

Sygn. akt VIII GC 277/12

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 1 kwietnia 2015 r.

**Sąd Okręgowy w Szczecinie Wydział VIII Gospodarczy**

**w składzie następującym:**

**Przewodniczący** SSO Agnieszka Górka

**Protokolant:** Patrycja Predko

**po rozpoznaniu w dniu** 20 marca 2015 r. w Szczecinie

**na rozprawie**

**sprawy z powództwa** K. P.

**przeciwko** (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w S.

**o** zapłatę 83.068,81 zł

**I** zasądza od pozwanej (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w S. na rzecz powoda K. P. kwotę 3.179,77 zł (trzech tysięcy stu siedemdziesięciu dziewięciu złotych siedemdziesięciu siedmiu groszy) z ustawowymi odsetkami od dnia 11 marca 2012 r.;

**II** oddala powództwo w pozostałym zakresie;

**III** zasądza od powoda K. P. na rzecz pozwanej (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w S. kwotę 3.611 (trzech tysięcy sześciuset jedenastu złotych) tytułem kosztów procesu.

Sygn. akt VIII GC 277/12

## UZASADNIENIE

Powód K. P. wniósł o zasądzenie od pozwanej Oktan – (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością kwoty 83.068,81 zł wraz z ustawowymi odsetkami.

W uzasadnieniu powód powołał się na łączącą go z pozwaną umowę o świadczenie usług marketingowych i pośrednictwa handlowego, na podstawie której powód wykonywał czynności dotyczące sprzedaży napojów alkoholowych, a w zamian otrzymywał omówione wynagrodzenie z prowizją i innymi składnikami wynagrodzenia. Początkowo współpraca stron układała się dobrze, jednak 7 lutego 2012 r. z uwagi na zaległości pozwanej w płatnościach pieniężnych powód wypowiedział umowę i wniósł o wypłatę świadczenia wyrównawczego w wysokości 58.062,09 zł. W okresie wypowiedzenia powód świadczył pracę na rzecz pozwanej, w związku z czym wystawił fakturę na kwotę 3.973,72 zł. W odpowiedzi pozwana skierowała do powoda oświadczenie o naliczeniu kar umownych w wysokości 170.875,37 zł z tytułu nie wykonanych 250 wizyt handlowych, niezłożenia 306 raportów dziennych, przekroczenia limitu kosztów ustanowionych dla telefonu służbowego, niezwróconego radia samochodowego, nierozliczonej butelki wina oraz uszkodzenia towaru oddanego do sprzedaży. Powód nie uznał roszczeń pozwanej i wezwał do zapłaty kwoty 3.973,72 zł. Pozwana uznała swoją odpowiedzialność i zaliczyła powyższą kwotę na poczet własnych należności z tytułu kar umownych.

Na kwotę dochodzą pozew składa się zatem 3.973,72 zł tytułem niezapłaconej faktury VAT, 21.033 zł tytułem niezapłaconego wynagrodzenia należnego z tytułu obowiązującego powoda zakazu konkurencji i 58.062,09 zł tytułem niezapłaconego świadczenia wyrównawczego. Zdaniem powoda odpowiedzialność pozwanej z tytułu zakazu konkurencji wynika z art. 11 w zw. z art. 9 umowy stron, zaś z tytułu świadczenia wyrównawczego – z art. 764<sup>3</sup> w zw. z art. 764<sup>4</sup> k.c.

W odpowiedzi na pozew pozwana (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w S. wniosła o oddalenie powództwa oraz zasądzenie od powoda kosztów postępowania. Pozwana podniosła, że łącząc strony umowę należy zakwalifikować jako umowę o świadczenie usług, nie zaś umowę agencyjną, stąd roszczenia powoda nie mają podstawy prawnej. Odnosząc się do żądania zapłaty kwoty 21.033 zł pozwana wskazała, że zgodnie z §11 ust. 3 umowy z tytułu zakazu konkurencji powodowi nie przysługuje wynagrodzenie, jedynie wynagrodzenie określone w §9 miało rekompensować zakaz prowadzenia działalności konkurencyjnej i przysługiwało w trakcie trwania umowy. Takie wynagrodzenie powód otrzymał zaś w całości. Z ostrożności pozwana podniosła, że roszczenie powoda w omawianym zakresie jest niewymagalne z uwagi na fakt, że pozwanej nie doręczono faktury VAT na tę kwotę. Co do żądania zapłaty kwoty 58.062,09 zł pozwana wskazała, że powód nie miał uprawnienia do świadczenia wyrównawczego. Powód nie wykazał, że do wypowiedzenia umowy doszło z przyczyn leżących po stronie pozwanej – nie przedstawił niezapłaconych faktur. Przyczyna wypowiedzenia – brak wypłaty należnych składników wypowiedzenia, jest nieprawdziwa; pozwana przedstawiła w tym zakresie zestawienie dokonanych wypłat i potwierdzenia przelewów. Powód nie wykazał również, że uzyskał roszczenie o wypłatę premii w miesiącu innym aniżeli luty 2011 r., a nadto przed wszczęciem postępowania nie domagał się zapłaty premii. Nie dochodzi także zapłaty premii w niniejszym postępowaniu, co potwierdza że podał w wypowiedzeniu jego nieprawdziwą przyczynę. Na wypadek zaś uznania, że powodowi przysługuje roszczenie o zapłatę świadczenia wyrównawczego pozwana podniosła, że powód nie przedstawił sposobu obliczenia świadczenia wyrównawczego, przy jego obliczeniu nie uwzględnił kosztów prowadzonej działalności. W ocenie pozwanej nie jest również zgodne z rzeczywistością przedstawione przez powoda zestawienie pozyskanych dla pozwanej punktów sprzedaży. Spośród wymienionych w zestawieniu 31 punktów już wcześniej współpracowało z pozwaną, powód w całym okresie współpracy pozyskał 56 punktów sprzedaży, przy czym nadal z pozwaną współpracuje 28. Łącznie w okresie od lipca 2010 do lutego 2012 r. powód pozyskał 92 lokalizacje, przy czym tylko 56 zaopatrywało się za pośrednictwem powoda w produkty pozwanej. Ponadto wynagrodzenie powoda miało tylko częściowo charakter prowizyjny, w sytuacji zatem, gdy zaprzestał współpracy z pozwaną nie można do obliczenia wynagrodzenia przyjąć całości otrzymywanego wynagrodzenia.

Na wypadek przyjęcia, że pozwana jest zobowiązana do zapłaty na rzecz powoda jakiegokolwiek kwoty żądanej pozew, pozwana podniosła zarzut potrącenia ewentualnych wierzytelności przysługujących powodowi z wzajemnymi wierzytelnościami przysługującymi pozwanej względem powoda z tytułu kar umownych, niezapłaconej przez powoda nadwyżki kosztów ponad limit ustanowiony w umowie a związany z korzystaniem przez powoda z udostępnionego mu telefonu, braku rozliczenia się przez powoda z całości powierzonych powodowi składników majątku pozwanej – niezwróconego radia samochodowego i 10 butelek wina. Łącznie wynagrodzenie powoda powinno ulegać obniżeniu o kwotę 170.875,37 zł tytułem kary umownej oraz 1.609,56 zł tytułem pozostałych kosztów. Pozwana wskazała, że naliczenie kary umownej spowodowane było naruszeniami przez powoda umowy – zaniechaniem składania dziennych raportów, niewykonaniem odpowiedniej liczby wizyt handlowych. Wierzytelność o zapłatę kwoty 3.973,72 zł należnej powodowi za luty 2012 r. wygasła przez potrącenie dokonane pismem z dnia 26 marca 2012 r.

