

Sygn. akt V ACa 567/15

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 3 marca 2016 r.

Sąd Apelacyjny w Katowicach V Wydział Cywilny

w składzie:

Przewodniczący :	SSA Janusz Kiercz (spr.)
Sędziowie :	SA Olga Gornowicz-Owczarek SA Zofia Kołaczyk
Protokolant :	Barbara Franielczyk

po rozpoznaniu sprawy w dniu 18 lutego 2016 r. w Katowicach

na rozprawie

z powództwa (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w C.

przeciwko Z. K.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Katowicach

z dnia 13 marca 2013 r., sygn. akt XIII GC 446/12

1. oddała apelację;
2. zasądza od pozwanego na rzecz powódki kwotę 22.711 (dwadzieścia dwa tysiące siedemset jedenaście) złotych tytułem kosztów postępowania odwoławczych;
3. zasądza od pozwanego na rzecz powódki kwotę 16.417 (szesnaście tysięcy czterysta siedemnaście) złotych tytułem zwrotu kosztów uiszczonych na podstawie wyroku Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 5 marca 2014 r., sygn. akt V ACa 767/13.

SSA Zofia Kołaczyk SSA Janusz Kiercz SSA Olga Gornowicz-Owczarek

Sygn. akt V ACa 567/15

UZASADNIENIE

Powódka (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w C. wniosła o zasądzenie na jej rzecz od pozwanego Z. K. kwoty 238217,06 złotych wraz z odsetkami i kosztami procesu – tytułem rozliczeń kontraktu menadżerskiego.

Pozwany wniosł o oddalenie powództwa. Podniósł, że zawarty kontrakt realizował należycie i nie naraził powódki na żadne straty.

Wyrokiem z dnia 13 marca 2013 roku Sąd Okręgowy w Katowicach zasądził od pozwanego na rzecz powódki kwoty 238217,06 złotych wraz z odsetkami i kosztami procesu w kwocie 19128 złotych.

Sąd Okręgowy ustalił, co następuje:

Pozwany od 1997 r. pracował w powodowej spółce na stanowisku handlowca. Od 2002 r. został dyrektorem oddziału C., przy czym nie był zatrudniany przez powódkę a świadczył na jej rzecz usługi jako samodzielny przedsiębiorca. Od tego momentu co miesiąc były sporządzane raporty dotyczące obrotu oraz zysków i strat oddziału. Raporty te były przedstawiane pozwanemu do wglądu i po zapoznaniu z dokumentem pozwany go podpisywał.

W 2007 r. doszło do podpisania nowej umowy o współpracy pomiędzy stronami.

W umowie tej strony postanowiły, iż powódka powierza pozwanemu świadczenie usług doradczych w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania oddziałem powódki celem osiągnięcia jak najlepszego wyniku finansowego oddziału w zamian za wynagrodzenie uzależnione od osiągniętego zysku. Pozwany zobowiązał się do wykonywania powierzonych czynności z zachowaniem należytej staranności wymaganej od sumiennego i rozsądnego wykonawcy zlecenia, bez nadmiernego i niepotrzebnego ryzyka. Pozwany oświadczył, iż posiada odpowiednie kwalifikacje i doświadczenie do wykonywania obowiązków objętych niniejszą umową i zobowiązuje się do ich wykonywania z należytą starannością mając na uwadze słuszny interes powódki. Strony wskazały, iż pozwanego obowiązuje nienormowany czas świadczenia usług z zastrzeżeniem, iż jego rozplanowanie winno zapewniać wykonanie czynności niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania oddziału. W § 11 umowy strony zawarły wzór określający wysokość wynagrodzenia wykonawcy. Powódka dopuściła możliwość wypłacenia wynagrodzenia zaliczkowego. Strony postanowiły, iż jeżeli w chwili rozwiązania umowy którakolwiek ujemna wartość wynagrodzenia pozwanego, obliczona zgodnie z wzorem określonym w § 11 ust.1, nie została rozliczona, pozwany jest zobowiązany do wyrównania na rzecz powódki straty finansowej z tego tytułu.

W toku realizacji umowy co miesiąc księgowość powódki przygotowywała i przedstawiała pozwanemu zestawienia dokumentujące obrót oraz zysk lub straty osiągnięte przez oddział. W sytuacjach spornych było ustalane co stanowi koszt oddziału a co koszt centrali, jednak takie sytuacje zdarzały sporadycznie. Dokumenty te były podpisywane przez księgową. Pozwany otrzymywał te dokumenty od księgowej, miał możliwość zapoznania się z dokumentacją i następnie je podpisywał, bez dokonywania analizy. Pozwany do tych rozliczeń nie przywiązywał wagi. Dla pozwanego kluczowym było, że w latach 2007 -2010 obrót wyniósł 12 mln. zł. Pozwany na podstawie sprzedanych towarów wyliczył zysk w wysokości około 3 mln. zł mimo, że z zestawień przedkładanych pozwanemu wynikało, iż oddział odniósł zysk tylko w kilku miesiącach, a w pozostałych była wykazywana strata.

Na skutek restrukturyzacji powódki umowa z dnia 1 stycznia 2007 r. została rozwiązana z dniem 31 marca 2010 r. Dnia 1 kwietnia 2010 r. strony zawarły umowę agencyjną, zgodnie z którą pozwany zobowiązał się, w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, do wyszukiwania dla powódki kontrahentów, zawierania umów sprzedaży, których wartość świadczenia powódki nie przekracza kwoty 50.000 zł, przyjmowania zamówienia na wyroby powódki, współpracy z dystrybutorami i sieciami sklepów a także do kontrolowania płatności klientów powódki. Z tytułu wykonania umowy agentowi przysługiwało wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości 4000 zł powiększone o podatek VAT, prowizja z tytułu zawierania umów z klientem w wysokości 6% wartości zysku świadczenia oraz premia uznaniowa. Umowa została zawarta na czas nieokreślony.

W dniu 6 sierpnia 2010 r. pozwany został poproszony do gabinetu prezesa zarządu powódki, gdzie przedstawiono mu projekt porozumienia wskazując, iż może je zaakceptować i spłacać zadłużenie w oparciu o treść tego porozumienia, albo winien spłacić je w całości ewentualnie w połowie w dniu następnym. Strony rozmawiały na temat źródeł zadłużenia

i prezes zarządu powódki wskazał, iż kwota wymieniona w porozumieniu wynika z algorytmu z umowy. Pozwany wyszedł z założenia, że będzie w stanie spłacić zaległość. Pozwany przed podpisaniem przeczytał porozumienie i następnie je podpisał.

Porozumienie z dnia 6 sierpnia 2010 r. zostało zawarte celem ustalenia zasad rozliczeń wzajemnej współpracy realizowanej na podstawie umowy z dnia 1 stycznia 2007 r.

W porozumieniu wskazano, iż w związku z powstaniem ujemnej wartości wynagrodzenie pozwanego, obliczonej zgodnie z algorytmem określonym w § 11 ust. 1 umowy, pozwany uznaje swoje zobowiązanie do zapłaty na rzecz powódki kwoty 261.571,10 zł. Strony ustaliły zasady spłaty powołanej należności dokonując w pierwszej kolejności potrącenia kwoty

4696 zł. Następnie strony w sposób szczegółowy uregulowały zasady wzajemnych rozliczeń w celu zaspokojenia powódki w tym wskazały, iż zostanie zawarty aneks do umowy agencyjnej zmniejszający prowizję z 6% do 3%. Powódka w wypadku spłaty 80% długu do końca 2013 r. zobowiązała się do umorzenia reszty należności. Do porozumienia zostało dołączone szczegółowe zestawienie zawierające rozliczenie należności związanych z pełnieniem przez pozwanego funkcji dyrektora oddziału.

W dniu 6 sierpnia 2010 r. strony zawarły aneks do umowy agencyjnej z 1 kwietnia 2010 r., w którym obniżyły prowizję przysługującą pozwanemu do 3%.

Po około dwóch, trzech tygodniach po podpisaniu porozumienia powód zaczął analizować wysokość zadłużenia wykazanego w porozumieniu i przeprowadzać analizę dokumentów księgowych. Wówczas doszedł do przekonania, iż algorytm zawarty w umowie z dnia 1 stycznia 2007 r. jest niekorzystny.

W dniu 30 listopada 2011 r. pozwany wypowiedział umowę agencyjną z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia.

Tego samego dnia powód złożył pozwanej pismo, w którym wskazał, iż wypowiedzenie umowy jest spowodowane przymuszeniem do podpisania porozumienia

w dniu 6 sierpnia 2010 r. Wskazał, iż powódka jako koszt uznaje wynagrodzenie pozwanego i żąda jego zwrotu, co jest sprzeczne z wszelkimi normami logicznego myślenia. Pozwany w piśmie dokonał przedstawienia algorytmu, z którego wynikało, iż świadczenie pracy było nieodpłatne. Wskazał, iż nie zgadza się z wiarygodnością opisaną w porozumieniu z dnia 6 sierpnia 2010 r. i oświadczył, że podpisał je przymuszony do tego groźbą utraty pracy. Wskazał także, że próbował się porozumieć z zarządem ale mu się nie udało.

