

Sygn. akt VI GC 1125/17/3

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 26 marca 2019 r.

Sąd Rejonowy w Tychach Wydział VI Gospodarczy

w składzie następującym:

Przewodniczący: SSR Jolanta Brzęk

Protokolant: sekretarz sądowy Monika Kucharczyk

po rozpoznaniu w dniu 12 marca 2019 r. w Tychach

na rozprawie

sprawy z powództwa:

K. Z.

przeciwko:

A. J.

o zapłatę

- 1) zasądza od pozwanej A. J. na rzecz powódki K. Z. kwotę 1 262,17 zł (jeden tysiąc dwieście sześćdziesiąt dwa złote siedemnaście groszy);
- 2) oddała powództwo w pozostałym zakresie;
- 3) nie obciąża powódki kosztami postępowania w sprawie.

SSR Jolanta Brzęk

Sygn. akt: VI GC 1125/17/3

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 7 sierpnia 2017 roku powódka K. Z. wniosła o zasądzenie od pozwanej A. J. kosztów postępowania oraz kwoty 20 452 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 29 września 2016 r. do dnia zapłaty.

W uzasadnieniu powódka wskazała, że w lipcu 2015 r. nawiązała z pozwaną współpracę polegającą na pośrednictwie w sprzedaży defibrylatorów (...) marki H., których pozwana jest wyłącznym dystrybutorem, działającym pod nazwą (...). Pozwana za świadczone przez powódkę usługi zobowiązała się płacić prowizję od sprzedaży, a także stałe miesięczne wynagrodzenie w zamian za świadczenie usług na wyłączność oraz udostępnić samochód. Na dotychczasowych zasadach współpraca miała odbywać się do końca 2016 r. Od stycznia 2017 r. powódka zamierzała zrezygnować ze współpracy na wyłączność, a tym samym stałego wynagrodzenia oraz służbowego samochodu, o czym powódka poinformowała pozwaną telefonicznie w dniu 14 września 2016 r. Kontrahenci powódki stanowią duże firmy, które dokonują zakupu po spełnieniu długotrwałej procedury oraz muszą być zatwierdzone przez zarząd, przez co negocjacje trwały długo.

W dniu 15 września 2016 r. powódka stawiła się w siedzibie firmy, celem odebrania mandatu. Pozwana w tym dniu poinformowała powódkę o rozwiązaniu umowy ze skutkiem natychmiastowym, zobowiązując powódkę do przekazania firmie całej bazy klientów powódki, ze wskazaniem danych personalnych osób do kontaktu. Pozwana zablokowała powódce kontakt do służbowego komunikatora, odebrała służbowy samochód oraz telefon, którym obecnie się posługuje, przedstawiając jako K. Z..

Nadto powódka zwróciła się o zwolnienie z kosztów procesu z uwagi na brak środków finansowych na ich pokrycie. Powódka wskazała, iż jest jedynym żywicielem rodziny. Ma na utrzymaniu chorą córkę, przez co zmuszona była zawiesić działalność gospodarczą, albowiem dziecko wymaga stałej opieki.

Postanowieniem z dnia 4 października 2017 r. Sąd Rejonowy w Tychach w sprawie o sygn.. VI GC 1125/17 zwolnił powódkę od ponoszenia kosztów sądowych w zakresie opłaty sądowej od pozwu.

Pozwana A. J. w odpowiedzi na pozew wniosła o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie kosztów postępowania.

W uzasadnieniu pozwana podniosła, iż do rozwiązania umowy współpracy doszło z uwagi na niezadowolenie pozwanej z wyników pracy powódki. Pozwana zaprzeczyła, by kontrahentami powódki byli klienci przez nią wskazani. Nadto pozwana zaprzeczyła, by podszywała się pod powódkę w rozmowach telefonicznych. Wskazała, iż rok po zakończeniu współpracy z powódką zatrudniła osobę o nazwisku K. Z., która otrzymała numer komórkowy, z którego wcześniej korzystała powódka, co nie było działaniem celowym a stanowiło jedynie zbieg okoliczności.