#### **Sąd ustalił następujący stan faktyczny:**

W dniu 1 lipca 2010 r. pomiędzy pozwaną (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w S. a powodem K. P. zawarta została umowa o świadczenie usług marketingu i pośrednictwa handlowego. Przedmiotem umowy było, zgodnie z §3 ust. 1, wykonywanie przez powoda na rzecz pozwanej stałego pośrednictwa na obszarze działania przy zawieraniu z klientami oraz potencjalnymi klientami umów sprzedaży produktów lub umów o świadczenie usług znajdujących się w ofercie spółki (a), świadczenie usług konsultacyjnych na rzecz klientów oraz potencjalnych klientów w zakresie produktów będących w ofercie spółki (b), pozyskanie nowych klientów i utrzymanie współpracy z klientami,

których listę pozwana przekazała powodowi (c). Na mocy §4 ust.4 powód zobowiązał się do wykonywania u klientów oraz potencjalnych klientów nie mniej niż 250 wizyt handlowych w każdym miesiącu kalendarzowym. W §6 ust. 1 przedstawiciel zobowiązał się do składania dziennych raportów na piśmie do siedziby do siedziby pozwanej spółki, przy czym strony dopuściły składanie raportów drogą elektroniczną. Tygodniowe plany pracy składane miały być przez powoda w każdy poniedziałek gdy poniedziałek i dni następujące po nim są dniami wolnymi od pracy, raporty składane będą w pierwszym dniu roboczym następującym po dniu wolnym od pracy oraz raporty dzienne w każdy dzień po zakończeniu pracy (§6 ust. 2). W przypadku opóźnienia w składaniu raportu pozwana uprawniona była do wstrzymania zapłaty wynagrodzenia przysługującego powodowi do czasu złożenia raportu (§6 ust. 3).

Wynagrodzenie miesięczne powoda określono na 4.000 zł netto, płatne z dołu w terminie 3 dni od doręczenia pozwanej prawidłowo sporządzonej faktury VAT wystawionej przez powoda (...) (§9 ust. 1). W przypadku przekroczenia przez powoda w danym miesiącu wartości sprzedaży w wysokości co najmniej 15.000 zł netto powodowi przysługiwać miało dodatkowe wynagrodzenie według załącznika nr 4 (§9 ust. 3).

Pozwana zobowiązała się udostępnić powodowi, wyłącznie w celu wykonywania umowy, możliwość korzystania z telefonu komórkowego numer 504 203 123 przy czym w przypadku jeżeli w cyklu rozliczeniowym koszty związane z korzystaniem z udostępnionego telefonu przekroczyłyby kwotę 117 zł netto, nadwyżkę ponad tą kwotę powód zobowiązany był pokryć we własnym zakresie. Pozwana upoważniona była do potrącenia kwoty z nadwyżki wynagrodzenia przysługującego powodowi (§10).

Strony postanowiły, że w czasie trwania umowy powód nie może prowadzić działalności konkurencyjnej wobec pozwanej ani też świadczyć pracy lub usług na jakiegokolwiek podstawie prawnej na rzecz podmiotu prowadzącego działalność konkurencyjną w stosunku do pozwanej. W okresie 6 miesięcy po ustaniu umowy powód nie mógł prowadzić działalności konkurencyjnej wobec pozwanej na rzecz podmiotu prowadzącego działalność konkurencyjną w stosunku do pozwanej. Ograniczenie działalności konkurencyjnej dotyczyło współpracy powoda z podmiotami prowadzącymi działalność konkurencyjną wobec pozwanej, wykonującymi tą działalność na obszarze działania powoda. Przedstawicielowi nie przysługiwało wynagrodzenie za ograniczenie działalności konkurencyjnej poza wynagrodzeniem opisanym w §9 (§11 ust. 1- 3).

W §12 ust. 1 wskazano, że powód zapłaci pozwanej kary umowne w wysokości 6-krotności średniego miesięcznego wynagrodzenia brutto z całego okresu obowiązywania umowy w przypadku naruszenia zakazu konkurencji, o którym mowa w §11 (pkt 1); 10% wynagrodzenia brutto obliczonego za ostatni pełny miesiąc obowiązywania umowy, w przypadku uchybienia innym postanowieniom umowy, za każde uchybienie z osobna. Zgodnie z ust. 3 pozwana mogła w szczególności potrącić przysługującą jej z tytułu kary umownej kwotę z należności przysługujących powodowi wobec pozwanej, w tym z tytułu umowy.

Umowa została zawarta na czas określony od dnia 1 września 2010 r. do 31 sierpnia 2011 r. (§13). W § 14 określono sytuacje, w których pozwanej przysługuje prawo do jednostronnego rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym.

Dowód:

- umowa z dnia 1.07.2010 r. k. 21-25

- zeznania powoda K. P. k. 615-618

W trakcie współpracy stron zdarzało się, że powód nie sporządzał na bieżąco, to jest raz w tygodniu, raportów z wizyt odbywanych u klientów. Po wezwaniu przełożonego raporty te były zwykle uzupełniane. Terminowość i systematyczność w składaniu raportów nie była ściśle kontrolowana przez pozwaną. Zdarzały się sytuacje, w których przedstawiciele handlowi nie składali raportów regularnie pomimo braku oficjalnej zgody na rzadszy obowiązek raportowania.

Dowód:

- zeznania świadka S. N. k. 275-277
- zeznania świadka P. R. k. 507-509
- zeznania świadka M. M. – Pasieki k. 572
- zeznania powoda K. P. k. 615-618

W dniu 1 września 2010 r. pomiędzy pozwaną i powodem zawarta została umowa o świadczenie usług marketingu i pośrednictwa handlowego. Zgodnie z §13 umowa została zawarta na czas określony od dnia 1 czerwca do 31 sierpnia 2010 r. Pozostałe postanowienia umowy były tożsame z tymi, powołanymi w umowie z dnia 1 lipca 2010 r.

W dniu 18 lutego 2011 r. sporządzono aneks do umowy, który wchodził w życie z dniem 1 marca 2011 r. Zmianie uległo brzmienie §9 i § 13 umowy.

W §9 ust. 1 wynagrodzenie powoda określono na 2.850 zł netto. W przypadku przekroczenia przez powoda w danym miesiącu wartości sprzedaży w wysokości co najmniej 20.000 zł netto powodowi przysługiwać miało dodatkowe wynagrodzenie według załącznika nr 1 i 2 (§9 ust. 3). Umowa została zawarta na czas nieokreślony i mogła zostać wypowiedziana przez każdą ze stron z zachowaniem 2-tygodniowego okresu wypowiedzenia (§13).

