



Sygn. akt III PK 93/16

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 4 kwietnia 2017 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Jolanta Strusińska-Żukowska (przewodniczący)

SSN Bogusław Cudowski (sprawozdawca)

SSN Dawid Miąsik

w sprawie z powództwa E. Ł.

przeciwko I. spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w B.

o odszkodowanie i ekwiwalent za urlop,

po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym w Izbie Pracy, Ubezpieczeń
Społecznych i Spraw Publicznych w dniu 4 kwietnia 2017 r.,

skargi kasacyjnej strony pozwanej od wyroku Sądu Okręgowego - Sądu Pracy i
Ubezpieczeń Społecznych w S.

z dnia 11 grudnia 2015 r., sygn. akt VI Pa ../15,

**oddala skargę kasacyjną i zasądza od strony pozwanej na
rzecz strony powodowej 240 zł (dwieście czterdzieści) tytułem
zwrotu kosztów postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

Powód wniósł o zasądzenie od pozwanej kwoty 19.128,80 zł z ustawowymi
odsetkami od 19 lipca 2013 r. do dnia zapłaty oraz kosztami procesu, wskazując,

że na dochodzoną kwotę główną składa się kwota 16.500 zł tytułem odszkodowania za niezgodne z prawem i nieuzasadnione wypowiedzenie umowy o pracę oraz kwota 2.628,80 zł tytułem ekwiwalentu za 10 dni niewykorzystanego urlopu wypoczynkowego.

Sąd Rejonowy w S. wyrokiem z 21 maja 2015 r. zasądził na rzecz powoda od pozwanej kwotę 16.500 zł tytułem odszkodowania za niezgodne z prawem wypowiedzenie umowy o pracę z ustawowymi odsetkami od 12 sierpnia 2013 r. do dnia zapłaty (pkt I), w pozostałym zakresie oddalił powództwo (pkt II), zniósł koszty procesu pomiędzy stronami (pkt II), nakazał ściągnąć od pozwanej na rzecz Skarbu Państwa kwotę 825 zł tytułem nieuiszczonych kosztów sądowych (pkt IV), wyrokowi w zakresie w pkt. I nadał rygor natychmiastowej wykonalności do kwoty 5.500 zł (pkt V). Ustalił, że powód został zatrudniony przez I. sp. z o.o. począwszy od 1 stycznia 2013 r., na stanowisku Regionalnego Kierownika Sprzedaży, na podstawie umowy o pracę zawartej na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Obszar jego pracy obejmował województwo [...]. W okresie od 3 stycznia 2012 r. do 31 grudnia 2012 r. był pracownikiem In. sp. z o.o. w B. — spółki matki pozwanej spółki, gdzie również zajmował stanowisko Regionalnego Kierownika Sprzedaży. Zarówno podczas pracy dla In. sp. z o.o. jak i I. sp. z o.o. powód miał tego samego przełożonego. Powód w okresie obowiązywania umowy o pracę w In. otrzymał nagrodę w postaci wycieczki do Maroka za wysoki wynik sprzedaży (207% planu). Do zakresu obowiązków powoda w pozwanej spółce należała m.in. realizacja celów obrotowych sprzedaży produktów In. oraz pozyskiwanie nowych i utrzymywanie kontaktu z obecnymi klientami handlowymi. Jako Regionalny Kierownik Sprzedaży pozyskiwał klientów nie na pojedyncze sztuki [...], lecz większych odbiorców, w tym punkty sprzedaży. Powód w pierwszym kwartale 2013 r. miał założony cel sprzedaży na poziomie 357.000 zł, a zrealizował sprzedaż w wielkości 389.090,15 zł, co dało 109% planu. W drugim kwartale z 582.000 zł planu zrealizował 456.480,95 zł, a więc 78,43%. Inni pracownicy spółki zatrudnieni na stanowiskach Regionalnego Kierownika Sprzedaży osiągnęli w tym samym okresie następujące wyniki: G. B. w pierwszym kwartale 105% planu, a w drugim - 44,14%; J. T. w pierwszym kwartale 123,93% planu, a w drugim - 83,55%; S. S. 133,46% w pierwszym kwartale oraz 69,84% w