Sąd Okręgowy zważył co następuje:

Dla rozstrzygnięcia sporu między stronami zasadnicze znaczenia ma fakt, iż treść porozumienia z dnia 6 sierpnia 2010 r. jest uznaniem roszczenia. Sąd Najwyższy wskazał, w wyroku z dnia 23 marca 2003 r. (sygn. akt V CK 346/03), iż uznanie długu może występować w formie tzw. uznania właściwego i uznania niewłaściwego.

W niniejszej sprawie doszło do uznania właściwego albowiem w umowie pozwany wprost wskazał, iż uznaje roszczenie. Aby uwolnić się od zaspokojenia uznanego roszczenia pozwany wskazał, iż doszło do uchylenia się od skutków oświadczenia woli. W ocenie pozwanego porozumienie zostało podpisane pod groźbą utraty pracy oraz sytuacji życiowej, w której się znalazł.

Ustawodawca przewidział w art. 87 k.c. możliwość uchylenia się od skutków pranych oświadczenia złożonego pod wpływem groźby bezprawnej w sytuacji, gdy z okoliczności wynika, że składając oświadczenie woli mógł się obawiać, iż jemu samemu lub innej osobie grozi poważne niebezpieczeństwo osobiste lub majątkowe. Jak zasadnie wskazano w orzecznictwie (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 19 marca 2002 r., sygn. akt I CKN 1134/99) kodeks cywilny nie definiuje pojęcia groźby bezprawnej, lecz określa jedynie przesłanki, które nadają jej charakter normatywny, a są nimi: bezprawność, powaga groźby

i normalny związek przyczynowy między groźbą a złożeniem oświadczenia woli określonej treści, przy czym przesłanki te muszą wystąpić łącznie.

W orzecznictwie podkreśla się że jeżeli działanie, którego podjęciem grozi strona, mieści się w granicach jej uprawnień, to nie może być ono kwalifikowane jako czynność bezprawna (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 maja 2002 r. sygn. akt I PKN 106/01, wyrok Sądu Najwyższego z dnia 10 października 2002 r. sygn. akt I PKN 439/01). Pozwany podał, iż w czasie spotkania w dniu 6 sierpnia 2010 r. prezes zarządu powódki wskazał, że jeżeli nie podpisze porozumienia to powódka będzie dochodzić swoich należności. Nie sposób więc uznać, iż takie stanowisko strony powodowej było bezprawne, albowiem w sytuacji gdy strona jest przekonana, że posiada wierzytelność zapowiedź jej dochodzenia nie może być uznana za groźbę bezprawną.

Pozwany wskazał, że podpisał porozumienie albowiem działał pod presją bo obawiał się utraty pracy. W ocenie Sądu taka obawa nie była racjonalna albowiem pozwany nie świadczył pracy na rzecz powódki. Nawet gdyby przyjąć, iż miał ona na myśli fakt utraty możliwości pozyskiwania dochodów z działalności gospodarczej - to trudno uznać, iż obawa, że od następnego dnia straci możliwość prowadzenia działalności była uzasadniona. Należy podkreślić, iż umowa agencyjna, jaką był wówczas związany z powódką, przewidywała okres wypowiedzenia, który wówczas wynosił miesiąc. Ponadto należy podkreślić, iż z art. 760 k.c. wynika obowiązek lojalności stron umowy agencyjnej i niewątpliwie naruszeniem tego obowiązku jest niespłacenie długu, stąd powódka mogłaby skutecznie wypowiedzieć umowę bez zawierania porozumienia. Należy w tym miejscu zgodzić się z powódką, iż treść przedmiotowego porozumienia była propozycją dla pozwanego spłacenia zobowiązania, a nie jak twierdzi pozwany wykorzystaniem jego przymusowego położenia. Co więcej, pozwany sam przyznał w swoich zeznaniach, że przed popisaniem porozumienia uznał, iż będzie w stanie wywiązać się z tego zobowiązania.

Trzeba także zwrócić uwagę na fakt, iż każdy przedsiębiorca musi mieć wkalkulowane w swoją działalność ryzyko zmian okoliczności otoczenia gospodarczego i wynikających z tego następstw, w tym także konieczność zmiany podmiotu, z którym się stale współpracuje. Stąd zagrożenie przez powódkę rozwiązaniem umowy winno być potraktowane przez pozwanego jako problem związany z prowadzeniem swojej działalności gospodarczej, a nie jako groźba bezprawna.

Także sytuacja rodzinna pozwanego nie pozwalała na uznanie, iż była to sytuacja wyjątkowa wskazująca na realną groźbę wystąpienia niebezpieczeństwa osobistego lub majątkowego. Jak wynika z zabranego materiału dowodowego żona pozwanego była zatrudniona i otrzymywała wynagrodzenie. Stąd nie był zagrożony byt rodziny, a co najwyżej mogło dojść do pogorszenia warunków życia.

W ocenie Sądu Okręgowego powołane wyżej argumenty świadczą, iż nie sposób uznać, że pozwany podpisał porozumienie z dnia 6 sierpnia 2010 r. pod wpływem bezprawnej groźby, co uzasadniałoby możliwość uchylenia się od skutków prawnych swojego oświadczenia woli.

Nie sposób w niniejszej sprawie mówić o wykorzystaniu przez powódkę przymusowego położenia, niedołęstwa lub niedoświadczenia pozwanego. Strony zawierając umowę w 2007 r. współpracowały ze sobą od 10 lat, a pozwany od 5 lat świadczył usługi na rzecz powódki w charakterze dyrektora oddziału. Nie sposób także uznać, iż w chwili zawarcia umowy świadczenie pozwanego w sposób rażący przewyższało wartość świadczenia powódki. Ponadto, jak zasadnie wskazano w orzecznictwie (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 października 2009 r., sygn. akt II CSK 160/09, wyrok Sądu Najwyższego z dnia 20 maja 2010 r., sygn. akt V CSK 387/09) przy założeniu istnienia przesłanek wyzysku

z art. 388 § 1 k.c., w pierwszej kolejności pozwany powinien zgłosić roszczenie o charakterze wyrównawczym, któremu ustawodawca nadaje wyraźny priorytet, gdyż możliwość zgłoszenia żądania unieważnienia umowy otwiera się dopiero po wykazaniu, że żądania wyrównawcze są nadmiernie utrudnione.

Należy wreszcie podkreślić, iż zgodnie z art. 388 § 2 k.c. uprawnienia do zmniejszenia swego świadczenia lub zwiększenia należnego jej świadczenia albo żądania unieważnienia umowy wygasają z upływem lat dwóch od dnia zawarcia umowy. Nawet gdyby przesłanki z art. 388 § 1 k.c. istniały, (co w niniejszej sprawie nie miało miejsca), to i tak powołane uprawnienie wygasło z dniem 1 stycznia 2009 r.

Pozwany wskazał także, iż w jego ocenie umowa z dnia 1 stycznia 2007 r. była nieważna z uwagi na naruszenie zasad współzycia społecznego (k. 42 – 43) i tym samym nie mogło powstać zobowiązanie dochodzone pozwem.

W stosunkach łączących podmioty gospodarcze klauzula generalna zasad współzycia społecznego musi być stosowana ze szczególną uwagą i z zastosowaniem normy wynikającej z art. 355 § 2 k.c., zgodnie z którą należyta staranność podmiotu w zakresie prowadzonej przez niego działalności gospodarczej określa się przy uwzględnieniu zawodowego charakteru tej działalności. Strona prawidłowo dbająca o swoje interesy winna dokładnie zapoznać się z brzmieniem umowy, stąd powoływanie się na klauzulę generalną zasad współzycia społecznego w celu wzruszenia postanowień umownych wskazujących na zasadnicze postanowienie jakim jest wysokość wynagrodzenia nie może odnieść skutku. Jak wykazało postępowanie dowodowe w roku 2007 nie wystąpiły żadne przesłanki, które uniemożliwiłyby swobodne zapoznanie się przez pozwanego z umową. Co więcej, pozwany przez trzy lata wykonywał umowę i jak zeznał nie przywiązywał wagi do algorytmu, w oparciu o który miało być wyliczone jego wynagrodzenie. Sam przyznał, iż dokładną analizę rozpoczął około dwa, trzy tygodnie po podpisaniu porozumienia z 6 sierpnia 2010 r. - a więc po ponad trzy i pół roku od zawarcia umowy i ponad pięciu miesiącach po rozwiązaniu umowy. Nie przeszkodziło to jednak pozwanemu w obciążaniu powódki należnościami z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej, które to należności były wyliczane na podstawie umowy z dnia 1 stycznia 2007 r. i winny być one wyliczane właśnie w oparciu o wskazany algorytm.

