

Sygn. akt I ACa 320/16

# WYROK

## W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 17 maja 2017 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSA Marta Szerel

Sędziowie: SA Marzena Miąskiewicz (spr.)

SO (del.) Bernard Chazan

Protokolant: Karolina Długosz-Żółtowska

po rozpoznaniu w dniu 10 maja 2017 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa D. O.

przeciwko (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółce komandytowej z siedzibą w L.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 5 listopada 2015 r., sygn. akt XXVI GC 1021/13

**I. zmienia zaskarżony wyrok częściowo, w ten sposób, że:**

-.

- w punkcie drugim zasądza dodatkowo od E. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej z siedzibą w L. na rzecz D. O. kwotę 17.527,50 euro (siedemnaście tysięcy pięćset dwadzieścia siedem euro pięćdziesiąt eurocentów) wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 22 sierpnia 2013 r. do dnia zapłaty;**
- w punkcie trzecim zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej z siedzibą w L. na rzecz D. O. kwotę 7.516 zł (siedem tysięcy pięćset szesnaście złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu;**

**II. oddala apelację w pozostałym zakresie;**

**III. zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej z siedzibą w L. na rzecz D. O. kwotę 6.408 zł (sześć tysięcy czterysta osiem złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.**

Marzena Miąskiewicz Marta Szerel Bernard Chazan

## UZASADNIENIE

D. O. wniósł o zasądzenie od (...) sp. z o. o. sp. k. z siedzibą w P. kwoty 18.426,90 euro wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 21 marca 2013 r. do dnia zapłaty, tytułem zwrotu świadczenia nienależnego na podstawie 410 § 2 k.c.

W uzasadnieniu powód wskazał, że zawarł z pozwaną spółką umowę sprzedaży i dostawy żurawia produkcji (...) model (...) z terminem realizacji w maju 2012 r., w związku z czym wpłacił pozwanej zaliczkę w łącznej kwocie 50.000 euro. Pozwana nie dochowała terminu wykonania umowy, pomimo iż ten został przesunięty na grudzień 2012 r. Nie podjęła żadnych czynności mających na celu realizację zawartej między stronami umowy i na etapie przyjęcia zamówienia nie przekazała w terminie wpłaconej na jej rzecz zaliczki do producenta (...). W wyniku rozmów prowadzonych przez strony zawarto pomiędzy nim, pozwaną oraz producentem (...) w dniu 27 maja 2013 r. trójstronne porozumienie, w ramach którego nastąpiła cesja wierzytelności. W wyniku tej cesji pozwana częściowo przekazała na rzecz (...) część pobranej wcześniej zaliczki w kwocie 31.573,10 euro. Zdaniem powoda pozwana podpisała cesję wierzytelności na rzecz (...) tym samym świadczenie uprzednio spełnione na rzecz pozwanej, w części nieprzekazanej do (...) stało się nienależne. Co więcej, w ocenie powoda, podpisanie przez pozwaną cesji wierzytelności na rzecz (...) stanowiło uznanie roszczenia przez E. o zwrot powodowi nienależnego świadczenia.

W odpowiedzi na pozew pozwana wniosła o odrzucenie pozwu. W przypadku nieuwzględnienia tego żądania – o oddalenie powództwa w całości jako bezzasadnego oraz o zasądzenie od powoda kosztów procesu. Pozwana podniosła, że do przesunięcia terminu realizacji zamówienia doszło z przyczyn leżących po stronie powoda, który nie posiadał środków finansowych niezbędnych na zakup dźwigu, i który wystąpił o wstrzymanie cyklu realizacji produkcji dźwigu. Ostatecznie termin dostawy pojazdu został ustalony pomiędzy stronami i w porozumieniu z producentem na luty 2013 r. Cena zakupu 340.000 euro netto została przedstawiona powodowi i przez niego zatwierdzona. Była to cena obejmująca obniżkę z uwagi na fakt, iż klient zobowiązał się, iż odbierze pojazd z fabryki we F. na swój koszt. Strony jednocześnie prowadziły w dalszym ciągu korespondencję w przedmiocie wysokości wynagrodzenia prowizyjnego należnego pozwanej za pośrednictwo w zawarciu umowy sprzedaży dźwigu. Ostatecznie pozwana zaoferowała, że pozostała kwota zaliczki, tj. 18.426,90 euro powinna być potraktowana jako zapłata od powoda dla E. jako firmy pośredniczącej w zawarciu transakcji z T.. Wobec braku zastrzeżeń ze strony powoda co do tej propozycji, pozwana wystawiła stosowne faktury VAT, w tym fakturę VAT nr (...) z dnia 26 kwietnia 2013 tytułem prowizji należnej jej z tytułu pośrednictwa w wynegocjowaniu warunków sprzedaży pojazdu przez producenta T.. Powód nie kwestionował należności wynikającej z ww. faktury. W konsekwencji, według stanowiska pozwanej, żądanie pozwu było bezpodstawne bowiem kwota 18.426,90 euro zgodnie z ustaleniami stron, należna była pozwanej tytułem prowizji za pośrednictwo w wynegocjowaniu warunków sprzedaży pojazdu.

Wyrokiem z dnia 5 listopada 2015 r. Sąd Okręgowy zasądził od pozwanej na rzecz powoda kwotę 899,40 euro z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 15 maja 2013 r. do dnia zapłaty, oddalił powództwo w pozostałym zakresie i rozstrzygnął o kosztach procesu.

Wyrok ten Sąd Okręgowy wydał w oparciu o następujące ustalenia i rozważania:

W lutym 2012 r. skutek przyjęcia oferty złożonej przez E., pomiędzy tą Spółką a powodem została zawarta ustna umowa dystrybucji produktu (...), a mianowicie pozwana zobowiązała się pośredniczyć pomiędzy producentem (...) a powodem w sprzedaży i dostarczeniu klientowi dźwigu model (...). Cenę strony ustaliły na 330.000 euro z odbiorem we F., a na kwotę 340.000 euro brutto z odbiorem w kraju i ten ostatni wariant wybrały z terminem realizacji pierwotnie w maju 2012 r. Zamówiony dźwig nie stanowił pojazdu produkowanego seryjnie. Ten typ urządzenia miał zostać wyprodukowany na podstawie indywidualnego zamówienia powoda, z uwzględnieniem jego zapotrzebowania, co do parametrów jakie powinien posiadać żuraw. Czas potrzebny na wykonanie takiego pojazdu przez producenta wynosił około 4 - 6 miesięcy nieprzerwanej pracy.

W wyniku wystawionej przez pozwaną faktury VAT nr (...) z dnia 31 stycznia 2012 r., powód wpłacił w dniu 20 lutego 2012 r. na konto tej spółki kwotę 41.180 euro, zaś na podstawie faktury VAT nr (...) z dnia 28 marca 2012 r. - kwotę 8.180 euro - obydwie tytułem zapłaty zaliczki na poczet realizacji zamówienia.

Z uwagi na fakt, iż powód nie posiadał środków niezbędnych na sfinalizowanie zakupu dźwigu, strony pierwotnie umówiły się, że jeśli klient skorzysta z finansowania zaproponowanego przez (...), to dźwig będzie gotowy do odbioru w połowie 2012 r. D. O. po rozważeniu tej propozycji ostatecznie nie zdecydował się na taką formę finansowania z uwagi na to, że nie była ona korzystna dla niego finansowo. Oczekiwał bowiem w tamtym czasie na wpływ środków finansowych od swoich kontrahentów. Z uwagi na fakt, iż nie udało się określić stronom sposobu finansowania ceny dźwigu, a tym samym ostatecznie terminu realizacji umowy, który był uzależniony od posiadania przez klienta całej kwoty na nabycie maszyny, strony nadal prowadziły negocjacje w tym przedmiocie. Powód proponował różne warianty płatności ratalnych, które nie zostały zaakceptowane przez pozwaną. Strony cały czas były w kontakcie co do realizacji przedsięwzięcia, w 2012 r. odbyły się przynajmniej trzy spotkania przedstawicieli Spółki i powoda w sprawie ustalenia warunków i realizacji umowy. Nigdy jednak nie określano precyzyjnego terminu realizacji umowy, gdyż było to uzależnione od finansowych możliwości powoda, a w następnej kolejności od cyklu produkcyjnego w T..

Na początku drugiego kwartału 2012 roku powód zwrócił się do pozwanej o całkowite wstrzymanie realizacji zamówienia przez T. do czasu otrzymania zaległych należności finansowych od swoich kontrahentów. W czerwcu 2012 r. powód poinformował pozwaną, że jego dłużnicy nie zapłacili przysługujących mu należności w związku z czym, nie stać go było na zapłacenie umówionej ceny za dźwig.

W trzecim kwartale 2012 roku powód poinformował telefonicznie pozwaną, że ta może zwrócić się do producenta o wznowienie prac nad wykonaniem dźwigu, gdyż sytuacja finansowa klienta się poprawiła, w stopniu umożliwiającym sfinansowanie produkcji dźwigu w 2012 r. Pozwana przekazała zaliczkę w wysokości 31.573,10 euro na konto producenta w dniu 6 września 2012 r., i złożyła producentowi zamówienie w przedmiocie realizacji produkcji żurawia.