Pozwana nadto zaprzeczyła, by powódka zawarła lub przyczyniła się do zawarcia umów, ze wskazanymi na liście k. 29-36 kontrahentami, ponieważ w jej ocenie jest to tylko spis firm ściągnięty z internetu. Nadto zaprzeczyła, by powódka przyczyniła się do zawarcia umów z pozostałymi kontrahentami po zakończeniu współpracy.

Powódka przyznała, iż doszło do zawarcia umowy z podmiotami znajdującymi się na 3 i 13 pozycji listy załączonej do pozwu k. 38, a także z (...) Sp. z o.o oraz (...) Sp. z o.o., jednak umowy te zostały zawarte po okresie ustania współpracy stron. W zakresie faktury nr (...) na kwotę 4 960 zł brutto została wystawiona za umowę, której nie zawarła powódka, a nawet gdyby była przez nią zawarta, to zgodnie z zapisem § 2 umowy pkt a prowizja nie należy się, ponieważ wartość nie przekraczała 10 000 zł za dany miesiąc.

Sąd ustalił co następuje:

Strony postępowania współpracowały ze sobą na podstawie umów współpracy. Powódka świadczyła z prawem wyłączności na rzecz pozwanej usług w zakresie wyszukiwania nowych klientów, prowadzenia dokumentacji z realizacji zadań, realizacji zamówień, prowadzenia spotkań i prezentacji sprzętu i usług, współpracy z pracownikami firmy, prowadzenia korespondencji z klientami firmy, realizacji akcji promocyjnych, analizowania rynku, kontroli satysfakcji klienta, udziału w wydarzeniach branżowych, prowadzenia działań dążących do umocnienia pozycji firmy na rynku, rozszerzania zakresu współpracy z kontrahentami detalicznymi na wyznaczonym obszarze oraz powiększania wolumenu obrotu związanego ze sprzedażą sprzętu będącego w ofercie zleceniodawcy.

Dowód: umowa współpracy nr (...) (k. 9), umowa współpracy nr (...) (k. 12), zeznania świadka B. Ś. (k. 188-189), zeznania powódki K. Z. (k. 200-202), zeznania pozwanej A. J. (k. 202-205).

Ustnie pozwana rozwiązała z powódką umowę o współpracę ze skutkiem natychmiastowym. Powodem rozwiązania miał być rażący stosunek do pracowników oraz właściciela firmy, brak realizacji planów sprzedaży, utajanie informacji handlowych o kontrahentach oraz odmowy ich przekazania a także wykorzystywanie w sposób nieuzasadniony pojazdu H. (...) na użytek prywatny wbrew postanowieniom umowy.

Pismem z dnia 15 września 2016 r. powódka wypowiedziała umowę o pracę z miesięcznym wypowiedzeniem do dnia 31 października 2016 r. z zachowaniem przysługującego wynagrodzenia płatnego na podstawie wystawionej faktury w dniu jej wystawienia. W dniu 15 września 2016 r. pozwana odebrała od powódki samochód służbowy.

Dowód: wiadomość A. J. (k. 15), pismo K. Z. (k. 16), korespondencja powódki z pracownikami firmy (k. 17-26), zeznania powódki K. Z. (k. 200-202), zeznania pozwanej A. J. (k. 202-205), potwierdzenie podpisane przez pozwaną (k. 28), protokół zdawczo-odbiorczy (k. 27).