drugim. W 2013 r. powód wykonywał swoje obowiązki z takim samym zaangażowaniem i jakością jak w 2012 r. Był chwalony za podejście do klienta i umiejętność utrzymywania z nim dobrych relacji. Zdarzały mu się pomyłki, np. związane z cennikiem, które były związane z częstymi zmianami tego cennika, nie były one poważne i w równym stopniu zdarzały się innym Regionalnym Kierownikom. Od początku 2013 r. przez kilka miesięcy katalog sprzedaży I. istniał tylko w wersji elektronicznej. Brak wersji drukowanej oraz brak aktualnych próbników oklein utrudniał kierownikom sprzedaż i rozmowy z klientami. W 2013 r. na rynku zaistniała dekonunktura, a jednocześnie plany sprzedaży I. zostały zwiększone. W 2013 r. powód pozyskał dla I. dwóch klientów, którzy zamierzali zaangażować się w dalszą sprzedaż produktów. Pierwszy z nich zamierzał oferować produkty pozwanej deweloperom, z którymi posiadał szerokie kontakty. Bardzo dobrze oceniał obsługę ze strony powoda, zakupił materiały marketingowe, lecz po pewnym czasie otrzymał z centrali spółki informację, że współpraca nie zostanie nawiązana. Drugi z nich zamierzał oferować [...] I. w ramach własnej spółki. Z uwagi na dotychczasowe doświadczenie i zdobyty rynek w ramach S. Centrali Materiałów Budowlanych prowadzonej od 20 lat zamierzał osiągać przychód rzędu 100.000 zł miesięcznie. W ramach kontaktu z powodem określił warunki współpracy, co uzyskało akceptację zarządu I.. Nie miał żadnych zastrzeżeń do jakości pracy powoda. Po pewnym czasie okazało się, że I. uznaje te ustalenia za nieaktualne, a także znacznie wydłużył czas realizacji zamówień, wobec czego zrezygnował z zawarcia umowy. Powód 19 lipca 2013 r. otrzymał oświadczenie pracodawcy o wypowiedzeniu umowy o pracę z zachowaniem jednomiesięcznego okres wypowiedzenia. Jako przyczynę wskazano brak realizacji założonych celów obrotowych sprzedaży produktów I. oraz brak zaangażowania w pozyskiwanie nowych klientów. Oceniając tak ustalony stan faktyczny Sąd stwierdził, że pracodawca może oczekiwać od pracownika określonej wydajności i realizacji założonych celów i zadań, przy czym możliwość egzekwowania osiągnięcia konkretnego efektu nie jest niczym nieograniczona. Ponadto, że gdy pracodawca wymaga wyników od pracownika, to jednocześnie winien zapewnić mu ku temu odpowiednie warunki. Nie może przerzucać na niego całej odpowiedzialności za brak spodziewanych wyników w pracy, jeżeli swoim

zachowaniem przyczynił się w sposób istotny do złego funkcjonowania zakładu pracy. Przerzucanie całego ryzyka osiągnięcia wyniku na pracowników byłoby sprzeczne z podstawową zasadą prawa pracy ponoszenia ryzyka gospodarczego prowadzonej działalności przez pracodawcę. Dalej Sąd wskazał, że z okoliczności sprawy wynika, że osiągnięcie planu sprzedaży utrudniały obiektywne przeszkody. Pierwszą z nich był brak katalogu w wersji drukowanej, w tym brak próbników. Wersja elektroniczna funkcjonująca przez kilka miesięcy nie dawała dobrej podstawy do zwiększania wyników. Drugą przeszkodą była dekoniunktura na rynku. Wykaz sprzedaży wszystkich regionalnych kierowników sprzedaży, którego Sąd Rejonowy zażądał od strony pozwanej, wskazuje, że wszyscy kierownicy odnotowali istotny spadek realizacji planu sprzedaży w drugim kwartale 2013 r. Sąd wskazał, że prosta analiza porównawcza oparta na tym zestawieniu wskazuje, że w drugim kwartale 2013 r. żaden z przedstawicieli nie osiągnął planu, a powód miał drugi wynik spośród nich, tylko o 5 punktów procentowych gorszy od najlepszego kierownika regionalnego. Z kolei w pierwszym kwartale, a także podczas zatrudnienia w 2012 r. w spółce - matce In., powód notował wyniki powyżej założonego planu, za co nawet został nagrodzony wycieczką do Maroka. Zdaniem Sądu analizowanie tylko drugiego kwartału 2013 r. jest obarczone błędem metodologicznym. Specyfika pracy na stanowisku powoda wskazywała, bowiem, że miarodajnym okresem dla rozliczenia pracownika z osiągniętej sprzedaży był cały rok kalendarzowy. Wynika to z wydłużonego cyklu realizacji umowy, obejmującego przygotowanie konkurencyjnej oferty, negocjacje z klientem, określenie zasad dalszej współpracy oraz uruchomienie cyklu produkcyjnego mogącego trwać do kilkunastu tygodni, czy wreszcie sezonowość sprzedaży w ciągu roku. Zdaniem Sądu nie potwierdziło się, by gorsza sprzedaż była wynikiem zaniedbań powoda. W konsekwencji nie osiągnięcie planu sprzedaży w drugim kwartale 2013 r., o ile było prawdziwą przyczyną, to nie uzasadniało wypowiedzenia. Odnośnie drugiej przyczyny wypowiedzenia (brak zaangażowania w pozyskiwanie nowych klientów) zdaniem Sądu okazała się ona nieprawdziwa.