Nie sposób także zrozumieć postępowania pozwanego oraz jego twierdzeń, iż dla niego liczył się obrót i nie przejmował się faktem, że jego działalność przynosi stratę i co miesiąc podpisuje dokumenty potwierdzające tę okoliczność. Prowadzenie działalności gospodarczej polegającej na prowadzeniu oddziału przedsiębiorstwa i podpisywanie co miesiąc dokumentów wskazujących na narastającą stratę w powiązaniu z twierdzeniem, że nie zwraca się na takie dokumenty uwagi, musi prowadzić do negatywnej oceny takiego postępowania pozwanego. W takich okolicznościach niezrozumiałą jest teza lansowana przez pozwanego, że oddział przyniósł 3 mln zł zysku. Należy podkreślić, iż w umowie z dnia

1 stycznia 2007 r. pozwany oświadczył, iż posiada odpowiednie kwalifikacje i doświadczenie do wykonywania obowiązków objętych umową oraz zobowiązał się do zarządzania oddziałem powódki celem osiągnięcia jak najlepszego wyniku finansowego oddziału

z należyta starannością, mając na uwadze słuszny interes powódki. Ponadto pozwany zobowiązał się do wykonywania powierzonych czynności z zachowaniem należytej staranności wymaganej od sumiennego i rozsądnego wykonawcy zlecenia, bez nadmiernego

i niepotrzebnego ryzyka. Z takim zobowiązaniem nie sposób pogodzić wyżej wskazanego faktu, iż pozwany nie przejmował się wykazywaniem straty przez oddział. Ponadto jak wynika z niekwestionowanych przez pozwanego wyliczeń (k. 26), oddział w marcu 2008 r. osiągnął bardzo dobry wynik finansowy pozwalający nie tylko na odrobienie straty jaka była generowana przez cały 2007 r., ale także na wypracowanie zysku. Jednakże już w kwietniu pozwany doprowadził do wypłacenia sobie wynagrodzenia w wysokości 51.765,91 zł,

a w maju w wysokości 21.185,29 zł, co doprowadziło do tego, iż miesiąc maj oddział kończył ze stratą w wysokości 24.151,87 zł i strata ta w kolejnych miesiącach narastała.

Mając na względzie powołane okoliczności, w ocenie Sądu nie sposób uznać, iż doszło przy zawieraniu umowy do naruszenia zasad współzycia społecznego, a zadłużenie, którego dochodzi powódka w niniejszym procesie, powstało na skutek nienależytego wykonania umowy łączącej strony. Wysokość zadłużenia została przez pozwanego uznana

w porozumieniu z dnia 6 sierpnia 2010 r., stąd powódka zasadnie mogła domagać się zasądzenia kwoty dochodzonej pozwem. Dlatego, zgodnie z art. 471 k.c. Sąd zasądził od pozwanego na rzecz powódki kwotę 238,217,06 zł.

Zgodnie z art. 481 k.c. w sytuacji, gdy dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia pieniężnego, wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia, chociażby nie poniósł żadnej szkody i chociażby opóźnienie było następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi.

O kosztach postępowania Sąd orzekł na podstawie art. 98 k.p.c.

W apelacji wniósł pozwany o zmianę zaskarżonego wyroku i oddalenie powództwa w całości i zasądzenie na jego rzecz od powódki kosztów procesu za obie instancje (ewentualnie w wypadku stwierdzenia nieważności postępowania uchylene wyroku i odrzucenie pozwu).

Zarzucił skarżący nieważność postępowania, określona w art. 379 ust. 2 k.p.c. a wynikającą z okoliczności, że między innymi w dacie wnoszenia pozwu powód nie miał organu powołanego do reprezentowania go, a jednocześnie – pełnomocnik powoda nie był należycie umocowany.

Niezależnie od powyższego:

Zarzucił skarżący naruszenie prawa materialnego, przez jego błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie, w szczególności:

- art. 58 § 1 i 2 k.c. w zw. z art. 3531 k.c., poprzez bezzasadne uznanie umowy – kontraktu menadżerskiego, zawartej przez strony dnia 1 stycznia 2007 roku, zwłaszcza w zakresie zasad ustalania wynagrodzenia wykonawcy, a także porozumienia z dnia 6 sierpnia 2010 roku, za ważne, mimo że miały one na celu obejście ustawy, a nadto były sprzeczne z zasadami współżycia społecznego;

- art. 87 k.c. poprzez niesłuszne uznanie, że podpisując porozumienie z dnia 6 sierpnia 2010 roku pozwany nie działał pod wpływem bezprawnej groźby, a na podstawie okoliczności składania swego oświadczenia pozwany nie mógł obawiać się, że jemu lub innej osobie grozi poważne niebezpieczeństwo osobiste lub majątkowe, a w konsekwencji – niesłuszne uznanie, że pozwany w sposób ważny uznał roszczenie dochodzone przez powoda;

- art. 5 k.c. poprzez zaniechanie potraktowania roszczenia powoda w kategorii nadużycia praw podmiotowego, wobec zwłaszcza jego sprzeczności z zasadami współżycia społecznego i dobrymi obyczajami;

- art. 22 § 1, 11 i 12 Kodeksu Pracy, poprzez zaniechanie rozpatrzenia treści łączącego strony stosunku umownego, przez przyzmat cech stosunku pracy, a w konsekwencji zaniechanie zastosowania zasad odpowiedzialności pracownika wobec pracodawcy oraz zasad ustalania i wypłacania wynagrodzenia, wynikających ze stosunku pracy;

- art. 471 k.c. w zw. z art. 6 k.c. poprzez uwzględnienia powództwa mimo braku wykazania przez powoda powstania szkody i jej wysokości, związku przyczynowo – skutkowego pomiędzy zachowaniem pozwanego, a powstaniem szkody oraz winy pozwanego w powstaniu szkody po stronie powoda;

Wreszcie zarzucił skarżący naruszenie przepisów postępowania, które miało istotny wpływ na treść zaskarżonego wyroku, a zwłaszcza:

- art. 233 § 1 k.p.c. poprzez zaniechanie wszechstronnego rozważenia zgromadzonego materiału dowodowego, a zwłaszcza:

a) dokonanie wybiórczej analizy zeznań pozwanego Z. K. zwłaszcza w zakresie dotyczącym okoliczności zawarcia przez strony porozumienia z dnia 6 sierpnia 2010 roku oraz w zakresie dotyczącym relacji łączących strony i sposobu wykonywania przez pozwanego jego zobowiązań;

b) zaniechanie uwzględnienia zeznań świadka B. W. zwłaszcza w zakresie, w jakim wskazała na właściwe wykonywanie przez pozwanego jego obowiązków, wykonywanie obowiązków zawodowych przez więcej, aniżeli 8 godzin dziennie oraz brak jakichkolwiek informacji odnośnie niewłaściwego funkcjonowania oddziału zarządzającego przez pozwanego;

c) zaniechanie należytego uwzględnienia zeznań świadka A. K. zwłaszcza w zakresie, w jakim podała, że koszty utrzymania rodziny pozwanego przewyższały dochody osiągane przez jego małżonkę;

- art. 328 § 2 k.p.c. poprzez zaniechanie dostatecznego wyjaśnienia w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku na jakiej podstawie uznał Sąd I instancji, że powód miał w dniu 6 sierpnia 2010 roku możliwość rozwiązania wiążącej wówczas strony umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia;

- art. 102 k.p.c. poprzez zaniechanie zastosowania tego przepisu w zakresie orzekania o kosztach procesu i obciążenie pozwanego kosztami procesu w sytuacji, gdy w okolicznościach niniejszej sprawy, zachodziły szczególnie uzasadnione przypadki uprawniające Sąd do odstąpienia od obciążania pozwanego kosztami procesu.

W uzasadnieniu podniósł skarżący, że zgodnie z art. 379 ust. 2 k.p.c. nieważność postępowania zachodzi, jeżeli strona nie miała zdolności sądowej lub procesowej, organu powołanego do jej reprezentowania lub przedstawiciela ustawowego, albo gdy pełnomocnik strony nie był należycie umocowany.

Analiza dokumentacji zgromadzonej przez Sąd Rejonowy Katowice – Wschód w Katowicach Wydział VIII Gospodarczy KRS dotyczącej powodowej spółki, a zwłaszcza umowy spółki oraz podejmowanych uchwał prowadzi do wniosku, że między innymi w dniu wnoszenia pozwu powodowa spółka nie miała organu powołanego do jej reprezentowania.

Na wypadek nie podzielenia przez Sąd Apelacyjny nakreślonej wyżej argumentacji podniósł skarżący, że zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kwoty 238217,06 złotych powiększonej o ustawowe odsetki oraz koszty procesu w realiach niniejszej sprawy prowadzi do sytuacji, w której to pozwany został zobowiązany (nieprawomocnie) do zwrotu powodowi niemal całości wynagrodzenia uzyskanego od powoda w okresie od dnia 1 stycznia 2007 roku do dnia 1 marca 2010 roku w zamian za wykonywanie obowiązków dyrektora oddziału powodowej spółki w C..

