

## UZASADNIENIE

Pozwem wniesionym w dniu 31 grudnia 2012 r. w postępowaniu nakazowym powód - (...) Sp. z o. w P. wniosła o zasądzenie od pozwanego - Zakładu (...) Sp. z o.o. w G. kwoty 196.000 zł, z odsetkami ustawowymi od dnia 27 grudnia 2011 r. do dnia zapłaty, a nadto kosztów procesu w tym kosztów zastępstwa procesowego. W uzasadnieniu pozwu wskazano, iż żądanie zapłaty związane jest z umową doradztwa gospodarczego zawartą pomiędzy stronami w dniu 12 kwietnia 2010 r. Dochodzona pozwem kwota obejmowała część roszczeń określonych w pkt IV ppkt 1 w zw. z pkt I ppkt 1 umowy.

(pozew k. 2 – 8)

W piśmie z dnia 10 lutego 2013 r. powód sprecyzował, iż wnosi o zasądzenie odsetek ustawowych od dochodzonej kwoty głównej od dnia 28 grudnia 2011 r.

(pismo k. 116 – 117)

Nakazem zapłaty wydany w dniu 25 lutego 2013 r. w postępowaniu nakazowym, w sprawie sygn. akt X GNc 1815/12, Sąd orzekł zgodnie z żądaniem pozwu.

(nakaz zapłaty k. 119)

W dniu 18 marca 2013 r. pozwany złożył zarzuty w od nakazu zapłaty, zaskarżając go w całości i wnosząc o uchylenie nakazu zapłaty i oddalenie powództwa, a także o zasądzenie kosztów postępowania. W uzasadnieniu zarzutów pozwany podniósł, że dochodzona kwota jest nienależna bowiem nie zaistniały przewidziane w umowie stron przesłanki, w obliczu których powodowi należało się dochodzone wynagrodzenie.

(sprzeciw k. 125 - 145)

W dalszym toku procesu strony podtrzymały swe stanowiska.

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

W dniu 12 kwietnia 2010 r. pomiędzy pozwanym (zleceniodawcą) i powodem (zleceniobiorcą) zawarta została umowa doradztwa gospodarczego, na podstawie której powód zobowiązał się wykonać na rzecz pozwanego zleczone czynności:

- przygotowanie projektu finansowego, na który składały się: pełna, szczegółowa wycena przepływowa przedsiębiorstwa pozwanego, uproszczona wycena mieszana, składająca się z elementów wyceny szczegółowo wymienionych w umowie, przygotowanie odpowiedniej dokumentacji, niezbędnej do rozpoczęcia procedury wnioskowania o finansowanie, przygotowanie wskazanej dokumentacji w języku angielskim (pkt I ppkt 1 umowy);
- doradztwo w zakresie finansowania w celu wskazania (pozyskania) podmiotów (brytyjskich funduszy kapitałowych – private equity), które dokonają zaangażowania finansowego w formie objęcia udziałów przez finansującego dla zabezpieczenia, w tym i gwarancyjnego, a także pozyskanie na rzecz zleceniodawcy pożyczek, kredytów bezpośredni lub za pośrednictwem innych osób, oraz inne formy inwestycji wyżej nie wymienione, a powodujące takie zaangażowanie na rzecz zleceniodawcy (pkt I ppkt 2 umowy);
- prowadzenie spraw związanych ze zleconymi czynnościami dotyczącymi przedsiębiorstwa zleceniodawcy przed funduszami, bankami, władzami publicznymi i sądami (pkt I ppkt 3 umowy).

Z tytułu wykonywanych czynności doradztwa prawno – gospodarczego opisanych w punkcie I podpunkt 1 umowy, zleceniobiorca (powód) miał otrzymać wynagrodzenie w wysokości 350.000 zł netto plus VAT, płatne według harmonogramu:

- 150.000 zł netto płatne w ciągu 5 dni od dnia podpisania umowy,

- 200.000 zł netto płatne z chwilą wydania promesy realizacji finansowania przez inwestora, za skuteczną i zadowalającą promesę zleceniodawca uważał taką ofertę, która zakłada dokonanie inwestycji w kwocie nie niższej niż 877.000 zł za 1% udziałów w pozwanej spółce, po ustaleniu przez strony warunków transakcji (pkt IV ppkt 1 umowy).