W okresie trwania umowy powódka stworzyła bazę 950 kontrahentów. Sfinalizowała sprzedaż defibrylatorów dla 25 kontrahentów. Po zakończeniu współpracy (...) pozwanej sfinalizowała następujące transakcje, prowadzone uprzednio przez powódkę, objęte dokumentami:

- nr(...)- na kwotę 1 064 zł netto dla (...) S.A. (k. 169);
- nr(...)- na kwotę 550 zł dla K. (...) w O. (k. 176);
- nr(...)- na kwotę 636,50 zł dla(...)w S.; (k. 176);
- nr FV (...) – na kwotę 560,50 zł dla K. (...)w B.(k. 176);
- nr (...)– na kwotę 6 020 zł dla (...) (k. 120);
- nr (...) – na kwotę 4 600 zł dla S. W. (k. 116);
- nr (...) – na kwotę 4 600 zł dla(...) (...) (k. 153).

Dowód: lista klientów (k. 29-36), lista klientów końcowych (k. 38), protokół zdawczo-odbiorczy (k. 27), lista kontrahentów (k. 116), zamówienie nr (...) (k. 120), zestawienie sprzedaży (k. 150-153), faktura VAT nr (...) (k. 169), wykaz faktur sprzedaży (k. 176).

Oceniając materiał dowody zgromadzony w sprawie stwierdzić należy, że Sąd dał wiarę dowodom z dokumentów, gdyż ich autentyczność i treść nie została zakwestionowana przez strony postępowania.

Sąd dał wiarę zeznaniom świadka B. Ś., a także powódki oraz pozwanej, ponieważ są logiczne, konsekwentne i zgodne z materiałem dowodowym zgromadzonym w sprawie, zwłaszcza z dowodami z dokumentów.

Sąd zważył co następuje:

Powództwo zasługiwało na uwzględnienie w nieznaczej części.

Powódka wywodzi swoje żądanie z łączącej ją z pozwaną umową współpracy. Powódka swe roszczenia wynikające z niniejszej umowy ograniczyła w niniejszym postępowaniu do żądania rozliczenia należnych jej prowizji z tytułu umów sprzedaży sprzętu, które prowadziła przed nagłym rozwiązaniem umowy. Twierdziła, że jest przekonana, że w wyniku jej starań i negocjacji, które prowadziła przed zakończeniem umowy, doszło do sprzedaży sprzętu. Ponieważ jednak została odcięta od dostępu do swej bazy klientów oraz korespondencji mailowej, zażądała dostarczenia dokumentów przez pozwaną.

Pozwana wniosła o oddalenie powództwa, twierdząc, że roszczenie powódki nie ma podstaw. Potwierdziła zaistnienie sprzedaży z polecenia powódki w zakresie S. W. na kwotę 4 600 zł netto, ale wobec warunków umowy prowizja nie należy się, ponieważ w miesiącu tym sprzedaż nie przekroczyła 10 tys. zł. W zakresie pozostałych roszczeń powódki stwierdziła, że sprzedaż nie miała związku z działaniami powódki, lecz jej osobiście lub jej pracowników.

W pierwszej kolejności należy zauważyć, że z treści umowy o współpracę wynika, iż strony łączyła umowa nienazwana, podobna do umowy agencyjnej określonej w art. 758 k.c. do (...) k.c.

