



Sygn. akt II PK 35/16

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 4 kwietnia 2017 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Romualda Spyt (przewodniczący)
SSN Bohdan Bieniek (sprawozdawca)
SSN Halina Kiriło

w sprawie z wniosku M.C.
przeciwko E. S.A. w [...]
o wynagrodzenie,
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 Apelacyjnego w [...]
z dnia 22 września 2015 r., sygn. akt III APa .../13,

- 1. oddala skargę kasacyjną;**
- 2. zasądza od pozwanej na rzecz powódki kwotę 5.400 (pięć tysięcy czterysta) zł tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu kasacyjnym.**

UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 8 maja 2012 r. Sąd Okręgowy w [...] oddalił powództwo oraz zasądził od M.C. na rzecz pozwanego E. S.A. z siedzibą w [...] kwotę 7.200 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

Sąd Okręgowy ustalił, że w dniu 29 listopada 2007 r., M.C. zawarła ze spółką E. S.A. umowę o pracę na czas nieokreślony od dnia 15 stycznia 2008 r., na stanowisku Kierownika Sekcji [...]. Z ust. 4 zawartej umowy wynikało, że M.C. będzie otrzymywać wynagrodzenie płatne w sposób i na warunkach przewidzianych w regulaminie wynagradzania.

W okresie zatrudnienia u pozwanej powódka otrzymywała prowizje na zasadach i warunkach określonych w regulaminie wynagradzania (Załącznik 2), jak kierownik I stopnia. Z dniem 2 marca 2009 r. powódka została zatrudniona na stanowisku Dyrektora Działu [...] z nowym zakresem obowiązków. Pozostałe warunki umowy o pracę nie uległy zmianie.

Dnia 16 marca 2009 r. P.O. S.A. zaprosiło E. S.A. do negocjacji w ramach postępowania prowadzonego w trybie zamówienia z wolnej ręki. Postępowanie dotyczyło usługi dzierżawy łączy o przepływności 2 Mbit/s.

Pełnomocnictwem z dnia 17 marca 2009 r. E. S.A. upoważniła M.C. do reprezentowania spółki w postępowaniu o udzielenie publicznego zamówienia sektorowego na usługę dzierżawy łączy o przepływności 2 Mbit/s dla sieci P.O. S.A., w tym do prowadzenia negocjacji i podejmowania wiążących decyzji w sprawie przedmiotowego zamówienia. W dniu 18 marca 2009 r. rozpoczęły się przedmiotowe negocjacje. W dniu 31 marca 2009 r. wygasła poprzednia umowa na dzierżawę łączy zawarta przez E. S.A. i P.O. S.A. W dniu 7 kwietnia 2009 r. negocjacje między P.O. S.A. a E. S.A. zostały zakończone ustaleniem ostatecznej treści umowy. Tekst umowy został parafowany przez członków zespołów negocjacyjnych obu spółek, w tym przez powódkę M.C. i przekazany zarządom spółek do podpisania. Projekt wynegocjowanej umowy został podpisany przez zarząd E. S.A., ale nie został zaakceptowany przez zarząd P.O. S.A., na skutek czego dalsze negocjacje były prowadzone już przez członków zarządu pozwanej spółki, bez udziału powódki. Umowa na dzierżawę łączy telekomunikacyjnych pomiędzy E. S.A. a P.O. S.A. została zawarta 1 czerwca 2009 r. Umowa ta różniła się od wersji umowy wynegocjowanej przez powódkę, w szczególności zmiany dotyczyły wysokości wynagrodzenia należnego E. S.A.

Powyższy stan faktyczny Sąd Okręgowy ustalił na podstawie dowodów z dokumentów zgromadzonych w aktach sprawy, zeznań świadków i powódki. W

ocenie Sądu Okręgowego, za wiarygodne należało uznać zeznania przesłuchanych w sprawie świadków. Sąd Okręgowy dał wiarę także zeznaniom powódki.

W ocenie Sądu Okręgowego powództwo M.C. nie zasługiwało na uwzględnienie. Powódka wywodziła swoje roszczenie z pkt 4 łączącej strony umowy o pracę, który stanowi, że będzie otrzymywać wynagrodzenie płatne w sposób i na warunkach przewidzianych w regulaminie wynagradzania. Odnosząc się do podstawy prawnej, Sąd Okręgowy wskazał przepis § 2, Parametr B pkt 1, Załącznik 2.2. regulaminu wynagradzania, obowiązującego w E. S.A. Sąd podkreślił, że regulamin wynagradzania jest aktem normatywnym.

W myśl pkt. 1 Parametru B, Załącznik 2.2. regulaminu wynagradzania, prowizja przysługiwała powódce za „pozyskanie nowych kontraktów”. Według Sądu Okręgowego wykładnia językowa prowadzi do konstatacji, że warunkiem przyznania prowizji było zawarcie umowy między E. S.A. a klientem, czyli wtedy, gdy na skutek działań uprawnionego do prowizji, E. S.A. zawiera umowę z klientem. Sąd Okręgowy uznał, że powódka nie spełniła przesłanek z regulaminu wynagradzania uprawniających do uzyskania prowizji z tytułu umowy zawartej między P.O. S.A. i E. S.A.