Z tytułu wykonanych czynności doradztwa prawno – gospodarczego opisanych w punkcie I podpunkt 2 umowy zleceniobiorca (powód) miał otrzymać wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 2% prowizji netto od wartości dokonanego finansowania. Wynagrodzenie to miało być płatne od dnia, w którym rozpoczęło się zaangażowanie finansowe na rzecz zleceniodawcy, na podstawie otrzymanej faktury VAT (pkt IV ppkt 2 umowy).

Należności miały być płatne na podstawie faktury VAT wystawionej przez zleceniobiorcę na wskazany rachunek bankowy. Zleceniodawca upoważnił zleceniobiorcę do wystawienia faktury VAT bez podpisu zleceniodawcy (pkt IV ppkt 3 i 5 umowy).

Umowę zawarto na czas określony od dnia 12 kwietnia 2010 r. do dnia 30 września 2010 r. z możliwością jednomiesięcznego wypowiedzenia przez każdą ze stron. Wszelkie zmiany umowy wymagały zachowania formy pisemnej pod rygorem nieważności (pkt V ppkt 1 i pkt VII umowy).

Umowa została podpisana w imieniu pozwanego przez ówczesnego prezesa zarządu W. B., a w imieniu powoda przez prezesa zarządu R. T. (1).

(dowód: umowa k. 13 – 16)

Aneksem z dnia 30 września 2010 r. strony ustaliły, że umowę zawarto na czas nieokreślony, z możliwością jednomiesięcznego wypowiedzenia przez każdą ze stron.

(dowód: aneks k. 17)

W negocjacjach poprzedzających zawarcie umowy uczestniczył ze strony pozwanej również obecny prezes zarządu pozwanego T. K. (1).

(dowód: zeznania prezesa zarządu pozwanego T. K., e – protokół rozprawy z dnia 14 lutego 2014 r., 00:48:42 i n.)

Bezpośrednio po zawarciu umowy pozwany zapłacił powodowi kwotę 150.000 zł + VAT tytułem pierwszej części wynagrodzenia uzgodnionego w pkt IV ppkt 1 umowy.

(okoliczność bezsporna)

W ramach realizacji obowiązków przyjętych na siebie w zawartej umowie powodowa spółka przygotowała całość dokumentacji wskazanej w pkt I ppkt 1 umowy. Pozwany nie zgłaszał zastrzeżeń co do jakości i kompletności przygotowanych materiałów. Jednocześnie powód prowadził rozmowy z funduszami inwestycyjnymi, które miały być potencjalnymi inwestorami pozwanej, celem skłonienia ich do zaangażowania finansowego w pozwaną spółkę.

(dowód: wycenia przedsiębiorstwa pozwanego z czerwca 2010 r. k. 30 – 88, zeznania świadków: Ł. K., e – protokół rozprawy dnia 27 września 2013 r., 00:21:05, B. D., e – protokół rozprawy dnia 27 września 2013 r., 00:40:20, zeznania prezesa zarządu powoda R. T., e – protokół rozprawy z dnia 14 lutego 2014 r., 00:09:33 i n., zeznania prezesa zarządu pozwanego T. K., e – protokół rozprawy z dnia 14 lutego 2014 r., 01:02:30, 01:20:30)

W dniu 22 grudnia 2011 r. (...) Sp. z o.o.Sp. k. w W. działający w imieniu Funduszu (...) oraz Fundusz (...) złożyły pozwaną wstępną ofertę dotyczącą inwestycji w (...) Sp. z o.o. w G.. Oferta wstępna odnosiła się do kwestii struktury transakcji, wyceny, kwotowej wysokości inwestycji, transzowania. W jej treści znalazło się zastrzeżenie, iż dokument ten jest wstępną propozycją i nie jest zobowiązaniem dla inwestorów i ich doradców do realizacji inwestycji, nie stanowi oferty w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego. W przypadku jego akceptacji miał być podstawą do sporządzenia dokumentu Uzgodnione Warunki Transakcji (tzw. „Term Sheet”), w którym strony miały zawrzeć kluczowe warunki przyszłej umowy inwestycyjnej oraz umowy objęcia nowo wyemitowanych udziałów w kapitale zakładowym pozwanej. Oferta miała być ważna do dnia 15 lutego 2012 r.