Zgodnie z załącznikiem nr 1 do aneksu z dnia 18 lutego 2011 r. powodowi przysługiwało 7% prowizji liczonej od marży, w razie przekroczenia progów sprzedażowych w wysokości do 45.000 zł. Przy progach mieszczących się w granicach od 50.000 zł do 70.000 zł prowizja ta wynosiła 8% od marży, a przy 80.000 i 90.000 zł – 9%.

W załączniku nr 2 do aneksu z dnia 18 lutego 2011 r. wskazano na składniki dodatkowego wynagrodzenia. Wysokość wynagrodzenia określono na 518 zł netto (600 zł brutto), przy czym obejmowało ono tzw. administrację, zadania indywidualne oraz zadania polegające na regularnej kontroli cen i asortymentu. Wykonanie zadania „administracja” polegało na zgodnym z przyjętymi terminami przesyłaniu dziennych raportów sprzedaży oraz tygodniowych planów pracy, terminowym rozliczaniu pobranych zaliczek, tworzeniu i przesyłaniu raportów kasowych wraz z dokumentami KP, tworzeniu i przesyłaniu miesięcznego zestawienia przebiegu samochodów służbowych. Dodatkowo powodowi miało przysługiwać wynagrodzenie o stałej wartości 179 zł netto (208 zł brutto) za obsługę oddziałów E., przy czym to wynagrodzenie otrzymywać miał w okresie nie dłuższym niż 3 miesiące. Po osiągnięciu założonych celów sprzedażowych powód miał otrzymać wynagrodzenie w formie prowizji 2% od uzyskanej miesięcznej marży w obsługiwanych oddziałach E..

W czasie współpracy stron pozwana zmieniła system premiowania, w związku z czym premia nie była uzależniona od terminowości składania raportów.

Dowód:

- umowa z dnia 1.09.2010 r. k. 26-30
- aneks nr (...) do umowy z dnia 1.09.2010 r. z załącznikami nr 1 i 2 k. 31-35
- zeznania świadka S. N. k. 275-277
- zeznania świadka A. S. k. 281-283
- zeznania świadka P. R. k. 507-509

W pozwanej spółce przyjmowano, że handlowiec powinien odbyć ok.10-12 wizyt u kontrahentów dziennie. Liczba ta uzależniona była jednak od czasu trwania spotkań, czasu poświęconego konkretnemu klientowi. Powód przed

rozwiązaniem umowy z pozwaną nie był upominany z powodu zbyt małej liczby wizyt u klientów, pozwana nie zgłaszała zastrzeżeń w tym zakresie.

Dowód:

- zeznania świadka S. N. k. 275-277
- zeznania świadka M. M. – Pasiaki k. 572

W 2010 r. pozwana dokonała na rzecz powoda wypłaty wynagrodzenia w łącznej wysokości 24.384,44 zł, które wynikało z 6 wystawionych przez powoda faktur. W 2011 r. kwota ta wynosiła 54.454,01 zł i uwzględniała wynikające z faktur nr (...) premie w wysokości odpowiednio 6.000 zł i 4.000 zł. Pozwana uznała za zasadne roszczenia powoda o zapłatę wynagrodzenia za 2012 roku w wysokości 8.850,94 zł, w tym 3.230,67 zł z tytułu faktury VAT nr (...). Według preliminarza płatności do zapłaty na rzecz powoda pozostała jedynie wynikająca z tej faktury należność.

Dowód:

- zestawienie faktur k. 135
- preliminarz płatności k. 136-137
- zestawienie operacji k. 138-142
- dowód wypłaty k. 143

W trakcie trwania współpracy stron powód nie zgłaszał zastrzeżeń co do wysokości wypłaconej mu premii. Nie wzywał pozwanej do zapłaty zaległej premii.

Dowód:

- zeznania świadka S. N. k. 275-277
- zeznania świadka R. M. k. 278-280

W związku z współpracą stron powodowi został przekazany do używania telefon komórkowy. Strony ustaliły limit rozmów na poziomie 117 zł miesięcznie. Rachunki, dotyczące numeru telefonu, z którego korzystał powód (504 203 123) opiewały na wyższe kwoty. W lipcu, sierpniu i wrześniu 2010 r. wynosiły one po 195 zł, w październiku i listopadzie 2010 r. po 268 zł, w styczniu, kwietniu i maju 2011 r. po 180 zł, w lipcu 2011 r. – 180,30 zł, zaś w styczniu 2012 r. – 121,34 zł.

Rachunki telefoniczne otrzymywała pozwana, powód nie miał do nich wglądu. Nie był informowany o przekroczeniu limitu.

Dowód:

- wykaz należności za rozmowy telefoniczne k. 149-150
- rachunku za telefon k. 151-184
- zeznania świadka S. N. k. 275-277
- zeznania świadka R. M. k. 278-280
- zeznania świadka A. S. k. 281-283

W piśmie z dnia 7 lutego 2012 r. powód złożył oświadczenie o wypowiedzeniu umowy o świadczenie usług marketingu i pośrednictwa handlowego z dnia 1 września 2010 r. W uzasadnieniu wskazał, że wypowiedzenie jest uzasadnione okolicznościami, za które odpowiedzialność ponosi pozwana – niewypłacenie powodowi określonych umową składników wynagrodzenia w postaci premii. Zaległości sięgają wielu miesięcy i nie zostały uregulowane. Jako zaległości powód wskazywał niewypłacone premie za dwa drugie miesiące.

Pozwana uznała powołane przyczyny wypowiedzenia za nieprawdziwe, a oświadczenie o wypowiedzeniu pozbawione podstaw prawnych. Pozwana przyjęła jednak do wiadomości fakt wypowiedzenia umowy.

Dowód:

- wypowiedzenie umowy k. 19-20
- pismo z dnia 13.02.2012 r. k. 216
- dowód doręczenia k. 217
- zeznania powoda K. P. k. 615-618

W dniu 29 lutego 2012 r. pozwana skierowała do powoda oświadczenie o naliczeniu kar umownych z wezwaniem do zapłaty. Wskazała, że powód nie wywiązał się z łączących go z pozwaną umów z dnia 1 lipca 2010 r. i 1 września 2010 r. – nie złożył wszystkich raportów dziennych i nie wykonał wymaganych umową (...) wizyt handlowych. W związku z tym pozwana - na podstawie §12 ust. 1 pkt 2 ww. umów - obciążyła powoda karami umownymi w łącznej wysokości 170.875,37 zł. Wezwała również do zapłaty kwoty 1.185,77 zł z tytułu nadwyżki ponad limit kosztów ustanowiony w umowie związanych z korzystaniem z udostępnionego numeru telefonu, 303,78 zł tytułem ceny radia samochodowego i 10 butelek wina o łącznej wartości 109,10 zł.