W wyniku dalszych rozmów prowadzonych przez strony sporu, ponownie uzgodniono nowy termin realizacji zamówienia na grudzień 2012 r.

Pod koniec roku 2012 powód poinformował, że posiada środki finansowe i chce jak najszybciej kupić przedmiotowy dźwig, z tym że podatek VAT z tytułu sprzedaży zapłaci w lutym 2013 r. Zwrócił się do pozwanej o wystawienie z tego tytułu faktury VAT z datą sprzedaży na dzień 22 grudnia 2012 r. oraz, żeby w grudniu 2012 r. wydała protokół odbioru pojazdu. Było to niemożliwe, bo warunkiem wydania przez producenta zamówionej maszyny było uregulowanie całej ceny za pojazd, a tego powód nie dopełnił. Ponadto zamówiony dźwig jako pojazd specjalny, wymagał rejestracji w Urzędzie Dozoru Technicznego oraz we właściwym wydziale komunikacji, a tego nie można było uczynić tak długo jak pojazd znajdował się w fabryce we F..

Następnie termin dostawy pojazdu strony ustaliły w porozumieniu z producentem na luty 2013 r. Pozwana wraz z pismem stanowiącym podstawę ustalenia terminu dostawy pojazdu wystawiła fakturę VAT PROFORMA, nr(...), która uwzględniała wcześniejsze wpłaty dokonane tytułem zaliczki, odpowiednio: 41.820, euro i 180,00 euro. Powód nie wpłacił na rzecz pozwanej ceny nabycia dźwigu objętej ww. fakturą, dodatkowo poinformował Spółkę, iż nie ma obecnie już środków pieniężnych na zapłacenie podatku VAT z tytułu sprzedaży, bowiem pod koniec 2012 r. kupił dwa samochody ciężarowe i koparkę.

Ostateczna cena zakupu dźwigu została pomiędzy stronami ustalona na kwotę 340.000 netto. Cena ta w porównaniu z ceną ustaloną przez strony na początku 2012 r. była niższa, uwzględniała obniżkę z uwagi na fakt, iż powód wybrał możliwość odbioru pojazdu bezpośrednio z fabryki producenta we F. na swój koszt.

Strony następnie prowadziły korespondencję mailową w przedmiocie terminu płatności przez klienta ceny nabycia maszyny. Powód nie zaakceptował przedstawionych przez pozwaną propozycji sfinansowania zakupu. W piśmie z dnia 8 marca 2013 r. zażądał, aby wpłacona przez niego tytułem zaliczki kwota 50.000 euro została przekazana przez

pozwana Spółkę na rzecz producenta pojazdu do dnia 30 marca 2013 r., bo powód chciał wykupić do dnia 30 kwietnia 2013 r. dźwig od producenta po cenie, która była przeznaczona dla niego, a pozwana miała wystawić klientowi fakturę VAT na kwotę 14.240 euro netto tytułem wynagrodzenia prowizyjnego należnego jej za pośrednictwo w zawarciu umowy sprzedaży dźwigu. Pozwana jednakże nie zaakceptowała takiego sposobu rozliczenia.

Pismem z dnia 5 marca 2013 r. pozwana wystosowała do powoda wezwanie do wykupu dźwigu w terminie 7 dni. W odpowiedzi, pismem z dnia 14 marca 2013 r. powód oświadczył, że odstępuje od umowy argumentując, że to pozwana nie wywiązała się z umowy, bo dźwig miał zostać dostarczony do dnia 31 grudnia 2012 r. Spółka nie uznała skuteczności powyższego oświadczenia o odstąpieniu od umowy i nadal pozostawała w gotowości do wykonania umowy, ponownie wzywając powoda do świadczenia.

Strony nadal przedstawiały wzajemne propozycje rozliczenia transakcji i wzajemnej umowy. Powód w pismach z dnia 5 i 30 kwietnia 2013 r. zaproponował, aby producent pojazdu – (...) potraktował część wpłaconej dotychczas zaliczki na rzecz pozwanej jako zaliczkę na rzecz producenta na poczet ceny dźwigu do kwoty: 31.573,10 euro, a pozostałą część zaliczki, tj. 18.426,90 euro - jako zapłatę dla pozwanej jako firmy pośredniczącej w zawarciu transakcji z T.. Natomiast pozostała kwota 4176,9 euro powinna być zwrócona powodowi.

Ostatecznie powód przyjął propozycję pozwanej, zgodnie z którą prowizja pozwanej Spółki z tytułu pośrednictwa w negocjowaniu warunków sprzedaży pojazdu u producenta wynosić będzie 17.527,50 euro. Pozwana w związku z tym w dniu 26 kwietnia 2013 r. wystawiła fakturę VAT (...) nr (...) do (...) z dnia 28 marca 2012 r., fakturę VAT (...) nr (...) do (...) z dnia 31 stycznia 2012 r. oraz fakturę VAT nr (...).

Powód nie kwestionował należności z tytułu prowizji wynikającej z ww. faktury (...). Powodem niewykonania przez niego porozumienia dotyczącego nabycia dźwigu, był brak wystarczających środków pieniężnych na zakup maszyny.

W dniu 7 maja 2013 r. pozwana wezwała ostatecznie powoda do realizacji porozumienia dotyczącego rozliczenia umowy, poprzez zakup dźwigu bezpośrednio u producenta z jednoczesną zapłatą prowizji na jej rzecz.

W dniu 27 maja 2013 r. pozwana określona jako Spółka, powód – jako Użytkownik Końcowy i producent dźwigu T. zawarły porozumienie mocą którego potwierdziły uzgodnienia w zakresie wzajemnego zakończenia zamówienia oraz uzgodnienia nowej „struktury sprzedaży” dla T. T. poprzez bezpośrednią sprzedaż (...) z (...) do klienta.

Powyższy stan faktyczny Sąd Okręgowy ustalił w oparciu o powołane powyżej dokumenty, wydruki korespondencji mailowej, a także na podstawie transkrypcji rozmowy D. O. i R. Ł.. Treść i autentyczność tych dowodów nie budziła wątpliwości Sądu Okręgowego, żadna ze stron nie kwestionowała powyższych dowodów.

Sąd I instancji dał wiarę w całości zeznaniom świadków T. O., R. Ł., G. L. i oparł się na dowodzie z przesłuchania stron. Zeznania świadków Ł. O. i G. Ł. nie wyjaśniły kwestii istotnych w sprawie były ogólne, ponadto świadkowie osobiście nie uczestniczyli w kontaktach i rozmowach stron.

Sąd Okręgowy uznał, że w sprawie nie było podstaw do odrzucenia pozwu ze względu na fakt, iż został wniesiony przeciwko nieistniejącemu podmiotowi. Z odpisu KRS pozwanej wynika istnienie oraz nazwa Spółki. Komplementariuszem pozwanej jest spółka z o.o. (...) z art. 43(5) § 3 k.c. dopuszczona jest możliwość posługiwania się skrótem firmy, nakładając jednocześnie obowiązek ujawnienia go w rejestrze (art. 43<sup>2</sup> § 2 k.c.). Tym samym określenie nazwy pozwanej spółki jest w pełni poprawne i wypełnia przesłanki wynikające z ar. 104 § 3 k.s.h., czyli zawiera pełną nazwę komplementariusza i nie odnosi się do podmiotu nieistniejącego.

Sąd Okręgowy uznał, że powództwo jedynie w części zasługiwało na uwzględnienie.

W ocenie Sądu I instancji okolicznością bezsporną w sprawie było zawarcie przez strony umowy pośrednictwa w przedmiocie sprzedaży i dostawy dźwigu przez T.. W ramach umowy pośrednik - pozwana Spółka jako autoryzowany przedstawiciel T. na terenie Polski, zobowiązał się do dokonywania dla zamawiającego – powoda

czynności zmierzających do zawarcia umowy sprzedaży, a zamawiający zobowiązał się m. in. do zapłaty pośrednikowi wynagrodzenia. Podstawowym obowiązkiem powoda była zapłata na rzecz producenta, za pośrednictwem pozwanej, ceny sprzedaży oraz wynagrodzenia za pośrednictwo w sprzedaży na rzecz pozwanej.

Powód spornej kwoty dochodził z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia, twierdząc, że causa świadczenia będącego podstawą łączącego strony stosunku zobowiązaniowego odpadła wobec podpisanego przez strony porozumienia w przedmiocie cesji wierzytelności. Powód powołał się na art. 410 § 2 k.c. i orzecznictwo twierdząc, że kwota wpłacona tytułem świadczenia na poczet ceny sprzedaży; w sytuacji niedojścia do skutku umowy sprzedaży staje się świadczeniem nienależnym, zamierzony cel świadczenia nie został bowiem osiągnięty (art. 410 § 2 k.c.), a wierzyciel uzyskuje tym samym roszczenie o zwrot nienależnego świadczenia” (pозew k. 5).