Wyrok Sądu Rejonowego zaskarżyła pozwana w zakresie pkt I, III, IV i V. Zarzuciła naruszenie przepisów postępowania, które miało wpływ na wynik sprawy: (-) art. 233 § 1 k.p.c. polegające na braku wszechstronnego rozważenia zebranego

w sprawie materiału; ustaleniu istotnych dla rozstrzygnięcia faktów na podstawie dowodów, z których fakty te nie wynikały; pominięciu dla ustalenia istotnych dla rozstrzygnięcia faktów całokształtu zebranego w sprawie materiału; (-) art. 328 § 2 k.p.c. w zw. z art. 233 § 1 k.p.c. polegające na braku wskazania przyczyn, dla których przy ustalaniu stanu faktycznego sprawy sąd nie odniósł się do dokumentów znajdujących się w aktach sprawy; (-) art. 100 k.p.c. w zw. z art. 98 § 1 k.p.c. polegające na wzajemnym zniesieniu kosztów procesu pomimo tego, iż roszczenie powoda o ekwiwalent za urlop, które zostało oddalone, wiązało się w wyższymi kosztami zastępstwa procesowego po stronie pozwanej co oznacza iż winny być one częściowo uwzględnione w miejsce ich całkowitego zniesienia; (-) art. 45 § 1 k.p. w zw. z art. 30 § 4 k.p.

Sąd Okręgowy w S. wyrokiem z 11 grudnia 2015 r. zmienił wyrok Sądu Rejonowego w zakresie pkt. III w ten sposób, że zasądził od powoda na rzecz pozwanej kwotę 920,95 zł tytułem zwrotu kosztów procesu (pkt I); w pozostałym zakresie oddalił apelację (pkt II); zniósł wzajemnie między stronami koszty procesu w instancji odwoławczej (pkt III).

Sąd Okręgowy w całości podzielił ustalenia faktyczne dokonane w sprawie przez Sąd Rejonowy, czyniąc je podstawą swojego rozstrzygnięcia. Stwierdził, że Sąd pierwszej instancji wywiódł trafne wnioski, znajdujące uzasadnienie w powołanych przepisach prawa. Sąd Okręgowy wnioski te w całości podzielił. Nie podzielił zarzutu pozwanej, że Sąd Rejonowy w sposób wyrywkowy potraktował materiał dowodowy zebrany w sprawie i oparł się jedynie na dowodzie w postaci przesłuchania powoda i wybiórczo potraktował zeznania świadków, opierając się na nich tylko w takim zakresie, w jakim zeznania te pokrywały się z przesłuchaniem powoda. Zdaniem Sądu drugiej instancji z uzasadnienia zaskarżonego wyroku wynika, że Sąd Rejonowy ustalając stan faktyczny sprawy oparł się głównie na zeznaniach świadków i dowodach z dokumentów, uznając za wiarygodny dowód z przesłuchania powoda jedynie w takim zakresie, w jakim znalazł on potwierdzenie w pozostałym materiale. Podkreślił dalej, że wszyscy przesłuchani w sprawie świadkowie wskazali, iż powód pojechał na wycieczkę do Maroka na początku 2013 r. organizowaną przez pracodawcę w ramach nagrody za dobre wyniki sprzedażowe. Prawdą jest, na co wskazywała pozwana, iż wycieczka ta w głównej

