przypadku tych samych badań realizowanych przez różne ośrodki zleceniodawcy, wszystkie te badania liczone są łącznie jako jeden proces feasibility. W pozostałym zakresie zobowiązanie zleceniobiorcy było zobowiązaniem starannego działania.

W § 4 umowy strony ustaliły, że z tytułu zlecenia zleceniobiorca otrzymywać będzie od zleceniodawcy comiesięczne wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości (...) zł powiększone o podatek VAT, obejmujące gotowość do przepracowania lub faktyczne przepracowanie na rzecz zleceniodawcy do 100 (sto) godzin w danym miesiącu.

Zleceniodawca zobowiązał się do zwrotu kosztów przejazdu na spotkania biznesowe z klientem bądź z potencjalnym klientem poza granicami W.. Inne wydatki obciążające zleceniodawcę na podstawie art. 742 k.c. były zwracane zleceniobiorcy pod warunkiem, że uprzednio zwrot ich został zaakceptowany przez zleceniodawcę.

Zgodnie z § 4 pkt 3 zleceniobiorca wystawiał zleceniodawcy miesięczne faktury VAT dotyczące wynagrodzenia i zwrotu uzasadnionych i udokumentowanych kosztów do 10 dnia miesiąca następującego po miesiącu, za który należne było wynagrodzenie i zwrot kosztów, przy czym termin ten jest zastrzeżony wyłącznie na korzyść zleceniobiorcy.

Zleceniobiorca był zobowiązany do niezwłocznego powiadamiania zleceniodawcy o wszelkich trudnościach i okolicznościach uniemożliwiających wykonywanie świadczeń wynikających z niniejszej umowy, na co najmniej 14 dni przed ich wystąpieniem. Nie dotrzymanie 14 dniowego terminu powiadomienia mogło wystąpić tylko w sytuacjach losowych.

W § 5 umowy wskazano, że umowa, jako umowa zawarta na czas oznaczony obowiązywała od 1 października 2015 r. do 30 września 2017 r. włącznie i w tym okresie nie podlegała rozwiązaniu. Począwszy od 1 października 2017 r. niniejsza umowa miała charakter umowy zawartej na czas nie oznaczony i mogła zostać rozwiązana za wypowiedzeniem.

Zgodnie z § 5 pkt 3 umowy każda ze stron mogła wypowiedzieć niniejszą umowę począwszy od 1 października 2017 r. za jednomiesięcznym wypowiedzeniem ze skutkiem na ostatni dzień miesiąca następnego po miesiącu, w którym wypowiedzenie zostało złożone.

W przypadku złożenia przez zleceniodawcę przed 30 września 2017 r. oświadczenia woli o przedterminowym rozwiązaniu niniejszej umowy z powołaniem się na dowolną przyczynę, zleceniobiorca na zasadzie ryzyka zobowiązany był do zapłaty zleceniobiorcy kary umownej w kwocie równej iloczynowi kwoty wynagrodzenia oraz liczby miesięcy za okres od miesiąca złożenia tego oświadczenia woli (podjęcia przez zleceniodawcę czynności prawnej nakierowanej na przedterminowe rozwiązanie umowy) do miesiąca września 2017 roku włącznie, w terminie 5 dni roboczych od wystąpienia takiego zdarzenia. Kara umowna miała być płatna przez zleceniodawcę bez dodatkowego wezwania na rachunek bankowy zleceniobiorcy wskazany w ostatniej otrzymanej od zleceniobiorcy fakturze. W § 5 pkt 5 wskazano, że domniemuje się, że złożenie przez zleceniodawcę przed 30 września 2017 r. oświadczenia woli o przedterminowym rozwiązaniu umowy z powołaniem się na dowolną przyczynę stanowił będzie naruszenie ustaleń biznesowych, a tym samym umowy (bezsporne; umowa z 1.10.2015 r., k. 54-57; zeznania powoda A. O., k. 117-119).

