

Sygn. akt V **GC 2926/18**

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

11 lipca 2019 roku

Sąd Rejonowy w Toruniu V Wydział Gospodarczy

w składzie następującym:

Przewodniczący: Sędzia Izabela Foksińska

Protokolant: stażysta Piotr Paszelke

po rozpoznaniu w dniu 4 lipca 2019 roku na rozprawie

sprawy z powództwa **M. K.**

przeciwko **W. Ś. (1)**

o zapłatę

1. zasądza od pozwanego W. Ś. (1) na rzecz powoda M. K. kwotę 35.385,89 zł (trzydzieści pięć tysięcy trzysta osiemdziesiąt pięć złotych i osiemdziesiąt dziewięć groszy) z ustawowymi odsetkami za opóźnienie w transakcjach handlowych od dnia 6 czerwca 2018 roku do dnia zapłaty;
2. oddala powództwo w pozostałej części;
3. zasądza od pozwanego W. Ś. (1) na rzecz powoda M. K. kwotę 5.827 zł (pięć tysięcy osiemset dwadzieścia siedem złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu;
4. zwraca ze Skarbu Państwa (Sądu Rejonowego w Toruniu) powodowi M. K. kwotę 300,00 zł (trzysta złotych) tytułem zwrotu niewykorzystanej zaliczki.

**Sygn. akt V GC 2926/18**

## UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 1 grudnia 2018 r. (data stempla pocztowego) powód M. K. wniósł o zasądzenie na jego rzecz od pozwanego W. Ś. (1) kwoty 35.385,89 zł wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie w transakcjach handlowych od dnia 6 maja 2018 r. do dnia zapłaty oraz kosztów procesu. Uzasadniając swoje stanowisko wskazał, że w dniu 19 października 2016 r. powód zawarł z pozwanym umowę o świadczenie usług, na podstawie której powód sprzedawał towary budowlane na rzecz i w imieniu pozwanego. Strony ustaliły, że powodowi należne będzie wynagrodzenie w kwocie 3.000,00 zł netto i 2 % prowizji od sprzedaży netto pomniejszonej o koszt transportu. Płatność prowizji miała nastąpić po wpłynięciu na konto pozwanego kwoty transakcji wynikającej z realizacji zamówienia. Prowizja miała być wyliczana na koniec każdego miesiąca. Pozwany na koniec listopada 2016 r., ze względu na problemy finansowe, poprosił powoda o przesunięcie terminu wyliczenia prowizji. Od listopada 2016 r. do grudnia 2017 r. powód sprzedał towar na łączną kwotę 1.515.341,00 zł netto. Koszt transportu wyniósł 76.890,00 zł netto. Na kwotę roszczenia składa się 2% prowizji wyliczonej od różnicy między kwotą za sprzedaż towaru a kosztem transportu, do której doliczony został podatek VAT w wysokości 23 %. Wyliczenia tego dokonał pracownik pozwanego pod koniec czerwca 2018 r. i obejmował on okres od listopada do grudnia 2017 r. Pozwany wielokrotnie zapewniał, że dokona płatności, jednakże prosił o przedłużenie terminu. W dniu 28 marca 2018 r. powód rozwiązał umowę o świadczenie usług ze skutkiem na dzień 30 czerwca 2018 r. Strony próbowały zażegnać spór polubownie. Pozwany przedstawił nawet propozycję

ugody na kwotę 19.289,72 zł, której nie zrealizował. Powód wzywał pozwanego do uregulowania należności tj. kwoty 35.385,89 zł, jednakże bezskutecznie. Roszczenie o odsetki stało się wymagalne po upływie 7 dni od wezwania do zapłaty z dnia 29 maja 2018 r. (k. 3-6)

W odpowiedzi na pozew złożonej w dniu 29 stycznia 2019 r. pozwany wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie na jego rzecz kosztów procesu. W uzasadnieniu wskazał, że powód w ramach umowy o świadczenie usług miał świadczyć usługi polegające na sprzedaży materiałów budowlanych – styropianu produkowanego przez pozwanego. Za świadczone usługi powód otrzymywał wynagrodzenie stałe i prowizję od sprzedanego towaru. Oprócz powoda w firmie pozwanego działały inne osoby, które także pozyskiwały kontrahentów. Znaczną część towarów pozwany sprzedał stałym kontrahentom pozyskanym przed zatrudnieniem powoda. Powodowi należna była prowizja wyłącznie od pozyskanych przez siebie kontraktów. Pracownik pozwanego na prośbę powoda przekazał powodowi informację o całkowitej sprzedaży towaru. W związku z mailem powoda zawierającym wyliczenie prowizji na podstawie całkowitej sprzedaży towaru, pozwany sprostował powodowi wysokość sprzedanego towaru z udziałem powoda i strony faktycznie ustaliły prowizję na kwotę 19.289,72 zł. Prowizja należna powodowi została zdaniem pozwanego określona jako brutto a nie netto w związku z czym nie jest należny powodowi podatek VAT. Pozwany wskazał nadto, że roszczenie powoda jest przedwczesne, bowiem zgodnie z umową powód winien był najpierw wystawić pozwanemu fakturę celem uiszczenia należności, czego powód nie uczynił. (k.37-39)