(dowód: oferta k. 89 – 92, zeznania świadka B. D., e – protokół rozprawy dnia 27 września 2013 r., 00:33:40)

W dniu 29 grudnia 2011 r. T. K. (1) – prezes zarządu pozwanej spółki przesłał do (...) Sp. z o.o.Sp. k. w W., drogą mailową, sygnowane przez siebie oraz W. B. – właściciela spółki, oświadczenie o przyjęciu oferty wstępnej. W treści pisma zaznaczono, że wstępna akceptacja oferty jest podstawą do sporządzenia dokumentu Uzgodnione Warunki Transakcji (tzw. „Term Sheet”), w którym strony, w drodze negocjacji, miały zawrzeć kluczowe warunki przyszłej umowy inwestycyjnej oraz umowy objęcia nowo wyemitowanych udziałów w kapitale zakładowym pozwanej. Nadmieniono również, że jest to wyłącznie wstępna akceptacja propozycji inwestorów i nie jest zobowiązaniem dla udziałowców, spółki i ich doradców do realizacji inwestycji, nie stanowi też akceptacji oferty w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego. W piśmie wskazano zagadnienia, które wymagały zdaniem przedstawicieli (...) Sp. z o.o. szerszego omówienia z inwestorami.

(dowód: wiadomość mailowa k. 98 – 99, oświadczenie o przyjęciu oferty k. 100)

W dniu 18 stycznia 2012 r. (...) Sp. z o.o. Sp. k. w W. przesłało do T. K. (1) uzupełnienie oferty wstępnej z dnia 22 grudnia 2011 r.

(dowód: wiadomość mailowa k. 93, oferta wstępna uzupełnienie k. 94 – 97)

W dniu 22 grudnia 2011 r., po przedstawieniu przez potencjalnych inwestorów wstępnej oferty pozwanej spółce, powód wystawił pozwaną fakturę VAT nr RT/0031/11 na kwotę 246.000 zł brutto (200.000 zł netto), z terminem płatności dniem 27 grudnia 2011 r. W opisie usługi zaznaczono, iż jest to należność płatna zgodnie z umową z dnia 12 kwietnia 2010 r., w związku z wydaniem promesy przez inwestora Krokus PE i G. P.. Pozwany akceptował wystawienie faktury, przy czym zarówno T. K. (1) jak i W. B. prosili R. T. (1) o możliwość płatności w ratach po 30.000 – 40.000 zł miesięcznie z uwagi na trudności (...) Sp. z o.o. B. na rynku rosyjskim. W dniu 29 grudnia 2011 r. pozwany zapłacił powodowi tytułem części należności objętej fakturą VAT nr RT/0031/11, kwotę 50.000 zł.

(dowód: faktura k. 101, potwierdzenie przelewu k. 102, zeznania świadka Ł. K., e – protokół rozprawy dnia 27 września 2013 r., 00:22:10, 00:25:20, 00:28:10, 00:29:00, zeznania prezesa zarządu powoda R. T., e – protokół rozprawy z dnia 14 lutego 2014 r., 00:17:50, 00:21:30, 00:27:05)

W oparciu o ofertę wstępną z dnia 22 grudnia 2011 r., uzupełnioną przez fundusze inwestycyjne w dniu 18 stycznia 2012 r., toczyły się pomiędzy pozwaną spółką a wskazanymi funduszami inwestycyjnymi, przy udziale powoda, negocjacje nad wypracowaniem warunków zaangażowania kapitałowego funduszy inwestycyjnych w (...) Sp. z o.o. Negocjacje i rozmowy trwały w okresie od końca grudnia 2011 r. do maja 2012 r. Czas trwania negocjacji tego rodzaju to zwykle 6- 9 miesięcy. W ich toku ulegały zmianom warunki porozumienia, przy czym niezmiennie w stosunku do oferty wstępnej pozostały wycena pozwanej spółki, kwota inwestycji oraz transzowanie. Ostatecznie negocjacje zakończyły się fiaskiem, bowiem wyniki ekonomiczne pozwanej okazały się niższe od deklarowanych.