W toku wzajemnej współpracy A. O. wystawił za usługi doradcze spółce (...) następujące faktury VAT o nr:

- (...) z 30 stycznia 2017 r. na kwotę(...) zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 19);
- (...) z 28 lutego 2017 r. na kwotę (...) zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 20);
- (...) z 31 marca 2017 r. na kwotę(...) zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 21);
- (...) z 26 kwietnia 2017 r. na kwotę (...) zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 22);
- (...) z 29 maja 2017 r. na kwotę(...) zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 23);
- (...) z 30 czerwca 2017 r. na kwotę (...)zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 24);
- (...) z 31 lipca 2017 r. na kwotę (...) zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 25);
- (...) z 31 sierpnia 2017 r. na kwotę (...) zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 26);
- (...) z 29 września 2017 r. na kwotę (...) zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 27);
- (...) z 31 października 2017 r. na kwotę (...) zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 28);
- (...) z 30 listopada 2017 r. na kwotę (...) zł brutto z terminem płatności w ciągu 7 dni (k. 29).

Od kwietnia 2016 roku doszło do pogorszenia się stosunków stron oraz utrudnionego kontaktu (bezsporne; wydruk korespondencji e-mail, k. 115-116; zeznania powoda A. O., k. 117-119; zeznania przedstawiciela pozwanego T. D., k. 120-121).

Wraz z pismem z 25 kwietnia 2017 r. zleceniodawca zwrócił A. O. faktury VAT wystawione za I, II i III 2017 r. wskazując, że żądanie zapłaty jest bezpodstawne z uwagi na niewykonywanie umowy przez zleceniobiorcę (pismo z 25.04.2017 r., k. 59; zeznania świadka T. J., k. 105-106).

W odpowiedzi z 5 maja 2017 r. na pismo z 25 kwietnia 2017 r. A. O. wskazał, że pozostawał w gotowości do świadczenia usług oraz że nie miał faktycznej możliwości wykonywania usług, co wynikało m.in. z zablokowania mu dostępu do

skrzynki e-mail i do dokumentacji. Spółka (...) w piśmie z 15 lutego 2018 r. podtrzymała swoje stanowisko z 25 kwietnia 2017 r. (pismo z 5.05.2017 r., k. 60-62; pismo z 15.02.2018 r., k. 63).

W październiku 2017 roku A. O. złożył oświadczenie o wypowiedzeniu umowy z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia (zeznania powoda A. O., k. 117-119).

Pismem z 20 stycznia 2018 r. A. O. wezwał spółkę (...) do zapłaty kwoty 270 600 zł wraz z ustawowymi odsetkami w terminie 3 dni od daty otrzymania pisma, a wobec braku zapłaty skierował pozew w niniejszej sprawie (pismo z 20.01.2018 r., k. 30-31).

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie przedstawionych dowodów z dokumentów, których prawdziwość i autentyczność nie budziły wątpliwości Sądu i które nie zostały zakwestionowane przez strony. Nadto, ustalenia faktyczne zostały poczynione w oparciu o zeznania świadka T. J. i depozycje powoda A. O. i reprezentanta pozwanego T. D.. W ocenie Sądu brak było podstaw do odmowy wiarygodności zeznaniom świadka, albowiem były spójne, logiczne i zgodne z pozostałym materiałem dowodowym. Co się tyczy zeznań stron, Sąd dał im wiarę w zakresie, w jakim były wzajemnie zgodne i nie pozostawały w rozbieżności. Sąd nie dał wiary zeznaniom powoda wskazującym, że przedmiotową umowę o świadczenie usług zawarto jako dodatkowe zabezpieczenie za majątek, który przekazał (k. 117), albowiem nie zostały one potwierdzone w żadnym innym dowodzie, a ponadto strona pozwana zaprzeczyła tym zeznaniom. Ponadto Sąd nie uznał za wiarygodne słowa powoda, iż (...) przestała istnieć, zmieniła KRS (k. 119), albowiem z pełnych powszechnie dostępnych informacji o pozwanym wynika, iż pozwana zmieniła jedynie nazwę wpisem z 03 sierpnia 2016 r.