W piśmie procesowym z dnia 18 lutego 2019 r. (data stempla pocztowego) powód, ustosunkowując się do twierdzeń pozwanego wskazał, że był jedynym przedstawicielem handlowym pozwanego. Pozwany myli pozyskiwanie nowych klientów ze sprzedażą towarów, na podstawie której według umowy powód miał otrzymywać prowizję. Wskazał także, że strony umówiły się na wynagrodzenie stałe 3.000 zł netto oraz prowizję w wysokości 2% także netto. Gdyby warunki były mniej korzystne, powód nie zgodziłby się na nie. Co do zarzutu braku wystawienia faktury VAT powód wskazał, że jest to dokument rozliczeniowy, wystawiany dla celów podatkowych i nie kreuje obowiązku zapłaty. Brak wystawienia faktury co do niezakwestionowanego roszczenia przez pozwanego w żaden sposób nie może wpływać na zasadność roszczenia powoda. Ponadto powód wskazał, że z wystawieniem faktury czekał na wyraźną prośbę W. Ś. (1) do czasu pozyskania przez niego środków finansowych. (k.42-44)

### **Sąd ustalił, co następuje:**

M. K. prowadzi działalność gospodarczą, której przedmiotem jest sprzedaż hurtowa. Pozwany W. Ś. (1) prowadzi działalność gospodarczą, której przedmiotem są między innymi roboty budowlane i produkcja styropianu.

( **dowód:** wydruk z (...) k. 11-12)

M. K. i W. Ś. (2) w dniu 19 października 2016 r. zawarli umowę o świadczenie usług na czas określony od 19 października 2016 r. do dnia 19 października 2018 r.. jej przedmiotem było świadczenie przez Przedstawiciela – M. K. na rzecz i w imieniu Zleceniodawcy – W. Ś. (1) usług polegających na sprzedaży materiałów budowlanych. Strony ustaliły, iż w zakres obowiązków Przedstawiciela wchodzi pozyskiwanie oraz utrzymywanie kontaktów handlowych z nowymi klientami instytucjonalnymi oraz indywidualnymi, godne i rzetelne reprezentowanie Zleceniodawcy wobec klientów oraz instytucji zewnętrznych, zawieranie na rzecz i w imieniu Zleceniodawcy umów handlowych po uzyskaniu wcześniejszej aprobaty. Zgodnie z § 4 za wykonanie przedmiotu umowy Zleceniodawca zobowiązał się zapłacić Przedstawicielowi wynagrodzenie w kwocie 3.000 zł netto miesięcznie oraz 2 % prowizji od sprzedaży netto pomniejszonej o koszt transportu, wynikającej z wystawionych przez Zleceniodawcę faktur. Wynagrodzenie zgodnie z umową miało być płatne na podstawie faktury VAT wystawionej przez Przedstawiciela a płatność prowizji następować miała po wpłynięciu na konto Zleceniodawcy kwoty transakcji wynikającej z realizacji zamówienia. Projekt umowy sporządził pozwany.

( **dowód:** umowa o świadczenie usług – k. 13-16, zeznania świadka P. L. 01:18:22-01:22:08 – k. 75)

Sprzedaż w przedsiębiorstwie (...) w okresie od listopada 2016 r. do grudnia 2017 r. wyniosła 1.515.341 zł netto. Koszt transportu wyniósł 76.890 zł netto. Zestawienie tych danych zostało przesłane M. K., na jego prośbę, przez pracownika W. P. L..

( **dowód:** wyliczenie sprzedaży i kosztów transportu – k. 17-19, zeznania świadka P. L. 01:16:35-01:26:09 – k. 74v. – 75 )

Pismem z dnia 28 marca 2018 r. W. Ś. (1) wypowiedział umowę M. K. z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia ze skutkiem na koniec miesiąca, tj. z dniem 30 czerwca 2018 r.

( **dowód:** pismo z dnia 28 marca 2018 r. – k. 20)

Pismem z dnia 29 maja 2018 r. M. K. wezwał W. Ś. (1) do naliczenia prowizji od sprzedaży netto, pomniejszonej o koszt transportu, wynikającej z wystawionych przez Zleceniodawcę faktur za okres od 19 października 2016 r. do dnia wezwania, wyznaczając mu 7-dniowy termin.