Uważna analiza uzasadnienia zaskarżonego orzeczenia prowadzi do wniosku, iż treść orzeczenia została zdeterminowana zasadniczo przyjęciem przez Sąd Okręgowy, że pozwany w porozumieniu z dnia 6 sierpnia 2010 roku dokonał uznania dochodzonego przez powoda roszczenia.

Tymczasem uznanie roszczenia objęte porozumieniem z dnia 6 sierpnia 2010 roku nie mogło zostać uznane za ważne, a to z następujących powodów.

Po pierwsze zawarcie porozumienia z 6 sierpnia 2010 roku było w sposób rażąco sprzeczne z zasadami współzycia społecznego, a tym samym – nieważne, na mocy art. 58 § 2 k.c.

Jak zasygnalizowano na wstępie, w realiach niniejszej sprawy zobowiązanie pozwanego do zapłaty na rzecz powoda kwoty 261571,10 złotych z tytułu „ujemnego wyniku wynagrodzenia dłużnika, jako dyrektora zarządzającego oddziałem C.”, stanowiło w istocie zobowiązanie pozwanego do zwrotu większości wynagrodzenia uzyskanego w okresie od dnia 1 stycznia 2007 roku do dnia 1 marca 2010 roku, które to łącznie wyniosło 305911,26 złotych. Obowiązki wykonywane przez pozwanego wiązały się z odpowiedzialnością za funkcjonowanie całego oddziału, wymagały znacznej wiedzy oraz doświadczenia zawodowego i angażowały pozwanego czasowo. Zobowiązanie pozwanego do zwrotu kwoty 261571,10 złotych z kolei zmierzało do powstania sytuacji, w której za wykonywanie obowiązków dyrektora oddziału, pozwany miałby w spornym okresie uzyskać wynagrodzenie miesięczne w kwocie 1166,85 złotych. Zasady doświadczenia życiowego podpowiadają, że wynagrodzenie to leży znacznie poniżej kwalifikacji zawodowych pozwanego oraz wagi wykonywanych przez niego na rzecz powoda obowiązków.

Sąd pierwszej instancji niesłusznie uznał, że podpisując przedmiotowe porozumienie pozwany nie działał pod wpływem bezprawnej groźby, o której mowa w art. 87 k.c. Wbrew stanowisku wyrażonemu w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku okoliczności zawarcia porozumienia z dnia 6 sierpnia 2010 roku powodowały, że decyzja o jego podpisaniu została przez pozwanego podjęta na skutek groźby ze strony prezesa zarządu powodowej spółki, sprowadzającej się do postawienia pozwanemu ultimatum polegającego na wyborze pomiędzy podpisaniem porozumienia, bądź utratą źródeł dochodu na skutek rozwiązania łączącej strony umowy w trybie natychmiastowym i żądania natychmiastowej zapłaty w całości kwoty 261571,10 złotych.

Rozwiązanie wiążącej strony umowy wiązałyby się w sposób oczywisty z utratą przez pozwanego jedyne go od lat źródła dochodu.

Jak wynika z zeznań świadka A. K. – w okresie tym zarobki osią gane przez żonę pozwanego były niższe aniżeli wydatki rodziny. małżonkowie K. posiadali na utrzymaniu dwoje dzieci. W tej sytuacji utrata przez pozwanego jedyne go źródła dochodów istotnie zagroziła bytowi jego rodziny.

Z daleko idącej ostrożności procesowej zważyć należy, że nawet gdyby porozumienie z dnia 6 sierpnia 2010 roku uznać za ważne i wiążące strony, to oświadczenie o uznaniu roszczenia objęte tym porozumieniem nie może być oceniane na gruncie niniejszej sprawy, jako źródła powstania zobowiązania pozwanego względem powódki. (...) oraz jej ocena tkwi poza tym porozumieniem, a to w treści łączącego strony stosunku prawnego. Tymczasem rozważania Sądu pierwszej instancji, jak i przywołane w uzasadnieniu zaskarżonego orzeczenia poglądy judykatury, dotyczą uznania roszczenia jedynie jako czynności powodującej przerwanie biegu przedawnienia, w rozumieniu wynikającym z art. 123 § 1 ust. 2) k.c. W tej sytuacji Sąd pierwszej instancji nie był zwolniony z obowiązku wnikliwego zbadania zawartej przez strony umowy, treści łączącego strony stosunku zobowiązaniowego oraz przebiegu wykonywania przez strony zawartej umowy, które to z kolei – z przyczyn rozwiniętych poniżej – nie pozwalało na uwzględnienie powództwa choćby w części.

Kolejno zważyć należy na istotną na gruncie niniejszej sprawy, a zupełnie zignorowaną przez Sąd pierwszej instancji kwestię, a to na rzeczywisty charakter łączącej strony umowy – tak w okresie obowiązywania umowy określonej, jako „kontrakt menadżerski”, jak również zawartej dnia 1 kwietnia 2010 roku umowy nazwanej umową agencyjną.

Uważna analiza relacji łączących strony i obowiązków faktycznie realizowanych przez pozwanego rodziła konieczność rozważenia, czy stron nie łączył faktycznie stosunek pracy, a w zasadzie – uzasadniała takie przyjęcie.

Jak trafnie przyjął SN w wyroku z dnia 7 kwietnia 1999 roku, I PKN 642/98, OSNAPiUS 2000, nr 11, poz. 417, nazwa umowy nie ma znaczenia, jeżeli nawiązany stosunek pracy ma cechy wskazane w art. 22§1.

W uzasadnieniu projektu ustawy nowelizującej z dnia 26 lipca 2002 roku stwierdzono, że dodanie w art. 22 k.c. § 12 „zmierza do częściowego przynajmniej ograniczenia zjawiska tzw. samozatrudnienia”, a więc podjęcia przez osobę fizyczną działalności gospodarczej i wykonywanie na podstawie umowy cywilnoprawnej na rzecz pracodawcy czynności (zwłaszcza usług) w charakterze przedsiębiorcy, a nie pracownika.

Mimo formalnego zawarcia przez strony umów cywilnoprawnych, pozwany:

- faktycznie wykonywał swe obowiązki wyłącznie osobiście i faktycznie nie miał bezwzględnie możliwości powierzenia wykonywania obowiązków osobie trzeciej;

- pozostawał pod zwierzchnim nadzorem powoda, któremu zobowiązany był składać raporty i którego zarządzenia zobowiązany był wykonywać;

- jako dyrektor oddziału powoda w C. pozwany poświęcał wykonywaniu swych obowiązków więcej, aniżeli 8 godzin dziennie (vide zeznania świadka B.W., pominięte przez Sąd pierwszej instancji), co więcej – w treści umowy z dnia

1 stycznia 2007 roku (§7 ust. 2) pozwany został zobowiązany pozostawać do dyspozycji powoda co najmniej 9 godzi dziennie. Faktycznie pozwany miał określony czas oraz miejsce wykonywania swych obowiązków służbowych.

Przyjmując nawet, że w spornym okresie strony łączyła nienazwana umowa – kontrakt menadżerski – co w świetle powyższych uwag trudno uznać za słuszne – to umowa ta zwłaszcza w zakresie uregulowań dotyczących zasad szacowania wynagrodzenia pozwanego, winna była zostać uznana za nieważną, jako sprzeczna z zasadami współzycia społecznego, jak również zmierzająca do obejścia prawa.

Na szczególną uwagę zasługuje algorytm, w oparciu o który to następować miało wyliczenie wynagrodzenia przysługującego pozwanemu z tytułu pełnienia funkcji dyrektora oddziału w C.. Nie sposób odmówić racji twierdzeniu, wedle którego to algorytm ten jest dalece skomplikowany i tak w dacie zawierania umowy, jak i w okresie jej obowiązywania mógł być dla pozwanego obiektywnie niezrozumiały. Założenia algorytmu z kolei są tak dalece niekorzystne dla Wykonawcy, że nakazują traktować jego wynagrodzenie jako koszt oddziału i prowadzą do absurdalnej sytuacji, w której to mimo osiągnięcia przez oddział znacznego zysku, wynagrodzenie mające przysługiwać dyrektorowi oddziału bliskie jest płacy minimalnej.

Przywołać należy ponownie okoliczności zawarcia przez strony umowy nazwanej jako kontrakt menadżerski, które stanowiło kontynuację zatrudnienia pozwanego w powodowej spółce, nie zaś przystąpienie przedsiębiorcy do kolejnego kontraktu. Po drugie przypomnieć należy, że pełnienie obowiązków dyrektora oddziału było dla pozwanego jedynym źródłem dochodu, trudno zatem wyobrazić sobie sytuację, w której pozwany w danym miesiącu lub miesiącach pełniłby powierzone mu obowiązki bez jakiegokolwiek wynagrodzenia.