(dowód: zeznania B. D., e – protokół rozprawy dnia 27 września 2013 r., 00:44:30, 00:48:40, 00:57:30, 01:00:30, pisma pozwanego – odpowiedź na wstępną ofertę funduszy k. 156 – 159, korespondencja mailowa, k. 160 – 536, uwagi

powoda do uzgodnionych warunków transakcji, k. 541 – 544, pismo pozwanego do powoda z dnia 5 lipca 2012 r., k. 537 – 539)

W dniu 2 lutego 2012 r. powód przesłał do pozwanego wezwanie do zapłaty kwoty 196.000 zł, jako nieuregulowanej części należności z faktury VAT nr RT 0031/11.

(dowód: wezwanie do zapłaty, k. 104)

W dniu 17 sierpnia 2012 r. pełnomocnik powoda wystosował do pozwanego ostateczne przesądowe wezwanie do zapłaty kwoty 196.000 zł, tytułem części należności głównej z faktury VAT nr RT 0031/11, oraz odsetek ustawowych od tej kwoty – w terminie 7 dni od doręczenia wezwania. W piśmie zaznaczono, że powód swoim staraniem doprowadził do wydania przez inwestora promesy realizacji finansowania na rzecz pozwanego, która zawierała ofertę, zaakceptowaną przez pozwanego, a której warunki transakcji zostały przez powoda ustalone z pozwaną spółką. Dalsze prowadzenie przez pozwaną negocjacji z inwestorami pozostaje bez wpływu na wynagrodzenie za wykonane usługi. Pozwana odebrała wezwanie w dniu 20 sierpnia 2012 r.

(dowód: wezwanie do zapłaty wraz z dowodem nadania i doręczenia k. 105 - 107)

W piśmie z dnia 23 sierpnia 2012 r. pozwana odpowiedziała, że wezwanie do zapłaty kwoty 196.000 zł jest bezzasadne bowiem zaproponowane przez inwestora warunki nie spełniały minimalnych założeń przyjętych przez strony, pozwalających na uznanie, iż stanowią one ofertę w rozumieniu pkt IV tiret 2 umowy z dnia 12 kwietnia 2010 r. Sam fakt prowadzenia negocjacji przez pozwaną z inwestorem nie jest tożsamy z aprobatą oferty inwestora. Nigdy nie doszło pomiędzy (...) Sp. z o.o. a inwestorem do uzgodnienia ostatecznych warunków transakcji, a prowadzone negocjacje na tym etapie zakończyły się fiaskiem. Wraz z tym pismem pozwana zwróciła powodowi fakturę VAT nr (...), na której T. K. (1) poczynił odrębną adnotację o treści: „Nie akceptuję. Warunki transakcji nie są uzgodnione, spółka nie otrzymała promesy”.

(dowód: pisma k. 108 i k. 109, faktura k. 110)

Pismem z dnia 20 grudnia 2012 r. pozwana wezwała powodową spółkę do zwrotu kwoty 50.000 zł, uiszczonej, jak zaznaczono, tytułem zaliczki na poczet wynagrodzenia określonego w umowie stron z dnia 12 kwietnia 2010 r. Wobec niewykonania tej umowy przez (...) sp. z o.o., co wyjaśniono w piśmie pozwanego z dnia 23 sierpnia 2012 r., zdaniem pozwanego, zaliczka winna być zwrócona.