W odpowiedzi powód zaprzeczył istnieniu wskazywanych podstaw do naliczenia kar umownych. Podniósł, że do wyliczenia przyjęto błędną wysokość wynagrodzenia, a nadto z uwagi na fakt, że raporty wykonywane były nieodpłatnie pozwana nie poniosła szkody. Powód podkreślił, że nie był monitowany o wykonywanie 250 wizyt handlowych w miesiącu, nie przedstawiono rozliczenia za korzystanie z telefonu służbowego i nie wykazano zasadności żądania zapłaty wartości radia i butelek wina.

Dowód:

- pismo z dnia 29.02.2012 r. k. 41-42
- pismo z dnia 20.02.2012 r. k. 39-40

W dniu 6 marca 2012 r. powód wystawił fakturę VAT nr (...), opiewającą na kwotę 3.973,72 zł (3.230,67 zł netto) z tytułu świadczenia usługi marketingowej. Termin zapłaty został wyznaczony na 10 marca 2012 r. Należność z ww. faktury nie została uregulowana na rzecz pozwanej.

Dowód:

- faktura VAT nr (...) k. 236
- zeznania świadka A. S. k. 281-283

Pismem z dnia 20 marca 2012 r. powód wezwał pozwaną do zapłaty kwoty 3.973,72 zł, wynikające z niezapłaconej faktury VAT nr (...) wraz z odsetkami od dnia 11 marca 2012 r.

Z 24 kwietnia 2012 r. pochodziło wezwanie do zapłaty kwoty 83.068,81 zł, na która oprócz kwoty wynikającej z faktury VAT nr (...) składało się 21.033 tytułem wynagrodzenia związanego z zakazem konkurencji i 58.062.09 zł tytułem świadczenia wyrównawczego. Jako podstawę ww. żądać powód wskazywał odpowiednio §9 umowy i art. 764<sup>3</sup> k.c.

W odpowiedzi pozwana uznała żądanie zapłaty za nieuzasadnione. Wskazała, że wierzytelność w wysokości 3.373,72 zł została umorzona przez potrącenie. Uprawnienie do świadczenia wyrównawczego powód utracił w związku z nieuzasadnionym wypowiedzeniem umowy, a nadto nie przysługuje ono w związku z zastrzeżeniami do sposobu świadczenia usług. Co do żądania zapłaty kwoty 21.033 zł pozwana podniosła, że zgodnie z §11 ust. 3 umowy powodowi nie przysługuje wynagrodzenie za ograniczenie działalności konkurencyjnej.

Dowód:

- wezwanie do zapłaty z dnia 20.03.2012 r. k. 38

- wezwanie do zapłaty z 24.04.2012 r. k. 47-48

- pismo z dnia 15.05.2012 r. k. 36-37

W piśmie z dnia 26 marca 2012 r. pozwana złożyła oświadczenie o potrąceniu wierzytelności, wynikającej z wystawionej w dniu 6 marca 2012 r. przez powoda faktury VAT nr (...). Określoną w fakturze kwotę 3.973,72 zł została zaliczona przez pozwaną na poczet przysługujących jej wobec powoda wierzytelności pieniężnych, wskazanych w piśmie z dnia 29 lutego 2012 r.

Dowód:

- oświadczenie o potrąceniu k. 18

Według listy kontrahentów sporządzonej przez powoda w momencie rozwiązania przez niego umowy łączącej go z pozwaną współpracował on ze 125 kontrahentami. Za pośrednictwem powoda nawiązano współpracę z hurtowniami (...) oraz R.. W konsekwencji aktywności powoda pozwana nawiązała również współpracę z siecią sklepów (...) oraz E. .

W zestawieniu sporządzonym przez pozwaną wymieniono 92 klientów, z którymi pozwana umowy zawarła w okresie współpracy z powodem, to jest w okresie od lipca 2010 r. do lutego 2012 r. Tylko część tych klientów kontynuowała współpracę z pozwaną po rozwiązaniu umowy przez powoda.

Dowód:

- lista klientów sporządzona przez powoda k. 43-45

- lista sklepów k. 46

- lista klientów sporządzona przez pozwaną k. 145-148

- zeznania świadka S. N. k. 275-277

- zeznania świadka R. M. k. 278-280

- zeznania świadka S. M. k. 373

- zeznania świadka P. R. k. 507-509

- zeznania powoda K. P. k. 615-618

Powód korzystał z pojazdu służbowego S. (...), w którym zamontowane zostało radio samochodowe P. (...)(...). Pozwana nabyła radio w dniu 12 sierpnia 2010 r. za 249 zł netto (303,78 zł brutto). Po wypadku samochodowym pojazd został przekazany do kasacji i nie było możliwości wydobycia z niego zamontowanego wewnątrz sprzętu.

Po rozwiązaniu umowy stron, w dniu 10 lutego 2012 r. powód dokonał zwrotu również innych składników majątkowych, w tym przekazał pozwanej kilka uszkodzonych butelek wina.

Dowód:

- faktura VAT k. 185
- protokół zdawczo – odbiorczy k. 186
- załącznik do odpowiedzialności materialnej k. 189
- zeznania świadka S. N. k. 275-277
- zeznania świadka T. G. k. 315
- zeznania powoda K. P. k. 615-618

Pozwana kierowała do współpracowników i agentów wiadomości, w których wskazywała na sukcesy osiągnięte przez powoda. W mailu z dnia 12 stycznia 2011 r. wskazywała na zawarcie umowy z E. dzięki zaangażowaniu powoda. Podkreślała, że powód będzie wzorem do naśladowania, zachęcała aby „Trzymał tak dalej”. Przekazywała pochwały za realizację zadań, w tym organizację szkoleń stwierdzając, że powód zrealizował założony plan.

Dowód:

- wiadomość z dnia 12.01.2011 r. k. 609
- wiadomość z dnia 12.05.2011 r. k. 610
- wiadomość z dnia 23.05.2011 r. k. 611
- wiadomość z dnia 17.10.2011 r. k. 612
- wiadomość z dnia 31.05.2011 r. k. 613
- zeznania świadka T. G. k. 315

Pozwana sporządziła zestawienie ilości wizyt oraz raportów, sporządzanych przez powoda w toku współpracy stron. Wynika z niego, że w lipcu 2010 r. powód odbył 100 wizyt handlowych, w sierpniu 2010 r. – 16, w październiku 2010 r. – 75, w grudniu 2010 r. – 9, w styczniu 2011 r. – 47, w lutym 2011 r. – 67, w marcu 2011 r. – 132, w kwietniu 2011 r. – 38, w maju 2011 r. – 4, we wrześniu 2011 r. – 5. W tym czasie sporządził 65 raportów dziennych.

dowód:

- zestawienie wizyt i raportów k. 190-210

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

Powództwo zasługiwało na uwzględnienie jedynie w części.