mierze została zorganizowana w ramach programu lojalnościowego skierowanego do klientów pozwanej (dealerów), jednakże, jak zeznawali wskazani świadkowie, pomiędzy regionalnymi kierownikami sprzedaży pozwanej został wprowadzony wewnątrz konkurs i osoba z najlepszym wynikiem sprzedażowym miała, w ramach nagrody, wziąć udział w tej wycieczce jako opiekun dealerów. Wprawdzie powód nie uzyskał najlepszego wyniku sprzedażowego, zajął drugie miejsce w konkursie, jednak w dacie wyjazdu osoba, która osiągnęła najlepszy wynik nie była już pracownikiem pozwanej. Z tych przyczyn wyjazd do Maroka był nagrodą dla powoda za dobre wyniki w pracy, pojechał on na wycieczkę jako osoba z najlepszym wynikiem sprzedażowym w firmie. Powyższego ustalenia nie zmienia fakt, iż świadkowie wskazywali również na inne cechy powoda predestynujące go do takiego wyróżnienia jak to, że był lubiany, miał dobry kontakt z klientami oraz przekonanie pracodawcy, że powód doskonale będzie potrafił zadbać o grupę podczas wyjazdu. Co do przyjęcia przez Sąd Rejonowy, że rzeczywista wielkość sprzedaży musiała być uwzględniana na podstawie danych z całego roku, to opiera się ono przede wszystkim na zeznaniach świadka M. S., który pełnił w pozwanej funkcję dyrektora handlowego (sprzedaży) i który osobiście układał plany sprzedażowe. Świadek ten zeznał, że plan sprzedaży musi być oceniany w skali roku; podkreślił, iż w tej branży druga powoła roku jest lepsza, charakteryzuje się wyższymi wynikami sprzedaży oraz, że on nie oceniałby pracy regionalnych kierowników sprzedaży pod kontem realizacji planu sprzedaży przed upływem końca roku. Świadek wskazał też, iż rozbieżność planu rocznego na miesięczne i kwartalne części miało na celu głównie dyscyplinowanie sprzedawców i wpływało na wysokość premii, jednak realizacja wyników częściowych (bądź jej brak) nie dawała podstawy do miarodajnej oceny jakości pracy i wydajności pracy sprzedawców. Ponadto, świadek wskazał, że realizacje inwestycji pozyskanych przez danego sprzedawcę często przesunęły się w czasie (wydłużały) z uwagi na niewydolność produkcji zamówień, co zależało od pozwanej, a na co regionalni kierownicy sprzedaży nie mieli żadnego wpływu. Z powyższego wynika, że nie tylko sezonowość sprzedaży w branży, co w pewnym zakresie było uwzględniane w planach częściowych, miała wpływ na wyniki sprzedaży kierowników regionalnych, lecz również inne czynniki od niej niezależne, a zależne od pozwanej. W ocenie