Zachowanie powódki w przedmiotowym okresie utwierdzało pozwanego w przekonaniu, że wypłacane mu wynagrodzenie jest należne, a w zasadzie stanowiło o sposobie interpretowania i realizowania w praktyce przez strony wiążącej je umowy.

W tym także miejscu warto dodać, że – jak wskazano powyżej – prowadzony przez pozwanego oddział generował zyski ze sprzedaży, zaś w stosunku do sposobu realizowania przez pozwanego powierzonych mu obowiązków nigdy nie zgłaszano zastrzeżeń.

Sąd pierwszej instancji uwzględnił powództwo mimo, że strona powoda nie udowodniła podstawowych przesłanek odpowiedzialności kontraktowej z art. 471 k.c., na którym to oparła żądanie pozwu.

W przypadku roszczenia opartego na art. 471 k.c. zaistnieć muszą trzy przesłanki odpowiedzialności kontraktowej, określone w tym przepisie. Przesłanki te, co należy podkreślić, wystąpić muszą łącznie.

Dodatkowo, w myśl art. 472, koniecznym jest wykazanie również winy w niewykonaniu lub nienależytym wykonaniu zobowiązania.

Przenosząc powyższe rozważania na grunt niniejszej sprawy należy z całą stanowczością podkreślić, że powód poza powołaniem się na uznanie przez pozwanego roszczenia i głośnym wskazaniem szkody, jaką spowodować miał pozwany, nie wyjaśnił ani też nie wykazał przesłanek odpowiedzialności kontraktowej, które miałyby uzasadniać żądanie pozwu.

Podkreślić należy, że pozwany nie przyjął na siebie odpowiedzialności na zasadzie ryzyka za wszelkie aspekty związane z funkcjonowaniem oddziału powoda w C.. Jedynie na marginesie wskazać należy, że gdyby taka odpowiedzialność miała ciążyć na pozwanym, to winien on otrzymywać od powódki odpowiednio wysokie wynagrodzenie, adekwatne do stopnia i zasad odpowiedzialności.

Powód nie wyjaśniając, ani też nie udowadniając przesłanek odpowiedzialności pozwanego, odwołuje się do pojęcia „wynagrodzenie ujemne”, z tytułu którego to rzekomo pozwany miałby być zobligowany do zwrotu na rzecz powoda znacznej części otrzymanego wynagrodzenia. Warto zwrócić uwagę, że „wynagrodzenie ujemne” jest pojęciem wewnątrznie sprzecznym, który można porównać do sformułowania „sucha woda”. W tej sytuacji dochodzenie od

pozwanego roszczeń z tytułu „wynagrodzenia ujemnego” stanowi próbę obejścia przepisów o odpowiedzialności kontraktowej, próbę przeniesienia ryzyka gospodarczego za wynik finansowy powoda wyłącznie na pozwanego, mimo braku zobowiązania umownego pozwanego do ponoszenia odpowiedzialności na zasadzie ryzyka. Zgodnie z art. 473 k.c. zakres odpowiedzialności może zostać rozszerzony, jednak musi wynikać to w sposób klarowny i jednoznaczny z oświadczenia zobowiązanego, co na gruncie niniejszej sprawy nie zachodzi. Przeciwnie – sam powód przyznaje w pozwie, że pozwany był zobowiązany do starannego działania, nie zaś do osiągnięcia określonego rezultatu).

Niezależnie od wywiedzionych wyżej zarzutów, jedynie z ostrożności procesowej, na wypadek uznania, że roszczenia powoda znajdowały podstawy prawne – co pozwany kwestionuje podnieść należy, że roszczenia powoda w realiach niniejszej sprawy należało postrzegać, jako nadużycie prawa podmiotowego, nie korzystające z ochrony prawnej.

Dodatkowo nagannym jest postawa powoda, która winna zostać uznana za sprzeczną z zasadami dobrych obyczajów i zasadami współżycia społecznego. Nie kwestionując bowiem przez wiele lat faktur VAT wystawianych przez pozwanego, powód utwierdzał u pozwanego przekonanie o należności wypłaconego mu wynagrodzenia, po czym dopiero w sierpniu 2010 roku „ujawnił” swe rzekome roszczenia, a następnie wystąpił z pozwem o ich zapłatę. Warto w tym miejscu dodać, że gdyby powód zgłosił swe zastrzeżenia co do wysokości wynagrodzenia pozwanego wcześniej (co było możliwe), pozwany mógłby znacznie wcześniej zauważyć, że przewidziany w umowie algorytm jest dla niego skrajnie niekorzystny i mając świadomość sposobu jego stosowania przez powoda, mógłby podjąć starania zmierzające do zmiany zapisów umowy lub poszukiwać zatrudnienia w innym miejscu.

Również niezależnie od zarzutów apelacji rozwiniętych w punkcie 1 – 6 powyżej, z daleko idącej ostrożności, nie przyznając w żadnej mierze zasadności roszczeń powoda, podzielić należało zarzut przedawnienia roszczeń powódki.

Roszczenia powódki dotyczą okresu od dnia 1 stycznia 2007 roku do dnia 1 kwietnia 2010 roku. Gdyby przyjąć, że strony łączyła w sposób ważny umowa nienazwana – kontrakt menadżerski – jako że miała ona zostać zawarta w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, przyjąć należy 3 – letni okres przedawnienia roszczeń powoda dochodzonych w niniejszej sprawie. Pozew w sprawie został tymczasem wniesiony w dniu 18 września 2012 roku, przed którym to dniem roszczenia powoda uległy częściowemu przedawnieniu. Częściowemu przedawnieniu uległy roszczenia powoda nawet przy założeniu, że dnia 6 sierpnia 2010 roku pozwany uznał dochodzone roszczenie, jako że co do części roszczeń 3 – letni termin upłynął przed dniem zawarcia porozumienia z dnia 6 sierpnia 2010 roku.

Niezależnie od treści rozstrzygnięcia wydanego w sprawie, niesłusznym było obciążanie pozwanego obowiązkiem zwrotu na rzecz powoda kosztów sądowych.

Okoliczność niniejszej sprawy uprawniały Sąd pierwszej instancji do orzeczenia w zakresie kosztów postępowania, w oparciu o regulację art. 102 k.p.c. i odstąpienie od obciążania pozwanego kosztami sądowymi.

Nie powielając argumentacji wyrażonej w powyższej części uzasadnienia niniejszej apelacji wypada jedynie powtórzyć, że roszczenia powódki dochodzone w niniejszej sprawie mają na celu pozbawienie pozwanego przeważającej części wypłaconego mu wynagrodzenia, celem uzyskania którego pozwany przez ponad 3 lata pełnił funkcję dyrektora oddziału powoda w C., czynił starania o prawidłowe funkcjonowanie tegoż oddziału, zaś do pełnienia przez powoda wskazanej funkcji nie zgłaszano jakichkolwiek zastrzeżeń.

Gdyby więc z jakichkolwiek powodów uznać roszczenia powoda za znajdujące podstawy – z czym pozwany stanowczo się nie zgadza – to względy słuszności przemawiały za nie obciążaniem pozwanego kosztami sądowymi.

W odpowiedzi na apelację, powódka wniosła o jej oddalenie i podniosła, że w sprawie nie zachodzi nieważność postępowania, gdyż powódka przez cały czas swojej działalności posiadała (i posiada) zarząd jednoosobowy i jej prezesem jest P. G. G..

Wyrokiem z dnia 5 marca 2014 roku Sąd Apelacyjny w Katowicach zmienił zaskarżony wyrok w ten sposób, że powództwo oddalił i zasądził od powódki na rzecz pozwanego kwotę 7200 złotych tytułem kosztów procesu za i

instancję oraz kwotę 9200 złotych tytułem kosztów postępowania apelacyjnego. Nadto nakazał Sąd pobrać od powódki na rzecz Skarbu Państwa kwotę 9911 złotych tytułem reszty opłaty od apelacji.

Sąd ten w pierwszej kolejności przyjął (po uzupełnieniu materiału dowodowego), że zarówno w dacie zawierania kontraktu menadżerskiego, umowy agencyjnej, porozumienia z dnia 6 sierpnia 2010 roku jak i w dacie wniesienia pozwu, powódka miała organ powołany do jej reprezentowania (i prawidłowo umocowała pełnomocnika procesowego do działania w sprawie). Nie zachodziła zatem nieważności postępowania.

Uwzględnił natomiast Sąd Apelacyjny zarzut naruszenia przez Sąd I instancji przepisów art. 58 § 2 k.c. w zw. z art. 3531 k.c.

Zważył Sąd, że umowa stron z dnia 1 stycznia 2007 roku jest umową nienazwaną o świadczenie usług, do której mają zastosowanie przepisy o zleceniu.