( **dowód:** pismo z dnia 29 maja 2018 r. – k. 21 )

Mailem z dnia 27 sierpnia 2018 r. pracownik W. P. L. przesłał M. K. zestawienie sprzedaży w przedsiębiorstwie (...) za okres od listopada 2016 r. do grudnia 2017 r. netto stanowiące propozycję w zakresie rozliczenia między stronami, z którego wynikało, że suma sprzedaży w tym okresie wyniosła 1.013.391 zł netto, koszt transportu 48.905 zł netto, a więc 2% prowizji wyniosło 19.289,72 zł netto.

( **dowód:** zestawienie – k. 24-25)

Pismem z dnia 7 listopada 2018 r. M. K. wezwał W. Ś. (1) do zapłaty oraz wydania dokumentacji a także wyliczenia należnych 2 % prowizji od sprzedaży za okres 19 października 2016 r. do 30 czerwca 2018 r. Pismo to zostało doręczone W. Ś. (1) w dniu 9 listopada 2018 r.

( **dowód:** pismo z dnia 7 listopada 2018 r. wraz z potwierdzeniem nadania oraz dowodem doręczenia – k. 26-28)

W okresie od listopada 2016 r. do grudnia 2017 r. w przedsiębiorstwie (...) działał jeden przedstawiciel handlowy. Był nim M. K., który działał na podstawie umowy o świadczenie usług przewidującej prowizję od dokonanej sprzedaży. M. K. zajmował się pozyskiwaniem nowych klientów oraz utrzymaniem kontaktu z klientami już pozyskanymi. Pozyskiwaniem klientów, oprócz M. K., zajmowali się także: M. J. i P. L.. Jednak ich działania były zdecydowanie mniej skuteczne niż działania M. K.. M. K. do przedsiębiorstwa (...) wraz ze swoimi klientami. Po zatrudnieniu M. K. obroty przedsiębiorstwa (...) znacznie wzrosły (do 100%).

M. K. nie miał dostępu do księgowości W. Ś. (1). Nie wystawił faktury VAT, ze względu na prośby W. Ś. (1) oraz jego kłopoty finansowe. Gdyby M. K. wystawił fakturę, a W. Ś. (1) nie zapłacił wskazanej kwoty, M. K. nie byłby w stanie zapłacić podatku VAT.

Na sprzedaż towaru w przedsiębiorstwie (...) wpływ miało nie tylko prowadzenie rozmów negocjacyjnych bezpośrednio zakończonych zawarciem umowy sprzedaży, ale także prowadzenie rozmów handlowych z kontrahentami, podtrzymywanie relacji, w tym pozamerytorycznych. Także tym zajmował się M. K..

( **dowód:** założenia produkcji styropianu na 2018 r. – k. 49-53, zeznania świadka M. J. 00:14:25-00:59:49 – k. 72v.-74, zeznania świadka P. L. 01:02:14-01:44:31 – k. 74v.-76, częściowo zeznania pozwanego W. Ś. (1) 00:03:31-00:18-34 – k. 78-78v., zeznania powoda M. K. 01:04:17-02:00:33 – k. 79v.-80)

**Sąd zważył, co następuje:**

Powyższy stan faktyczny ustalono w oparciu o dokumenty przedłożone przez strony, których autentyczności żadna ze stron nie kwestionowała, a zatem i Sąd nie znalazł podstaw do odmówienia im wiarygodności. Zważyć jednak należy, że czym innym jest uznanie prawdziwości danego dokumentu, tj. uznanie, że nie został on podrobiony czy przerobiony, a czym innym jest wyciąganie stosownych wniosków z treści takiego dokumentu. Ustaleń dokonano także w oparciu o zeznania świadków: M. J. oraz P. L.. Zeznania świadków Sąd uznał za wiarygodne, szczere, wewnętrznie spójne oraz zgodne ze zgromadzonym w sprawie materiałem dowodowym. Sąd nie znalazł podstaw do odmówienia im wiarygodności. Ponadto stan faktyczny został ustalony w oparciu o zeznania stron, zarówno powoda jak i pozwanego. Sąd dał wiarę zeznaniom powoda, albowiem korespondowały one z pozostałym zgromadzonym w sprawie materiałem dowodowym. Były logicznie i spójne oraz zgodne z zeznaniami świadków. Sąd odmówił wiarygodności zeznaniom pozwanego, w zakresie w którym twierdził, że gdyby powód przedstawił mu fakturę VAT obejmującą wynagrodzenie prowizyjne, zapłaciłby powodowi żadaną kwotę, a gdyby go poprosił, udostępniłby mu wszelką potrzebną dokumentację do jego wyliczenia. Twierdzenia te stoją w sprzeczności materiałem dowodowym niniejszej sprawy, w szczególności z dowodami z dokumentów, tj. choćby z pismem skierowanym do pozwanego z dnia 7 listopada 2018 r., w którym powód zwraca się do uregulowania należności i wydania odpowiednich dokumentów oraz z postawą prezentowaną przez pozwanego w toku procesu. Mimo, że wskazane pismo zostało doręczone pozwanemu, nie odniosło żadnego rezultatu. Twierdzenia pozwanego w tym zakresie należy uznać za gołosłowne. Także argumentacja pozwanego jakoby zawierał umowę z myślą, że wynagrodzenie prowizyjne zostało ustalone w wartości netto, nie wydaje się wiarygodna, szczególnie iż zapisy umowne zdają się przeczyć jego twierdzeniom. Jego oświadczenia Sąd raczej poczytuje jako próbę zmniejszenia swojej odpowiedzialności niż jako faktyczne pozostawanie w błędnym/odmiennym przekonaniu. Jeśli pozwany faktycznie zawierał umowę z taką świadomością, jako profesjonalista oraz osoba odpowiedzialna za zredagowanie umowy, winien był usunąć niejasności z jej treści. Pozwany jako przedsiębiorca jest zobowiązany do zachowania podwyższonej staranności, a pozostawienie niejasnych sformułowań umownych należałoby traktować jako przejaw niedbałości o własne interesy.