(dowód: ostateczne przesądowe wezwanie do zapłaty k. 540)

Powyższych ustaleń faktycznych dokonano na podstawie powołanych dokumentów zawartych w aktach sprawy, w oparciu o zeznania wskazanych świadków, a nadto zeznania prezesa zarządu powoda - R. T. (1), przesłuchanego w charakterze strony, jak również, po części, w oparciu o zeznania prezesa zarządu pozwanego – T. K. (1), przesłuchanego jako przedstawiciela strony pozwanej. Krytycznie oceniono zeznania T. K. (1) w odniesieniu do interpretacji tych zapisów umowy stron, które odnosiły się do wynagrodzenia należnego powodowi na podstawie umowy, przy czym zagadnienie to zostanie szerzej omówione w części obejmującej rozważania prawne.

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

Umowa stron z dnia 12 kwietnia 2010 r. ma charakter umowy starannego działania, umowy o świadczenie usług, do której odpowiednie zastosowanie znajdują przepisy o zleceniu (art. 750 k.c.).

Jej postanowienia w odniesieniu do wynagrodzenia należnego powodowi są, w ocenie Sądu, treściowo dość ograniczone, co nasuwa trudności interpretacyjne.

Zgodnie z treścią przepisu art.65 k.c., oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których złożone zostało, zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje. W umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu.

Wszelkie oświadczenia woli należy tłumaczyć stosownie do okoliczności, w których zostały złożone, nie istnieje więc żaden uniwersalny schemat interpretacyjny dla ustalenia znaczenia poszczególnych elementów oświadczenia. Ten sam zwrot może znaczyć co innego w różnym kontekście. Interpretacja ta nie jest jednak poddana arbitralnej ocenie podmiotu składającego oświadczenie woli, ale uzależniona jest w danych okolicznościach od zewnętrznych zobiektywizowanych kryteriów, które tworzą przede wszystkim zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje. Pod uwagę powinny być brane zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje, które pozostają w związku z kontekstem, w jakim dochodzi do złożenia oświadczenia woli. Kontekst ten jest wyznaczony przez elementy dotyczące miejsca dokonania czynności, osoby (jej wykształcenia, wieku, a nawet ujawniających się na zewnątrz możliwości percepcji, sytuacji majątkowej), rodzaju i celu samej czynności itp. (komentarz do Kodeksu cywilnego pod red. K.Pietrzykowski/Safjan – Legalis).

W pkt I umowy strony określiły przedmiot umowy, czyli czynności jakie powód miał wykonać dla pozwanej spółki, przy czym w ppkt 1 wskazano jaką dokumentację spółka (...) ma przygotować W tym zakresie nie ma sporu pomiędzy stronami.

W pkt IV ppkt 1 określono wynagrodzenie należne powodowi za czynności wskazane w pkt I ppkt 1 umowy (przygotowanie dokumentacji). Wynagrodzenie to miało wynosić 350.000 zł netto i miało być płacone wedle harmonogramu wskazanego w tiret 1 i 2 ppkt 1 pkt IV. W tym zakresie występują różnice stron co do interpretacji postanowień umowy.

Pozwana stoi na stanowisku, iż wypłata drugiej części wynagrodzenia w kwocie 200.000 zł netto jest uzależniona od ziszczenia się warunku określonego w ppkt 1 tiret 2, a mianowicie z chwilą wydania promesy realizacji finansowania przez inwestora, promesy o określonych parametrach finansowych, po ustaleniu przez strony warunków transakcji (tzw. „Term Sheet”). W tym miejscu nadmienić należy, że w pkt IV ppkt 2 umowy strony określiły wynagrodzenie prowizyjne powoda za osiągnięcie tzw. success fee, płatne miało być ono w momencie rozpoczęcia zaangażowania finansowego inwestora na rzecz pozwanej.

Powód twierdzi, w odniesieniu do omawianych postanowień umowy, że w pkt IV ppkt 1 tiret 2 mamy do czynienia jedynie ze wskazaniem terminu płatności drugiej części należnego wynagrodzenia w kwocie 200.000 zł netto.

Po pierwsze, kontekst językowy, użycie słowa „harmonogram” wskazują, że istotnie jak twierdzi powód mamy tutaj do czynienia z określeniem terminu płatności.