### ***Sąd zważył, co następuje.***

Na wstępie rozważań prawnych konieczne jest podkreślenie, że stan faktyczny sprawy był w przeważającej mierze pomiędzy stronami bezsporny. Żadna ze stron nie kwestionowała faktu i treści zawartej umowy, braku zapłaty należności z tytułu faktur wystawionych przez powoda z tytułu usług doradczych za okres od stycznia 2017 roku na podstawie wystawionych faktur, ani też braku faktycznego świadczenia usług przez powoda na rzecz pozwanej. Sam powód przyznał wprost, że ubiega się o wynagrodzenie z tytułu gotowości do przepracowania na rzecz pozwanej ustalonych godzin, rozumiejąc przez to brak wykonywania przez siebie jakichkolwiek działań i oczekiwanie na kontakt ze strony zleceniodawcy.

Spór stron dotyczył de facto interpretacji zapisu umownego, mówiącego o wynagrodzeniu za pozostawanie w gotowości jak również kwestii, czy umowa została wykonana przez powoda zgodnie z jej treścią, co skutkuje koniecznością zapłaty. Strona pozwana, kwestionując żądanie powoda, wskazywała, że odmawia zapłaty z powodu braku wykonywania umowy świadczenia usług doradczych przez powoda. Pozwany nadmienił, że managerskie stanowisko powoda wymagało własnej inicjatywy i samodzielnego aktywnego działania w oparciu o posiadane materiały i doświadczenie. Tymczasem powód od 2016 r. – jak wynika z jego twierdzeń – nie podejmował żadnych czynności na rzecz pozwanego i oczekiwał na kontakt od pozwanego. Powód twierdził, że był gotowy „do przepracowania 100 godzin miesięcznie zgodnie z umową”, ale nie manifestował, nie wykazywał tego w żaden sposób. Zdaniem Sądu, w żaden sposób powód nie wykazał pozostawania w gotowości do świadczenia usług objętych umową.

Zgodnie z art. 750 k.c. do umów o świadczenie usług, które nie są uregulowane innymi przepisami, stosuje się odpowiednio przepisy o zleceniu. Niewątpliwie w zakresie zastosowania art. 750 k.c. mieszczą się umowy, zobowiązujące do dokonania czynności skutkujących jakimś rezultatem, który nie ma jednak materialnej postaci ani nośnika, a przez to nie ma samoistnego i trwałego bytu (wygłoszenie wykładu, odegranie sztuki, zagranie koncertu).

Zgodnie z art. 740 k.c. w zw. z art. 750 k.c., to przyjmujący zlecenie powinien udzielać dającemu zlecenie potrzebnych wiadomości o przebiegu sprawy, a po wykonaniu zlecenia lub po wcześniejszym rozwiązaniu umowy złożyć mu sprawozdanie. Powinien mu wydać wszystko, co przy wykonaniu zlecenia dla niego uzyskał, chociażby w imieniu własnym.

W toku postępowania bezspornym było, że zawarta między stronami umowa stanowiła umowę o świadczenie usług i miała charakter odpłatny, obustronnie zobowiązujący. W precyzyjny sposób określono kwotę wynagrodzenia za świadczoną usługę.

Zgodnie z art. 744 k.c. w zw. z art. 750 k.c. w razie odpłatnej usługi wynagrodzenie należy się przyjmującemu dopiero po jej wykonaniu, chyba że co innego wynika z umowy lub z przepisów szczególnych.

W § 4 umowy strony ustaliły *expressis verbis*, że z tytułu zlecenia zleceniobiorca otrzymywać będzie od zleceniodawcy comiesięczne wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości 20 000 zł powiększone o podatek VAT, obejmujące gotowość do przepracowania lub faktyczne przepracowanie na rzecz zleceniodawcy do 100 (sto) godzin w danym miesiącu.

Co do zasady, roszczenie o zapłatę wynagrodzenia staje się wymagalne z chwilą dokonania czynności, stanowiącej przedmiot umowy. W sytuacji, gdy zlecona czynność nie została dokonana, przyjmującemu zlecenie należy się wynagrodzenie, jeżeli wykaże, że dokonał wszelkich działań w celu wykonania umowy i dołożył w tym zakresie należytej staranności, zaś niedokonanie czynności nastąpiło na skutek okoliczności, za które nie ponosi odpowiedzialności (wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 24 sierpnia 2012 r., sygn. akt I ACa 67/12).