Stan faktyczny w niniejszej sprawie ustalony został na podstawie dokumentów przedłożonych przez strony, a w szczególności umów z dnia 1 lipca 2010 r. i 1 września 2010 r. wraz z aneksem i załącznikami oraz dowodów wypłaty,



rachunków za telefon, korespondencji stron. W zdecydowanym zakresie Sąd dowody z tych dokumentów uznał za wiarygodne, miał jednak na względzie że część z nich, w tym np. zestawienia listy klientów, stanowią dokumenty prywatne, sporządzone przez strony na potrzeby niniejsze postępowania. Jednocześnie strony nie przedłożyły innych dokumentów, które pozwoliłyby zweryfikować zawarte w nich dane. Przy ustalaniu stanu faktycznego Sąd oparł się również na zeznaniach świadków oraz powoda K. P.. Zeznania te w znacznej mierze Sąd uznał za wiarygodne, dokonywał jednak ich weryfikacji w oparciu o pozostały materiał dowodowy zgromadzony w sprawie. Na podstawie zeznań powoda (częściowo) oraz świadków P. R., S. N. i R. M. możliwe było odtworzenie zasad współpracy powoda i pozwanej dotyczących m. in. sposobu wynagradzania i premiowania, egzekwowania obowiązków dotyczących składania raportów i składania wizyt kontrahentom, rozliczania za przekroczenie limitów rozmów telefonicznych itp. W tym zakresie powołane zeznania były w zasadniczych kwestiach spójne, wzajemnie korespondowały ze sobą.

Sąd pominął dowód z przesłuchania prezesa zarządu pozwanej J. B.. Prezes zarządu był dwukrotnie wzywany na termin rozprawy w celu przesłuchania w charakterze strony, pod rygorem pominięcia dowodu. Wezwanie skierowane zostało na adres pozwanej spółki i zostało zwrócone z adnotacją „nie podjęto w terminie”. W tej sytuacji wezwanie należało uznać za doręczone prawidłowe, a skutkiem niestawiennictwa przedstawiciela strony było pominięcie dowodu z jego zeznań.

Sąd oddalił wniosek pozwanego o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego z zakresu rachunkowości, a także z dokumentów obrazujących sytuację finansową powoda i ksiąg handlowych. Powołane dowody zmierzały do ustalenia kosztów ponoszonych przez powoda w związku z prowadzoną działalnością, a w konsekwencji ustalenia zasadności żądania zapłaty na rzecz powoda świadczenia wyrównawczego, a przede wszystkim jego wysokości. Sąd uznał żądanie w tym zakresie za pozbawione podstaw, w konsekwencji zatem zbędne było prowadzenie postępowania dowodowego na okoliczność wysokości dochodzonego roszczenia.

Sąd oddalił również wniosek o dopuszczenie dowodu z zeznań świadka S. U. uznając, że jest spóźniony w kontekście brzmienia art. 207 § 6 k.p.c. Zauważyć bowiem trzeba, że wniosek ten został złożony w piśmie z dnia 2 czerwca 2014 r. ze wskazaniem, że świadek ma zostać przesłuchany w miejsce świadka M. S.. W ocenie Sądu zaś w razie uznania, że świadek S. U. ma wiedzę na temat okoliczności istotnych dla rozstrzygnięcia w niniejszej sprawie nie było przeszkód, aby stosowny wniosek dowodowy zawrzeć w pozwie. Sformułowanie go na późniejszym etapie postępowania, nawet jako wniosku alternatywnego do przesłuchania innego świadka, jest sprzeczne z zasadą sprawności i szybkości postępowania, dążenia do zapobiegania przewlekłości postępowania.

Sąd uznał, że łączące strony niniejszego postępowania umowy z dnia 1 lipca 2010 r. i 1 września 2010 r. należy zakwalifikować jako umowy agencyjne. Na mocy tych umów powód zobowiązał się bowiem m. in. do stałego pośrednictwa przy zawieraniu umów sprzedaży z klientami (§3 ust. 1 pkt 1), za miesięcznym wynagrodzeniem określonym w §9 ust. 1. Obowiązki te są tożsame z elementami istotnymi umowy agencyjnej, określonymi w art. 758 § 1 k.c.

Żądanie zgłoszone przez powoda w pozwie obejmowały trzy rodzaje należności: wynagrodzenie z ograniczenie działalności konkurencyjnej w wysokości 21.033 zł, świadczenie wyrównawcze w wysokości 58.062,09 zł oraz wynagrodzenie wynikające z ostatniej faktury wystawionej przez powoda w wysokości 3.973,72 zł. Sąd nie znalazł podstaw do uwzględnienia powództwa w zakresie dwóch pierwszych powołanych kwot.

Jeżeli chodzi o wynagrodzenie za zakaz działalności konkurencyjnej, Sąd nie podzielił argumentacji strony powodowej, jakoby takie wynagrodzenie było przewidziane w postanowieniach umowy łączącej strony, a mianowicie wynikało z §11 umowy. Wprawdzie w przepisach dotyczących umowy agencyjnej co do zasady przewidziano ekwiwalent wynagrodzenia za ograniczenia działalności konkurencyjnej, jednak nie dotyczy to sytuacji gdy umowa stron stanowi inaczej. Zgodnie bowiem z art. 764<sup>6</sup> § 3 k.c. dający zlecenie obowiązany jest do wypłacania agentowi odpowiedniej sumy pieniężnej za ograniczenie działalności konkurencyjnej w czasie jego trwania, chyba że co innego wynika z umowy albo że umowa agencyjna została rozwiązana na skutek okoliczności, za które agent ponosi odpowiedzialność. Sytuacja, opisana w drugiej części cytowanego uregulowania występuje faktycznie w niniejszej

sprawie. W myśl §11 ust. 3 łączącej strony umowy (zarówno umowy z dnia 1 lipca 2010 r., jak i z dnia 1 września 2010 r.) powodowi (przedstawicielowi) nie przysługuje od pozwanej (spółki) wynagrodzenie za ograniczenie działalności konkurencyjnej, poza wynagrodzeniem określonym w §9. Powyższy zapis świadczy wyraźnie o tym, że strony odstąpiły od możliwości wypłaty wynagrodzenia z tytułu obowiązującego agenta zakazu konkurencji.

Zdaniem Sądu nie można podzielić interpretacji prezentowanej przez stronę powodową, jakoby powód miał jeszcze po rozwiązaniu umowy otrzymywać wynagrodzenie w kwocie 4.000 zł miesięcznie netto, stosownie do brzmienia §9 ust. 1. Gdyby taka była wola stron, oczekiwać należałoby w tym zakresie wyraźnego zapisu w umowie stron. Wniosek taki jest tym bardziej zasadny, że w §11 umowy mowa jest o zakazie działalności konkurencyjnej stron nie tylko po zakończeniu współpracy stron (6 miesięcy po ustaniu umowy – ust. 2), ale także w trakcie jej trwania (ust. 1). Stąd wniosek, że ust. 3 §11 umowy odnosić się może także do tego okresu poprzedzającego rozwiązanie umowy, kiedy współpraca stron nadal trwała. W umowie brak zastrzeżenia, aby ust. 3 odnosił się wyłącznie do ust. 2. Nie sposób również przyjąć, aby postanowienie §11 ust. 3 umowy oznaczało, jak wskazywał na to powód, że stronie powodowej w okresie następującym po rozwiązaniu umowy o współpracę, nie przysługują takie składniki wynagrodzenia jak prowizja i premia. Oczywiście jest bowiem, że gdyby powód nie wykonywał żadnych usług na rzecz pozwanej spółki, nie byłoby podstaw do uzyskania takiej premii i prowizji. Zawieranie takiego zapisu w umowie byłoby całkowicie zbędne, skoro powód nie pozyskiwałby nowych klientów i nie uzyskiwał obrotu, od wysokości którego uzależnione są powołane powyżej składniki wynagrodzenia. Także z zeznań pozwanego nie wynika, by kwestia ewentualnego wynagrodzenia za ograniczenie działalności konkurencyjnej była przedmiotem negocjacji przed zawarciem umowy. Uznając zatem, że powodowi nie przysługiwało roszczenie o zapłatę określonej sumy pieniężnej za ograniczenie działalności konkurencyjnej, powództwo w zakresie żądania zapłaty kwoty 21.033 zł podlegało oddaleniu.