Oznaczenie terminu przez określone zdarzenie (art. 111 § 2 i art. 116 k.c.) może nastąpić tylko wówczas, gdy wystąpienie tego zdarzenia w przyszłości jest oczywiście pewne, a więc różni się od warunku w rozumieniu art. 89 k.c., który stanowi zdarzenie w sensie obiektywnym przyszłe i niepewne, w związku z czym pod pojęciem warunku nie można rozumieć zdarzeń zależnych od woli stron oraz ich decyzji.

Rozpatrywane wynagrodzenie będące przedmiotem sporu należne jest i następuje z tytułu wykonania czynności faktycznych opisanych w pkt I ppkt 1 tiret 1 – 4 umowy. W zakres tych czynności faktycznych wskazanych powyżej, a będących podstawą usługi i wynagrodzenia za ich wykonanie nie wchodzi kwestie związane z promesą inwestorów, czy jej pozyskaniem przez powoda, ani żadne inne obowiązki z tym związane. Wynagrodzenie za wykonanie czynności faktycznych określonych w pkt I ppkt 1, określone zostało kwotą ryczałtową, podzieloną na raty. Roszczenie o zapłatę wynagrodzenia powstało z chwilą zawarcia przez strony umowy w dniu 12 kwietnia 2010 r. i wykonania przez powoda czynności w zakresie określonym w pkt I ppkt 1 – 4 umowy.

Określenie terminu płatności drugiej części wynagrodzenia ryczałtowego należnego powodowi poprzez odwołanie się do zdarzenia przyszłego i niepewnego, a w dodatku zależnego od woli strony pozwanej (ustalenie warunków transakcji

z inwestorem), jest sprzeczne z naturą terminu jako zdarzenia przyszłego i w ramach rozsądnych ludzkich oczekiwań – oczywiście pewnego (wyrok Sądu Najwyższego - Izba Cywilna z dnia 30 sierpnia 1990 r., IV CR 236/90, OSNCP 1991 nr 10-12, poz. 125, Legalis). Takie określenie terminu nie może być uważane za ważne. W takiej sytuacji należy odwołać się do ogólnych ustawowych zasad określenia terminu wymagalności świadczenia, które określa przepis art. 455 k.c., z pominięciem wadliwego zapisu umownego. Świadczenie winno być zatem spełnione po wezwaniu dłużnika do wykonania, w rozpoznawanym przypadku po doręczeniu faktury VAT nr RT 0031/11, z terminem płatności określonym na dzień 27 grudnia 2011 r.

Gdyby chcieć, jak widzi to pozwana, traktować postanowienie zawarte w pkt IV ppkt 1 tiret 2 umowy jako warunek, po spełnieniu którego powstaje roszczenie powoda o zapłatę kwoty 200.000 zł netto, to takie postanowienie nie może być uważane za ważne wobec uzależnienia go od zaistnienia zdarzenia zależnego od woli jednej ze stron umowy oraz jej decyzji (ustalenie warunków transakcji z inwestorem).

Jeżeli powstanie lub ustanie skutków czynności prawnej uzależnione jest wyłącznie od woli stron, to takie zastrzeżenie jako objęte treścią czynności prawnej, nie może być kwalifikowane jako warunek w rozumieniu art. 89 k.c. (postanowienie Sądu Najwyższego - Izba Cywilna z dnia 5 marca 1999 r., I CKN 1069/98, Legalis).

Mamy więc do czynienia z potestatywnością warunku. Warunek nie został w sposób zgodny z jego naturą określony i nie może być uważany za ważny.

Nawet hipotetyczne założenie ważności sformułowanego warunku nie prowadzi do wniosków korzystnych dla strony pozwanej. Sekwencja zdarzeń, kontekst faktyczny jaki zaistniał w rozpoznawanym wypadku musi prowadzić do wniosku, że pozwany uznał, iż doszło do spełnienia się warunku.