Sądu Okręgowego brak podstaw do uznania za dowolne ustaleń Sądu pierwszej instancji odnośnie faktu, iż powód w 2013 r. wykonywał swoje obowiązki z takim samym zaangażowaniem jak rok wcześniej. Odnośnie pomyłek powoda dotyczących cennika, jak zeznał świadek M. S., błędy te zostały poprawione, a do klienta ostatecznie trafiła oferta prawidłowa. Świadek ten nie wskazywał, aby błędy te mogły mieć wpływ na wyniki sprzedaży powoda oraz ogólną efektywność jego pracy. Sąd Okręgowy zauważył, że wszyscy przesłuchani w sprawie świadkowie będący pracownikami pozwanej, bądź związanej z nią spółki In. wskazywali, iż brak katalogów sprzedaży w wersji drukowanej w pierwszej połowie 2013 r. utrudniał pracę regionalnym kierownikom sprzedaży. Zgodnie z prawdą natomiast pozwana twierdziła w apelacji, iż świadek M. S. zeznał, iż kryzys w branży budowlanej pojawił się już około 2011 r. i fakt ten starał się on uwzględniać przygotowując plany sprzedażowe na 2013 r. Niemniej, jak zauważył Sąd Okręgowy, świadek ten zeznał też, iż plan był układany na cały rok, nie był zmieniany w trakcie realizacji, on zaś nie był w stanie przewidzieć wszystkich okoliczności mogących mieć wpływ na wyniki sprzedaży, zwłaszcza tych zależnych od koniunktury na rynku i w gospodarce. Przy czym świadek ten uchylił się od jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, czy założony przez niego plan sprzedażowy na 2013 r. był możliwy do realizacji. Z kolei z zeznań świadka S. S. w sposób jednoznaczny wynika, iż plany sprzedażowe ustalone na 2013 r. nie były możliwe do realizacji co było spowodowane znacznym wzrostem wartości sprzedażowych koniecznych do osiągnięcia w tym roku w stosunku do roku poprzedniego. Świadek ten wskazał też, iż zarówno on jak i powód zgłaszali, iż założenia planu przewidują zbyt wysokie normy. Ponadto, zarówno świadek S. S. jaki i świadek M. S. wskazywali, iż zmiana cen oferowanych przez pozwaną produktów (ich podwyższenie) miała wpływ na wyniki sprzedaży, jednakże mimo podwyżki cen plany sprzedażowe nie zostały zmodyfikowane. Sąd Okręgowy podzielił również ustalenia Sądu Rejonowego w przedmiocie pozyskania przez powoda w 2013 r. dwóch nowych klientów. Oceniał, że w prawidłowo ustalonym stanie faktycznym Sąd Rejonowy dokonał w pełni prawidłowej oceny mającego zastosowanie w sprawie prawa materialnego. Stwierdził, że wskazane w wypowiedzeniu umowy o pracę przyczyny rozwiązania stosunku pracy okazały się niezasadne (brak realizacji założonych celów

obrotowych sprzedaży) i nieprawdzie (brak zaangażowania w pozyskiwanie nowych klientów). Skoro podstawą wypowiedzenia powodowi umowy o pracę stały się zarzuty co do jakości i efektywności świadczonej przez niego pracy, to zasadność tych zarzutów musiała zostać wykazana przez pracodawcę. W tej sprawie nie było podstaw do przyjęcia, że nieosiągnięcie przez powoda norm sprzedaży ustalonych przez pracodawcę było w jakimkolwiek stopniu zależne od powoda. Przeciwnie, zebrany w sprawie materiał dowodowy wskazuje na niezasadne podwyższenie norm sprzedaży w stosunku do roku poprzedniego, brak zapewnienia pracownikom właściwych narzędzi pracy oraz nierzetelną, niepełną ocenę wyników pracy powoda. Brak osiągnięcia założonych wyników przez wszystkich regionalnych kierowników sprzedaży, mimo iż wcześniej wyniki te często ze znacznym przekroczeniem norm osiągnęli, czyni zasadnym przyjęcie błędnej metodologii ustalania planów sprzedaży na rok 2013. Skoro, zatem nieosiągnięcie założonych przez pracodawcę norm sprzedażowych nie było wynikiem zaniedbań powoda, lecz skutkiem czynników, na które nie miał on żadnego wpływu, a zależnych tylko od pozwanej, nie może zasadnie stawiać powodowi zarzutu nieosiągnięcia założonych wyników. Sąd Okręgowy podkreślił, że podstawą zasadnego wypowiedzenia umowy o pracę nie może być zarzut nieosiągnięcia wyników sprzedaży, jeżeli były one niemożliwe do osiągnięcia. Skoro nieosiągnięcie założonych wyników było niezależne od powoda, nadto wpływ na taką sytuację miały działania pozwanej (zawyżone normy i niezapewnienie przez pracodawcę odpowiednich warunków pracy), zarzut ten nie może być uznany za usprawiedliwiający rozwiązanie z powodem umowy o pracę nawet w trybie zwykłego jej wypowiedzenia. Jeśli zaś chodzi o zarzut braku zaangażowania powoda w pozyskiwanie nowych klientów, który pozwana upatrywała w braku pozyskania przez powoda klientów w 2013 r., to zarzut ten, w ocenie Sądu Okręgowego, słusznie został uznany przez Sąd Rejonowy za nieprawdziwy. Powód, o czym była już mowa powyżej, a co wynika z analizy zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, pozyskał w 2013 r. dla pozwanej dwóch nowych kontrahentów.