Zdaniem Sądu Okręgowego te argumenty powoda nie zasługiwały na uwzględnienie. Powód bowiem uzyskał zamierzone świadczenie i nabył dźwig tyle, że ostatecznie u producenta, natomiast finalizowanie transakcji, sam fakt, że była ona możliwa – sprawił udział pozwanej jako autoryzowanego przedstawiciela T. na terenie P.. Dowody z zeznań świadków R. Ł. i G. L., w tym także dowód z zeznań stron, potwierdziły prezentowane w sprawie stanowisko merytoryczne strony pozwanej. Przede wszystkim wielokrotne zmiany (przesunięcia) terminu wykonania umowy były spowodowane z inicjatywy samego powoda, przyczyny braku zrealizowania umowy w dacie pierwotnej w maju 2012 r. a następnie w grudniu 2012 r., wynikały z braku finansowej gotowości powoda do realizacji transakcji – zapłaty całości ceny sprzedaży dźwigu. Bezspornym pozostawało w sprawie, że to powód domagał się u pozwanej w maju 2012 r., aby ta wstrzymała u producenta produkcję żurawia, z uwagi na brak środków finansowych na nabycie maszyny. Powód jednocześnie nie chciał korzystać z finansowania zaproponowanego mu przez pozwaną Spółkę, co było możliwe i co powód sam przyznał zeznając, że w tamtym czasie w maju 2012 r. miał zdolność kredytową. Pomimo możliwości zrealizowania zamówienia w pierwszej połowie 2012 r., powód odrzucił propozycję pozwanej dotyczącą kredytowania transakcji. Powód oczekiwał na spłatę należności od swoich kontrahentów, bo zamierzał te środki przeznaczyć na zakup żurawia bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów finansowania zakupu za pomocą osób trzecich.

Od gotowości powoda do dokonania płatności za dźwig zależał termin realizacji produkcji maszyny w fabryce weF.. Proces produkcji był czasochłonny, wynosił ok. 4 – 6 miesięcy. Dźwig nie był gotowy w grudniu 2012 r. jednakże brak było podstaw, aby uznać, że przyczyna takiego stanu rzeczy leżała po stronie pozwanej, a tym bardziej, że była przez tę spółkę zawiniona. Pozwana bowiem uwzględniając preferencje powoda czekała z decyzją o przekazaniu zaliczki producentowi, przekazanie bowiem zaliczki było równoznaczne z uruchomieniem kosztownego i skomplikowanego procesu produkcji dźwigu. Wiarygodne, bo logiczne były zeznania reprezentanta pozwanej, że to w interesie samego klienta, borykającego się w pierwszej połowie 2012 r. z problemami ze zgromadzeniem całości kwoty na zapłatę za maszynę, zaliczka przekazana została producentowi dopiero we wrześniu 2012 r. Dopiero bowiem na początku drugiej połowy 2012 r. powód potwierdził gotowość finansową do realizacji transakcji. Przed tą datą powód nie dysponował kwotą wystarczającą na sfinalizowanie zakupu, a przed otrzymaniem zaliczki na poczet umowy sprzedaży dźwigu ewentualne wycofanie się klienta z transakcji groziłoby mniej dotkliwymi sankcjami finansowymi, jakie poniósłby z pewnością klient w przypadku niewykonania umowy poprzez brak zapłaty za wyprodukowaną maszynę, w dacie, w której dźwig byłby już gotowy do odbioru. Maszyna ta była bowiem produkowana na indywidualne zamówienie klienta, co było w sprawie okolicznością bezsporną. Z drugiej strony proces produkcji był długi - kilkumiesięczny i powód doskonale zdawał sobie z tego sprawę.

Zeznania świadka R. Ł. oraz stron sporu potwierdziły, że powód w sierpniu 2012 r. poinformował pozwaną, aby ta wznowiła zamówienie. Chciał, aby żuraw był gotowy na październik 2012 r. Powód zamierzał też nabyć żuraw bez VATu bezpośrednio od producenta. Pozwana natomiast informowała klienta, że realizacja transakcji w październiku 2012 r. była niemożliwa z uwagi na konieczność oczekiwania na zmontowanie żurawia czyli ok. 4-6 miesiące. Dlatego strony ponownie przesunęły termin realizacji transakcji na grudzień 2012 r.

Bezspornym w sprawie było, że powód miał zapłacić całość ceny przed odbiorem żurawia z fabryki, bezspornie także całość ceny powód w grudniu 2012 r. jeszcze nie wpłacił pozwanej celem przekazania jej producentowi. Świadek R. Ł. potwierdził, że w związku z tym, iż terminy realizacji zamówienia były wielokrotnie przez powoda przekładane,

a fabryka weF. realizowała inne zamówienia, odraczanie terminu realizacji spornej transakcji zaburzało cały proces produkcji w fabryce. Żuraw nie był w związku z tym gotowy na 2012 r. Dowód z zeznań powyższego świadka wykazał, że maszyna była gotowa do odebrania w styczniu 2013 r. i reprezentant pozwanej wzywał powoda do zapłaty reszty ceny. Wtedy to już z początkiem 2013 r. powstał ponowny problem kiedy okazało się, że powód ostatecznie nie miał środków na sfinansowanie transakcji bowiem wydał pieniądze w ramach inwestycji przed końcem 2012 r. Powód, co sam potwierdził, chciał dokonać inwestycji i wydać pieniądze w 2012 r. aby uniknąć obowiązku zapłaty na rzecz Skarbu Państwa podatku VAT i podatku dochodowego. Dlatego przed końcem 2012 r. kupił dwa samochody i maszynę budowlaną. Ostatecznie zatem powód w styczniu 2013 r. nie miał środków finansowych na zakup żurawia w kwocie brutto za pośrednictwem pozwanej. Na początku roku pozwana przesłała mu ponaglenie do wpłaty całej kwoty – ceny nabycia dźwigu z terminem do końca stycznia 2013 r.

Powód przyznał zeznając w sprawie, że w lutym 2013 r. strony nadal prowadziły rozmowy mające na celu ustalenia rozliczeń w ramach spornej transakcji, z inicjatywy powoda rozmawiały o możliwości nabycia maszyny u producenta, ale po niższej cenie, mianowicie bez konieczności płacenia przez klienta podatku VAT.

Powód, skoro domagał się od pozwanej zwrotu bezpodstawnie uzyskanego świadczenia, miał obowiązek wykazać, że odstąpił skutecznie od umowy łączącej strony. Obowiązki temu nie podołał. Okoliczności sprawy natomiast świadczą o tym, że to on sam ponosił winę w niedochowaniu terminu realizacji umowy z przyczyn leżących po jego stronie (odraczanie terminu rozpoczęcia produkcji dźwigu). Producent i pozwana nie mieli możliwości dotrzymania terminu umówionego przez strony na grudzień 2012 r. Z uwagi na przesunięcie pierwotnego terminu produkcji dźwigu, zorganizowanie następnie tej produkcji „od ręki” - w dacie kiedy powód miał środki finansowe latem 2012 r., nie było możliwe w tym sensie, że zakończenie procesu montażu dźwigu wymagało czasu.

W 2013 r. pozwana Spółka nadal pośredniczyła pomiędzy powodem, a producentem w kwestii sfinalizowania transakcji. Strony sporu omawiały też wówczas wysokość prowizji należnej pozwanej, co potwierdzała dokumentacja mailowa, i co zostało przyznane przez samego powoda.

Powód nie wykazał, że skutecznie odstąpił od umowy zawartej z pozwaną. Przyjmując dopuszczalność odstąpienia od umowy łączącej strony jako umowy wzajemnej, w ocenie Sądu Okręgowego, powód nie wykazał podstaw złożenia oświadczenia w tym przedmiocie.

Sąd Okręgowy powołując się na art. 491 § 1 k.c. uznał, że powód nie odstąpił od umowy skutecznie, nie udowodnił, że zaistniały podstawy uprawniające go do odstąpienia od umowy. Brak jest dowodu, aby wzywał pozwaną do wykonania ciężących na niej zobowiązań ze wskazaniem odpowiedniego terminu do realizacji umowy oraz podstaw uprawniających do odstąpienia od umowy.

Stanowisko powoda było ponadto niekonsekwentne. Powód bowiem z jednej strony powoływał się na odstąpienie od umowy (całej) z pozwaną, jednakże nie żądał zwrotu swojego świadczenia w całości, czyli kwoty 50.000 euro. Powoływał się w tym zakresie na umowę sesji praw na T., jednakże - po pierwsze oświadczenie o odstąpieniu od umowy, powód wystosował do pozwanej w dacie 13 marca 2013 r. Oświadczenie, co wynika z jego treści dotyczyło całej umowy; po drugie – porozumienie trójstronne (rzekoma umowa cesji) zostało zawarte dopiero 27 maja 2013 r. Powód zatem nie mógł w dacie kierowania oświadczenia o odstąpieniu nawet przewidywać, że do takiego porozumienia dojdzie. Po trzecie wreszcie, brak było podstaw, aby porozumienie trójstronne kwalifikować jako umowę cesji. Dowody przeprowadzone w sprawie nie potwierdziły także, aby wolą stron czy też celem zawarcia porozumienia była cesja wierzytelności.

W sprawie bezsporną pozostawała okoliczność potwierdzona zeznaniami świadków R. Ł. i G. L., że pozwana była dystrybutorem, przedstawicielem T. w Polsce i zamówienie żurawia bezpośrednio u producenta nie było możliwe – klient odesłany byłby do lokalnego przedstawiciela T., a zatem pozwanej.