Umowa agencyjna jest umową dwustronną, dwustronnie kwalifikowaną podmiotowo i dwustronnie handlową (profesjonalną). Ponadto należy do umów konsensualnych, do jej zawarcia bowiem wystarczające jest złożenie zgodnych oświadczeń woli przez strony. Jest też umową odpłatną, a przy tym zaliczana jest do umów wzajemnych, w których zasadą jest ekwiwalentność świadczeń stron. Do cech tej umowy należy też trwałość, kreuje ona bowiem stosunek prawny o charakterze ciągłym, zachowania stron zgodne z treścią umowy mają albo charakter stały, albo powtarzający się. Jest przy tym umową opartą na szczególnym zaufaniu pomiędzy stronami (por. J. Kufel, Umowa agencyjna, Warszawa–Poznań 1977, s. 25 i n.; T. Wiśniewski, Umowa agencyjna według kodeksu cywilnego, Warszawa 2001, s. 32 i n.). Ponadto jest to umowa o świadczenie usług, w odniesieniu do której trudno jest jednoznacznie stwierdzić, czy tworzy zobowiązanie rezultatu, czy też zobowiązanie starannego działania, choć wydaje się, że przeważają w niej elementy zobowiązania starannego działania (odmiennie wyrok SA w Warszawie z dnia 20 kwietnia 2012 r., VI ACa 1395/11, LEX nr 1171443, zgodnie z którym umowa agencyjna ma charakter umowy rezultatu). Wreszcie wskazać można na podobieństwo konstrukcji umowy agencyjnej do umowy zlecenia (por. J. Jezioro (w:) E. Gniewek, P. Machnikowski, Komentarz, 2013, s. 1290; M. Piekarski (w:) Komentarz, t. II, 1972, s. 1570; A. Szpunar (w:) System prawa cywilnego, t. III, cz. 2, s. 647), stąd należy postulować stosowanie do umowy agencyjnej w sprawach nieuregulowanych w drodze analogii przepisów o zleceniu.

W myśl art. 758¹ k.c. agentowi należy się prowizja. Umowa agencyjna ma charakter odpłatny. Wynagrodzenie agenta może być ustalane przez strony w sposób dowolny, pod warunkiem, że nie podważy to odpłatnego charakteru umowy agencyjnej. Jeśli jej wysokość była uzależniona od liczby lub wartości umów zawartych z klientami, mamy do czynienia z prowizją. W takim wypadku zastosowanie znajdą przepisy art. 761–761⁵ k.c., przy czym niektóre z nich mają charakter imperatywny lub semiimperatywny, co znacznie ograniczało swobodę stron w zakresie ustalania warunków wynagradzania agenta. Termin "wynagrodzenie" jest nazwą szerszą od "prowizji", nie każde bowiem wynagrodzenie agenta będzie prowizją. Ustalane w ramach konkretnej umowy wynagrodzenie agenta może być ustalone w systemie nieprowizyjnym. Takim nieprowizyjnym wynagrodzeniem agenta może być wynagrodzenie ryczałtowe oraz w różny sposób określane wynagrodzenia dodatkowe. Natomiast prowizja pozostanie niewątpliwie podstawowym wynagrodzeniem agenta. Wymienione przepisy stosuje się także wówczas, gdy prowizja stanowi część wynagrodzenia; strony mogą też postanowić, że przepisy art. 761–761⁵ k.c. znajdują zastosowanie do wynagrodzenia niebędącego prowizją (art. 761⁶ k.c.).

Przepis art. 758¹ § 2 k.c. zawiera definicję legalną prowizji; ma charakter imperatywny w tym sensie, że każde wynagrodzenie agenta uzależnione od liczby lub wartości zawieranych umów jest prowizją, a więc obligatoryjnie stosują się do niego właściwe przepisy k.c. o prowizji. Jeśli wysokość wynagrodzenia (co najmniej jego część) nie jest uzależniona od liczby lub wartości zawieranych umów, nie mamy do czynienia z prowizją. Ustalenie wynagrodzenia niezależnego od liczby lub wartości zawieranych umów (np. wynagrodzenia, którego wysokość jest zależna od uznania dającego zlecenie) i nazwanie go w umowie agencyjnej prowizją może świadczyć o woli stron stosowania do takiego wynagrodzenia przepisów k.c. o prowizji. W orzecznictwie wyrażono pogląd, że stały charakter jednej z części składowych wynagrodzenia nie musi wykluczać uznania wynagrodzenia za w całości uzależnione od osiągnięcia przez agenta umówionego skutku jego działalności (wyr. SN z 14.5.2004 r., IV CK 291/03, L.). Można dodać, że chodzi o wynagrodzenie ustalone procentowo w stosunku do wartości zawartych umów lub nawet kwotowo w przypadku uzależnienia prowizji od liczby zawartych umów. Decyduje to, że jest to wynagrodzenie o charakterze wynikowym, a więc wzrastające wraz ze wzrostem liczby lub wartości zawieranych umów. Należy podkreślić, że przepisy odnoszące się do prowizji mają charakter przepisów *ius cogens*.