Zaznaczyć przy tym należy, że Sąd na podstawie art. 248 § 1 k.p.c. zobowiązał pozwanego do przedłożenia wszelkiej dokumentacji i wyliczeń potwierdzających wysokość należnej prowizji od sprzedaży netto za okres od 19 października 2016 r. do dnia 30 czerwca 2018 r. w terminie tygodniowym od dnia wezwania. Pozwany do dnia zamknięcia rozprawy takich dokumentów nie przedłożył, co dodatkowo uzasadnia odmowę wiarygodności jego zeznaniom w zakresie gotowości do przedłożenia dokumentacji potwierdzającej zasadność naliczenia odpowiedniej prowizji powodowi, a także obliguje Sąd do odpowiedniej oceny tego zachowania procesowego zgodnie z art. 233 § 2 k.p.c.

Wskazać także należy, że Sąd na podstawie art. 207 § 3 k.p.c. zezwolił stronie powodowej na złożenie pisma procesowego z dnia 14 lutego 2019 r. (k. 42) jako pismo zawierające wyłącznie wniosek dowodowy strony.

Stan faktyczny w dużej mierze pozostawał między stronami bezsporny, albowiem pozwany nie zaprzeczył okolicznościom faktycznym wskazanym w pozwie, w szczególności zawarciu między stronami umowy o świadczenie usług, na podstawie której powód działał w imieniu pozwanego, nie kwestionował również braku zapłaty za wykonaną usługę. Podniósł w toku procesu, że powództwo jest przedwczesne, albowiem powód nie wystawił pozwanemu faktur VAT, na podstawie których możliwe było dokonanie rozliczenia między stronami. Ponadto wskazał, że prowizja należna powodowi przysługiwała jedynie od sprzedaży towarów, których bezpośrednio dokonał powód a nie od całości obrotu pozwanego. Twierdził, że w procesie sprzedaży brali udział także inni sprzedawcy, którzy mieli wpływ na zwiększenie obrotu firmy, a więc powodowi należne jest wynagrodzenie stanowiące prowizję od rzeczywistej sprzedaży bezpośrednio dokonanej przez powoda. Pozwany forsował także pogląd, iż prowizja od sprzedaży została ustalona jako wartość brutto a nie netto i z taką świadomością zawierał umowę z powodem.

Na wstępie należy wskazać, iż strony łączyła umowa agencyjna, uregulowana w art. 758 § 1 k.c. Przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu. Stronami umowy agencyjnej są przyjmujący zlecenie, czyli agent, oraz dający zlecenie. Umowa ta została ukształtowana jako profesjonalna, ponieważ obie jej strony są przedsiębiorcami. Każda

ze stron jako przedsiębiorca zobowiązana jest do zachowania należytej staranności ocenianej przy uwzględnieniu zawodowego charakteru prowadzonej przez nią działalności gospodarczej (art. 355 § 2 k.c.). Zgodnie z art. 758<sup>1</sup> § 1 k.c. agentowi należy się prowizja, a zgodnie z § 4 umowy z dnia 19.10.2016r. prowizją jest obliczana jako 2% wartości od sprzedaży netto pomniejszonej o koszt transportu. Należy podkreślić, iż jednym z przedmiotowo istotnych postanowień umowy agencyjnej jest zobowiązanie dającego zlecenie do zapłaty agentowi wynagrodzenia. Świadczenia agenta zawsze mają charakter odpłatny, zaś umowa o treści odpowiadającej umowie agencyjnej, jednakże przewidująca nieodpłatny charakter usług zleceniobiorcy, nie jest umową agencyjną w rozumieniu kodeksu cywilnego. Ponadto zgodnie z art. 353<sup>1</sup> k.c. strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. W ramach autonomii woli, która pozwala podmiotom kształtować stosunki cywilnoprawne mocą własnych decyzji, fundamentalne znaczenie dla stosunków cywilnoprawnych ma swoboda umów.