W wyniku apelacji powódki, Sąd Apelacyjny w [...] wyrokiem z dnia 23 listopada 2013 r. uchylił zaskarżony wyrok w pkt 1 i 2 i przekazał sprawę w tym zakresie Sądowi Okręgowemu do ponownego rozpoznania, pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach instancji odwoławczej.

Na skutek zażalenia wniesionego przez E. S.A. Sąd Najwyższy uchylił wyrok Sądu Apelacyjnego przekazując sprawę temu Sądowi do ponownego rozpoznania. Sąd Apelacyjny, po ponownym rozpoznaniu sprawy, co do zasady, uwzględnił apelację, jednakże, w zakresie w jakim pełnomocnik powódki rozszerzył żądanie pozwu o kwotę 53.286,73 zł, apelację odrzucił.

Sąd Apelacyjny uznał, że Sąd pierwszej instancji naruszył przepisy art. 233 § 1 k.p.c., przez uznanie, że powódka „nie pozyskała nowego kontraktu”, nie spełniła celów sprzedażowych oraz że jej działania nie doprowadziły do zawarcia umowy z P.O. S.A. Swoje rozstrzygnięcie Sąd Apelacyjny oparł na materiale dowodowym zgromadzonym przed Sądem Okręgowym, uzupełnionym o przesłuchania trzech świadków.

W pierwszej kolejności zauważył, że powódka dochodzi w rozpoznawanej sprawie prowizji, dla której podstawę wypłaty stanowią postanowienia „regulaminu wynagradzania pracowników spółki E. S.A.” oraz „Załącznika nr 2 - Zasady ustalania premii motywacyjnej i prowizji” i „Załącznika 2.2. System prowizyjny dla Pracowników Sprzedażowych, Kierowników Projektów i osób pełniących ich funkcje z Zespołu Przygotowania i realizacji oraz Pracowników Zespołu optymalizacji Sieci i Obsługi Umów”, obowiązujące od 1 kwietnia 2009 r. Sąd Apelacyjny przyjął, że powódka jest kierownikiem I szczebla w rozumieniu pkt 2 Parametru B Załącznika 2.2. Natomiast nie podzielił zapatrywania Sądu pierwszej instancji, w zakresie, w jakim uznano, że nie spełniła ona celu sprzedażowego w rozumieniu § 1 Załącznika 2.2. do regulaminu wynagradzania, którym na rok 2009 było zawarcie umowy z P.O. S.A. W myśl § 1 Załącznik 2.2 regulaminu wynagradzania, jeżeli spełnione są cele sprzedażowe, pracownikom sprzedażowym zostaje wyliczona i przyznana prowizja za następujące okresy czasowe (w roku 2009 za wyniki kwartalne, w roku 2010 i następnych za wyniki półroczne). W myśl regulaminu cel sprzedażowy to sumaryczna wartość wszystkich przychodów pozyskanych przez Powódkę i jej zespół w ramach planowanych działań sprzedażowych za okres rozliczeniowy.

W ocenie Sądu Apelacyjnego, powódka w ramach powierzonych jej obowiązków i zgodnie z pełnomocnictwem Zarządu przeprowadziła proces negocjacyjny umowy z P.O. S.A. w trybie ustawy Prawo zamówień publicznych w imieniu Spółki, który został zakończony poprzez podpisanie przez upoważnione zespoły negocjacyjne stron, protokołu końcowego z negocjacji (w myśl przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych), znajdującego się w aktach sprawy. Niezależnie od powyższego, Prezesi obu spółek spotykali się dwa razy „w cztery oczy” modyfikując treść wcześniej wynegocjowanej przez powódkę umowy, w zakresie pozostającym poza odpowiedzialnością i możliwością wpływu powódki, co w konsekwencji nie zmienia faktu zawarcia umowy z jej udziałem. Ponadto, żadne z postanowień regulaminu premiowania nie uzależnia wypłaty prowizji od faktu niedokonania przez zarząd spółki E. S.A. zmian w wynegocjowanej treści umowy. Bez znaczenia dla systemu premiowania jest tryb, na podstawie którego został zawarty kontrakt, a tryb zgodny z ustawą Prawo zamówień publicznych nie był wyłączony z systemu premiowania. Nieprawdziwe jest twierdzenie E. S.A., jakoby

provizja była wypłacana tylko za pozyskanie nowych klientów, co zostało potwierdzone w załączonych do akt sprawy dokumentach, jak również w zeznaniach świadków. Sąd, na okoliczność wyliczeń należnej powódce premii, dopuścił dowód z opinii biegłego księgowego, który przyjął materiał dowodowy zgromadzony w aktach niniejszej sprawy.