W istocie strony na podstawie porozumienia z dnia 27 maja 2013 r. uregulowały ostatecznie wzajemne rozliczenie względem T.. Dodatkowo zawarcie tego porozumienia potwierdza, że sam powód nie przyjmował, że umowa z pozwaną

uległa rozwiązaniu, w konsekwencji nie traktował oświadczenia o odstąpieniu za złożone skutecznie. Wówczas bowiem nie dałoby się wyjaśnić roli ani udziału pozwanej w tym porozumieniu. Strony tymczasem ostatecznie uzgodniły wraz z producentem, że kwota 31.573,10 euro to zaliczka na dźwig należna T., podlegająca zaliczeniu na poczet ceny sprzedaży dźwigu, natomiast różnica pomiędzy kwotą 50.000 euro, a powyższą częścią zaliczki (kwota sporna) pozostawała do rozliczenia pomiędzy powodem a pozwaną, co wprost wynikało z treści porozumienia. Wysokość prowizji należna pozwanej została ustalona w wyniku wymiany stanowiska stron i zaakceptowana przez powoda przed zawarciem porozumienia. Porozumienie z 27 maja 2013 r. stanowiło potwierdzenie wykonania transakcji na potrzeby producenta T. a nie stron sporu, i nie stanowiło – jak twierdził powód – umowy cesji wierzytelności pomiędzy powodem, a pozwaną. Sąd Okręgowy uznał, iż nie mogło dojść do cesji wierzytelności, która już wcześniej wygasła. Nastąpiło to z chwilą zgodnego przyjęcia przez strony wysokości prowizji, co ostatecznie zostało potwierdzone przez powoda przyjęciem i akceptowaniem faktury VAT nr (...), która - co ważne - nigdy nie została zakwestionowana przez powoda i której powód nawet ustnie nie kwestionował wobec pozwanej, chociażby podczas zawierania porozumienia w dniu 27 maja 2013 r. Porozumienie wprost wskazywało, że „Obowiązkiem Spółki oraz Użytkownika Końcowego jest wewnętrzne uzgodnienie (bez angażowania T.) rozliczenia tego scedowania Zaliczki na Użytkownika Końcowego”. Takie uzgodnienie pomiędzy stronami miało miejsce w następstwie wystawienia przez pozwaną w dniu 26 kwietnia 2013 r. faktur korygujących i faktury za prowizję.

Powód doskonale zdawał sobie sprawę, że pozwanej za pośrednictwo w zawarciu umowy sprzedaży dźwigu należna będzie prowizja, i że pozwana nie wykonywała pośrednictwa w realizacji transakcji nabycia dźwigu od T. nieodpłatnie, czyli za darmo. Spółka była bowiem autoryzowanym przedstawicielem T. na terenie P..

Kwestia prowizji była przedmiotem rozmów stron w przedmiocie rozliczenia transakcji, o czym świadczyła korespondencja mailowa powołana przez pozwaną. Sąd Okręgowy podkreślił, że do ostatecznego zawarcia umowy pomiędzy T. a powodem doszło dzięki pośrednictwu pozwanej jako autoryzowanego przedstawiciela T.. Powyższa korespondencja mailowa stron, a także zeznania stron, w tym samego powoda, a także świadka R. Ł., dobitnie potwierdzają, że bez pośrednictwa pozwanej, powód nie zawarłby umowy z producentem, a już na pewno nie zawarłby jej na tak korzystnych warunkach. Dzięki pośrednictwu pozwanej przez niemalże cały rok 2012 r. strony prowadziły rozmowy w przedmiocie realizacji transakcji dotyczącej dźwigu, uwzględniając interes powoda i dostosowując termin realizacji tej transakcji do jego finansowej gotowości.

Przez cały czas trwania umowy aż do jej ostatecznego rozliczenia i wystawienia przez pozwaną faktur korygujących i faktury VAT obejmującej prowizję, żadna ze stron nie podważała prawa pozwanej do wynagrodzenia za pośrednictwo, co potwierdza nagranie rozmowy prowadzonej pomiędzy powodem a B. L..

Forma rozliczenia tej prowizji (czy jako zysk od odsprzedaży czy też jako prowizja za doprowadzenie do zawarcia umowy) to rzecz wtórna i tak traktowały ją obie strony. Zeznania powoda potwierdziły, że doskonale zdawał sobie sprawę z ciężącego na nim obowiązku umownego zapłaty prowizji.

Ustalając wysokość należnej prowizji Sąd Okręgowy uznał, że brak jest wystarczających dowodów, aby przyjąć, że strony uzgodniły ostatecznie prowizję – jak tego chciała pozwana – w wysokości żądania pozwu, tj. na kwotę 18.426,90 euro. Pomiedzy stronami trwały negocjacje co do wysokości prowizji należnej pozwanej, która ostatecznie z tytułu wynagrodzenia w negocjowaniu warunków sprzedaży pojazdu, wystawiła fakturę VAT nr (...) na kwotę 17.527,50 euro, wliczoną jako wartość netto 14.250 euro plus VAT w wysokości 3.277,50 euro. Pozwana nie wykazała, że strony uzgodniły tę prowizję w wysokości 18.426,90 euro.

Sąd Okręgowy ustalił należną pozwanej prowizję na podstawie faktury VAT powołanej w sprawie przez stronę pozwaną – na kwotę 17.527,50 euro. Pozwana zatem była zobowiązana zwrócić powodowi kwotę, która tę wielkość przekraczała, skoro w wyniku prowadzonych negocjacji co do wysokości prowizji w roku 2013 r. strony tę prowizję ustaliły na kwotę 17.527,50 euro. Dlatego powodowi ostatecznie należał się zwrot różnicy w wysokości 899,40 euro (18.426,90 euro - 17.527,50 euro).

Sąd Okręgowy podzielił stanowisko powoda, że podstawą prawną zgłoszonego żądania stanowiły przepisy dotyczące świadczenia nienależnego w rozumieniu art. 410 k.c. w zw. z art. 405 k.c. Należna bowiem pozwanej prowizja została ustalona ostatecznie na kwotę niższą niż faktycznie wpłacona przez powoda kwota, określona, jako zaliczka na poczet ceny dźwigu. Powód miał bowiem pełną świadomość o obowiązku zapłaty prowizji pozwanej Spółce, tyle że już te kwestie pozostawiał do rozliczenia pozwanej, która miała „sobie odebrać” wynagrodzenie z całej negocjowanej przez strony ceny dźwigu. Ta bowiem cena dźwigu miała zostać przekazana na rzecz producenta przez pozwaną Spółkę, po odebraniu przez E. należnego jej wynagrodzenia. Ostatecznie, co prawda powód zawarł umowę bezpośrednio z producentem we F., fakt ten jednak nie zniósł jego obowiązku rozliczenia się z pozwaną za pośrednictwo w negocjacjach z T., co wynika z porozumienia trójstronnego podpisanego w dniu 27 maja 2013 r.

Roszczenie o zwrot świadczenia nienależnego jako bezterminowe, zgodnie z art. 455 k.c. stało się wymagalne po wezwaniu pozwanej do zapłaty, jednakże wbrew stanowisku powoda nie była to data 21 marca 2013 r. Sąd Okręgowy miał bowiem na uwadze, że porozumienie co do wysokości prowizji strony osiągnęły w kwietniu 2013 r. - jeszcze przed zawarciem porozumienia trójstronnego, o czym świadczy korespondencja mailowa stron oraz faktury korygujące i faktura VAT nr (...) obejmująca wysokość prowizji. Pismem potwierdzającym uzgodnienia stron w tym zakresie było pismo pozwanej opatrzone datą 7 maja 2013 r. Skoro sama pozwana sporządziła to pismo w dacie 7 maja 2013 r. mając świadomość wysokości ustalonej prowizji oraz także znając stanowisko powoda, który wzywał Spółkę do zwrotu kwoty uiszczonej na poczet prowizji, Sąd Okręgowy przyjął, że dla pozwanej terminem zapłaty (zwrotu) nadpłaconej prowizji był termin 7 dni. Termin ten upłynął 14 maja 2013 r. i od dnia 15 maja 2013 r. pozwana znajdowała się w opóźnieniu. Stąd powodowi należały się odsetki od kwoty głównej świadczenia od dnia 15 maja 2013 r., o czym orzeczono na podstawie art. 481 § 1 k.c. W zakresie pozostałych odsetek powództwo podlegało oddaleniu jako niezasadne.

Apelację od powyższego wyroku wniósł powód, zaskarżając go w części oddalającej powództwo ponad kwotę 899,40 euro, tj. w części oddalającej żądanie zasądzenia kwoty 17.527,50 euro wraz z należnymi odsetkami ustawowymi od dnia 21 marca 2013 r. do dnia zapłaty i w zakresie rozstrzygnięcia o kosztach procesu.