Przedmiotem umowy zawartej pomiędzy stronami było świadczenie usług przez powoda polegające na sprzedaży materiałów budowlanych na rzecz i w imieniu pozwanego, w związku z czym pozwany zobowiązał się udostępnić powodowi wszelką niezbędną dokumentację. Do obowiązków powoda należało: pozyskiwanie oraz utrzymywanie kontaktów handlowych z nowymi klientami instytucjonalnymi oraz indywidualnymi, godne i rzetelne reprezentowanie Zleceniodawcy (pozwanego) wobec klientów i instytucji zewnętrznych oraz zawieranie na rzecz i w imieniu Zleceniodawcy (pozwanego) umów handlowych po uzyskaniu wcześniejszej aprobaty. Zadania te powód miał wykonywać osobiście oraz ponosił pełną odpowiedzialność za czynności wykonywane przez osoby trzecie, którym powierzył wykonanie poszczególnych czynności na rzecz Zleceniodawcy. Pozwany zobowiązał się do zapłaty wynagrodzenia powodowi za wykonanie przedmiotu zlecenia w wysokości 3.000 zł netto miesięcznie oraz 2 % prowizji od sprzedaży netto pomniejszonej o koszt transportu wynikającej z wystawionych przez pozwanego faktur.

Dla rozstrzygnięcia przedmiotowego sporu kluczowe znaczenie miało zinterpretowanie umowy zawartej pomiędzy stronami, tj. w zakresie przewidującym wynagrodzenie w postaci prowizji od sprzedaży. Kwestią zasadniczą było rozsądzenie, czy prowizja należna powodowi winna być naliczana od sprzedaży dokonanej bezpośrednio i tylko z udziałem powoda czy od całej sprzedaży w przedsiębiorstwie pozwanego. W okolicznościach niniejszej sprawy należy przyjąć wariant pośredni. Interpretacja postanowień umownych winna podlegać zgodnie z regułami określonymi w art. 65 k.c., który stanowi że oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których złożone zostało, zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje. W umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Strona powodowa zobowiązała się na podstawie umowy do dokonywania transakcji handlowych z kontrahentami, do pozyskiwania i utrzymywania kontaktów handlowych z nowymi klientami instytucjonalnymi oraz indywidualnymi, a także do godnego i rzetelnego reprezentowania Zleceniodawcy (pozwanego) wobec klientów i instytucji zewnętrznych. Świadczenie przesłuchiwaniu w niniejszej sprawie zeznali, że transakcje handlowe składały się z wielu faz a nie tylko z samego podpisania umowy sprzedaży czy zafakturowania konkretnej sprzedaży. Na całość stosunków z klientami składały się negocjacje merytoryczne, ale także podtrzymywanie kontaktu z klientami, niekiedy także osobistego i pozamerytorycznego. Do sprzedaży dochodziło więc przy udziale wielu podmiotów. Inni pracownicy pozwanego także dokonywali transakcji z klientami. Świadczenie: P. L. i M. J. zgodnie zeznali, że powód współpracował z klientami nie tylko poprzez finalizowanie transakcji, ale także w sposób, który ostatecznie przekładał się na wynik współpracy. Procentowe ustalenie tego wkładu nie jest możliwe ze względu na brak miary przeliczeniowej tego typu relacji oraz ich wpływu na skuteczność transakcji. Pewne jest natomiast to, że powód był odpowiedzialny za kontakty z klientami, a jego działania spowodowały znaczny wzrost obrotu pozwanego – aż do stu procent. Jest to wkład o tyle znaczny, że nie sposób nie zauważyć pracy włożonej przez powoda w funkcjonowanie przedsiębiorstwa pozwanego. W związku z charakterem działalności, do której przedmiotową umową zobowiązał się powód, a także w związku ze zwyczajami panującymi w firmie, należy traktować zapis umowny o prowizji w ten sposób, że wynagrodzenie to było należne powodowi od sprzedaży towaru, w której brał udział (nie tylko bezpośrednio i wyłącznie). Negocjacje z kontrahentami wyglądały w ten sposób, że udział w sprzedaży mogli mieć wszyscy pracownicy pozwanego zajmujący się kontaktem z klientami, a tylko powód otrzymywał wynagrodzenie w postaci prowizji od sprzedaży. Brak jest podstaw do przyjęcia, że powodowi należne było wynagrodzenie prowizyjne wyłącznie za bezpośrednią sprzedaż czy wyłącznie za pośrednią