Agentowi przysługuje prawo do prowizji po spełnieniu przesłanek wskazanych w art. 761 KC. Dodatkowo, w związku z art. 761¹ KC, gdy dający zlecenie otrzymał od klienta propozycję zawarcia umowy przed upływem terminu wypowiedzenia umowy agencyjnej, agent ma także prawo do wynagrodzenia w tej sytuacji. Bez znaczenia jest sposób i przyczyna rozwiązania umowy agencyjnej w powyższym terminie (K. Kopaczyńska-Pieczniak, w: Kidyba, Komentarz KC, t. III, cz. 2, 2014, s. 852).

Artykuł 761¹ § 2 KC znajduje zastosowanie do sytuacji, gdy umowa pomiędzy dającym zlecenie a klientem została zawarta po rozwiązaniu umowy. W tych okolicznościach regulacje kodeksowe przewidują surowsze przesłanki uzyskania przez agenta prowizji. Agent ma prawo do prowizji jedynie wtedy, gdy zawarcie umowy nastąpiło w rozsądnym czasie po zakończeniu umowy agencyjnej (co do czasu zob. komentarz do art. 760²) oraz umowa doszła do skutku w przeważającej mierze w wyniku działalności tego agenta (L. Ogiegło, w: Pietrzykowski, Komentarz KC, t. II, 2018, s. 689).

Agent w celu nakłonienia klienta do zawarcia umowy poświęca swój czas oraz ponosi koszty w postaci poczynionych wydatków poprzedzających zawarcie umowy pomiędzy dającym zlecenie a klientem. Zwrot "przeważać" rozumiany jest m.in. jako "uzyskać przewagę nad czymś, wystąpić w ilości, liczbie większej od czegoś" (zob. Słownik języka polskiego, s. 971). W rezultacie, o ile poniesione przez agenta koszty oraz poświęcony przez niego czas w trakcie trwania umowy agencyjnej przeważały nad tymi samymi elementami po stronie dającego zlecenie, tudzież innego agenta, były agent ma prawo do prowizji.

Z uwagi na brak szczególnych regulacji w zakresie momentu powstania prawa do prowizji w przypadku sytuacji ujętych w art. 761¹ KC, należałoby stosować w drodze analogii art. 761³ KC. Miarodajna będzie więc chwila, w której dający zlecenie powinien był, zgodnie z umową z klientem, spełnić świadczenie albo gdy faktycznie je spełnił, tudzież swoje świadczenie spełnił klient (podobnie E. R.-P., Agent handlowy, s. 332–333).

W ocenie Sądu łącząca strony umowa była podobna do umowy agencyjnej ze względu na ułożony w pisemnej umowie model współpracy. Obie strony przyznały też zgodnie, że zwyczajem pomiędzy stronami było, że nawet jeżeli do sprzedaży doszło poprzez innego pracownika lub przez allegro czy w innej drodze, to mimo wszystko prowizje była wypłacana powódce. Wynikało to z tego, że powódka była jedynym agentem, który obsługiwał dany region.

Umowa zawarta pomiędzy stronami była umową wzajemną, gdyż strony były zobowiązane wzajemnie do świadczenia. Powódka była obowiązana wykonać określoną usługę (pozyskanie kontrahentów, pośredniczenie w sprzedaży itp.), za co należało jej się wynagrodzenie od pozwanej. Zgodnie z art. 487 § 2 k.c. umowa jest wzajemna, gdy obie strony zobowiązują się w taki sposób, że świadczenie jednej z nich ma być odpowiednikiem świadczenia drugiej.