Wskazał, że istotną cechą takiej umowy jest odpłatność – menadżer zarządza przedsiębiorstwem zleceniodawcy za wynagrodzeniem – oraz to, że ryzyko gospodarcze pozostaje po stronie zlecającego. W ocenie Sądu w umowie z dnia 1 stycznia 2007 roku strona powodowa przerzuciła na pozwanego całe ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej oddziału, a także rażąco naruszyła zasadę ekwiwalentności świadczeń, zwłaszcza, że swoboda pozwanego w prowadzeniu oddziału była ograniczona. Algorytm, według którego należało obliczyć wynagrodzenie pozwanego został skonstruowany w ten sposób, że dla jego obliczenia należało ustalić wartość stanowiącą różnicę pomiędzy wartością sprzedaży, a kosztami zakupów, pomnożoną przez określony w umowie procent i od tak ustalonej wartości należało odjąć koszty funkcjonowania oddziału (wynagrodzenia pracowników, składki ZUS, koszty usług podmiotów trzecich itp.), wynagrodzenie pozwanego (jeżeli w poprzednim miesiącu było ono „ujemne”), a także sumę składek pozwanego na ubezpieczenie społeczne i zaliczek na podatek dochodowy. Strata w rozumieniu przyjętym w umowie nie była tożsama ze stratą powszechnie pojmowaną jako różnica pomiędzy kwotą przychodów, a wartością kosztów. W konsekwencji, nawet osiągnięcie przez oddział dodatniego wyniku finansowego po odjęciu kosztów od przychodów nie gwarantowało pozwanemu wynagrodzenia, ponieważ dopiero osiągnięcie poziomu sprzedaży, który – przy uwzględnieniu wartości procentowej określonej w algorytmie, a następnie po odjęciu kosztów oddziału oraz składek pozwanego na ZUS i zaliczek na podatek dochodowy, dawał wynik dodatni, oznaczało nabycie przez pozwanego prawa do wynagrodzenia. W przeciwnym wypadku mógł jedynie występować do powoda o udzielenie zaliczki, która w kolejnym miesiącu stanowiła dodatkowy koszt oddziału. Ryzyko nieosiągnięcia pułapu sprzedaży zapewniającego wynagrodzenie obciążało wyłącznie pozwanego. Sąd odwoławczy ocenił takie rozwiązanie jako rażące naruszenie zasad uczciwości i lojalności kontraktowej. Sąd zwrócił też uwagę na sposób realizacji umowy – przez ponad trzy lata powód jej rozwiązał i zawsze uwzględniał wnioski pozwanego o wypłatę zaliczki na wynagrodzenie, co uprawniało pozwanego do przyjmowania, że jego działalność jest oceniana pozytywnie, a wypłacane wynagrodzenie jest mu należne, gdyż utrzymywanie przez lata menadżera generującego straty byłoby nieracjonalne. Z tych przyczyn Sąd Apelacyjny uznał, że umowa stron z 1 stycznia 2007 roku była nieważna na podstawie art. 58 §2 k.c., ponieważ rażąco naruszała zasadę ekwiwalentności świadczeń i przenosiła ryzyko gospodarcze na pozwanego, co stanowiło o jej sprzeczności z zasadami współżycia społecznego. Skutkiem nieważności umowy była bezskuteczność uznania przez pozwanego długu w porozumieniu z dnia 6 sierpnia 2010 roku sanowanie nieważnej umowy nie było bowiem możliwe.

Stwierdzenie nieważności umowy spowodowało, że Sąd Apelacyjny nie rozważał zawartych w apelacji zarzutów nadużycia przez powódkę prawa podmiotowego i naruszenie przez Sąd I instancji przepisu art. 471 k.c.

Powódka zaskarżyła wyrok Sądu apelacyjnego w całości skargą kasacyjną opartą na obydwu podstawach z art. 3983 § 1 k.p.c. W ramach podstawy naruszenia prawa materialnego podniosła zarzuty uchybienia art. 87 k.c. i art. 88 § 1 i 2 k.c. poprzez uznanie za nieskuteczne oświadczenia pozwanego o uznaniu długu; błędnej wykładni art. 3531 k.c. w zw. z art. 58 § 2 k.c. i w zw. z art. 355 § 2 k.c. wyrażającej się w stwierdzeniu nieważności umowy z uwagi na jej sprzeczność z zasadami współżycia społecznego oraz niezastosowania art. 471 k.c. w zw. z art. 750 k.c. Z kolei podstawę naruszenia przepisów postępowania mającego istotny wpływ na wynik sprawy wypełnił zarzutem niewłaściwego zastosowania art. 6kc, polegającego na przerzuceniu na powoda ciężaru dowodu, że w umowie stron

przyjęto słuszne (sprawiedliwe) zasady rozłożenia praw i obowiązków oraz szans i ryzyk związanych z prowadzoną przez strony działalnością gospodarczą; art. 233 § 1 k.p.c. poprzez brak dostatecznego uzasadnienia motywów wyroku; oraz art. 328 § 2 k.p.c. w związku z art. 391 § 1 k.p.c., przez sporządzenie uzasadnienia zaskarżonego wyroku z naruszeniem zasad przewidzianych w tych przepisach.

We wnioskach skarżący domagał się uchylenia w całości zaskarżonego wyroku Sądu Apelacyjnego i rozstrzygnięcie co do istoty sprawy poprzez oddalenie apelacji pozwanego od wyroku Sądu Okręgowego i zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów postępowania przy uwzględnieniu kosztów postępowania kasacyjnego; ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku w całości i przekazanie sprawy Sądowi drugiej instancji do ponownego rozpoznania z pozostawieniem temu Sądowi rozstrzygnięcia o całości kosztów postępowania.

Wyrokiem z dnia 9 kwietnia 2015 roku Sąd Najwyższy uchylił zaskarżony wyrok i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania Sądowi Apelacyjnemu w Katowicach pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania kasacyjnego.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

W pierwszej kolejności rozważyć należy zarzuty zgłoszone przez powódkę w ramach drugiej podstawy kasacyjnej.

Skarżący wskazał na uchybienie art. 6 k.c. przez niewłaściwe zastosowanie polegające na nieprawidłowym, jego zdaniem, przypisaniu powodowi obowiązku wykazania, że umowa stron należyście i sprawiedliwie wyważyła prawa i obowiązki stron oraz obciążające je ryzyka i dane im szanse. Wskazany jako wadliwie zastosowany art. 6 k.c. rozstrzyga jednak o ciężarze dowodu w znaczeniu materialnoprawnym, wskazuje bowiem kogo obciążają skutki niewypełnienia obowiązku udowodnienia istnienia prawa. Do jego naruszenia dochodzi wtedy, gdy sąd orzekający przypisuje obowiązek dowodowy innej stronie, niż ta, która z określonego faktu wywodzi skutki prawne. Jednakże, ze względu na materialnoprawny charakter normy zwartej w tym przepisie zarzut jej naruszenia nie może być skutecznie podniesiony w podstawie kasacyjnej naruszenia przepisów postępowania. wadliwe zakwalifikowanie zarzutu wyłącza możliwość jego merytorycznego rozważenia.

Nie może także być rozpatrzony zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. powołanego samodzielnie oraz w związku z art. 391 § 1 k.p.c., ponieważ jego dopuszczalność wyklucza art. 398 § 3 k.p.c. Przy tym zwrócić należy uwagę, że uzasadnienie zarzutu nie odwołuje się w rzeczywistości do prawidłowości przeprowadzonej przez Sąd odwoławczy oceny dowodów, lecz do kompletności poczynionych ustaleń i ich oceny prawnej, a więc zagadnień, do których powołany przepis nie ma zastosowania.

Przechodząc do omówienia zarzutów materialnoprawnych odmówić należy zasadności zarzutowi naruszenia art. 87 k.c. i art. 88 § 1 i 2 k.c. poprzez uznanie jako nieskutecznego oświadczenia pozwanego o uznaniu długu i określająca zasady jego spłaty stanowiła samoistną podstawę roszczenia powoda. W polskim systemie prawnym regułą jest przyczynowość czynności prawnych i niedopuszczalność konstruowania nieprzewidzianych prawem czynności abstrakcyjnych. Właściwe uznanie długu, przybierające formę umowy, zawiera oświadczenie dłużnika, potwierdzające, że ciąży na nim określony dług i zobowiązany jest go spłacić. Umowa taka odwołuje się więc i potwierdza istnienie długu powstałego wcześniej w stosunkach między dłużnikiem a wierzycielem, takiego długu jednak nie tworzy. Jeżeli więc dłużnik dowiedzie, że dług w rzeczywistości nie istnieje – podważona zostaje materialnoprawna podstawa zobowiązania i uznanie długu staje się bezskuteczne. Nie jest to przesłanka wymagająca uchylenia się od skutków złożonego oświadczenia woli o uznaniu długu, ponieważ nie dotyczy wady tego oświadczenia lecz jego bezprzedmiotowości.