sprzedaż li tylko z nowo pozyskanymi klientami. Powód bowiem dbał o kontakty nie tylko z klientami nowymi, których wprowadził do firmy pozwanego, ale także z klientami starymi, z którymi kontakt nawiązał pozwany przez zatrudnieniem powoda. Postanowienia umowne w tym zakresie mogą być interpretowane rozbieżnie ze względu na rozbieżności samych stron w ich rozumieniu. Sąd podziela zapatrywania z orzecznictwa sądowego, które przyjmują, że nieusuwalne wątpliwości należy tłumaczyć na niekorzyść tej strony kontraktu, która zrehabilitowała umowę, gdyż to na tej stronie spoczywa ryzyko wątpliwości wynikających z niejasnych postanowień umowy, nie dających się usunąć w drodze wykładni (por. w szczególności wyrok Sądu Najwyższego z 2 grudnia 2011 r., sygn. akt III CSK 55/11, wyrok Sądu Najwyższego z 5 marca 2008 r., sygn. akt V CSK 418/07, wyrok Sądu Najwyższego z 5 lipca 2013 r., sygn. akt IV CSK 1/13). Mając na uwadze, że umowę przygotowywał pozwany, należy stwierdzić że zapis umowny dotyczący prowizji należy traktować jako pośredni między prowizją od bezpośrednio i wyłącznie dokonanej transakcji przez powoda a sprzedażą w ogóle, tj. w tym rozumieniu, że na sprzedaż towaru miał wpływ szereg czynników a proces sprzedaży składał się z wielu etapów, w których brał udział także powód. Należy mieć bowiem na względzie, że jako profesjonalista - powód miał wpływ na sprzedaż także pozamerytorycznie poprzez dbanie o relacje z klientami. Przedstawione rozliczenie przez powoda, na którym opiera swoje żądanie stanowi realne odzwierciedlenie jego wkładu w działalność pozwanego a naliczenie prowizji na podstawie tego rozliczenia jest zgodne z postanowieniami przedmiotowej umowy, której zapis o prowizji należy odczytywać w ten właśnie sposób.

Podobnie należy stwierdzić w przypadku sporu co do wartości prowizji ustalonej netto jak twierdził powód, bądź brutto jak wskazywał pozwany. Ta kwestia jednak jest o tyle jaśniejsza, że umowa wprost stanowi o „2% prowizji od sprzedaży netto, pomniejszonej o koszt transportu”, a więc literalne brzmienie umowy zdaje się przemawiać za interpretacją korzystną dla powoda tj. prowizji 2% netto. Wskazać mimo to należy, że strony są przedsiębiorcami, zawierając umowy operują zarówno stawkami netto, jak i brutto. Strona redagująca umowę winna była jasno sprecyzować czy prowizja 2% jest ustalona w wartości netto czy brutto. Niejasność w tym zakresie należy interpretować na niekorzyść osoby przygotowującej umowę, z tym zastrzeżeniem jak wskazano wyżej, że literalne brzmienie umowy zdaje się przemawiać za interpretacją korzystną dla powoda, tj. 2% prowizji netto. Mając na uwadze powyższe Sąd przyjął, iż stosowne wynagrodzenie dla powoda powinno być ustalone w wysokości 2 % netto od sprzedaży towarów, w którym brał udział, choćby pośrednio, powód.

Odnosząc się do zarzutu pozwanego o braku wymagalności roszczenia powoda, należy uznać go za całkowicie niezasadny i nieusprawiedliwiony. Zgodnie z § 4 pkt 2 umowy „płatność prowizji następuje po wpłynięciu na konto Zleceniodawcy kwoty transakcji wynikającej z realizacji zamówienia”. Na podstawie zacytowanego postanowienia należy przyjąć, że od tego momentu powód nabywa prawo do prowizji. Punkt pierwszy tego paragrafu „Wynagrodzenie będzie płatne na podstawie faktury VAT wystawionej przez Przedstawiciela” nie określa daty wymagalności roszczenia, ani nawet momentu, na podstawie którego wymagalność można byłoby stwierdzić. Rację ma powód, że faktura nie stanowi o wymagalności roszczenia, a sporządzana jest głównie dla celów podatkowych. Zaznaczyć należy, że faktura VAT jest interpretowana w stosunkach handlowych jako ewentualne wezwanie do zapłaty, natomiast w okolicznościach niniejszej sprawy jej wystawienie nie może stanowić podstawy do wypłaty wynagrodzenia, którego obliczenie było w gestii pozwanego, albowiem to na podstawie faktur będących w posiadaniu pozwanego można było dokonać takiego wyliczenia (stanowi o tym także zapis umowny § 4 „za wykonanie przedmiotu umowy Zleceniodawca zapłaci Przedstawicielowi wynagrodzenie w kwocie 3.000 zł netto miesięcznie oraz 2 % prowizji od sprzedaży netto, pomniejszonej o koszt transportu, wynikającej z wystawionych przez Zleceniodawcę faktur”). Uzależnienie wymagalności roszczenia od wystawienia faktury, przy złej woli pozwanego, mogłoby więc prowadzić do sytuacji, w której roszczenie powoda nigdy nie stanie się wymagalne, co w świetle art. 761<sup>3</sup> § 3 zd. 2 k.c. byłoby nieważne. Należy także zaznaczyć, że przy wystawieniu faktury VAT, po stronie powoda powstaje obowiązek podatkowy, co mogłoby narazić go (przy braku funduszy) na utratę co najmniej płynności finansowej. Zapis umowny „wynagrodzenie będzie płatne na podstawie faktury VAT wystawionej przez Przedstawiciela” należy rozumieć jako wezwanie do zapłaty pozwanego a nie jako warunek wymagalności roszczenia.