Jak ustalono w toku procesu pozwana poinformowała powódkę mailowo o rozwiązaniu umowy ze skutkiem natychmiastowym w dniu 15 września 2016 r., podając jako przyczynę rażący stosunek do współpracowników i właściciela, brak realizacji planów sprzedaży, zatajenie i nieprzekazanie danych kontrahentów, wykorzystanie do celów prywatnych pojazdu służbowego (k. 15). W tym też dniu odebrała powódce służbowy samochód. Następnie powódka pismem z dnia 15 września 2016 r. wypowiedziała łączącą ją z pozwaną umowę współpracy z miesięcznym wypowiedzeniem od dnia 31 października 2016 r. (k. 16).

Dla ważności wypowiedzenia nie ma znaczenia, że druga strona nie złożyła żadnego oświadczenia w formie pisemnej. Wypowiedzenie jest czynnością prawną jednostronną i miało ono formę pisemną. Jego skuteczność nie zależy od woli drugiej strony. Oświadczenie to nie jest zmianą czy uzupełnieniem umowy, lecz wykonaniem uprawnienia prawo kształtującego. Zgodnie z § 5 pkt. Strony mogą rozwiązać umowę na podstawie pisemnego wypowiedzenia przez każdą ze stron z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia. Natomiast w pkt 2 zawarta jest klauzula, zgodnie z którą umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron ze skutkiem natychmiastowym w przypadku rażącego naruszenia przez drugą stronę postanowień umowy. Wypowiedzenie to musi być poprzedzone wezwaniem do zaprzestania naruszeń.

Nadto należy wskazać, iż zgodnie z § 7 pkt 2 ppkt a zawartej pomiędzy stronami umowy, powódce z wykonania umowy współpracy łączącej jej ze stroną pozwaną A. J. (tj. m.in. prowadzenia działań dążących do umocnienia pozycji firmy na rynku, rozszerzenia zakresu współpracy z kontrahentami detalicznymi na wyznaczonym obszarze oraz powiększanie wolumenu obrotu związanego ze sprzedażą sprzętu będącego w ofercie zleceniodawcy) przysługiwała

od strony pozwanej prowizja w wysokości 7% brutto za sprzedaż większą lub równą kwocie 10.000 zł netto w danym miesiącu, natomiast za sprzedaż towarów za kwotę powyżej 70 000 zł netto przysługująca prowizja wynosiła 9%.

Zgodnie z art. 232 k.p.c. strony są obowiązane wskazywać dowody dla stwierdzenia faktów, z których wywodzą skutki prawne. To one, a nie Sąd są wyłącznym dysponentem toczącego się postępowania i one ponoszą odpowiedzialność za jego wynik. Strony mają obowiązek przejawiać aktywność w celu wykazania wszystkich istotnych okoliczności i faktów, z których wywodzą skutki prawne. Jedynie w szczególnych sytuacjach Sąd może skorzystać z uprawnienia do podjęcia inicjatywy dowodowej, nie może co do zasady przeprowadzać dochodzenia dla ustalenia koniecznych faktów, tym bardziej wówczas, gdy strona, której taka inicjatywa dotyczy, reprezentowana jest przez profesjonalnego pełnomocnika procesowego.

Zgodnie z art. 6 k.c. ciężar udowodnienia faktu spoczywa na stronie, która z tego faktu wywodzi skutki prawne. Uwzględniając treść art. 6 k.c. trzeba stwierdzić, że do osoby występującej z pozwem należy udowodnienie faktów pozytywnych, które stanowią podstawę powództwa, gdyż z faktów tych wywodzi ona swoje prawo. Do przeciwnika natomiast należy wykazanie okoliczności niweczających to prawo lub uniemożliwiających jego powstanie (OSNP 1998/18/537). Obowiązek przedstawienia dowodów spoczywa na stronach (art. 3 k.p.c.), a ciężar udowodnienia faktów mających dla rozstrzygnięcia sprawy istotne znaczenie (art. 227 k.p.c.) spoczywa na stronie, która z faktów tych wywodzi skutki prawne (art. 6 k.c.) (OSNC 1997/6-7/76 Przegląd Sądowy 2001/4/81).