Zaskarżonemu wyrokowi w apelacji zarzucono:

(1) naruszenie przepisów postępowania tj. art. 316 k.p.c. poprzez oddalenie powództwa na podstawie twierdzeń i zarzutów niepodniesionych przez pozwaną, mianowicie oddalenie roszczenia o zwrot zaliczki w wysokości 18.426,90 euro będącej następstwem niewykonania umowy sprzedaży z 2012 r. zawartej z pozwaną, wobec wykonania innej umowy sprzedaży z 2013 r. przez podmiot trzeci - (...), w sytuacji gdy pozwana:

- a. nie twierdziła, by zawarł umowę z powodem w imieniu T.,
- b. nie twierdziła, by T. wykonał umowę sprzedaży w 2013 r. w imieniu pozwanej,
- c. nie twierdziła, by strony łączyła umowa dystrybucyjna,
- d. nie wniosła powództwa wzajemnego o zapłatę prowizji z tytułu innej umowy niż umowa sprzedaży:

(2) naruszenie przepisów postępowania tj. art. 247 k.p.c. w zw. art. 299 k.p.c. a contrario w zw. z art. 233 k.p.c. poprzez ich niezastosowanie i dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z zeznań świadka na okoliczność wykraczającą poza tezę dowodową, na jaką świadek został powołany, a w konsekwencji zupełnie dowolne ustalenie, że „W lutym 2012 r. wskutek przyjęcia oferty złożonej przez E., pomiędzy tą spółką, a D. O. została zawarta ustna umowa dystrybucji produktu (...) podczas gdy z treści oferty sprzedaży z dnia 10 lutego 2012 r. sporządzonej w formie pisemnej oraz zeznań świadków, a także stanowiska samej pozwanej złożonego na rozprawie w dniu 15 stycznia 2015 r. bezspornie wynikało, że pozwana złożyła ofertę sprzedaży żurawia, która została przez powoda przyjęta:

(3) naruszenie przepisów postępowania tj. 233 k.p.c. poprzez jego błędne zastosowanie z pominięciem przy ocenie stanu faktycznego oraz możliwości dostarczenia przez pozwaną żurawia w 2012 r. okoliczności, którą sam ustalił, że „E. przekazała zaliczkę w wysokości 31.573,10 euro na konto producenta w dniu 6 września 2012 r., i złożyła zamówienie



u producenta w przedmiocie realizacji produkcji żurawia, podczas gdy prawidłowa ocena tej rzeczywiście bezspornej okoliczności prowadzi do wniosku, że wobec nierozpoczęcia procesu produkcji żurawia niezwłocznie po zawarciu umowy sprzedaży oraz wpłaceniu przez powoda zaliczki była wyłączną przyczyną, dla której pozwana nie była w stanie dostarczyć żurawia w 2012 r.

(4) naruszenie zasady swobodnej oceny dowodów tj. art. 233 k.p.c. poprzez jego błędne zastosowanie z pominięciem przy ocenie stanu faktycznego możliwości dostarczenia przez pozwaną żurawia w 2012 r. okoliczności, którą sam ustalił, że „E. przekazała zaliczkę w wysokości 31.573,10 euro na konto producenta w dniu 6 września 2012 r., i złożyła zamówienie u producenta w przedmiocie realizacji produkcji żurawia, podczas gdy prawidłowa ocena tej rzeczywiście bezspornej okoliczności prowadzi do wniosku, że wobec nierozpoczęcia procesu produkcji żurawia niezwłocznie po zawarciu umowy sprzedaży oraz wpłaceniu przez powoda zaliczki była wyłączną przyczyną, dla której pozwana nie była w stanie dostarczyć żurawia w 2012 r.

(5) naruszenie przepisów postępowania tj. art. 247 k.p.c. w zw. art. 299 k.p.c. a contrańo w zw. z art. 233 k.p.c. poprzez ich niezastosowanie skutkujące następującymi błędami w ustaleniach faktycznych:

- strony zawarły ustną umowę dystrybucji w ramach, której pozwana miała pośredniczyć pomiędzy producentem, a powodem w sprzedaży i dostarczeniu żurawia, podczas gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, że strony zawarły umowę, której przedmiotem była klasyczna umowa sprzedaży żurawia oraz wydanie dokumentacji, przeprowadzenie szkolenia, udzielenie gwarancji jakości na żuraw;

- strony sporu zawarły umowę pośrednictwa w przedmiocie sprzedaży i dostawy dźwigu przez T. na rzecz powoda, podczas gdy okoliczność (niezależnie od tego, że niespójna z okolicznością wskazaną w pkt (3) (a)) jest oczywiście nieprawdziwa, a z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, że strony zawarły umowę, której przedmiotem była klasyczna umowa sprzedaży żurawia oraz wydanie dokumentacji, przeprowadzenie szkolenia, udzielenie gwarancji jakości na żuraw;

- pozwana była autoryzowanym przedstawicielem T. na terenie P. oraz mogła skutecznie pośredniczyć pomiędzy powodem a producentem, podczas gdy z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie nie wynika, aby pozwana fakt ten wykazała, w szczególności nie został przeprowadzony żaden dowód w tym zakresie, przede wszystkim wnioskowany przez powoda dowód z dokumentów, tj. umowy dealerskiej pomiędzy pozwaną a (...) czy też dowód z upoważnienia do udzielania w imieniu i na rzecz (...) gwarancji;

- od gotowości powoda do dokonania płatności zależał termin realizacji dostawy żurawia do powoda, podczas gdy z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie, a przede wszystkim bezspornych okoliczności podnoszonych przez strony, okoliczność taka nie wynika, a prawidłowa ocena dowodów powinna prowadzić do wniosku, że Powód dokonał płatności zaliczki, co powinno skutkować niezwłocznym złożeniem przez pozwaną zlecenia produkcji żurawia celem jego dostawy w maju 2012 r. zgodnie ze złożoną przez pozwanego ofertą;

- „D. O. zwrócił się do E. o całkowite wstrzymanie realizacji zamówienia przez T. do czasu otrzymania zaległych należności finansowych od swoich kontrahentów” - podczas gdy z zeznań świadków (w szczególności B. L.) wynika, że w kwietniu 2012 r. powód zwrócił się do pozwanej z pytaniem, czy zmiana terminu realizacji umowy na późniejszą jest możliwa i czy odbyłoby się to bez kosztów dla niego. Pozwana zapewniła, że nie będzie z tym żadnego problemu, bowiem w ogóle nie zleciła T. rozpoczęcia procesu produkcji, zaś powód w razie konieczności w każdej chwili (nawet gdyby nie dysponował gotówką) mógł zaciągnąć kredyt na zakup żurawia, zatem w sytuacji, gdyby zmiana terminu dostawy była niemożliwa lub wiązała się z kosztami, powód skorzystałby z finansowania zewnętrznego;

- uznaniu, że żuraw był „gotowy” w grudniu 2012 r., aczkolwiek Sąd zaniechał sprecyzować, czy był do odbioru we F. czy też P., a okoliczność ta w ogóle nie była wykazana w toku niniejszego postępowania, a przeciwnie - pozwana sama przyznała, że nie będzie w stanie dostarczyć żurawia do siedziby powoda do końca 2012 r., a nadto nie przekazała do T. zaliczki niezwłocznie po jej otrzymaniu od powoda, a dopiero we wrześniu 2012 r.;

- finalizowanie bliżej nieokreślonej „transakcji” sprawił udział autoryzowanego przedstawiciela T. na terenie P., podczas gdy z materiału dowodowego nie wynika, aby powód nie mógł zawrzeć umowy samodzielnie z producentem (...), wręcz przeciwnie - okoliczność, że taką zawarł dowodzi, że jest to możliwe, ani też jakie czynności, działania czy zabiegi pozwanej wpłynęły na umożliwienie sfinalizowania „transakcji”;

- powód nie posiadał środków niezbędnych na sfinansowanie zakupu dźwigu, podczas gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, że: (a) powód posiadał zdolność kredytową umożliwiającą mu spełnienie świadczenia wynikającego z umowy stron w każdej chwili w roku 2012 r. (b) powód na przełomie lipca/ sierpnia 2012 r. potwierdził, że posiada zebrane środki w gotówce na zapłatę ceny sprzedaży żurawia (c) powód w związku z niewywiązaniem się przez Pozwanego z terminu dostawy żurawia dokonał zakupu innych urządzeń w celach inwestycyjnych na kwotę 300.000 euro netto;

- czas potrzebny na produkcję żurawia przez producenta wynosił „4-6 miesięcy nieprzerwanej pracy”, ustalając jednocześnie zupełnie dowolnie, że jest to okoliczność bezsporna, podczas gdy prawidłowa ocena dowodów, w szczególności oferty sprzedaży z dnia 9 lutego 2012 r., korespondencji z dnia 29-30 marca 2012 r., zeznań świadka T. O. wynika, że możliwe było jego wykonanie w terminie maksymalnie dwumiesięcznym;

- okolicznością bezsporną było, że maszyna będąca przedmiotem umowy była produkowana na indywidualne zamówienie klienta, podczas gdy z zeznań świadka T. O. wynika, że „(...) nie był to żuraw produkowany na zamówienie indywidualne, czy jednostkowe wykonanie (...)”;