Mając na względzie art. 455 k.c. który stanowi: „jeżeli termin spełnienia świadczenia nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania”

a także zasadę volenti non fit iniuria należy stwierdzić, że wymagalność roszczenia przypadała najpóźniej na dzień 6 czerwca 2018r., tj. po upływie okresu określonego w wezwaniu do zapłaty skierowanym do pozwanego.

Przechodząc do ustalenia wysokości roszczenia, Sąd rozstrzygnął je na podstawie art. 322 k.p.c., zgodnie z którym jeżeli w sprawie o naprawienie szkody, o dochody, zwrot bezpodstawnego wzbogacenia lub o świadczenie z umowy o dożywocie sąd uzna, że ścisłe udowodnienie wysokości żądania jest niemożliwe lub nader utrudnione, może w wyroku zasądzić odpowiednią sumę według swej oceny, opartej na rozważeniu wszystkich okoliczności sprawy. Przy tym należy wskazać, że niemożliwość ustalenia ścisłej wysokości wynagrodzenia należnego powodowi jest bezpośrednią konsekwencją działania pozwanego, a raczej jego zaniechania. Mimo zobowiązania nałożonego na pozwanego przez Sąd, pozwany nie przedłożył dokumentacji, z której wynikałaby precyzyjnie wysokość należnej powodowi prowizji. Sąd przychylił się w całości do ustalonej przez powoda wysokości roszczenia głównego. M. przy tym na względzie zeznania świadków, którzy stwierdzili, iż powód nie tylko pozyskiwał nowych klientów, ale również podtrzymywał kontakty ze starymi, co przyczyniło się do zwiększenia obrotów przedsiębiorstwa pozwanego, a co za tym idzie – jego dochodów. Sąd nie tracił z pola widzenia faktu, iż rozliczenie przedłożone przez powoda, stanowiące podstawę wysokości dochodzonego roszczenia, zostało sporządzone przez pracownika pozwanego i na jego zlecenie, Pozwany miał szansę przedstawić oraz udowodnić pogląd odmienny, wykazać iż wysokość roszczenia powoda została zawyżona, przedkładając odpowiednie dokumenty rachunkowe, które jako przedsiębiorca ma obowiązek generować oraz przechowywać. Pozwany ani na wezwanie powoda, ani na zobowiązanie Sądu do przedłożenia takich dokumentów, nie podjął odpowiednich czynności. Zaniechanie pozwanego rodziło uzasadnione wątpliwości co do prawdziwości jego twierdzeń, lojalności kontraktowej a także wiarygodności zaproponowanego przez niego rozliczenia (k. 24-25). Zaproponowane przez pozwanego rozliczenie należało traktować jako propozycję ugody, w której dwie strony idą na ustępstwa, a nie jako faktyczne rozliczenia należnego powodowi wynagrodzenia prowizyjnego. Pozwany nie przedstawił żadnego materiału dowodowego na poparcie prawidłowości i zasadności tego wyliczenia. W myśl art. 6 k.c. i 232 k.p.c. strony są obowiązane wskazywać dowody dla stwierdzenia faktów, z których wywodzą skutki prawne, gdyż ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z tego faktu wywodzi skutki prawne. W procesie ciężar dowodu stanowi wymaganie dostarczenia sądowi dowodów potwierdzających przytoczone fakty pod rygorem przegrania procesu. Ciężar dowodu jest ważnym elementem systemu ciężarów procesowych. Odnosi się on zarówno do powoda, jak i pozwanego. Obok ciężaru dowodu strony obciąża także wymaganie przytoczenia okoliczności faktycznych. Ciężar dowodu w zakresie wykazania, iż powodowi nie przysługuje kwota przez niego wskazana spoczywało na pozwanym, ten jednak nie zaproponował żadnego materiału procesowego dla wykazania swoich twierdzeń.