W pkt IV ppkt 1 tiret 2 umowy strony zapisały, że druga część wynagrodzenia należnego powodowi (200.000 zł) będzie płatna z chwilą wydania promesy realizacji finansowania przez inwestora. W potocznym znaczeniu „promesa” oznacza przyrzeczenie, obietnicę dokonania jakiejś czynności lub spełnienia danego świadczenia. W okolicznościach konkretnego przypadku uznać należy, iż za promesę strony uważały wstępne porozumienie (umowę), które przygotowywało zawarcie umowy inwestycyjnej. Strona pozwana zdaje się akcentować okoliczność, że wstępna oferta funduszy inwestycyjnych z dnia 22 grudnia 2011 r. nie była wiążąca dla żadnej ze stron. Istotnie tak było, przy czym takie postrzeganie wstępnej oferty funduszy przez pozwaną i formułowane wobec tej wstępnej propozycji warunki (winna zawierać „Therm sweet”, aby móc uznać, że spełniły się warunki do wypłaty powodowi kwoty 200.000 zł netto), w istocie sprowadzałyby tę propozycję do oferty prowadzącej, po przyjęciu przez drugą stronę (pозwana bezspornie wstępną ofertę przyjęła), do zawarcia umowy. Jaki byłby wtedy sens zawierania w umowie takiego postanowienia i czym różniłoby się wynagrodzenie z pkt IV ppkt 1 tiret 2 umowy od wynagrodzenia za tzw. success fee (pkt 4 ppkt 2 umowy)?

Jedyną racjonalną odpowiedzią na tak postawione pytanie musi być stwierdzenie, że mówiąc o promesie strony miały na myśli wstępne porozumienie, które będzie dopiero podstawą do dalszych negocjacji. Potwierdza to wnioskowanie kontekst faktyczny sprawy. Pozwana przyjęła wstępną ofertę funduszy. Przez okres kilku miesięcy toczyły się pomiędzy pozwaną i funduszami inwestycyjnymi negocjacje, w toku których, co istotne, nie uległy zmianie ani kwota finansowania, ani wycena (elementy wskazane w pkt IV ppkt 1 tiret 2 umowy jako parametry promesy). (...) Sp. z o.o. zgodziła się na wystawienie przez powoda faktury na drugą część wynagrodzenia (246.000 zł brutto – faktura k. 101), wypłaciła powodowi w dniu 27 grudnia 2011 r. kwotę 50.000 zł, tytułem części tego wynagrodzenia i zwróciła się do powoda o możliwość zapłaty pozostałej części w ratach z uwagi na trudności finansowe. A zatem nawet gdyby uznać, że w pkt IV ppkt 1 tiret 2 umowy doszło do ważnego wskazania warunku zawieszającego, to zachowanie stron wskazuje na to, że uznały one, iż warunek ten się ziścił.

W tym stanie rzeczy powodowi należy się druga część wynagrodzenia za wykonane czynności w kwocie 246.000 zł brutto (art. 750 w zw. z art. 753 k.c.). Ponieważ pozwany zapłacił już z tego tytułu kwotę 50.000 zł, zasądzeniu podlega

kwota 196.000 zł. Odsetki ustawowe od tej kwoty należne są od dnia następnego po terminie płatności wskazanym w wystawionej fakturze (art. 481 § 1 i 2 k.c.).

O kosztach procesu orzeczono w oparciu o przepis art. 98 § 1 k.p.c. Na zasądzone na rzecz powoda koszty składa się opłata sądowa od pozwu (2.450 zł) oraz koszty zastępstwa procesowego (3.617 zł).

Nakaz zapłaty podlegał utrzymaniu w mocy w całości (art. 496 k.p.c.).

Na zasadzie art. 745 § 1 k.p.c. zasądzono od pozwanego na rzecz powoda koszty postępowania zabezpieczającego prowadzonego w oparciu o wydany nakaz zapłaty w kwocie 6.696,94 zł (koszty postępowania – 4.896,94 zł – postanowienie, k. 629 i koszty zastępstwa w tym postępowaniu – 1.800 zł – postanowienie, k. 643).

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(...)

(...)