Wyrok Sądu Okręgowego w zakresie pkt. II zaskarżyła pozwana. Zarzucono naruszenie prawa materialnego, to jest:

(-) art. 30 § 4 k.p. w zw. z pkt. 2 rozwiązania umowy o pracę za wypowiedzeniem, wyrażające się w uznaniu, iż pracodawca nie może wypowiedzieć umowy o pracę na czas nieokreślony zawartej z regionalnym kierownikiem sprzedaży, do którego podstawowych obowiązków należała realizacja założonych celów obrotowych sprzedaży produktów oraz zaangażowanie w pozyskiwanie nowych klientów, z powodu nieosiągnięcia przez tegoż kierownika sprzedaży założonych celów obrotowych i niepozyskania do dnia złożenia oświadczenia o wypowiedzeniu nowych klientów, pomimo obiektywnego wystąpienia tego faktu (tj. w szczególności braku realizacji celów obrotowych w drugim kwartale 2013 r.) i podania takiej przyczyny w pisemnym oświadczeniu pracodawcy o rozwiązaniu umowy o pracę za wypowiedzeniem, jeżeli równocześnie pracownikowi nie można przypisać winy za nieosiągnięcie założonych celów obrotowych a pozyskanie nowych klientów nastąpiło po złożeniu przez pozwaną oświadczenia o rozwiązaniu umowy o pracę z powodem za wypowiedzeniem,

(-) art. 45 § 1 k.p. w zw. z pkt. 2 rozwiązania umowy o pracę za wypowiedzeniem poprzez jego niewłaściwe zastosowanie wyrażające się w wadliwym ustaleniu i orzeczeniu, iż wobec dokonania przez pozwaną rozwiązania umowy o pracę z powodem za wypowiedzeniem ze wskazaniem obiektywnie istniejących okoliczności (nieosiągnięcie przez pracownika założonych celów obrotowych, tj. podstawowego obowiązku na zajmowanym przez powoda stanowisku oraz niepozyskania nowych klientów do dnia złożenia oświadczenia rozwiązaniu umowy o pracę za wypowiedzeniem) powód uprawniony jest do żądania odszkodowania.

Ponadto, zarzucono naruszenie przepisów postępowania, które miało wpływ na wynik sprawy, to jest:

(-) art. 233 § 1 k.p.c. polegające na: (1) braku wszechstronnego rozważenia zebranego w sprawie materiału polegające na ustaleniu istotnych dla rozstrzygnięcia faktów na podstawie dowodów, z których fakty te nie wynikały, w tym wyprowadzenie z dowodu z zeznań świadków wniosku o przyznanie nagrody powodowi za wysoki wynik sprzedaży, wniosku o takim samym zaangażowaniu powoda w pracę w 2012 r. i 2013 r., wniosku o wpływie braku katalogu

drukowanego i próbników na trudności w sprzedaży i rozmowy z klientami, wniosku o podwyższeniu planów przy jednoczesnej dekonstrukcji, wniosku o pozyskaniu dwóch nowych klientów pomimo tego, iż z zeznań świadków nie wynikają fakty ustalone przez sąd, a tym samym ustalenia te uczynione są w tym zakresie dowolnie, (2) braku wszechstronnego rozważenia zebranego w sprawie materiału polegające na pominięciu dla ustalenia istotnych dla rozstrzygnięcia faktów całokształtu zebranego w sprawie materiału, w tym wszystkich złożonych dokumentów i całej treści zeznań świadków, ale oparcie się na materialne dowodowym potraktowanym wyrywkowo, (3) braku wszechstronnego rozważenia zebranego w sprawie materiału i przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów polegające na dokonanie ustaleń wyłącznie na podstawie przesłuchania powoda zaś świadków w takim zakresie, w jakim zeznania te pokrywały się z przesłuchaniem powoda z równoczesnym pominięciem tej części zeznań świadków, które wychodziły poza lub były niezgodne z przesłuchaniem powoda, (4) przekroczeniu granic swobodnej oceny dowodów przeprowadzonych w sprawie, dokonanej wybiórczo, polegającej w szczególności na pełnym niedostrzeżeniu przez sąd części dokumentów złożonych przez pozwanego do akt sprawy, pomimo tego, iż zostały one złożone na okoliczności istotne dla rozstrzygnięcia, a w konsekwencji dokonanie przez sąd ustaleń faktów bez jakiegokolwiek odniesienia do treści tychże dokumentów, (5) przekroczeniu granic swobodnej oceny dowodów przeprowadzonych w sprawie, dokonanej wybiórczo, polegającej w szczególności na pełnym niedostrzeżeniu części zeznań świadka M. S. w zakresie, jakości produktów sprzedawanych przez powoda i kryzysu na rynku w 2011 r. oraz uwzględnienia tego faktu w planach na 2013 r. a także zeznań świadka M. U. w zakresie wsparcia marketingowego powoda, a także złożonych w sprawie dokumentów, a w konsekwencji ustalenie środowiska pracy powoda w sposób nieprawidłowy w tym przyjęcie, iż powód nie mógł zrealizować celów sprzedażowych jakoby z powodu braku katalogów drukowanych i próbników oraz dekonstrukcji na rynku; (6) braku wszechstronnego rozważenia zebranego w sprawie materiału i przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów polegające na dokonaniu ustalenia, iż druga przyczyna wypowiedzenia w postaci braku zaangażowania w pozyskiwanie nowych klientów co stanowi naruszenie punktu 4