Umowa zlecenia (świadczenia usług) jest co do zasady umową starannego działania, a nie rezultatu. Oznacza to, że już sama gotowość do wykonania umowy zlecenia stanowi realizację umowy. Przyjmujący zlecenie zobowiązany jest do dołożenia najwyższej staranności również w zakresie obejmującym samą tylko gotowości do wykonania umowy. Przy czym podkreślenia wymaga, iż strony w umowie sprecyzowały, iż jako miernik staranności wymagania ogólnie przyjęte dla stosunku prawnego pośredniczenia w pozyskiwaniu klientów i zawieraniu umów dotyczących badań klinicznych. Jednocześnie zleceniobiorca (powód) gwarantował zleceniodawcy (pozwanemu) konkretny rezultat w postaci przeprowadzenia nie mniej niż 30 procesów feasibility rocznie, w całym obszarze badań klinicznych Grupy (...). Jak już wyżej wskazano, przez proces feasibility strony rozumiały badanie kliniczne realizowane zleceniodawcą i podmioty z grupy (...) obecnych i nowych w okresie zaangażowania zleceniobiorcy, przy czym w przypadku tych samych badań realizowanych przez różne ośrodki zleceniodawcy, wszystkie te badania liczone są łącznie jako jeden proces feasibility. W tym zakresie można uznać, iż zobowiązanie zleceniobiorcy było zobowiązaniem rezultatu.

Wskazać należy, że Sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według swego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego w sprawie materiału. Badając niniejszą sprawę, należało ocenić, czy strona powodowa wykonała zobowiązania i czy w związku z tym przysługiwało jej dochodzone wynagrodzenie.

Sąd zważył, iż zgodnie z umową powód miał otrzymać wynagrodzenie za samą gotowość do świadczenia usług. Umowa wskazywała jednak też, że powód miał otrzymywać wynagrodzenie za samo pozostawanie w gotowości do świadczenia usług, o ile w roku przeprowadził co najmniej 30 procesów feasibility. Powyższe należy interpretować, że pozwany nie rozliczał powoda z czynności wykonanych w danym miesiącu i mogły one polegać jedynie na gotowości do świadczenia usług, oczekiwał jednak wykonania 30 procesów feasibility rocznie.

Niezależnie jednak od przyjęcia: a) czy według umowy powodowi przysługiwało wynagrodzenie za samą gotowość do świadczenia usług, b) czy powodowi przysługiwało wynagrodzenie za gotowość do świadczenia usług, jednak winien był przeprowadzić co najmniej 30 procesów feasibility rocznie – należało w sprawie ocenić, czy powód rzeczywiście pozostawał w gotowości do pracy, czy wykazał, że pozostawał w gotowości do świadczenia usług na rzecz pozwanego, czy powód dołożył należytej staranności, by wykonywać umowę, zaś niedokonanie czynności nastąpiło na skutek okoliczności, za które nie ponosił odpowiedzialności.

W ocenie Sądu zatem należało przede wszystkim w sprawie ocenić, czy powód, jak twierdził, pozostawał w gotowości do świadczenia usług na rzecz pozwanego, a jeśli tak, to w jaki sposób miałyby się to uzewnętrzniać w kontaktach pomiędzy stronami umowy. W ocenie pozwanej spółki powód nie wykonał umowy, ani nie pozostawał w gotowości do jej wykonania. Zdaniem pozwanego, pozostawanie w gotowości do świadczenia usług obejmowało inicjatywę powoda do podejmowania czynności na rzecz pozwanego, kreatywności i samodzielnego działania ze strony przyjmującego

zlecenie i nie mogło być utożsamiane z postawą pasywną i pozostawaniem w bezczynności do czasu stosownego zawezwania przez zamawiającego i zlecenia przez niego wykonania konkretnej czynności.