Od wyroku Sądu Apelacyjnego skargę kasacyjną wywiodła strona pozwana, zaskarżając go w części, tj. w pkt I, III oraz IV i zarzucając naruszenie:

1. prawa materialnego:

- § 2 Parametr B pkt 1 załącznika 2.2. „*System prowizyjny dla Pracowników Sprzedażowych, Kierowników Projektów i osób pełniących ich funkcje z Zespołu Przygotowania i Realizacji oraz Pracowników Zespołu Optymalizacji Sieci i Obsługi* w zw. z rozdziałem II pkt 11 „*regulaminu wynagradzania pracowników spółki E. S.A., w zw. z § 4 Załącznika nr 2 do regulaminu wynagradzania pt. „Zasady ustalania premii motywacyjnej i prowizji”* w zw. z art. 9 § 1 k.p. poprzez ich niewłaściwe zastosowanie w niniejszej sprawie w drodze uznania, iż powódka pozyskała nowy kontrakt i należy jej się prowizja;

- art. 72 § 1 k.c. zw. z art. 300 k.p. przez ich niewłaściwe zastosowanie w drodze uznania, że powódka w świetle tych przepisów zakończyła proces negocjacji i uzgodniła końcową treść umowy, a zatem doprowadziła do jej zawarcia, podczas gdy przepis ten nie mógł mieć zastosowania wobec nadal toczących się negocjacji przez zarządy pozwanej oraz P. O. S.A., co doprowadziło do błędnego przekonania, iż powódka pozyskała nowy kontrakt w rozumieniu § 2 Parametr B pkt 1 Załącznika 2.2.;

- art. 72 § 1 k.c. w zw. z art. 300 k.p. w zw. z art. 139 ust. 1 i 2 ustawy Prawo zamówień publicznych w związku z art. 78 § 1 k.c. przez pominięcie obowiązku zawarcia umowy w formie pisemnej pod rygorem nieważności, tj. przesłanka dojścia do porozumienia co do wszystkich postanowień umowy zostaje spełniona dopiero w momencie złożenia podpisów przez osoby uprawnione do reprezentacji stron takiej umowy;

- art. 18 ust. 1 ustawy Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 20 ust. 1 ustawy Prawo zamówień publicznych w zw. z § 2 pkt 18 i 19 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 16 października 2008 r. w sprawie protokołu

postępowania o udzielenie zamówienia publicznego przez brak ich zastosowania, mimo iż w niniejszej sprawie pominięte przepisy winny mieć zastosowanie wobec faktu, iż umowa była negocjowana i zawierana w trybie ustawy Prawo zamówień publicznych, co w konsekwencji pominięcia ww. przepisów doprowadziło do nieuprawnionego uznania, iż pozwana była zobligowana do zawarcia umowy w kształcie wynegocjowanym przez zespoły negocjacyjne, podczas gdy zgodnie z przepisem art. 18 ust. 1 ustawy Prawo zamówień publicznych za przygotowanie i przeprowadzenie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego odpowiada kierownik Zamawiającego, tj. zarząd P. O. S.A., który akceptuje także wynik postępowania, o czym wzmiankę zamieszcza się w protokole postępowania, a zespoły negocjacyjne (komisje przetargowe) mają tylko charakter pomocniczy wobec kierownika Zamawiającego, tym samym projekt umowy, aby był dla stron wiążący, winien uzyskać akceptację zarządu P. O. S.A. jako kierownika Zamawiającego, co jednak w niniejszej sprawie nie miało miejsca;

- art. 2 pkt 7a ustawy Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 1 pkt 1 lit. a) w zw. z art. 4 ust. 1 w zw. z art. 6 ust. 1 i w zw. z art. 8 ustawy z dnia 2 grudnia 2009 r. o zmianie ustawy - Prawo zamówień publicznych oraz niektórych innych ustaw, poprzez ich niewłaściwe zastosowanie, w drodze uznania, że przepis art. 2 pkt 7a ma zastosowanie w odniesieniu do postępowania o udzielenie publicznego zamówienia sektorowego w trybie z wolnej ręki będącego przedmiotem niniejszego postępowania sądowego, mimo iż przepis art. 2 pkt 7a ustawy Prawo zamówień publicznych nie obowiązywał w okresie, w którym toczyło się przedmiotowe postępowanie o udzielenie publicznego zamówienia jak również w dniu, w którym została zawarta umowa;

- art. 77² k.p. i art. 78 § 1 k.p. i art. 84 k.p. przez bezpodstawne uznanie, że Sąd Okręgowy błędnie zastosował wskazane przepisy;

- art. 94 ust. 5 k.p. przez zastosowanie rzeczzonego przepisu, mimo iż taki przepis w polskim porządku prawnym nie istnieje;

- § 2 Parametr B pkt 1 Załącznika 2.2. w zw. z rozdziałem II pkt 11 Regulaminu wynagradzania w zw. z § 4 Zasad premiowania w zw. z art. 9 § 1 k.p. w zw. z art. 134 ust. 6 pkt 1 ustawy Prawo zamówień publicznych w zw. z art. 67 ust. 1 pkt 1 lit. a) i art. 68 ust. 1 ustawy Prawo zamówień publicznych przez

pominięcie przez Sąd Apelacyjny wskazanych przepisów ustawy Prawo zamówień publicznych, co doprowadziło do błędnego przekonania, że powódka pozyskała nowy kontrakt w rozumieniu § 2 Parametr B pkt 1 Załącznika 2.2.;

2. naruszenia przepisów postępowania:

- art. 328 § 2 k.p.c. w zw. z 391 § k.p.c. w drodze ich niezastosowania poprzez sporządzenie uzasadnienia, które nie spełnia wymogów określonych w tych przepisach, w szczególności braku wskazania i wyjaśnienia podstawy prawnej rozstrzygnięcia, jak również w drodze braku wnikliwego rozpatrzenia przedmiotowej sprawy wobec powielenia w uzasadnieniu treści pism procesowych Powódki, które to naruszenie przepisów postępowania ma istotny wpływ na wynik sprawy albowiem znacznie utrudnia ocenę toku wyводу Sądu Apelacyjnego, który doprowadził do wydania zaskarżonego wyroku.