Za bezzasadne uznał też Sąd żądanie zapłaty kwoty 58.062,09 zł z tytułu świadczenia wyrównawczego po rozwiązaniu umowy agencyjnej. Jako podstawę prawną żądania w omawianym zakresie powód wskazał art. 764<sup>3</sup> § 1 k.c., zgodnie z którym po rozwiązaniu umowy agencyjnej agent może żądać od dającego zlecenie świadczenia wyrównawczego, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Roszczenie to przysługuje agentowi, jeżeli, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami, przemawiają za tym względy słuszności.

Sąd przyjął, że powodowi nie przysługuje to świadczenie z uwagi na zaistnienie przesłanki z art. 764<sup>4</sup> pkt 2 k.c. wyłączającej możliwość żądania zapłaty świadczenia. Powołany przepis stanowi, że świadczenie wyrównawcze nie przysługuje agentowi, jeżeli agent wypowiedział umowę, chyba że wypowiedzenie jest uzasadnione okolicznościami, za które odpowiada dający zlecenie, albo jest usprawiedliwione wiekiem, ułomnością lub chorobą agenta, a względy słuszności nie pozwalają domagać się od niego dalszego wykonywania czynności agenta.

W omawianej sprawie rozwiązanie umowy stron nastąpiło wskutek wypowiedzenia umowy przez agenta, dokonanego pismem z dnia 7 lutego 2012 r. Powołany art. 764<sup>4</sup> pkt 2 k.c. co prawda przewiduje przyznanie świadczenia wyrównawczego agentowi, ale tylko w sytuacji gdy wypowiedzenie było uzasadnione okolicznościami, za które pozwany ponosi odpowiedzialność. Powód powoływał się na to, że wypowiedzenie było uzasadnione okolicznościami, za które odpowiada pozwana, jednakże twierdzeń w tym zakresie nie wykazał. W piśmie z dnia 7 lutego 2012 r. wskazywał na istnienie takich okoliczności, które uzasadniają wypowiedzenie, jednak wątku tego szczegółowo nie rozwinął. Powołał się jedynie na istnienie zaległości pozwanej w wypłaceniu zaległych premii za okres od lipca 2010 r. do grudnia 2010 r. oraz za grudzień 2011 roku i zaniechanie pozwanej w tym zakresie utożsamiał się z niewywiązywaniem się przez pozwaną z umowy łączącej strony.

Podkreślić jednak należy, że w umowach z dnia 1 lipca 2010 r. i 1 września 2010 r., a konkretnie w §9 ust. 3 odwołano się do załącznika nr 4 w celu obliczenia dodatkowego wynagrodzenia, przysługującego powodowi po przekroczeniu w danym miesiącu wartości sprzedaży w wysokości co najmniej 15.000 zł. Tego załącznika strona powodowa nie złożyła do akt. Uniemożliwiało to ustalenie zasad przyznawania powodowi dodatkowego wynagrodzenia, jego wysokości

w zależności od osiągniętych wyników sprzedaży. Ponadto zauważyć trzeba, że przesłanką uzyskania premii było wypracowanie obrotu przekraczającego 15.000 zł przez powoda. Po pierwsze zaś powód nie wykazał, aby osiągnął taki obrót we wskazywanym przez siebie okresie, to jest w okresie od lipca do grudnia 2010 r. czy w grudniu 2011 r. Na okoliczność wysokości tego obrotu, osiągniętych wyników sprzedaży nie przedstawił żadnych dokumentów. Wprawdzie z zeznań świadka R. M. wynikało, że w lipcu 2010 r. obroty osiągnięte z transakcji zawieranych za pośrednictwem powoda przekraczały kwotę 15.000 zł, jednak nie sposób poczynić tego podstawą ustaleń, iż w tym okresie powodowi przysługiwała premia, a to z uwagi na treść zeznań samego powoda. Z zeznań tych wynika bowiem, że powodowi nie wypłacono premii za dwa drugie miesiące z okresu jego współpracy ze stroną pozwaną. Po wtóre natomiast, twierdzenie powoda, iż przyczyną wypowiedzenia umowy były zaległości pozwanej w wypłacie wynagrodzenia, nie zasługują na wiarę z innych jeszcze względów. Mianowicie w wypowiedzeniu powód odnosił się do zaległości, które w przeważającej mierze powstać miały w początkowym okresie współpracy stron, a konkretnie w drugiej połowie 2010 roku (od lipca do grudnia). Wypowiedzenie datowane jest natomiast na 7 lutego 2012 r., zaś powód nie przedstawił żadnych dokumentów opatrzonej wcześniejszą datą, które zawierałyby jakiegokolwiek zastrzeżenia co do wysokości otrzymanych premii. Również z zeznań świadków, m. in. A. S. wynika, że powód przed wypowiedzeniem umowy nie zgłaszał żadnych zastrzeżeń co do wysokości otrzymywanego dodatkowego wynagrodzenia. Powód nie wykazał zatem, aby przez cały rok 2011 zwracał się do pozwanej o wypłatę premii czy też z prośbą o jej wyliczenie. Nawet w toku niniejszego postępowania nie przedstawił danych, które pozwalałyby na ustalenie wysokości tej premii, a w konsekwencji uznanie, że taka premia była w istocie powodowi należna. Brak jest zatem podstaw do ustalenia, że powodowi przysługiwała premia z tytułu przekroczenia ustalonego progu sprzedaży w okresie od lipca do grudnia 2010 r., a pozwany uchybił obowiązkom wypłaty tej premii. Z tych względów powództwo w zakresie świadczenia wyrównawczego także oddalono w całości.

Na uwzględnienie zasługiwało natomiast żądanie co do zapłaty kwoty 3.973,72 zł, która to kwota nie była co do zasady kwestionowana przez stronę pozwaną. Pozwana przyznała, że powodowi przysługuje wynagrodzenie, określone w fakturze VAT nr (...), jednak zobowiązanie uległo umorzeniu w związku z dokonaniem potrąceniem. Pozwana zgłosiła w tym zakresie zarzut potrącenia wzajemnych wierzytelności z kilku tytułów. Sąd uznał ten zarzut za uzasadniony jedynie w części, a mianowicie w zakresie opłat za korzystanie z telefonu służbowego poza przyznany powodowi w umowie limit w wysokości 117 zł netto w cyklu rozliczeniowym.