- strony pierwotnie umówiły się, że jeżeli powód skorzysta z finansowania zaproponowanego przez (...), to dźwig będzie gotowy do odbioru w połowie 2012 r., podczas gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego nie wynika aby termin dostawy dźwigu warunkowany był zaciągnięciem dodatkowych zobowiązań finansowych przez powoda u pozwanej lub (...), nie wskazuje na to ani treść oferty z dnia 9 lutego 2012 r., ani też oferty dotyczącej finansowania dźwigu z dnia marca 2012 r.;

- ostateczna cena zakupu dźwigu została pomiędzy stronami ustalona na kwotę 340.000 netto. Cena ta z porównaniu z ceną ustaloną przez strony na początku 2012 r. była niższa, uwzględniała obniżkę z uwagi na fakt, że powód wybrał możliwość odbioru pojazdu bezpośrednio z fabryki od producenta we (...) na swój koszt - podczas gdy z treści oferty, zeznań świadków oraz wyjaśnień samej pozwanej wynika, że na początku 2012 r. strony uzgodniły cenę sprzedaży w wysokości 340 000 euro netto z tym, że ta cena zawierała koszt transportu żurawia z (...) do siedziby powoda w P.;

- powód przyjął ostatecznie propozycję pozwanej zgodnie, z którą prowizja Spółki z tytułu pośrednictwa w negocjowaniu warunków sprzedaży pojazdu u producenta wynosić będzie 17.527,50 euro, podczas gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego nie wynika, aby powód takie oświadczenie woli kiedykolwiek skutecznie składał;

(6) naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 308 § 1 k.p.c. poprzez ustalenie stanu faktycznego w oparciu o transkrypcję rozmowy D. O. i R. Ł., podczas gdy art. 308 § 1 k.p.c. wskazuje na środki dowodowe obejmujące „przyrzędy utrwalające albo przenoszące obrazy lub dźwięki”, co oznacza, że środki te mają przedstawiać rzeczywistość poprzez zawarte w nich obrazy lub dźwięki, a nie przez opisy wyrażane pismem. Jeżeli zaś pismo (transkrypcja) nie może być uznane za dokument w rozumieniu k.p.c. nie może być ono też podstawą do prowadzenia dowodu w trybie art. 308 k.p.c.;

(7) naruszenie art. 5 k.c. w zw. art. 227 k.p.c. w zw. z art. 233 k.p.c. w związku z 235 k.p.c. oraz art. 308 k.p.c. poprzez dopuszczenie, przeprowadzenie i dokonanie ustaleń w oparciu o dowód o charakterze niedopuszczalnym, pozyskany w sposób sprzeczny z prawem oraz naruszający zasadę bezpośredniości w procesie, co miało istotny wpływ na wynik sprawy ponieważ Sąd Okręgowy oparł swoje stanowisko na transkrypcji z nagrania rozmowy pomiędzy B. L. a D. O.;

(8) naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 328 § 2 k.p.c. przez sporządzenie wewnętrznie sprzecznego i niejasnego uzasadnienia orzeczenia:

a. polegającego na ustaleniu, że nigdy nie określono precyzyjnego terminu realizacji umowy, a jednocześnie wskazywanie, że „przyczyny braku zrealizowania umowy w pierwotnej dacie w maju 2012r. a następnie w grudniu 2012r. wynikały z braku finansowej gotowości D. O. do realizacji transakcji”;

b. braku w uzasadnieniu określenia essentialia contractus rzekomo zawartej umowy nienazwanej (umowy pośrednictwa) lub dystrybucyjnej, „transakcji” zawartej z T. w oparciu o konkretne dowody

(9) naruszenie prawa materialnego tj. art. 535 k.c. w zw. z art. 65 § 1 i 2 k.c. poprzez jego niezastosowanie przy kwalifikacji prawnej umowy w sytuacji, gdy zgodnym zamiarem stron było ukształtowanie umowy w ten sposób, że jej przedmiotem było przeniesienie własności żurawia oraz jego wydanie powodowi wraz z dokumentacją, w powiązaniu z odpowiedzialnością pozwanej gwarancyjną oraz z tytułu rękojmi za wady w zamian za zapłatę ceny sprzedaży przez powoda, do której to umowy należy stosować przepisy o umowie sprzedaży (art. 535 k.c. i nast.) nie zaś umowy o świadczeniu usług (umowy dystrybucyjnej), do której to umowy odpowiednio stosuje się przepisy o umowie zlecenia (art. 750 k.c.);

(10) naruszenie prawa materialnego tj. art. 544 § 2 k.c. poprzez jego niezastosowanie i uznanie, że warunkiem wydania przez producenta zamówionej maszyny (jak również termin realizacji produkcji maszyny) było uregulowanie całej ceny za pojazd, podczas gdy kupujący obowiązany jest zapłacić cenę dopiero po dostarczeniu rzeczy na miejsce przeznaczenia i po umożliwieniu mu zbadania rzeczy;

(11) naruszenie prawa materialnego tj. art. 410 § 2 k.c. poprzez jego błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że spełnienie świadczenia przez producenta, będącego osobą trzecią (...), na podstawie innej umowy niż umowa sprzedaży zawarta pomiędzy powodem a pozwaną skutkuje uzyskaniem przez powoda zamierzonego świadczenia, niezależnie ponadto od tego w jakim zakresie powód został przez osobę trzecią zaspokojony, podczas gdy prawidłowa wykładnia powyższego przepisu prowadziłaby do wniosku, że jakiegokolwiek porozumienia pomiędzy powodem a producentem nie zwalniają pozwanej z obowiązku zwrotu zaliczki wpłaconej na poczet ceny sprzedaży z umowy zawartej wyłącznie pomiędzy powodem oraz pozwaną.

W apelacji wniesiono o zmianę wyroku w zaskarżonej części i zasądzenie od pozwanej kwoty 17.527,50 euro wraz z należnymi odsetkami ustawowymi od dnia 21 marca 2013 r. do dnia zapłaty oraz zasądzenie od pozwanej na rzecz powoda kosztów procesu według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny uznał, co następuje:

Apelacja jest zasadna częściowo, to jest w całości co do oddalenia powództwa o roszczenie główne i w części co do odsetek ustawowych.

Jakkolwiek Sąd Okręgowy prawidłowo, zgodnie z zasadami oceny dowodów przewidzianymi w art. 233 § 1 k.p.c. ocenił zebrany w sprawie materiał dowodowy w postaci dokumentów oraz zeznań świadków i stron, a jedynie słusznie w apelacji wytknięto, że ocenie Sądu powinno podlegać nagranie rozmowy powoda z Prezesem pozwanej, a nie jego transkrypcja, to ustalenia stanu faktycznego, jakie poczynił w oparciu o te dowody, w szczególności w zakresie ustalenia treści umowy łączącej strony, na podstawie której powód uiszczył pozwanej zaliczkę, są wadliwie. W pisemnym uzasadnieniu zaskarżonego wyroku czyniąc ustalenia faktyczne Sąd Okręgowy ustalił, że wskutek przyjęcia oferty złożonej przez pozwaną pomiędzy tą Spółką, a powodem została zawarta ustna umowa dystrybucji produktu dźwigu, a mianowicie pozwana zobowiązała się pośredniczyć pomiędzy producentem (...), a powodem w sprzedaży i dostarczeniu powodowi dźwigu. Sąd Okręgowy ustalił też, że w ramach umowy pośrednik - pozwana Spółka jako autoryzowany przedstawiciel T. na terenie P., zobowiązał się do dokonywania dla zamawiającego – powoda czynności zmierzających do zawarcia umowy sprzedaży. Zamawiający zobowiązał się m. in. do zapłaty pośrednikowi wynagrodzenia, a podstawowym obowiązkiem powoda była zapłata na rzecz producenta, za pośrednictwem pozwanej, ceny sprzedaży oraz zapłata na rzecz pozwanej wynagrodzenia za pośrednictwo w sprzedaży. Natomiast w rozważaniach prawnych poczynionych w pisemnym uzasadnieniu Sąd I instancji uznał, że okolicznością bezsporną w

sprawie było, że strony sporu zawarły umowę pośrednictwa w przedmiocie sprzedaży i dostawy dźwigu przez T. na rzecz powoda.

Skarżący zakwestionował te ustalenia, słusznie podnosząc, że między stronami niesporne było, iż na skutek przyjęcia przez powoda oferty pozwanej, strony zawarły umowę sprzedaży dźwigu. Wynika to już z samej odpowiedzi na pozew, gdzie pozwana reprezentowana przez profesjonalnego pełnomocnika wprost potwierdziła, że między stronami doszło do zawarcia ustnej umowy zakupu dźwigu. Na pierwszej rozprawie strony, reprezentowane przez profesjonalnych pełnomocników potwierdziły, że zawarły na początku 2012 r. umowę sprzedaży dźwigu. Zawarcie umowy sprzedaży dźwigu wynika też z dołączonego do pozwu dowodu w postaci Specyfikacji technicznej dźwigu otrzymanej przez powoda od pozwanej, gdzie w punkcie(...) określono warunki zakupu oraz m.in. z wezwania do wykonania umowy zakupu dźwigu skierowanego przez pozwaną do powoda (k. 124). W wystawionych przez pozwaną w dniu 26 kwietnia 2013 r. fakturach VAT (...) nr (...) do faktury (...) z dnia 31 stycznia 2012 oraz nr (...) do faktury nr (...) z dnia 28 marca 2012 r. jako przyczynę korekty pozwana wskazała „rezygnację z zakupu”. W toku procesu przed Sądem Okręgowym pozwana nie kwestionowała w ogóle zawarcia z powodem w 2012 r. umowy sprzedaży. Żadna ze stron, wbrew ustaleniu Sądu Okręgowego, nie uznawała zawartej wówczas umowy za umowę dystrybucji. Rację ma także skarżący, że tak ze stanowisk stron jak i z przeprowadzonego postępowania dowodowego nie wynika, aby pozwana zawarła umowę w imieniu T., ani też nie zostało udowodnione, że pozwana jest autoryzowanym dealerem (...) na terenie P.. Same zeznania Prezesa pozwanej i świadków zgłoszonych przez nią nie są tu bowiem wystarczające, a pozwana nie przedstawiła żadnych dowodów, w szczególności w postaci dokumentów, na tę okoliczność. Nie można też ustalić, jak uczynił to Sąd Okręgowy, że wykonanie umowy przez T. stanowiło równocześnie realizację umowy sprzedaży zawartej przez strony na początku 2012 r.