Mając powyższe na uwadze skarżący domagał się uchylenia zaskarżonego Wyroku w zakresie jego pkt I, III oraz IV i przekazanie sprawy Sądowi Apelacyjnemu w [...] do ponownego rozpoznania oraz zasądzenie na rzecz pozwanej kosztów postępowania kasacyjnego, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych, ewentualnie w razie stwierdzenia, iż wskazana niniejszą skargą kasacyjną podstawa naruszenia przepisów postępowania jest nieuzasadniona, uchylenia zaskarżonego Wyroku w zakresie pkt I, III oraz IV i orzeczenie co do istoty sprawy przez oddalenie powództwa.

W odpowiedzi na skargę kasacyjną powódka wniosła o jej oddalenie i orzeczenie o kosztach postępowania kasacyjnego.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Skarga kasacyjna nie jest uzasadniona. Zgodnie z art. 398³ § 1 k.p.c. podstawą skargi kasacyjnej może być naruszenie prawa materialnego (pkt 1) lub przepisów postępowania (pkt 2), jednak w tym drugim przypadku zarzuty skargi kasacyjnej są skuteczne, jeżeli uchybienie przepisom postępowania mogło mieć istotny wpływ na wynik sprawy. Stosownie do art. 398¹³ § 1 k.p.c. Sąd Najwyższy rozpoznaje skargę kasacyjną w granicach zaskarżenia oraz w granicach podstaw, a w granicach zaskarżenia bierze z urzędu pod rozwagę jedynie nieważność postępowania. Granice podstaw kasacyjnych wyznaczone są przez sposób ujęcia

przytoczonych w skardze kasacyjnej przepisów prawa, których naruszenie zarzuca się zaskarżonemu wyrokowi, oraz ich uzasadnienia (art. 398⁴ § 1 pkt 2 k.p.c.). Biorąc pod uwagę ustalony w sprawie stan faktyczny nie jest trafny zarzut naruszenia art. 328 § 2 k.p.c. w związku z art. 391 § 1 k.p.c.

Na wstępie przypomnieć należy, że sposób sporządzenia uzasadnienia przez sąd drugiej instancji jest odmienny od mechanizmu, jakim posługuje się sąd pierwszej instancji, nawet wówczas gdy sąd apelacyjny orzeka przeciwnie do sądu pierwszej instancji. W każdym przypadku jasny i jednoznaczny winien być stan faktyczny sprawy, a następnie sąd powinien wyjaśnić podstawę prawną swego rozstrzygnięcia. Nabiera to znaczenia w sytuacji, gdy strona wygrywa spór w pierwszej instancji, a przegrywa sprawę przed sądem drugiej instancji. Wtenczas uzasadnienie sądu odwoławczego musi wyjaśnić podstawy, które przechyliły wagę na rzecz apelującego przeciwnika, w szczególności klarowne powinno być, czy o reformatoryjnym rozstrzygnięciu zadecydowały okoliczności faktyczne, a jeżeli tak to jakie; czy też spór sprowadzał się wyłącznie do wykładni prawa materialnego.

Uzasadnienie zaskarżonego wyroku realizuje opisane powyżej przesłanki. Nie może ująć uwagi, że Sąd Apelacyjny, rozpoznając sprawę (a nie tylko apelację) może dokonać odmiennej oceny zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, a ponowienie (uzupełnienie) postępowania dowodowego nie jest warunkiem *sine qua non* reformatoryjnego rozstrzygnięcia. Przedmiotowe uprawnienie wyjaśnia uchwała składu 7 sędziów Sądu Najwyższego z dnia 23 marca 1999 r., III CZP 59/98, OSNC 1999 nr 7-8, poz. 124, zgodnie z którą sąd drugiej instancji może zmienić ustalenia faktyczne stanowiące podstawę wydania wyroku sądu pierwszej instancji bez przeprowadzenia postępowania dowodowego uzasadniającego odmienne ustalenia, chyba że szczególne okoliczności wymagają ponowienia lub uzupełnienia tego postępowania. Specyfika danej sprawy skłoniła jednak Sąd odwoławczy do poszerzenia materiału dowodowego przez przesłuchanie dodatkowe świadków [...]. W następstwie tej czynności zostały wyjaśnione uprawnienia pracownika do określonego wynagrodzenia wraz z wykładnią przepisów prawa materialnego. W tej materii wywód Sądu Apelacyjnego jest klarowny, a negatywna puenta w stosunku do pozwanego nie stanowi dostatecznego komponentu pozwalającego na akceptację zarzutu naruszenia art.