W ocenie Sądu, mając na względzie treść zawartej umowy stron, samodzielny charakter managerskiego stanowiska powoda oraz całokształt zebranego w sprawie materiału dowodowego, uznać należało, że powód nie wykazał, że pozostawał w gotowości do świadczenia usług pozwanej spółce. W związku z czym uznać należało, że powód nie wykonał przedmiotowej umowy, a jego żądanie zapłaty wynagrodzenia za sporny okres jako bezpodstawne należało oddalić.

Stosownie do przepisu art. 65 k.c., oświadczenie woli należy tłumaczyć tak, jak wymagają tego ze względu na okoliczności, w których zostało złożone, zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje. Jak wskazał Sąd Najwyższy w wyroku z 12 stycznia 2012 r., sygn. akt II CSK 274/11, wykładnia umów w pierwszym rzędzie powinna uwzględniać rzeczywistą wolę stron zawierających umowę i taki sens wyraża art. 65 § 2 k.c. Wymaga to analizy nie tylko samych postanowień umowy, gdyż znaczenie dla stwierdzenia zgodnej woli stron mogą mieć także ich wcześniejsze i późniejsze oświadczenia oraz zachowania, czyli tzw. kontekst sytuacyjny. Ponadto reguły wykładni oświadczeń woli mogą być stosowane nie tylko do ustalania treści złożonych oświadczeń, lecz także do stwierdzenia, czy dane zachowania stanowią oświadczenie woli (wyrok Sądu Najwyższego z 14 maja 2009 r., sygn. akt I CSK 401/08).

Przenosząc powyższe na grunt niniejszej sprawy, odnotować należy w pierwszej kolejności, iż Sąd nie dał wiary twierdzeniom powoda, iż przedmiotowa umowa została zawarta dla pozorów lub w innym celu, aniżeli wynika to z jej treści. Powyższe twierdzenia powoda są bowiem odosobnione, pozwany im zaprzeczył w złożonych przez przedstawiciela pozwanego zeznaniach. Ponadto twierdzenia powoda, iż umowa miała stanowić jego zabezpieczenie nie zostały dostatecznie doprecyzowane.

Po drugie, zawarte w umowie pojęcie „gotowości do świadczenia usług” należy oceniać przez pryzmat umowy starannego działania, czyli zleceniobiorca powinien uzewnętrzniać w jakikolwiek sposób wolę działania na rzecz zleceniodawcy. W świetle treści zawartej umowy powód miał możliwość aktywnie działać, nawiązywać nowe kontakty, zatem w ocenie Sądu bezczynne oczekiwanie na polecenia pozwanego nie było wystraszające do stwierdzenia pozostawania w gotowości do świadczenia usług.

W ocenie Sądu, w świetle treści umowy stron celem zawarcia umowy było pozyskanie wsparcia od powoda, skorzystanie z jego doświadczenia i wiedzy w celu wyselekcjonowania w drodze procesów feasibility właściwych inwestycji. Wynika to z § 1 umowy, w którym opisano zakres zlecanych powodowi usług doradczych. Ponadto literalna treść umowy została potwierdzona w zeznaniach reprezentanta pozwanego, który wskazał w szczególności, że intencją stron było m.in., żeby powód pozyskiwał nowe kontrakty na badania kliniczne, nowych sponsorów na te badania, gdyż powód miał dużo relacji w tych kręgach (k. 120).

Zatem przyjęć należało, że umowa została zawarta w celu zlecenia powodowi czynności, które zostały w niej określone.

Jak już wskazano, powód winien był rocznie przeprowadzić co najmniej 30 procesów feasibility, nie mniej nawet przyjmując, iż w umowie wskazano wartość wynagrodzenia za samą gotowość do świadczenia usług bez jakiegokolwiek rezultatu, to jednak w ocenie Sądu nie należy tego pojęcia utożsamiać z całkowitym brakiem podejmowania jakichkolwiek działań, w tym brakiem uzewnętrzniania pozostawania w gotowości, a nawet brakiem jakiegokolwiek kontaktu ze zleceniodawcą na przestrzeni miesięcy trwania umowy. Innymi słowy w ocenie Sądu pozostawanie w gotowości do pracy nie jest równoznaczne z nierobieniem niczego.