Reasumując powyższe rozważania Sąd Apelacyjny za podstawę swojego rozstrzygnięcia przyjął następująco ustalony stan faktyczny:

Strony na początku 2012 r. w wyniku oferty złożonej powodowi przez pozwaną zawarły umowę sprzedaży dźwigu. Pozwana wystawiła powodowi dwie faktury VAT: pierwszą nr (...) w dniu 31 stycznia 2012 r. na kwotę 41 820 euro oraz drugą w dniu 28 marca 2013 r. nr (...) na kwotę 8 180 euro. Na fakturach tych wpisano, że jest to zaliczka, a jako towar wskazano dźwig. Powód wpłacił żadaną przez pozwaną zaliczkę na poczet ceny sprzedaży w łącznej kwocie 50 000 euro. Z tej kwoty pozwana przekazała producentowi dźwigu - T., w dniu 6 września 2012 r. kwotę 31 573,10 euro. Termin dostawy dźwigu był przez strony zmieniany. Pismem z dnia 14 marca 2013 r. powód oświadczył, że odstępuje od umowy argumentując, że pozwana nie wywiązała się z umowy. Pozwana Spółka nie uznała skuteczności oświadczenia o odstąpieniu od umowy. W dniu 26 kwietnia 2013 r. wystawiła dwie faktury VAT (...) nr (...) do faktury (...) z dnia 31 stycznia 2012 i nr 03/04/2013 do faktury nr (...) z dnia 28 marca 2012 r. oraz fakturę VAT nr (...) na kwotę 17.527,50 euro za pośrednictwo zakupu żurawia (k. 134, 135, 136). Strony nadal przedstawiały sobie propozycje rozliczenia wpłaconych przez powoda kwot. Ostatecznie w dniu 27 maja 2013 r. pozwana, powód i producent dźwigu T. zawarły porozumienie, mocą którego potwierdziły uzgodnienia w zakresie wzajemnego zakończenia zamówienia oraz uzgodnienia nowej „struktury sprzedaży” dźwigu poprzez bezpośrednią sprzedaż dźwigu przez T.. Pismem z dnia 9 sierpnia 2013 r. doręczonym pozwanej w dniu 14 sierpnia 2013 r. powód wezwał ją do zwrotu kwoty 18 426, 90 euro (k.70). Dźwig powodowi sprzedał T. w wykonaniu umowy sprzedaży zawartej w 2013 r. pomiędzy powodem a T.. Dźwig nigdy nie został przez pozwaną sprzedany powodowi. W konsekwencji należy zatem ustalić, że umowa sprzedaży na poczet, której powód wpłacił pozwanej zaliczkę nie została przez nią wykonana. Okoliczności te stanowiły podstawę faktyczną dochodzonego przez powoda w rozpoznawanej sprawie roszczenia o zwrotu zaliczki w związku z niewykonaniem umowy sprzedaży przez pozwanego. Wszystkie te okoliczności były pomiędzy stronami bezsporne.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego pozostałe okoliczności faktyczne zakwestionowane w apelacji przez skarżącego są irrelevantne dla rozstrzygnięcia sprawy, bowiem przyczyny z powodu, których nie doszło do wykonania umowy sprzedaży zawartej pomiędzy stronami, ustalenia odnośnie terminu jej realizacji i przyczyn zmiany tego terminu, a także okoliczności i przyczyny zakończenia tego stosunku prawnego mogłyby ewentualnie być podstawą roszczeń odszkodowawczych, ale takie roszczenia nie były przedmiotem rozpoznania w niniejszej sprawie. Podniesione co do

tych ustaleń faktycznych zarzuty skarżącego Sąd Apelacyjny pozostawił bez rozpoznania jako niemające wpływu na wynik apelacji.

W tak ustalonym jak powyżej stanie faktycznym słuszne są zarzuty naruszenia prawa materialnego podniesione przez skarżącego w apelacji. Skarżący w apelacji podkreślił, że podstawą dochodzonego w rozpoznawanej sprawie roszczenia o zwrot zaliczki jest sam fakt niewykonania umowy sprzedaży, a nie okoliczności odstąpienia od umowy.

Trafnie skarżący zarzucił Sądowi Okręgowemu naruszenie prawa materialnego tj. art. 535 k.c. w zw. z art. 65 § 1 i 2 k.c. poprzez jego niezastosowanie przy kwalifikacji prawnej umowy zawartej przez strony w 2012 r. w sytuacji, gdy zgodnym zamiarem stron było ukształtowanie umowy w ten sposób, że jej przedmiotem było przeniesienie przez pozwaną na rzecz powoda własności żurawia oraz jego wydanie powodowi wraz z dokumentacją, w powiązaniu z odpowiedzialnością pozwanej gwarancyjną oraz z tytułu rękojmi za wady w zamian za zapłatę ceny sprzedaży przez powoda, do której to umowy należy stosować przepisy o umowie sprzedaży (art. 535 k.c. i nast., nie zaś umowy o świadczeniu usług (umowy dystrybucyjnej), do której to umowy odpowiednio stosuje się przepisy o umowie zlecenia (art. 750 k.c.). Sąd Okręgowy przyjął wadliwie, że na mocy przedmiotowej umowy pozwana zobowiązała się pośredniczyć pomiędzy producentem (...), a powodem w sprzedaży i dostarczeniu powodowi dźwigu, to jest, że ramach tej umowy pośrednik - pozwana Spółka zobowiązała się do dokonywania dla zamawiającego – powoda czynności zmierzających do zawarcia umowy sprzedaży, a zamawiający zobowiązał się m. in. do zapłaty pośrednikowi wynagrodzenia, a podstawowym obowiązkiem powoda była zapłata na rzecz producenta, za pośrednictwem pozwanej, ceny sprzedaży oraz wynagrodzenia za pośrednictwo w sprzedaży na rzecz pozwanej. Tymczasem rację ma skarżący, że przez umowę dystrybucyjną dostawca (producent) zobowiązuje się na stałych zasadach dostarczać oznaczony towar bądź usługę, zaś druga strona – dystrybutor (nabywca) zobowiązuje się kupić go od dostawcy i za niego zapłacić, a następnie sprzedać go osobom trzecim w swoim imieniu i na swój rachunek. Cechą indywidualizującą porozumienie dystrybucyjne jest jego cel: zakup towaru od dostawcy dokonywany z zamiarem jego dalszej odsprzedaży. Cel ten stanowi istotny element umowy dystrybucyjnej. Tymczasem z zawartej pomiędzy stronami w 2012 r. umowy nie wynika, aby pozwana miała na stałych zasadach dostarczać towar powodowi - zakup dźwigu był jednorazowy i, aby powód zamierzał ten dźwig następnie sprzedać osobom trzecim na własny rachunek. Na mocy przedmiotowej umowy pozwana jako sprzedawca zobowiązała się do przeniesienia na rzecz powoda – nabywcy własności dźwigu, a powód zobowiązał się do odebrania go i zapłaty na rzecz pozwanej umówionej ceny. Zatem należy zgodzić się ze skarżącym, że dokonana przez Sąd Okręgowy klasyfikacja umowy stron jako umowy dystrybucyjnej jest zupełnie bezzasadna w świetle braku jakichkolwiek cech stosunku zobowiązaniowego łączącego strony, które odpowiadałyby cechom umowy dystrybucyjnej. Charakter prawny umowy zawartej w 2012 r. przez strony, wskazuje na umowę sprzedaży, co zostało potwierdzone przez obydwie strony.