328 § 2 k.p.c. w związku z art. 391 § 1 k.p.c. W judykaturze dominuje utrwalone stanowisko, że naruszenie art. 328 § 2 k.p.c. z reguły nie ma wpływu na treść wyroku, gdyż uzasadnienie sporządzane jest dopiero po jego wydaniu (por. wyroki Sądu Najwyższego: z dnia 1 lipca 1998 r., I PKN 220/98, OSNAPiUS 1999 nr 15, poz. 482; z dnia 9 lipca 1998 r., I PKN 234/98, OSNAPiUS 1999 nr 15, poz. 487; z dnia 7 kwietnia 1999 r., I PKN 653/98, OSNAPiUS 2000 nr 11, poz. 427 oraz z dnia 5 września 2001 r., I PKN 615/00, OSNP 2003 nr 15, poz. 352). Wyjątkowo jednak, niezgodne z art. 328 § 2 k.p.c. sporządzenie uzasadnienia wyroku sądu drugiej instancji, może stanowić usprawiedliwioną podstawę skargi kasacyjnej, gdy niezachowanie jego wymagań konstrukcyjnych będzie czynić zasadnym kasacyjny zarzut naruszenia prawa materialnego przez jego zastosowanie do niedostatecznie jasno ustalonego stanu faktycznego (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 września 2001 r., I PKN 615/00, OSNP 2003 nr 15, poz. 352) lub gdy uniemożliwia całkowicie dokonanie oceny toku wyводу, który doprowadził do wydania orzeczenia (por. wyroki Sądu Najwyższego: z dnia 18 marca 2003 r., IV CKN 1862/00, LEX nr 109420 oraz z dnia 15 lipca 2011 r., I UK 325/10, LEX nr 949020), albo nie pozwala na jego kontrolę kasacyjną (por. wyroki Sądu Najwyższego: z dnia 20 lutego 2003 r., I CKN 65/01, LEX nr 78271; z dnia 6 lipca 2011 r., I CSK 67/11, LEX nr 970061). Przedstawione wyżej negatywne kwalifikatory nie występują w sprawie, gdyż poszerzone postępowanie dowodowe pozwoliło na logiczny wywód w płaszczyźnie identyfikującej żądanie powódki. Oceny tej nie zmienia argument o powołaniu się na nieistniejący przepis Kodeksu pracy. Skarżący z łatwością mógł zauważyć, że treść przytoczonej normy odpowiada art. 94 pkt 5 k.p. (obowiązek terminowej płatności wynagrodzenia za pracę). Stąd oczywistość omyłki nie rzutuje na treść art. 328 § 2 k.p.c., gdyż wspomniana norma ma w sprawie znaczenie akcesoryjne, w żaden sposób nie niwecząc konstrukcyjnych elementów uzasadnienia.

Powyższe spostrzeżenia wywierają wpływ na dalsze rozważania. Otóż akceptacja ustalonego przez Sąd odwoławczy stanu faktycznego sprawy wiąże Sąd Najwyższy (art. 398¹³ § 2 *in fine* k.p.c.).

W tej sytuacji konieczna jest analiza podniesionych w skardze zarzutów naruszenia prawa materialnego. Już wstępna ich ocena skłania do refleksji, iż

decydującym parametrem przy ich sformułowaniu był czynnik ilościowy. W ten sposób wygenerowano 16 zarzutów prawa materialnego, co w żaden sposób nie dodaje skardze siły przekazu, lecz wręcz przeciwnie prowadzi do osłabienia jej jurydycznego znaczenia. W takim układzie zależność Sąd Najwyższy uznaje za zasadne omówienie zarzutów *in gremio* w obrębie poszczególnych dziedzin prawa materialnego. Z treści skargi można odczytać, że przepisy regulaminu wynagradzania oraz przepisy prawa cywilnego i prawa zamówień publicznych (ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, dalej p.z.p. i przepisy rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 16 października 2008 r. w sprawie protokołu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego - Dz.U. 2008 r., Nr 188, poz. 1154), w różnie zestawionych konfiguracjach ujawniają naruszenie prawa materialnego przez niewłaściwe zastosowanie albo przez brak zastosowania wskazanych przepisów. Z uzasadnienia skargi kasacyjnej (I. 1. a) wynika także, że podstawowe znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy ma interpretacja (wykładnia) postanowień regulaminu wynagradzania pracowników pozwanej Spółki, w szczególności załącznika nr 2 – Zasady ustalania premii motywacyjnej i prowizji (załącznika 2.2. system prowizyjny dla pracowników sprzedażowych, kierowników projektów...). Z tej części można wnioskować (odwołanie się do poglądu Sądu Apelacyjnego wyrażonego w sprawie III APa .../12), że w istocie rzeczy chodzi o błędną wykładnię przepisu, stanowiącego podstawę zasądzenia na rzecz powódki wynagrodzenia za pracę. Zarzut błędnej wykładni prawa materialnego nie jest tożsamy z zarzutem niewłaściwego zastosowania (zaniechania zastosowania) prawa materialnego. Nabiera to znaczenia w kontekście potraktowania zwrotu „pozyskanie nowego kontraktu”, jako ustalenia faktycznego, czy też elementu wykładni przepisów prawa materialnego. Jeżeli uznać, że „pozyskanie nowego kontraktu” mieści się w sferze faktów, jako pewien zakres czynności odtworzonych za pomocą osobowych źródeł dowodowych, jak i dokumentów, to do tak ustalonych okoliczności stosuje się właściwe prawo materialne, regulujące zasady wynagradzania pracowników za zrealizowanie określonego zadania. Z kolei potraktowanie terminu „pozyskanie nowego kontraktu”, jako elementu wykładni prawa (§ 2 parametru B pkt 1 załącznika 2.2, stanowiącego integralną część regulaminu wynagradzania), powinno prowadzić do zbudowania

zarzutu błędnej wykładni, a nie zarzutów niewłaściwego zastosowania przepisów prawa materialnego, co w znacznej części czyni bezprzedmiotowym rozważanie suponowanych w skardze naruszeń.