Odnosząc się do zasadności zarzutu potrącenia z tytułu kary umownej naliczonej w związku z niewykonaniem przez powoda obowiązków przewidzianych w umowie (§12 ust. 1 pkt 2), a mianowicie składania dziennych raportów oraz odbywania co najmniej 250 wizyt u klientów w miesiącu, Sąd uznał zarzut za pozbawiony podstaw. W pierwszej kolejności Sąd uznał, że pozwana nie wykazała istnienia wierzytelności w ww. zakresie, po wtóre zaś żądanie zapłaty kary umownej w tym zakresie było sprzeczne z zasadami współzycia społecznego (art. 5 k.c.) .

Co do pierwszej ze wskazanych powyżej przyczyn zauważyć trzeba, że strona pozwana przedstawiła zestawienia miesięczne, z których wynika kiedy powód nie złożył raportów, ze wskazaniem poszczególnych dni. Zestawienie to nie jest wystarczającym dowodem na przypisanie powodowi zaniechania w omawianym zakresie. Nie zostało ono podpisane, co nie pozwala nawet traktować go jako dokumentu prywatnego w rozumieniu art. 245 k.p.c. Nie sposób ustalić, kto i kiedy takie zestawienie sporządził, a przede wszystkim czy miał ku temu podstawy. Nie wiadomo, co stanowiło podstawę do jego sporządzenia, jakie dane źródłowe, w jaki sposób utrwalone. Pozwana nie przedstawiła żadnych dokumentów, pozwalających na weryfikację zawartych w zestawieniu danych, na powyższe nie pozwalały również zeznania przesłuchanych świadków – S. N., P. R. i M. M. – Pasięki. Z zeznań powołanych świadków wynika, że co prawda zdarzały się sytuacje, w których powód spóźniał się ze składaniem raportów, jednak nie sposób w oparciu o te zeznania ustalić jak często to miało miejsce. Po wtóre analizowane zeznania wskazują, że na żądanie i ponaglenie do sporządzenia raportu powód reagował w ten sposób, że uzupełniał raport.

Abstrahując od powyższego Sąd uznał to żądanie za sprzeczne z zasadami współzycia społecznego. Zgodnie bowiem z art. 5 k.c. nie można czynić ze swego prawa użytku, który by był sprzeczny ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem

tego prawa lub z zasadami współzycia społecznego. Takie działanie lub zaniechanie uprawnionego nie jest uważane za wykonywanie prawa i nie korzysta z ochrony.

W ocenie Sądu żądanie w rozpatrywanej sprawie godzi w zasadę lojalności, przejrzystości i przestrzegania wypracowanych zasad współpracy przez strony umowy. Z zeznań świadków S. N. i P. R. wynika, że pozwana spółka w toku współpracy nie przywiązywała wagi do składania raportów przez przedstawicieli, w tym powoda, skupiając się w szczególności na wysokości obrotu osiąganego przez powoda, wynikach sprzedaży. Z dokumentów zgromadzonych w aktach sprawy nie wynika również, aby kiedykolwiek żądano od powoda złożenia jakichkolwiek raportów, zwracano uwagę na konieczność dochowania terminów w składaniu raportów. Taki sposób postępowania mógł umocnić powoda w przekonaniu, że uchybienia w omawianym zakresie są w pewnym stopniu aprobowane przez stronę pozwaną, nie wyciąga ona negatywnych konsekwencji z faktu braku terminowości składania raportów w sytuacji, gdy działania powoda przekładają się na osiągnięcie pozytywnych wyników finansowych przez spółkę. Wniosek taki jest tym bardziej zasadny, że w okresie współpracy stron pozwana co najmniej dwukrotnie przyznała i wypłaciła powodowi premię z uwagi na osiągnięte przez niego wyniki w pozyskiwaniu nowych klientów. Ponadto przedstawiciele pozwanej składali powodowi gratulacje z powodu osiąganych wyników w pracy, wskazując że realizuje wzorowo powierzone mu zadania. Powód stawiany był za przykład dla innych przedstawicieli. Skoro zatem, poza zwracaniem się o uzupełnienie raportów, pozwana nie podejmowała żadnych kroków w celu egzekwowania obowiązku terminowego sporządzania raportów, nie zwracała powodowi uwagi na uchybienia w tym zakresie i nie obciążała go w związku z tym jakimkolwiek konsekwencjami, żądanie zapłaty kary umownej z tytułu nienależytego wywiązywania się z obowiązków umownych dopiero po rozwiązaniu umowy godzi w zasady lojalności.

Przy tym istotne jest także to, że strona pozwana w okresie obowiązywania umów nie skorzystała z uprawnień określonych w §6 ust. 3. Powołany przepis uprawniał pozwaną do wstrzymania zapłaty wynagrodzenia przedstawicielowi do czasu złożenia raportu, w razie opóźnienia w jego złożeniu. Skoro zaś pozwana w trakcie współpracy nie wstrzymała się z wypłatą wynagrodzenia, co więcej przyznawała powodowi dodatkowe korzyści przekraczające wynagrodzenie podstawowe, a mające charakter premii, to za sprzeczne z zasadami współzycia społecznego należy uznać żądania zapłaty kary umownej za opisywane uchybienia po zakończeniu obowiązywania umowy. Takie stanowisko potwierdzają zeznania świadka S. N., świadczące o tym, że strona formalna pracy powoda nie miała istotnego znaczenia dla pozwanej.

W analizowanym zakresie istotne jest także to, że w pewnym okresie współpracy stron powodowi przysługiwała odrębna należność z tytułu tzw. administracji. Stanowiła ona składnik dodatkowego wynagrodzenia, określony w załączniku nr 2 do aneksu nr (...) do umowy z dnia 1 września 2010 r. Warunkiem otrzymania opisywanej należności było składanie zgodnie z przyjętymi terminami dziennych raportów sprzedaży oraz tygodniowych planów pracy. Istniała zatem w sytuacji, w której terminowe sporządzanie raportów było dodatkowo premiovane, uznawane za osiągnięcie przekraczające podstawowe obowiązki umowne. W tej sytuacji nie sposób uznawać, że pozwana obowiązek taki traktowała za istotny w kontekście wykonywanych przez powoda czynności, niezbędny do realizacji celu, dla którego umowa została zawarta.

Niezależnie od tego Sąd miał na uwadze fakt, że kara przewidziana w umowie była nieadekwatna do naruszenia i rażąco wygórowana, przewyższała znacznie wynagrodzenie powoda osiągnięte w ciągu miesiąca (4.000 zł), wyniosła 161.720,14 zł. Biorąc pod uwagę zatem dysproporcję pomiędzy jej wysokością a zakresem uchybienia powoda, stosunkowo niewielkim wobec obciążających go obowiązków, roszczeń o zapłatę kary nie zasługiwało na ochronę.