W ocenie Sądu pozwana nie wykazała, by rozwiązanie umowy bez wypowiedzenia było poprzedzone wezwaniem do zaprzestania naruszeń, dlatego w ocenie Sądu do rozwiązania umowy doszło z dniem 31 października 2016 r. (zgodnie z pismem powódki).

Jak wynika z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie w ocenie Sądu powódka za pomocą przedłożonych przez siebie i dokumentów przedłożonych przez pozwaną wykazała, iż pozwana winna jej wypłacić prowizję za transakcje objęte fakturami VAT nr (...), (...) (...), (...), nr (...) (...), których łączna wartość wyniosła 18 031 zł netto, dlatego należna jej prowizja, zgodnie z postanowieniami §7 pkt 2 ppkt a umowy winna wynieść 7%. Sprzedaż objęta tymi fakturami została przeprowadzona w październiku 2016 r., a ponadto zachodzi związek pomiędzy twierdzeniami powódki, a dokumentami złożonymi w tym zakresie przez pozwaną.

Powódka podkreślała, że w wyniku składanych przez nią ofert straż pożarna zakupywała u pozwanej towary. W ocenie Sądu potwierdza to okres zakupu trzema fakturami umieszczonymi w spisie na karcie 176 akt. Kwoty sprzedaży netto wyniosły w okresie września i października 2016 r. 550 zł, 636,50 zł oraz 560,50 zł. Co prawda przy tych sprzedażach znajduje się oznaczenie opiekuna AJ oznaczające nazwisko pozwanej, lecz oczywistym jest, że skoro z dniem 16 września 2016 powódka utraciła dostęp do bazy danych, to opiekunem automatycznie musiała stracić się pozwana.

W ocenie Sądu powódka słusznie podkreślała, że do sprzedaży w wyniku jej starań doszło w firmie (...). Okoliczność ta została potwierdzona przez pozwaną w zestawieniu sprzedaży za 2015/2016 rok. Wymieniono tam fakturę na kwotę 4 600 zł netto, ale stwierdzono, że wartość sprzedaży nie przekroczyła w miesiącu październiku 2016 r. 10 tys. zł i dlatego prowizji nie wypłacono, ale zasadność roszczeń powódki w tym zakresie potwierdzono. Podobna sytuacja miała miejsce z fakturą sprzedaży na kwotę 1 064 zł dla (...), potwierdzona tym samym pismem.

Pozwana przyznała w swych zeznaniach związek z działalnością powódki co do sprzedaży dla S. W. na kwotę 4 600 zł z 26 września 2016 r.

Zdaniem Sądu z materiału dowodowego wynika również, że zamówienie złożone przez (...) również powstało z powodu działań powódki. Jest ono z listopada 2016 r. na kwotę 6 020 zł netto. Z korespondencji mailowej wynika, że działania pozwanej w zakresie kontaktów z tym klientem ograniczyły się do przesłania aktualnej oferty. Należy z tego wywnioskować, że wcześniej została już przesłana oferta, która zainteresowała tę firmę. Pozwana tylko więc kontynuowała kontakty zapoczątkowane przez powódkę.

Mając powyższe na uwadze, Sąd punkcie 1 wyroku zasądził od pozwanej A. J. na rzecz powódki K. Z. kwotę 1 262,17 zł, natomiast w pozostałym zakresie roszczenie należało oddalić.

Zgodnie z art. 481 § 1 k.c. jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia pieniężnego, wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia, chociażby nie poniósł żadnej szkody i chociażby opóźnienie było następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. W związku z tym pozew w części dotyczącej żądania odsetek ustawowych, zasługuje na uwzględnienie.