Należy zwrócić uwagę, że błędna wykładnia i niewłaściwe zastosowanie, to dwie odrębne formy naruszenia prawa materialnego, które nie mogą zachodzić równocześnie. W przypadku pierwszego argumentu chodzi o niewłaściwe odczytanie przez sąd treści przepisu, a rolą skargi kasacyjnej jest wyjaśnienie, jak konkretny przepis powinien być rozumiany. Z kolei niewłaściwe zastosowanie sprowadza się do ułomnej subsumcji normy do ustalonego stanu faktycznego. Stąd albo przepis niewłaściwie zinterpretowano, albo niewłaściwie zastosowano (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17 marca 2006 r., I CSK 63/05, LEX nr 179971).

Odpowiedź na postawione zarzuty należy rozpocząć od oceny siły oddziaływania przepisów ustawy p.z.p. na przedmiot sporu. Krótko mówiąc, czy szczególne regulacje związane z zamówieniami publicznymi (art. 18 ust. 1 w związku z art. 20; art. 67 ust. 1 pkt 1 lit. a; art. 68 ust. 1; art. 134 ust. 6 pkt 1; art. 139 ust. 1 i ust. 2 wraz z przepisami rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 16 października 2008 r. w sprawie protokołu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, tj. § 2 pkt 18 i 19), mogą mieć znacznie w kontekście oceny uprawnienia pracownika do uzyskania wynagrodzenia za pracę. *Prima facie* jawi się spostrzeżenie, że Prawo zamówień publicznych nie krzyżuje się z przepisami prawa pracy dotyczącymi wynagrodzenia za pracę. Nie jest to akt wspomagający Kodeks pracy, czy też akt mający pierwszeństwo w stosowaniu w razie oceny zasadności żądania zapłaty wynagrodzenia za pracę. Ów segment systemu prawa ma inne cele i funkcje niż ochrona pracowniczego wynagrodzenia za pracę. Z samego faktu, że ustawa p.z.p. posługuje się odniesieniami do definicji pracownika (np. art. 162 ustawy) nie wynika prawo (brak prawa) do wynagrodzenia.

Z perspektywy ustalonych w sprawie okoliczności nie ulega wątpliwości, iż dążenie do podpisania umowy między pozwaną i jej kontrahentem (P. O. S.A., dalej powoływany jako P.O.) doszło na skutek zaproszenia pozwanej do udziału w postępowaniu o udzielenie publicznego zamówienia sektorowego w trybie z wolnej ręki na „usługę dzierżawy łączy 2 MBit” na podstawie art. 67 ust. 1 pkt 1 lit. a ustawy p.z.p. Impulsem do przedmiotowych negocjacji był zbliżający się termin

wygaśnięcia umowy nr TE/455/02 z dnia 3 czerwca 2002 r. Powódka uczestniczyła w negocjacjach, a zespoły negocjacyjne w dniu 7 kwietnia 2009 r. ustaliły treść umowy wraz z załącznikami i przedstawiły umowę do podpisania zarządom obu Spółek. Projekt wynegocjowanej umowy został podpisany przez zarząd pozwanej, ale nie został zaakceptowany przez P.O.. Stąd doszło do spotkań członków zarządów obu Spółek i ostatecznego podpisania umowy w dniu 1 czerwca 2009 r. Z tego względu skarżący upatruje wadliwych (bo pominiętych w sprawie albo niewłaściwie zastosowanych) regulacji ustawy p.z.p.

Regulacje ustawy p.z.p. względem źródeł prawa pracy mają autonomiczny charakter. Zagadnienie odpowiedzialności kierownika zamawiającego (art. 18 p.z.p.) za przeprowadzenie postępowania o udzielenie zamówienia w żaden sposób nie przenosi się na powódkę. Kierownik zamawiającego (art. 2 pkt 3 p.z.p. w czasie negocjacji – 2009 r.), to organ uprawniony do reprezentacji zamawiającego i działania w jego imieniu (w sprawie zarząd zapraszającego do udziału w postępowaniu). Jego pozycja względem zespołu negocjacyjnego, czy też zatwierdzenie wyniku postępowania, w tym także odwołanie do § 2 pkt 18 i 19 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 16 października 2008 r. w sprawie protokołu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, nie stanowią *argumentum certum* braku zasadności uprawnienia pracownika. Także pomocnicza rola Komisji przetargowej (zespołu negocjacyjnego) względem kierownika zamawiającego (art. 20 p.z.p.) nie dotyka istoty sporu, podobnie jak kwestie zezwalające na złożenie zamówienia z wolnej ręki (art. 67 p.z.p.) i zaproszenie do negocjacji (art. 68 p.z.p.). Kończąc ten wątek, fakt czy po stronie P.O. istniał obowiązek zawarcia umowy o treści wynegocjowanej przez powódkę, traci na znaczeniu, gdyż potencjalnym źródłem jej uprawnień jest inny akt prawny. Tryb wszczęcia postępowania w oparciu o p.z.p. wyznaczył zakres działania podmiotów biorących udział w tego typu przedsięwzięciu, lecz w żaden sposób nie determinował wykładni prawa w płaszczyźnie prawa do wynagrodzenia powódki, w szczególności czy zasadność powództwa można oceniać dopiero przez pryzmat zakończenia postępowania w myśl p.z.p.