Sąd nie uwzględnił również zarzutu potrącenia wierzytelności wzajemnej strony pozwanej z tytułu niezwrócenia przez powoda butelki wina i uszkodzenia 10 butelek wina, jak również nierozliczenia się z pozwaną za radio samochodowe. W tym zakresie pozwana nie wykazała wartości uszkodzonych butelek wina, a także niezwróconej butelki wina. Nie stanowią takiego dowodu wydruki (karta 187 – 188), z których ten z 9.02.2012 r. nie zawiera cen wina, zaś datowany na 16.02.2012 r. – z ręcznym dopiskiem dotyczącym ceny - nie jest nawet przez nikogo podpisany.

Odnosnie zaś radia przedłożono co prawda fakturę zakupu, na podstawie której ustalić można było cenę rzeczy. Niemniej, tylko na tej podstawie nie można przyjąć, aby szkoda pozwanej równała się wartości radia w momencie jego zakupu, biorąc pod uwagę fakt iż od momentu zakupu (12 sierpnia 2010 r.) do momentu wypowiedzenia umowy upłynął ponad rok. Wartość radia w momencie dokonania wypowiedzenia, a tym bardziej zwrotu składników majątkowych przez powoda (10 lutego 2012 r.) z pewnością była niższa.

Dokonując oceny zasadności roszczenia pozwanej w omawianym powyżej zakresie, istnienia wierzytelności Sąd miał na uwadze fakt, iż jego podstawę stanowił art. 471 k.c. Zgodnie zaś z powołanym przepisem dłużnik obowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Powód przedstawił natomiast okoliczności, w jakich doszło do utraty radia, a mianowicie wskazał za wypadek samochodowy, w związku z którym samochód został oddany do kasacji. Powód nie uzyskał dostępu do samochodu, co uniemożliwiało wydobyć z niego znajdujących się wewnątrz przedmiotów, w tym radia. Okoliczności związane z kolizją, przekazaniem pojazdu do kasacji potwierdzili w swych zeznaniach S. N. i T. G.. W tej sytuacji należało uznać, że utrata radia spowodowana była okolicznościami, za które powód nie ponosi odpowiedzialności, w związku z czym nie jest zobowiązany do naprawienia szkody w tym zakresie.

Ostatecznie Sąd uwzględnił z wierzytelności przedstawionej do potrącenia jedynie wierzytelność z tytułu przekroczenia limitów telefonicznych. To z §10 umowy stron wynikało, że telefon został udostępniony powodowi w celu wykonywania umowy, a pozwana koszty związane z korzystaniem z udostępnionego numeru pokryje jedynie co do kwoty 117 zł netto. W tym zakresie strona pozwana powoływała się na kwotę 1.185,77 zł, niemniej wykazała jedynie zasadność żądania zapłaty 793,95 zł. Na taką kwotę przedstawiła rachunki telefoniczne dla numeru, z którego korzystał powód. Z opisanych rachunków wynikało, że faktycznie opłaty z tytułu korzystania z telefonu przekraczały limit 117 zł w okresach rozliczeniowych, których dotyczyły poszczególne rachunki. W tym zakresie, mając na uwadze treść pisma z dnia 29 lutego 2012 r. (k. 41-42), Sąd uznał za skuteczne potrącenie dokonane przez pozwaną z wierzytelnością powoda kwoty 793,95 zł.

Zgodnie z treścią art. 498 k.c. gdy dwie osoby są jednocześnie względem siebie dłużnikami i wierzycielami, każda z nich może potrącić swoją wierzytelność z wierzytelności drugiej strony, jeżeli przedmiotem obu wierzytelności są pieniądze lub rzeczy tej samej jakości oznaczone tylko co do gatunku, a obie wierzytelności są wymagalne i mogą być dochodzone przed sądem lub przed innym organem państwowym (§1). Wskutek potrącenia obie wierzytelności umarzają się nawzajem do wysokości wierzytelności niższej (§2). Uznając zatem, że powodowi przysługuje wierzytelność w wysokości 3.973,72 zł, stwierdzona fakturą VAT nr (...), zaś pozwanej wzajemna wierzytelność w kwocie 793,95 zł wskutek dokonanego potrącenia doszło do umorzenia wierzytelności powoda, zaś do zapłaty przez pozwaną na jego rzecz pozostała kwota 3.179,77 zł.

Ostatecznie zatem na rzecz powoda zasądzeniu podlegała kwota 3.179,77 zł z odsetkami ustawowymi od dnia 11 marca 2012 r. Podstawę rozstrzygnięcia w zakresie odsetek stanowił art. 481 § 1 k.c. Termin zapłaty należności z faktury o nr (...) określony został na 10 marca 2012 r., stąd należało uznać że w dniu następnym po wskazanej dacie pozwana pozostawała w zwłoce w wykonaniu zobowiązania. Od tej daty zatem powodowi przysługiwały odsetki od zasądzonej kwoty.

W pozostałym zakresie, ponad kwotę 3.179,77 zł z odsetkami, powództwo zostało oddalone.

W punkcie III, na podstawie art. 100 k.p.c., Sąd orzekł o kosztach procesu. Zgodnie z powołaną regulacją w razie częściowego tylko uwzględnienia żądań koszty będą wzajemnie zniesione lub stosunkowo rozdzielone. Sąd może jednak włożyć na jedną ze stron obowiązek zwrotu wszystkich kosztów, jeżeli jej przeciwnik uległ tylko co do nieznaczącej części swego żądania albo gdy określenie należnej mu sumy zależało od wzajemnego obrachunku lub oceny sądu. Żądanie powoda zostało uwzględnione w 4% (3.197,77 zł z kwoty 83.068,81 zł), zatem powstałe w niniejszym postępowaniu koszty powinny go obciążyć w 96%. Powód poniósł koszty w łącznej wysokości 6.605 zł, na które składa się 17 zł opłaty od pełnomocnictwa (k. 8), 3.600 zł tytułem wynagrodzenia pełnomocnika (ustalone

na podstawie §6 pkt 6 w zw. z § 2 pkt 1 i 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu, t. jedn. Dz. U. 2013 rok, poz.490) oraz 2.988 zł z tytułu poniesionych kosztów dojazdu, określone w zestawieniu kosztów pełnomocnika strony powodowej. Pozwana poniosła natomiast koszty w wysokości 4.037 zł, na które składa się opłata skarbową od pełnomocnictwa (k. 134), 3.600 zł tytułem wynagrodzenia pełnomocnika (ustalone jak wyżej) i 420 zł tytułem uiszczonych zaliczek (220 zł k. 306 i 200 zł k. 334). Suma kosztów postępowania poniesionych przez strony wynosi zatem 10.642 zł. 4% z tej kwoty to 426 zł i taką kwotę winna ponieść pozwana w związku z prowadzeniem niniejszego procesu. Uwzględniając jednak okoliczność, że do tej pory pozwana wydatkowała kwotę 4.037 zł, zasądzeniu na jej rzecz od powoda podlegała kwota 3.611 zł.

sygn. akt VIII GC 277/12

S., (...)

## ZARZĄDZENIE

1. (...)

2. (...)

3. (...)