W świadczeniach starannego działania obowiązki przyjmującego zlecenie mają, co do zasady, zmierzać do zachowania należytej staranności w dążeniu do określonego skutku. Należyta staranność stanowi kryterium oceny wykonania zobowiązania wynikającego z umowy zlecenia (K. Topolewski, Przedmiot zobowiązania, s. 89). W umowach zlecenia (świadczenia usług) zleceniobiorca zobowiązuje się bowiem do przeprowadzenia wielu czynności dla osiągnięcia rezultatu, zaś obowiązki podjęcia poszczególnych działań wynikają z obiektywnych reguł wiedzy i doświadczenia

życiowego. Do spełnienia świadczenia konieczne jest jednak rzeczywiste podjęcie takich działań, nie wystarczy zaś, by ten jedynie starał się je podjąć (M. Krajewski, Zobowiązania rezultatu, s. 42 i n.).

W świetle powyższego, słusznie wskazuje się, że dokonanie czynności prawnej przez przyjmującego zlecenie z należytą starannością stanowi spełnienie świadczenia niezależnie od tego, czy czynność ta przyniosła dającemu zlecenie korzyść (P. Machnikowski, w: Gniewek, Machnikowski, Komentarz KC, 2014, s. 1378). Ponadto nie jest tak, że w zobowiązaniu wynikającym z umowy zlecenia, czyli w jednej z postaci zobowiązania starannego działania, dłużnik w ogóle nie ma obowiązku dokonania czynności.

Mając powyższe na uwadze, wskazać należy, że należało przyznać rację pozwanemu, iż powód nie wykonał umowy, gdyż powód pomimo tego, że powywoływał się na to, iż pozostawał w gotowości do świadczenia usług, nie pozostawał w tej gotowości i okoliczności tej nie wykazał. Jak już było wskazane, w ocenie Sądu pozostawanie w gotowości do świadczenia usług w świetle treści zawartej umowy nie oznacza niepodejmowania żadnych czynności. Biorąc pod uwagę konieczność zachowania przez powoda staranności obowiązującej w stosunkach danego rodzaju (usług doradczych w zakresie badań klinicznych, usług managerskich), powód powinien był podejmować próby świadczenia usług na rzecz pozwanego, powinien czynić starania i zabiegi do realizacji umowy, a nie wykazał w żaden sposób, by takie działania podejmował. Co więcej sam powód wskazywał, że nie podejmował w okresie, za który dochodzi przedmiotowych faktur, żadnych czynności (k. 119). Jak już wskazano, niepodejmowanie żadnych czynności nie można utożsamiać z gotowością do pracy. Powód bowiem winien był podejmować próby kontaktu z pozwanym, w szczególności z osobami wskazanymi do kontaktu w umowie, czego nie wykazał i co nie miało miejsca w świetle zeznań stron i świadka. Powód nie wykazał, by kiedykolwiek zwracał się do pozwanego o zlecenie lub by kierował zapytania, co może wykonać i w czym pomóc.

Jak już wskazano, przyjmującemu zlecenie należy się wynagrodzenie, jeżeli wykaże, że dokonał wszelkich działań w celu wykonania umowy i dołożył w tym zakresie należytej staranności, zaś niedokonanie czynności nastąpiło na skutek okoliczności, za które nie ponosi odpowiedzialności. Powód nie wykazał, ani by dołożył starań, by wykonać umowę, ani nie wykazał, by niedokonanie nastąpiło na skutek okoliczności niezależnych od niego.

W ocenie Sądu, zgodnie z zasadami doświadczenia życiowego i zeznaniami pozwanego – powód mógł bowiem także sam inicjować nowe projekty, czego nie czynił. Powoływanie się przez powoda na okoliczność, że pozwany nie dawał mu zleceń, nie zwalnia powoda z podejmowania prób nowych świadczeń w interesie pozwanego. Tymczasem powód nie podejmował takich działań.