W tej części rozważań trzeba podkreślić, że faktycznie art. 2 pkt 7 p.z.p. zawiera definicję postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Jednak ów

przepis do ustawy został dodany w wyniku nowelizacji, ustawą z dnia 2 grudnia 2009 r. o zmianie ustawy Prawo zamówień publicznych oraz zmianie innych ustaw (Dz.U. 2009 r., Nr 223, poz. 1778, dalej ustawa nowelizująca) i wszedł w życie w dniu 29 stycznia 2010 r. (art. 8 ustawy nowelizującej). W tym czasie trwały już prace zespołu negocyjacyjnego (od marca 2009 r.). Stąd jego wykorzystanie w sprawie wymaga oceny przepisów temporalnych. Zgodnie z art. 4 ust. 1 ustawy nowelizującej do postępowań o udzielenie zamówienia publicznego i konkursów wszczętych przed dniem wejścia w życie niniejszej ustawy oraz do protestów, odwołań i skarg dotyczących tych postępowań stosuje się przepisy dotychczasowe. Również do umów zawartych przed dniem wejścia w życie niniejszej ustawy oraz zawartych w następstwie przeprowadzenia postępowań o udzielenie zamówienia publicznego i konkursów wszczętych przed dniem wejścia w życie niniejszej ustawy stosuje się przepisy dotychczasowe (art. 6 ust. 1 ustawy nowelizującej). Faktycznie nie było zatem podstaw do powoływania się na przedmiotową regulację, co nie oznacza jednocześnie wadliwości rozstrzygnięcia *in extenso*.

Żądanie powódki (pracownika pozwanej Spółki) należy oceniać przede wszystkim przez pryzmat przepisów prawa pracy. Ta strefa prawa materialnego ma znaczenie pierwszorzędne, a inne segmenty prawa znaczenie akcesoryjne. Należy pamiętać, że w sprawach nieunormowanych przepisami prawa pracy do stosunku pracy stosuje się odpowiednio przepisy Kodeksu cywilnego, jeżeli nie są one sprzeczne z zasadami prawa pracy (art. 300 k.p.). Już z tego unormowania wynika obowiązek oceny, czy zastosowanie innych dziedzin prawa (cywilnego) nie pozostaje w opozycji do podstawowych zasad prawa pracy, a nadto że te regulacje stosuje się odpowiednio. Specyfika tej gałęzi prawa cechuje się dużą swobodą w zakresie wykorzystywania zakładowych norm prawa pracy. Niewątpliwie treścią art. 9 § 1 k.p. jest objęty regulamin wynagradzania, który zwykle jest ustanawiany jednostronnie. W judykaturze zgodnie przyjmuje się, że regulamin premiowania jest postrzegany jako rodzaj regulaminu wynagradzania (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 9 lipca 2009 r., II PK 232/08, OSNP 2011 nr 5–6, poz. 70). W obecnych warunkach funkcjonowania podmiotów gospodarczych, w tym spółek prawa handlowego, nastawionych na zysk pojawiają się motywacyjne systemy wynagradzania. Zwykle przybierają postać premii, nagród, czy też prowizji. Jeśli

nawet zostały wprowadzone w życie mocą uchwały organu osoby prawnej (np. zarządu), stanowiąc część regulaminu organizacyjnego, to i tak należy je zaliczyć w poczet źródeł prawa pracy w rozumieniu art. 9 § 1 k.p. Tego charakteru nie tracą przez fakt rozproszenia, tj. określenia w kilku dokumentach (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 22 lutego 2008 r., I PK 194/07, OSNP 2009 nr 11–12, poz. 133).