„zakresu obowiązków i czynności” była nieprawdziwa gdyż powód utrzymywał dobre relacje z klientami, podczas gdy przyczyną wypowiedzenia był brak określonej efektywności działań powoda a nie brak dobrych relacji z klientami;

(-) art. 328 § 2 k.p.c. w zw. z art. 233 § 1 k.p.c. polegające na braku wskazania przyczyn, dla których przy ustalaniu stanu faktycznego sprawy Sąd Okręgowy nie odniósł się do dokumentów znajdujących się w aktach sprawy, w tym w szczególności: e-maili dyrektora handlowego do powoda, oferty powoda, korespondencji e-mailowej dotyczącej wydłużenia terminu zapłaty i zestawienia dealerów złożonych wraz z odpowiedzią na pozew a także oświadczenia Marketing Managera z dnia 12 lutego 2013 r., e-maila z dnia 18 lutego 2013 r. do RKS, WZ 16/13 z dnia 09 stycznia 2013 r., WZ 17/13 z dnia 09 stycznia 2013 r. oraz WZ nr 29/13 z dnia 17 stycznia 2013 r., pomimo tego, iż wchodzi one w zakres materiału dowodowego sprawy i sąd winien uwzględnić je ustalając stan faktyczny sprawy lub wskazać przyczynę, dla której odmówił im mocy i wiarygodności dowodowej skoro dokumenty w/w pominął.

Skarżąca wniosła o uchylenie zaskarżonego wyroku Sądu Okręgowego w S. w części objętej zaskarżeniem oraz orzeczenie co do istoty sprawy poprzez oddalenie powództwa o zapłatę kwoty 16.500 zł tytułem odszkodowania za niezgodne z prawem wypowiedzenie umowy o pracę z ustawowymi odsetkami od 12 sierpnia 2013 r. do dnia zapłaty oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów postępowania przed Sądem Najwyższym oraz sądem drugiej i pierwszej instancji, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych; ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku Sądu Okręgowego w S. w części objętej zaskarżeniem i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi Okręgowemu w S. z pozostawieniem temu Sądowi orzeczenia o kosztach postępowania kasacyjnego.

Powód w odpowiedzi na skargę kasacyjną wniósł o jej oddalenie oraz zasądzenie od pozwanej na jego rzecz kosztów postępowania kasacyjnego według norm przepisanych, z uwzględnieniem kosztów zastępstwa procesowego w wysokości czterokrotności stawki minimalnej.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Skarga kasacyjna strony pozwanej okazała się nie mieć uzasadnionych podstaw.

Skarżący zarzucił w skardze naruszenie przepisów prawa materialnego w postaci art. 30 § 4 k.p. oraz art. 45 § 1 k.p. Zasadniczo chodzi o kwestionowanie rozstrzygnięcia Sądów obu instancji co do oceny przyczyn wskazanych przez pracodawcę w wypowiedzeniu umowy o pracę powodowi. Przyczyny te dotyczyły braku realizacji założonych celów obrotowych sprzedaży produktów oraz braku zaangażowania w pozyskiwaniu nowych klientów. W tej sytuacji Sąd Okręgowy trafnie przyjął, że przyczyny wypowiedzenia umowy o pracę powoda dotyczyły jakości i efektywności jego pracy. Nie można więc zgodzić się ze skarżącym, że przyczyny te powinny być oceniane w oderwaniu od sposobu wywiązywania się pracownika z jego obowiązków, jak i okoliczności towarzyszących wskazanym w wypowiedzeniu przyczynom. Sądy obu instancji wnikliwie dokonały tej oceny jednoznacznie stwierdzając, że pracodawca nie wykazał, by zaistnienie przyczyn wypowiedzenia było zależne w jakimkolwiek stopniu od powoda.