Powód podnosił również, że brak informacji od pozwanego i brak współpracy uniemożliwił mu świadczenie dla pozwanego usług. Jednakże powód i tej okoliczności nie wykazał. Zeznania powoda były w tym zakresie niewystarczające, albowiem pozwany temu zaprzeczył, wskazując, że nie jest potrzebna wiedza o istniejących projektach do nowego. Ponadto reprezentant pozwanego wskazywał, że powód na takim etapie usług managerskich winien sam wychodzić z inicjatywą działań, a nie oczekiwać poleceń, jak ma pracować. Powód, jako strona dochodząca roszczeń winien był w świetle treści art. 6 k.c. i art. 232 k.p.c., winien był wykazać w szczególności wiedzę specjalną, że było inaczej, czego nie uczynił.

Zatem w analizowanej sprawie, zdaniem Sądu, powód nie wykazał dochowania należytej staranności w wykonywaniu świadczeń wynikających z objętych pozwem faktur, ani też pozostawania w gotowości do świadczenia usług. Powód w toku trwania spornego okresu umowy pozostawał w bezczynności, nie przejawiając, ani nie uzewnętrzniając jakiegokolwiek zamiaru podejmowania działań w celu starannego wykonywania umowy. Powód nie wykazał, by w jakikolwiek sposób próbował świadczyć dla pozwanego usługi, chociaż miał świadomość, że co miesiąc za to ma przyznane umownie wynagrodzenie.

Co więcej, powód mijał się z prawdą, wskazując, że zmienił się KRS pozwanej, który nie uległ zmianie, a zmianie uległa tylko nazwa. W ocenie Sądu, nie budzi wątpliwości, iż dowiedzenie się, w jaki sposób można ustalić nową nazwę podmiotu, nie jest trudne i osoba na stanowisku menedżera z łatwością może o tym się dowiedzieć.

Niezależnie od powyższego wskazać należy, iż twierdzeniom powoda, iż pozostawał w gotowości do pracy przeczą wprost zeznania pozwanego, który wskazał, iż pozwany próbował w 2016 r. weryfikować zakres wykonywanych przez powoda usług. Pozwany zeznał bowiem, że miało miejsce spotkanie jego z powodem w 2016 r., w czasie którego pozwany podniósł kwestię niewywiązywania się przez powoda z zapisów umowy (k. 120). Powód twierdził na to, że będzie pozyskiwał nowe kontakty (k. 121). Zatem – wbrew twierdzeniom powoda – pozwany kierował do powoda oczekiwania wykonania konkretnych czynności, ale, jak zeznał reprezentant pozwanego, powód tego nie realizował. Również korespondencja stron z 2017 roku wskazuje, że pozwany dopytywał się o pozyskaną przez powoda listę feasibility i o realizację umowy, na co powód odpowiedział, że jego bezczynność jest spowodowana postawą pozwanego (k. 115 i nast.).

Wobec tego, zdaniem Sądu, nie budzi wątpliwości, że powód miał świadomość, że pozwany oczekuje podejmowania przez powoda konkretnych działań. Powód jednak żadnych czynności w interesie pozwanego w przedmiotowym okresie nie podejmował. Również pisemne wezwania do podjęcia działań kierowane przez pozwanego pozostawały bez odpowiedzi powoda (k. 59, 63). Zważyć zatem w ocenie Sądu należy, iż powód najpóźniej w połowie 2016 r. w momencie, kiedy pozwany wzywa go do przedstawienia wyników starań powoda, winien mieć świadomość tego, że pozwany będzie wykonanie przez niego umowy weryfikować i winien podjąć starania, by móc wykazać co najmniej pozostawanie w gotowości do świadczenia usług.

Nadmienić należy, iż strona pozwana podnosiła zarzuty dotyczące utrudnionego kontaktu z powodem, o czym świadczy chociażby wydruk korespondencji elektronicznej stron. Powyższe dodatkowo przeczy pozostawaniu w gotowości do świadczenia usług przez powoda.