W punkcie 2 wyroku oddalono roszczenie pozwu w pozostałym zakresie. Zdaniem Sądu powódka nie zdołała wykazać powiązania swych działań z pozostałymi zakupami w następnych miesiącach 2016 roku oraz w 2017 r. Dalsze zakupy mogły być dokonywane w wyniku zabiegów pozwanej oraz jej pracowników.

Podstawą rozstrzygnięcia w pkt 3 postanowienia jest art. 102 k.p.c. Zgodnie z wymienionym przepisem w wypadkach szczególnie uzasadnionych sąd może zasądzić od strony przegrywającej tylko część kosztów albo nie obciążać jej w ogóle kosztami. W niniejszej sprawie należy wskazać, że stroną przegrywającą sprawę jest powódka. Jak przyjmuje się bowiem w doktrynie i orzecznictwie zasadniczo przegrywającym sprawę jest bowiem powód, którego żądanie nie zostało uwzględnione, bądź pozwany, którego obrona okazała się nieskuteczna. Powódka utrzymała się w swym roszczeniu tylko w niewielkim procencie, a zatem należy uznać ją za przegrywającą proces (art. 100 k.p.c.).

Jednakże stosownie do treści art. 102 k.p.c. w „wypadkach szczególnie uzasadnionych” Sąd może odstąpić od obciążania strony przegrywającej sprawę kosztami postępowania. Wymieniony przepis ustanawia zasadę słuszności będącą odstępstwem od zasady odpowiedzialności za wynik procesu i jest rozwiązaniem szczególnym wymagającym do swego zastosowania wystąpienia wyjątkowych okoliczności. Ustawodawca pozostawił zatem sądom pewną swobodę w zasądzeniu zwrotu kosztów procesu, gdy zastosowaniu zasady odpowiedzialności za wynik postępowania opisanej w art. 98 k.p.c., sprzeciwiają się względy słuszności np. w przypadku nieuwzględnienia roszczenia z powodu prekluzji (por. wyr. SN z 05.12.1967 r., III PRN 78/67), wygórowania żądania o zadośćuczynienie, którego określenie zależy od oceny sądu a powodowie są subiektywnie przekonani o jego zasadności (por. post. SN z 09.10.1967 r. I CR 81/67), wyjątkowo ciężkiej sytuacji strony przegrywającej (por. wyr. SN z 17.11.1972 r. I PR 423/72), oddalenia roszczeń powoda na podstawie art. 5 KC czy istotnej zmiany linii orzeczniczej.

Zdaniem Sądu w niniejszej sprawie zachodzi szczególny przypadek przemawiający za nieobciążeniem strony powodowej kosztami postępowania mimo przegrania przez nią sprawy w przeważającej części. Należy zauważyć, że powódka wnosząc przedmiotowy pozew była przekonana o absolutnej słuszności swego roszczenia. Nadto jej sytuacja materialna jest bardzo trudna. Należy podkreślić, iż powódka wykazała, że w związku z chorobą córki, nie może obecnie podjąć pracy zarobkowej, albowiem dziecko wymaga stałej opieki. Nadto nie posiada żadnych środków, z których mogłaby pokryć koszty postępowania. Ponadto roszczenie pozwu określiła na bardzo wysokim poziomie, które z powodu niewykazania nie mogło zostać uwzględnione. Wysokość roszczenia była uwarunkowana dokumentami złożonymi przez stronę przeciwną, ponieważ powódka nie miała do nich dostępu w momencie składania pozwu.

Wobec powyższego uznać należy, że zachodzi „szczególnie uzasadniony wypadek” do nieobciążania strony powodowej kosztami postępowania, zarówno w zakresie wynagrodzenia pełnomocnika pozwanej jak i w zakresie zwrotu z zasądzonej kwoty opłaty od pozwu, od której powódka została zwolniona.

SSR Jolanta Brzęk