Nie można także zgodzić się z powódką, że Sąd Apelacyjny wadliwie wyłożył art. 353 k.c. w zw. z art. 58 § 2 k.c. i w zw. z art. 355 p 2 k.c. Sąd ten prawidłowo zinterpretował granice swobody kształtowania przez strony treści łączące je umowy menadżerskiej, w szczególności konieczność uwzględnienia jej odpłatnego charakteru wymagającego zapewnienia menadżerowi godziwego wynagrodzenia, które może być powiązane z osiąganymi wynikami, jednak nie w taki sposób, by niezależnie od realiów gospodarczych i przyczyn mniejszej lub większej rentowności zarządzanego

przedsiębiorstwa, w razie prawidłowego, z należytą starannością wykonywania swoich obowiązków mógł nie uzyskać w ogóle wynagrodzenia lub by je jego wynagrodzenie było ujemne, stając się zobowiązaniem wobec zleceniodawcy.

Zagadnienie, czy pozwany akceptował taki kształt umowy nie ma wpływu na wykładnię jej treści ani jej zgodności z zasadami współzycia społecznego, jeżeli bowiem umowa została ukształtowana w taki sposób, że jej postanowienie lub postanowienia w świetle art. 58 § 2 k.c. dotknięte są nieważnością, to w tym zakresie wola stron nie ma znaczenia, ponieważ nie może doprowadzić do ustanowienia obowiązków bądź przyznania uprawnień pozostających w sprzeczności z zasadami współzycia społecznego.

Podzielić natomiast należy zarzut wadliwego zastosowania art. 471 k.c. w zw. z art. 750 k.c. i to z dwóch przyczyn. Po pierwsze w świetle ogólnikowości poczynionych ustaleń faktycznych nie można przeprowadzić wiążącej oceny, czy zastosowany w umowie sposób ustalenia wynagrodzenia pozwanego pozostawał w sprzeczności z zasadami uczciwości kupieckiej, jak to przyjął Sąd Apelacyjny. Podstawą krytycznej oceny postanowień kontraktu menedżerskiego, z którego powód wywodzi swoje roszczenia, było założenie o rażącej nie ekwiwalentności przyjętej w nim metody ustalania wynagrodzenia pozwanego. Poczynione przez Sąd Apelacyjny ustalenia dotyczące sposobu obliczania tego wynagrodzenia nie zawierają koniecznych faktów, do których zaliczyć należy poziom procentowego podziału zysku na część przypadającą powodowi i na część przeznaczoną na finansowanie kosztów oddziału zarządzanego przez pozwanego, a w nadwyżce – na jego wynagrodzenie oraz interpretację pojęcia „ujemnego wynagrodzenia” pozwanego. Nie wiadomo więc, czy ujemne wynagrodzenie obejmowało wyłącznie zaliczkę – jak przyjmuje to Sąd w innym fragmencie uzasadnienia. Sąd nie ustalił też, a w konsekwencji nie odniósł się do poziomu zysku – ani rzeczywistego, ani do możliwego do osiągnięcia w warunkach wykonywania spornej umowy. Tym samym ocena tego postanowienia pozostaje arbitralna i niesprawdzalna, co słusznie wytknął skarżący. Po drugie, nawet w wypadku, kiedy postanowienie dotyczące wynagrodzenia pozwanego byłoby nieważne, nie oznaczałoby to automatycznie nieważności całej umowy, skoro nie budzi wątpliwości, że pozwany wykonał swoje świadczenia na rzecz powoda. konieczne byłoby więc wówczas określenie wynagrodzenia, jakie należałoby się pozwanemu za świadczone na rzecz powoda usługi (art. 735 § 2 k.c. w zw. z art. 750 k.c.) i dokonanie rozliczenia między stronami przy uwzględnieniu tego wynagrodzenia.

W konsekwencji zaskarżony wyrok należało uchylić, a sprawę przekazać Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania (art. 39815 § 1 k.p.c.).

Orzeczenie o kosztach postępowania kasacyjnego uzasadnia art. 39821 w zw. z art. 391 § 1 i art. 108 § 2 k.p.c.

Sąd Apelacyjny po ponownym rozpoznaniu sprawy zważył, co następuje:

Apelacja pozwanego nie zasługiwała na uwzględnienie.

Ustalenia faktyczne dokonane przez Sąd I instancji są prawidłowe i znajdują uzasadnienie w zgromadzonym materiale dowodowym.

Zaoferowane przez strony dowody zostały ocenione przez ten Sąd w granicach zakreślonych przepisem art. 233 § 1 k.p.c.

Zważyć dodatkowo należało, że stan faktyczny był między stronami generalnie bezsporny.

Za chybiony należy uznać zarzut skarżącego, że Sąd I instancji dokonał wybiórczej analizy zeznań pozwanego i bezzasadnie nie uwzględnił zeznań świadków powołanych przez pozwanego.

Zważyć należało, że przy ocenie w/w zeznań Sąd I instancji nie naruszył zasady swobodnej oceny dowodów określonych w art. 233 § 1 k.p.c. (zresztą Sąd wcale nie odmówił wiary zeznaniom świadków B. W. i A. K., lecz uznał, że nie miały one istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy).

Dodatkowo zważyć należało, że skarżący nie wskazał na czym miałyby polegać naruszenie przez Sąd zasady swobodnej oceny dowodów – a zwłaszcza jakie zasady logicznego wnioskowania lub doświadczenia życiowego zostały naruszone.

Zatem prawidłowo ustalił Sąd I instancji, że pozwany pracował u powódki od 1997 roku zaś od 2002 roku został dyrektorem oddziału w C. – świadcząc usługi jako przedsiębiorca.

Bezspornie strony podpisały w 2007 roku tzw. kontrakt menadżerski, w którym zawarły wzór (algorytm) określający sposób wyliczenia wysokości wynagrodzenia pozwanego (jako menedżera).

Wbrew twierdzeniom skarżącego przedmiotowy wzór wyliczenia takiego wynagrodzenia miesięcznego nie może być uznany za skomplikowany, czy też niejasny – skoro umowa zawiera definicje składników owego wzoru (§11 ust. 2 umowy – k. 17). Na dodatek umowa ta została zawarta po 10 letnim okresie współpracy stron.

W konsekwencji przyjąć należało, że pozwany był w pełni zorientowany w specyfice działalności gospodarczej powódki i doskonale zdawał sobie sprawę z oczekiwań powódki i sposobu realizacji kontraktu – zwłaszcza w sytuacji, gdy już wcześniej takie obowiązki i działania wykonywał przez prawie 10 lat.

Nie wykazał (a nawet nie twierdził) pozwany, że zapis (wzór) zawarty w §11 umowy z 1 stycznia 2007 roku jest dla niego niejasny, niesprawiedliwy lub w inny sposób narusza jego interes ekonomiczny lub prawny.

Prawidłowo Sąd I instancji dokonał interpretacji istotnych zapisów umownych zawartych w §11 umowy i należycie ustalił, że wynagrodzenie pozwanego było uzależnione od zysków Oddziału (którym pozwany kierował) i strony przewidziały możliwość wypłaty wynagrodzenia zaliczkowego (w razie nieosiągnięcia określonego pułapu zysku). Jednocześnie strony uzgodniły, że owe wynagrodzenia zaliczkowe będą podlegały rozliczeniu zaś pozwany będzie obowiązany do zwrotu tych wynagrodzeń jeśli w kolejnych okresach rozliczeniowych nie będzie osiągnięty stosowny zysk, z którego owo wynagrodzenie zaliczkowe będzie rozliczane.

Prawidłowo także ustalił Sąd I instancji, że pozwany otrzymał od powódki comiesięczne sprawozdania finansowe (raporty) i musiał się orientować, czy kierując Oddziałem w C. osiąga za dany miesiąc pułap obrotu, który daje stosowny zysk – pozwalający na uwzględnienie gratyfikacji (finansowej) czy też owej gratyfikacji nie uzyskał.

Bezspornie pozwany zapoznał się ową dokumentacją i jej nie kwestionował. Co więcej – sam przyznał, że nie przywiązywał do niej wagi – bo dla niego istotny był obrót.

Tymczasem musiał pozwany zdawać sobie sprawę, że jego wynagrodzenie nie jest wprost uzależnione od przychodów, ale z wzoru wyliczenia tego wynagrodzenia zawartego w umowie menadżerskiej – której, aż do jej rozwiązania w ogóle nie kwestionował (a nawet nie próbował zmienić – i to przez okres 3 lat jej obowiązywania). Na dodatek ów kontrakt menadżerski został wszak rozwiązany przez powódkę – a nie pozwanego.

Sąd I instancji prawidłowo ustalił i zważył, że pozwany w pewnych okresach rozliczeniowych osiągał na tyle wysoki zysk oddziału, że nie musiał ubiegać się o wynagrodzenie zaliczkowe.