Zatem reasumując, brak jest podstaw do uznania, że powód wykazał, że pozostawał w gotowości do świadczenia usług, co było minimalną przesłanką do uzyskania objętego pozwem wynagrodzenia.

Zdaniem Sądu, brak jest podstaw do uznania, że powód pozostawał w gotowości do świadczenia usług, jeżeli strony nie mogły się skontaktować przez kilka miesięcy trwania umowy, a powód w żadnym zakresie nie wykazywał, że bez współpracy pozwanego nie mógł podejmować żadnych czynności.

Ponadto pozwany wzywał powoda do podjęcia realizacji umowy (k. 59 i k. 63), na co powód nie reagował. Powód miał też świadomość, że pozwany twierdzi, że powód nie wykonuje umowy w zakresie pozostawania w gotowości do świadczenia usług, a zatem winien był chociażby z tego względu czynić starania do wykonania umowy, podejmować próby działania z własnej inicjatywy i zwracać się do pozwanego z deklaracją gotowości do wykonania umowy.

Na zakończenie należy podkreślić, iż zgodnie z art. 740 k.c. w zw. z art. 750 k.c. to na powodzie spoczywał obowiązek informacyjny. Przyjmujący zlecenie ma obowiązek informowania dającego zlecenie o wszelkich istotnych okolicznościach zaistniałych w sprawie. Istotne okoliczności sprawy będą to takie okoliczności, które: mogą mieć istotny wpływ na realizację przedmiotu zlecenia, wymagają podjęcia decyzji przez przyjmującego zlecenie, mogą mieć wpływ na wysokość wynagrodzenia przyjmującego zlecenie, na rozmiar kosztów potrzebnych do realizacji zlecenia czy też takie, które strony za istotne uznają w umowie będącej podstawą stosunku zlecenia. Powyższe dodatkowo potwierdza, że powód winien był informować pozwanego o wynikach realizacji umowy chociażby polegającej na pozostawaniu w gotowości do jej realizacji, czego nie czynił.

Zdaniem Sądu, postanowienie umowne wskazujące, że pozwany miał przekazać powodowi niezbędne informacje i dokumenty do świadczenia usług (§ 1 ust. 4) nie zmienia powyższych konstatacji, skoro powód nawet o nie się nie zwracał (wskazując, że od 2 kwartału 2016 r. nie podejmował żadnych czynności).

Na zakończenie wskazać należy, iż okoliczność, że pozwany uiszczał wynagrodzenie do końca 2016 r., nie ma wpływu na przedstawione rozważania i ustalenia Sądu. Jak już zauważono, umowa przewidywała wynagrodzenie miesięczne za pozostawanie w gotowości do świadczenia usług. Umowa zawierała też zapis, iż powód winien był rocznie przeprowadzić co najmniej 30 procesów feasibility. Reprezentant pozwanego zeznał, iż w połowie 2016 r.



i na początku 2017 r. podjął próby kontaktu z powodem w celu określenia realizacji umowy. Ponadto, jak zeznał reprezentant pozwanego, na spotkaniu w 2016 r. powód twierdził, że pozyska nowe kontrakty, czego finalnie nie wykonał, zatem uiszczanie wynagrodzenia do końca 2016 r. było zgodne z postanowieniami umowy.

Wobec powyższego w ocenie Sądu żądanie zapłaty wynagrodzenia za sporny okres należało uznać za bezzasadne wobec niewykonania przez powoda umowy i niepozostawania w gotowości do jej wykonania, co skutkowało oddaleniem powództwa w całości – o czym orzeczono w pkt 1 wyroku.

O kosztach procesu rozstrzygnięto w punkcie 2 wyroku zgodnie z zasadą odpowiedzialności za wynik sprawy wyrażoną w art. 98 k.p.c. Na koszty pozwanego złożyły się: wynagrodzenie pełnomocnika procesowego w wysokości 10 800 zł ustalone na podstawie § 3 pkt 7) rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz opłata skarbową od dokumentu pełnomocnictwa w kwocie 17 zł.

SSR del. Patrycja Czyżewska

## ZARZĄDZENIE

(...)

SSR del. Patrycja Czyżewska