W ocenie Sądu wyliczenie dokonane przez pracownika pozwanego (k. 18-19), któremu autentyczności nie odmówili przesłuchani świadkowie a nawet pozwany, należy traktować jako wiarygodne źródło dokonania wyliczenia należnej prowizji powodowi, albowiem sporządzone zostało na podstawie ksiąg i faktur dostępnych pozwanemu i w zasadzie tylko jemu. Powód bowiem, jako przedstawiciel handlowy, po zakończeniu współpracy nie posiadał wglądu do dokumentacji. Mając na względzie specyfikę działalności przedsiębiorstwa pozwanego oraz złożoność procesu sprzedaży, Sąd przychylił się do wysokości roszczenia ustalonej przez powoda. Zgodnie z rozliczeniem, na którym powód oparł swoje żądanie, łączna suma ze sprzedaży netto wyniosła 1.515.341 zł natomiast koszty transportu - 76.890 zł. Po dokonaniu odpowiedniej operacji matematycznej (zgodnej z § 4 przedmiotowej umowy – k. 14), należną kwotą powodowi w wysokości 2 % od sprzedaży netto, pomniejszonej o koszty transportu, jest kwota 28.769,02 zł netto, tj. 35.385,89 zł brutto i taką też kwotę – zgodnie z art. 758 § 1 k.c. – należało zasądzić od pozwanego na rzecz powoda wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie w transakcjach handlowych od dnia 6 czerwca 2018 r. do dnia zapłaty.

W zakresie roszczeń odsetkowych w sprawie nie ulegało wątpliwości, iż pomiędzy stronami doszło do zwarcia transakcji handlowej w ramach wykonywanych działalności gospodarczych w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (t.j. Dz.U. z 2016 r., poz. 684). Zgodnie z art. 4 tej ustawy przez transakcję handlową rozumie się umowę, której przedmiotem jest odpłatna dostawa towaru lub odpłatne świadczenie usługi, jeżeli strony zawierają ją w związku z wykonywaną działalnością. Tak było w niniejszym przypadku. Powód zawarł umowę z pozwanym jako przedsiębiorca w związku z prowadzoną przez siebie działalnością

gospodarczą. Stosownie do art. 7 ust. 1 tej ustawy, w transakcjach handlowych – z wyłączeniem transakcji, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny – wierzycielowi, bez wezwania przysługują odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych, chyba, że strony uzgodniły wyższe odsetki, za okres od dnia wymagalności świadczenia pieniężnego do dnia zapłaty, jeżeli są spełnione łącznie następujące warunki: 1) wierzyciel spełnił swoje świadczenie; 2) wierzyciel nie otrzymał zapłaty w terminie określonym w umowie. Wobec braku terminowej zapłaty przez pozwanego, powód nabył uprawnienie do odsetek ustawowych za opóźnienie w transakcjach handlowych. Sąd przyjął, iż termin płatności minął z upływem terminu płatności wskazanego w piśmie z dnia 29 maja 2018 r. tj. po siedmiu dniach, a więc zasadne było naliczenie odsetek od dnia 6 czerwca 2018 r., a nie jak wskazał powód od 6 maja 2018 r. W tym zakresie Sąd powództwo oddalił, albowiem roszczenie stało się wymagalne w dniu 5 czerwca 2018 r.

O kosztach orzeczono zgodnie z art. 98 § 1 i 2 i 3 k.p.c., zgodnie z którym strona przegrywająca sprawę obowiązana jest zwrócić przeciwnikowi na jego żądanie koszty niezbędne do celowego dochodzenia praw i celowej obrony. W przedmiotowej sprawie stroną przegrywającą sprawę w całości był pozwany i to on winien zwrócić powodowi poniesione koszty procesu. Na koszty poniesione przez powoda składają się: opłata skarbową od pełnomocnictwa w kwocie 17 zł, koszty zastępstwa procesowego w wysokości 3600 zł (ustalone na podstawie § 2 pkt 5 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (Dz.U. z 2015 r., poz. 1800), opłata sądowa od pozwu w wysokości 1770 zł oraz koszty dojazdów pełnomocnika powoda na rozprawę z O. i nakazanego przez Sąd osobistego stawiennictwa powoda z G.-D. w wysokości 440 zł, tj. łącznie kwota 5.827 zł.

## ZARZĄDZENIE

1. Odnotować w kontrolce uzasadnień;
2. Odpis wyroku wraz z uzasadnieniem doręczyć pełnomocnikowi pozwanego;
3. Przedłożyć z wpływem lub za 21 dni, dołączając zpo..

T., 5 sierpnia 2019 roku