W związku z powyższym bezprzedmiotowe są wywody skargi kasacyjnej dotyczące możliwości wypowiedzenia umowy o pracę przez pracodawcę z przyczyn niezależnych od pracownika, czy traktowania wypowiedzenia jako zwykłego sposobu rozwiązania stosunku pracy. Całkowicie jest w tym przypadku nieuzasadnione twierdzenie skarżącego, że Sąd Okręgowy ograniczył możliwość wypowiedzenia umowy o pracę tylko do okoliczności zawinionych przez pracownika. Jest oczywiste, że przyczyny wypowiedzenia umowy o pracę nie muszą dotyczyć osoby pracownika. Należy jednak pamiętać, że Sąd Okręgowy rozstrzygał problem konkretnych przyczyn wypowiedzenia wskazanych przez pracodawcę z uwzględnieniem okoliczności faktycznych sprawy. Jedynie na marginesie można więc zauważyć, że gdyby przyczyny wypowiedzenia umowy o pracę nie dotyczyły osoby pracownika, to miałby on prawo do odprawy pieniężnej na podstawie przepisów ustawy o tzw. zwolnieniach grupowych.

Można więc jednoznacznie stwierdzić, że jeżeli pracodawca wskazuje w wypowiedzeniu umowy o pracę, zawartej na czas nieokreślony, przyczyny dotyczące nieosiągnięcia zakładanych efektów pracy pracownika, to zasadność

wypowiedzenia (przyczyn) musi być zawsze oceniana poprzez kryterium sposobu wywiązywania się pracownika z jego obowiązków.

Jedynie uzupełniająco można dodać, że Sąd Okręgowy mając na uwadze tryb zwykłego wypowiedzenia trafnie podkreślił, iż okoliczność ta nie może usprawiedliwiać niewykonania nadmiernie określonych zadań, jak i to, że wypowiedzenie umowy o pracę nie może wynikać z arbitralnych decyzji pracodawcy. W okolicznościach niniejszej sprawy należy także zauważyć, iż samo niewykonanie zakładanych przez pracodawcę celów (rezultatów) powinno uwzględniać zachowanie pracownika w kontekście jego obowiązków. Umowa o pracę nie jest bowiem umową rezultatu, a umową starannego działania. Natomiast immanentną cechą stosunku pracy jest ryzyko gospodarcze pracodawcy. Pracownika nie mogą więc spotkać sankcje spowodowane nieosiągnięciem rezultatu prowadzonej przez pracodawcę działalności gospodarczej, jeżeli pracownik nie miał na to wpływu i nie można mu zarzucić niewłaściwego wykonywania obowiązków. Ostatecznie można stwierdzić, że nie ulega żadnej wątpliwości, iż przyczyna wypowiedzenia bezterminowej umowy o pracę musi być uzasadniona. Oznacza to, że wypowiedzenie takiej umowy nie może zostać dokonane przez pracodawcę na zasadzie swobodnego uznania (całkowicie dowolnie).

Na podstawie powyższego należało stwierdzić, że nie zostały naruszone wskazane w skardze kasacyjnej przepisy prawa materialnego.

Skarżący nie wykazał również by Sąd Okręgowy naruszył wskazane w skardze przepisy prawa procesowego. Bowiem zdaniem Sądu Najwyższego Sąd ten w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku w jasny, wnikliwy i kompleksowy sposób wyjaśnił okoliczności wzięte pod uwagę, jak i motywy swego rozstrzygnięcia. Z tego powodu zarzuty procesowe skargi należało ocenić jako próbę polemiki, tak z ustaleniami faktycznymi, jak i rozstrzygnięciem sprawy.

Z uwagi na powyższe należało także jednoznacznie stwierdzić, że skarga kasacyjna nie mogła być w żadnym razie oczywiście uzasadniona, a zaskarżony wyrok w pełni odpowiada prawu.

Z tych względów, na podstawie art. 398¹⁴ k.p.c., orzeczono jak w sentencji wyroku.

kc