Sytuacja taka miała miejsce w miesiącach: marzec, kwiecień, sierpień, październik i grudzień 2007 roku (k. 27) – i wtedy owe nadwyżki były zaliczane po poczet strat z uprzednich miesięcy (k. 26-27). Dodatkowo należało ustalić, że w marcu 2008 roku Oddział kierowany przez pozwanego osiągnął tak znaczny zysk, że wystarczył on na zlikwidowanie straty powstałej za poprzednie 14 miesięcy (styczeń 2007 – luty 2008 k. 26).

Powyższe okoliczności wskazują zarazem, że pozwany miał obiektywne możliwości wypracowania (przez kierowany Oddział) takiego pułapu obrotu, by uzyskać stosowne wysokie wynagrodzenie.

Zważyć należało, że pozwany w swoich zeznaniach wcale nie podnosi okoliczności, że osiągnięcie pułapu obrotów, który gwarantował dla niego dodatni wynik finansowy nie było niemożliwe (obiektywnie).

Z konstrukcji kontraktu menadżerskiego (algorytmu) wynika jednoznacznie, że koszty funkcjonowania danego oddziału powódki ponosi ten oddział (a pośrednio jego menadżer) i od wielkości kosztów bieżących oddziału (i

oczywiście przychodu) wynikała sytuacja finansowa menadżera, który wszak miał obowiązek monitorowania tych kosztów.

Dlatego nie sposób podzielić stanowiska pozwanego, że wielkość tych kosztów i pułap obrotów w ogóle go nie interesował – skoro oddział przynosił zysk dla powódki. Z zapisu umowy menadżerskiej wcale nie wynika (nawet pośrednio), że osiągnięcie przez Oddział jakiegokolwiek zysku dla powódki daje gwarancję otrzymania wynagrodzenia (gratyfikacji) dla kierującego oddziałem menadżera (pозwanego).

Brak jakichkolwiek okoliczności dla uznania, że pozwany podpisując ów kontrakt menadżerski nie był świadomy jej skutków ekonomicznych i finansowych dla niego samego (sam zresztą tego nie twierdził podczas przesłuchania). Podniósł, że o owych potencjalnych skutkach zorientował się dopiero po rozwiązaniu tego kontraktu - a nawet po podpisaniu porozumienia w dniu 6 sierpnia 2010 roku. Na dodatek nawet po powzięciu takich wątpliwości nadal świadczył usługi na rzecz powódki (w ramach umowy agencyjnej).

W rezultacie nie sposób przyjąć, że przedmiotowy algorytm zawarty w umowie menadżerskiej był niesłuszny, czy też niesprawiedliwy. Jego dane były zrozumiałe i jasne obiektywnie – także dla samego pozwanego (brak jego twierdzeń przeciwnych).

Także z zeznań menadżera innego Oddziału – świadka S. P. – wynikało, że nie było problemów z interpretacją zapisów zawartych w algorytmie, a zwłaszcza nie było obiektywnych przeszkód do osiągnięcia takiego pułapu obrotów, który po potrąceniu kosztów prowadzenia Oddziału dawał menadżerowi godziwe wynagrodzenie (w przypadku tego świadka przeciętnie 10000 złotych miesięcznie).

W rezultacie przyjąć należało, że gdyby pozwany należycie i rzetelnie realizował swoje obowiązki oraz należycie analizował miesięczne sprawozdania finansowe (opracowywane przez powódkę) to niechybnie mógłby ewentualnie negocjować warunki kontraktu lub intensyfikować obroty finansowe Oddziału – bo to miało bezpośrednie przełożenie na wysokość jego gratyfikacji miesięcznej.

Tymczasem pozwany „zadowolala się” uzyskiwaniem wynagrodzenia zaliczkowego – bezpodstawnie licząc, że powódka nie doprowadzi do ostatecznego rozliczenia kontraktu.

Co więcej – nie próbował nawet wyjaśnić (tak wobec powódki, jaki i w postępowaniu sądowym) dlaczego nie osiągał pułapu obrotów gwarantujących jego godziwe wynagrodzenie – i jakie były obiektywne przeszkody dla uzyskania takiego wynagrodzenia.

Podnieść należało, że istotą kontraktu menadżerskiego jest także powiązanie wysokości gratyfikacji menadżera z wynikiem finansowym (dochodem) kierowanej jednostki gospodarczej (funkcja motywacyjna).

Obowiązek wykazania, że nie mógł pozwany (poza jednostkowymi wypadkami) wypracować stosownego pułapu zysku Oddziału obciążał wszak pozwanego (art. 6 k.c.).

Zważyć zatem należało, że pozwany nienależycie wykonał swoje obowiązki kontraktowe (art. 471 k.c.) i w wyniku tego powódka poniosła szkodę, która polegała na tym, że relatywnie poniosła wyższe koszty funkcjonowania Oddziału – i to w części w której te koszty winien ponieść pozwany (poprzez wypłatę pozwanemu gratyfikacji zaliczkowej).

Wbrew twierdzeniom skarżącego szkoda po stronie powódki wystąpiła także w postaci utraconych korzyści (lucrum cessans), które by osiągnęła, gdyby pozwany należycie realizował swoje obowiązki kontraktowe (art. 361 § 2 k.c. w zw. z art. 471 k.c.).

Nie sposób podzielić stanowiska skarżącego, że przedmiotowa umowa nakładała na pozwanego ryzyko gospodarcze, które winno obciążać przedsiębiorcę (tu powódkę) i nie była ekwiwalentna. Istota tej umowy wzajemnej polegała na zobowiązaniu się pozwanego do odpłatnego świadczenia usług menadżerskich na rzecz powódki (z zachowaniem zasady ekwiwalentności).

Umowa ta nie zmierzała do obejścia jakichkolwiek przepisów prawa.

Całkowicie chybiony jest zarzut skarżącego, że mogło to być ukryta umowa o pracę. Przeciwnie – istotą tej umowy było skorelowanie działania pozwanego (menadżera) z możliwością uzyskania gratyfikacji (a więc w pewien sposób uzależnienie gratyfikacji od rezultatu pracy menadżera). Nie wystarczyło zatem do uzyskania wynagrodzenia sam fakt świadczenia pracy (jak przy umowie o pracę).

Skoro pozwany nienależycie realizował swoje obowiązki menadżera (skoro nie osiągał stosowanego pułapu obrotów – bez wykazania obiektywnych przeszkód) to w rezultacie nie osiągał celu umowy zakładanego przez powódkę.

Stwierdzić należało jednoznacznie, że należyte wykonywanie przez pozwanego swoich obowiązków umownych dawało obu stronom wymierne korzyści finansowe (i winno to być oczywiste dla obu stron – a zwłaszcza pozwanego).

Wniosek pozwanego o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego na okoliczności podawane w jego pismach procesowych z dnia 18 września 2015 roku i 7 października 2015 roku (k. 649 i 658) podlegał oddaleniu – skoro dowód z opinii biegłego nie może w istocie zmierzać do dokonania interpretacji zapisów umowy (domena sądu), a w szczególności opinia ta nie może zmierzać do poszukiwania dowodu, że przyjęty przez strony algorytm nie zapewniał pozwanemu (gwarantował) osiągnięcia wynagrodzenia (gratyfikacji).

Zważyć należało, że mimo obowiązywania tego algorytmu (wg pozwanego b. niekorzystnego i niesłusznego) pozwany i tak wypracował (w kilku miesiącach) takie dochody, że osiągnął znaczącą gratyfikację (okoliczność bezsporna). Zakładany przez obie strony cel gospodarczy umowy menadżerskiej był zatem realnie do osiągnięcia (przy dołożeniu należytej staranności przez pozwanego).

W konsekwencji apelacja pozwanego nie mogła odnieść zamierzonego celu i jako bezzasadna podlegała oddaleniu – art. 385 k.p.c.

O kosztach postępowania orzeczono zgodnie z zasadą odpowiedzialności za wynik sporu – art. 98 k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c.

Na koszty postępowania odwoławczego (kwota 22711 złotych) składała się kwota 11911 złotych opłata od skargi kasacyjnej i wynagrodzenie pełnomocnika powódki w postępowaniu przed Sądem Najwyższym i postępowaniem apelacyjnym (2x5400 złotych).

Ponieważ powódka uregulowała na rzecz pozwanego koszty procesu (przyznane mu orzeczeniem tutejszego Sądu w wyroku z dnia 5 marca 2014 roku) to należało dodatkowo zasądzić ich zwrot na rzecz powódki – skoro powódka ostatecznie sprawę wygrała (art. 98 k.p.c. w z art. 108 § 1 k.p.c.).

Nie znalazł natomiast Sąd Apelacyjny podstaw do zastosowania w sprawie art. 102 k.p.c.

SSA Zofia Kołaczyk SSA Janusz Kiercz SSA Olga Gornowicz-Owczarek