Słuszny jest też zarzut naruszenia prawa materialnego tj. art. 410 § 2 k.c. poprzez jego niezastosowanie. Okolicznością bezsporną w sprawie jest, że pozwany na poczet ceny sprzedaży otrzymał od powoda zaliczkę w kwocie 50 000 euro. Kwota ta została wpłacona na poczet przyszłych należności i nie stanowi – w przeciwieństwie do zadatku – formy zabezpieczenia wykonania umowy. Oczywistym jest, że w razie wykonania umowy sprzedaży, uiszczona przez kupującego zaliczka podlega zarachowaniu na poczet ustalonej ceny, czyli staje się świadczeniem definitywnym. W przeciwnym razie wpłacona zaliczka na poczet ceny podlega zwrotowi jako świadczenie nienależne. Wówczas nie zostaje bowiem osiągnięty zamierzony cel świadczenia zaliczki (art. 410 § 2 k.c.). Jest tak bez względu na przyczynę niezrealizowania umowy (por. wyrok SN z dnia 25 marca 2004 r., II CK 116/03). W konsekwencji zatrzymanie w takim przypadku przez stronę uprawnioną otrzymanej zaliczki mogłoby wchodzić w rachubę jedynie w razie zastrzeżenia w umowie stosownej klauzuli o charakterze kary umownej, a w sytuacji określonej umową – także odstępnego lub zadatku. Należy w tym miejscu podnieść, że umowa sprzedaży jest umową konsensualną, odpłatną (obowiązek zapłaty ceny przez kupującego), dwustronnie zobowiązującą i wzajemną. W razie zatem przesądzenia, że umowa nie została zrealizowana, jak wyżej zaznaczono bez względu na przyczynę, kwota wpłaconych zaliczek powinna być uznana za świadczenie nienależne (art. 410 § 2 k.c.) Powinno być ono przy tym zwrócone w pełnym zakresie, bez ograniczenia jego wysokości na podstawie art. 409 k.c. Świadczenie staje się nienależne z chwilą, w której ostatecznie okaże się, że jego zamierzony cel nie został osiągnięty. Przekładając te rozważania na grunt rozpoznawanej sprawy, Sąd Apelacyjny

uznał, że chwilą w której ostatecznie okazało się, że umowa nie zostanie przez strony zrealizowana było zawarcie w dniu 27 maja 2013 r. pomiędzy pozwaną, powodem i producentem dźwigu T. trójstronnego porozumienia, na mocy którego nastąpiło pomiędzy stronami „zakończenie zamówienia zakupu”. Rację ma skarżący, że Sąd Okręgowy całkowicie bezpodstawnie przyjął, iż spełnienie świadczenia przez T. będącego osobą trzecią, na podstawie innej umowy niż umowa sprzedaży zawarta pomiędzy powodem, a pozwaną stanowi realizację umowy sprzedaży zawartej pomiędzy stronami w 2012 r. w wyniku, której doszło do uiszczenia zaliczki.. Trzeba też zgodzić się z powodem, że porozumienie zawarte pomiędzy powodem, pozwaną i producentem nie zwalniało pozwanej z obowiązku zwrotu zaliczki wpłaconej na poczet ceny sprzedaży z umowy zawartej wyłącznie pomiędzy powodem oraz pozwaną. Tym samym pozwana zobowiązana jest do zwrotu na rzecz powoda kwoty 18 426, 90 euro, stanowiącej różnicę pomiędzy uiszczoną zaliczką w kwocie 50 000 zł euro, a kwotą 31 573 euro, którą przekazała T..

Argumentacja pozwanej przedstawiona w toku postępowania przed Sądem Okręgowym, w szczególności w odpowiedzi na pozew, iż nie jest ona zobowiązana do zwrotu powodowi dochodzonej kwoty z uwagi na to, że należy jej się ona jako wynagrodzenie prowizyjne za pośrednictwo w zawarciu przez powoda z T. umowy sprzedaży dźwigu nie może przynieść oczekiwanego przez pozwaną rezultatu, bowiem pozwana nie wniosła powództwa wzajemnego i nie podniosła procesowego zarzutu potrącenia wierzytelności wynikającej z faktury VAT nr (...) z dochodzoną wierzytelnością powoda, powołując się na złożenie oświadczenia o potrąceniu na podstawie art. 498 k.c. w zw. z art. 499 k.c. W tej sytuacji, irrelevantne dla rozstrzygnięcia jest stanowisko pozwanej, że była ona uprawniona do „rozliczenia prowizji wynikającej z faktury VAT nr (...)” (odpowiedź na pozew k.98) z przysługującą powodowi wierzytelnością z tytułu zwrotu zaliczki zapłaconej na poczet ceny sprzedaży.

Skoro pozwana w rozpoznawanej sprawie nie zgłosiła zarzutu potrącenia ani też nie wniosła powództwa wzajemnego, ustalanie czy między stronami doszło następnie do zawarcia innej jeszcze umowy oprócz umowy sprzedaży, jak uważa to pozwana, czy umowa ta była realizowana i czy pozwanej należy się prowizja wynikająca z faktury VAT nr (...) – czy pozwana uprawniona była do wystawienia tej faktury na kwotę stanowiącą równowartość nieprzekazanej części zaliczki jako należnej jej prowizji, są nieistotne dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy. W tej sytuacji zarzuty apelacji w tym zakresie jako bezprzedmiotowe, Sąd Apelacyjny pozostawił bez rozpoznania.

Reasumując powyższe Sąd Apelacyjny uznał apelację skarżącej w zakresie oddalenia powództwa o zapłatę kwoty 17 527, 50 euro za zasadną.

Sąd Apelacyjny oddalił apelację tylko częściowo co do odsetek ustawowych od w/w kwoty. Należy bowiem stwierdzić, że oświadczenie o odstąpieniu od umowy zawarte w piśmie z dnia 13 marca 2013 r. było nieskuteczne. Zgodnie bowiem z art. 491 § 1 k.c., jeżeli jedna ze stron dopuszcza się zwłoki w wykonaniu zobowiązania z umowy wzajemnej, druga strona może bądź żądać wykonania świadczenia i naprawienia szkody wynikłej ze zwłoki bądź też od umowy odstąpić i żądać naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania . Wykonanie prawa do odstąpienia przez złożenie odpowiedniego oświadczenia o charakterze kształtującym uzależnione jest jednak od wyznaczenia dłużnikowi będącemu w zwłoce dodatkowego terminu (odpowiedniego tj. realnie, obiektywnie rzecz biorąc, umożliwiającego dłużnikowi spełnienie świadczenia) z równoczesnym zagrożeniem, iż w razie jego bezskutecznego upływu wierzyciel może odstąpić od umowy. Wyznaczenie odpowiedniego terminu oraz zagrożenie odstąpienia od umowy muszą znajdować się w jednym oświadczeniu, gdyż przepis uzależniający skuteczność odstąpienia od umowy od wyznaczenia stronie dodatkowego terminu ma w tym zakresie charakter normy bezwzględnie obowiązującej (wyrok SN z dnia 19 marca 1999 r., II CKN 238/98, niepubl.). W ocenie Sądu Apelacyjnego powód nie udowodnił, aby oświadczenie o odstąpieniu od umowy poprzedził wyznaczeniem pozwanej terminu o jakim mowa w art. 491 § 1 k.c., z równoczesnym zagrożeniem odstąpienia od umowy. Wbrew przekonaniu skarżącego, wynikającemu z oświadczenia o odstąpieniu od umowy, wyznaczenie terminu 31 grudnia 2012 r. nie spełniło tego wymogu, bowiem z zeznań powód, ani też z innych dowodów przeprowadzonych w sprawie nie wynika, aby termin ten powód wyznaczył pozwanej z zagrożeniem odstąpienia od umowy. Zdaniem Sądu Apelacyjnego do definitywnego zakończenia umowy sprzedaży pomiędzy stronami doszło w wyniku porozumienia z dnia 27 maja 2013 r. Zawarcie tego porozumienia potwierdza, że sam powód nie przyjmował, że umowa z pozwaną uległa wcześniej rozwiązaniu, w konsekwencji nie traktował oświadczenia o odstąpieniu za złożone skutecznie. Wynika to również z pisma powoda do pozwanej z dnia 9 sierpnia 2013 r.

stanowiącego wezwanie do zapłaty kwoty 18 426, 90 euro. W uzasadnieniu tego wezwania powód odwołał się do w/w porozumienia stwierdzając, że wobec jego zawarcia podstawa prawna do świadczenia odpadła i stało się ono nienależne. Skoro w piśmie tym wezwano pozwaną do zwrotu zaliczki w terminie 7 dni od daty jego doręczenia, co nastąpiło w dniu 14 sierpnia 2013 r.(k.70), to powodowi na podstawie art. 481 k.c. należą się odsetki ustawowe od 22 sierpnia 2013 r. do dnia zapłaty. Wymagalność dochodzonego roszczenia bowiem podlega ogólnym regułom płynącym z art. 455 k.c. Odsetki ustawowe za opóźnienie przysługują więc wierzycielowi od daty wezwania dłużnika do zapłaty na jego rzecz określonej sumy.

Z tych względów Sąd Apelacyjny na podstawie art. 384 § 1 k.p.c. uwzględnił apelację co do kwoty należności głównej i co do odsetek ustawowych od tej kwoty za okres od 22 sierpnia 2013 r. do dnia zapłaty, zaś na podstawie art. 385 k.p.c. oddalił apelację co do odsetek ustawowych w pozostałym zakresie. O kosztach postępowania przed Sądem Okręgowym i Sądem Apelacyjnym orzeczono na podstawie art. 100 k.p.c., obciążając nimi w całości pozwaną, bowiem powód uległ tylko co do nieznaczącej części swego żądania.