Sąd Najwyższy podziela stanowisko Sądu Apelacyjnego odnośnie charakteru spornej prowizji w kontekście sprawdzalnych i konkretnych warunków jej uruchomienia. Przesądza to o roszczeniowym charakterze tego składnika. Wartość wynagrodzenia ma być relatywizowana do rodzaju pracy, jej ilości, jakości i kwalifikacji potrzebnych do jej wykonywania. Te kwantyfikatory są podstawą konwencjonalnego, a nie ściśle ekonomicznego rozumienia ekwiwalentności wynagrodzenia i pracy. Ich charakter wskazuje też na wolę nadania wynagrodzeniu za pracę funkcji motywacyjnej, podejmowania rzadszych i trudniejszych rodzajów pracy, w zamian za wyższą płacę. Z tego właśnie względu tak ważne jest jasne i precyzyjne sformułowanie reguł wynagrodzenia prowizyjnego. Nie może bowiem dojść do sytuacji, w której powód za realizację (udział w zespołach negocjacyjnych) określonych funkcji nie otrzyma z tego tytułu stosownego wynagrodzenia, gdyż stoją temu na przeszkodzie przepisy p.z.p. W razie wątpliwości terminologicznych, sąd powinien dążyć do ustalenia treści norm prawnych w nim zawartych, niezależnie od ułomności sformułowania jego przepisów. W przypadku gdyby okazało się to niemożliwe, sąd powinien ustalić należne pracownikowi wynagrodzenie, kierując się przede wszystkim wskazaniem zawartymi w art. 78 § 1 i art. 80 k.p. (por. wyroki Sądu Najwyższego: z dnia 5 lutego 2004 r., I PK 307/03, OSNP 2004 nr 24, poz. 416; z dnia 25 kwietnia 2014 r., II PK 192/13, LEX nr 1475164).

W pozwanej Spółce obowiązujący regulamin wynagradzania (rozdział II pkt 11 zasady wynagradzania pracowników), przewidywał premię motywacyjną i prowizję, wypłacaną na zasadach określonych w załączniku nr 2. Ów załącznik z kolei stanowi, że zasady naliczania premii motywacyjnej i prowizji określone są odpowiednio dla poszczególnych grup pracowników w załącznikach nr 2.1; 2. 2; 2. 3; 2. 4. W sprawie istotny jest załącznik nr 2.2, tj. system prowizyjny dla

pracowników sprzedażowych, kierowników projektów i osób pełniących ich funkcje z zespołu przygotowania i realizacji oraz pracowników zespołu optymalizacji sieci i obsługi umów. W załączniku nr 2.2 zawarty został parametr B. Posługuje się on zwrotem „prowizja za pozyskanie nowych kontraktów, liczona jest..(-).”

Ten zapis stanowi linię podziału w sprawie. Zdaniem pozwanego dana norma powinna podlegać wykładni językowej, w sposób przyjęty dla wykładni aktów prawnych w odniesieniu do porozumień zbiorowych, jako źródeł prawa pracy. Przytoczone na poparcie tego stanowiska orzecznictwo Sądu Najwyższego nie jest kompatybilne. W wyroku Sądu Najwyższego z dnia 26 stycznia 1999 r., I PKN 439/98 (OSNP 2000 nr 6, poz. 216) stwierdzono, że postanowienia zakładowego układu zbiorowego pracy podlegają sądowej wykładni przy zastosowaniu wszystkich jej reguł, a nie tylko wykładni językowej. Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 11 lutego 2004 r., III PZP 12/03 (OSNP 2004 nr 11, poz. 187) wyjaśniła, że treści postanowień układu zbiorowego pracy dokonane wspólnie przez jego strony na podstawie art. 241⁶ § 1 k.p. nie są wiążące dla sądu. Mankamentem stanowiska skarżącego jest odwoływanie się do judykatów dotyczących układów zbiorowych pracy. Nie trzeba szczególnej wiedzy by dostrzec odmienny charakter układu i obowiązującego regulaminu wynagradzania. Ten pierwszy jest tworzony przez układające się strony; drugi jest wprowadzony przez pracodawcę. Regulamin wynagradzania ma status normy powszechnie obowiązującej w stosunku do wszystkich adresatów, niezależnie od ich woli. Z tego faktu wynika istotna konsekwencja prawna, tj. regulamin wynagradzania jako zbiór przepisów wewnątrzzakładowych nie podlega wykładni właściwej dla oświadczeń woli, a podlega ocenie z punktu widzenia zasad tworzenia prawa (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 grudnia 2002 r., I PKN 693/01, OSNP 2004 nr 12, poz. 205). Złagodzenie tego stanowiska zostało wyrażone w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 14 maja 2012 r., II PK 230/11 (LEX nr 1216860), zgodnie z którym możliwe jest posiłkowe stosowanie do wykładni aktów normatywnych art. 65 k.c., jeżeli jakieś sformułowania zawarte w postanowieniach tych aktów, zbudowanych na jednostronnym oświadczeniu pracodawcy w przypadku regulaminów nie dają się wyjaśnić w inny sposób, jak tylko przy zastosowaniu metod wykładni właściwych dla wykładni oświadczeń woli. W ten sposób skarżący (cytując zeznania świadków

w uzasadnieniu skargi kasacyjnej) próbuje zmienić tor i mechanizm interpretacji aktu normatywnego. Jednak, co jak wyżej wskazano, może mieć miejsce wyjątkowo. Przemawiać za tym może użycie w akcie słów specjalistycznych, których znaczenia nie da się opisać za pomocą podstawowych reguł derywacyjnych. W zespole takich pojęć nie mieści się zwrot „pozyskać”, gdyż jego rola i miejsce w danym regulaminie pozwala na syntetyczne rozwinięcie treści jego znaczenia z uwagi na cel i funkcje, bez oderwania się od gramatycznego brzmienia normy w danym akcie.

Z ogólnego osądu spornego regulaminu (załącznika nr 2.2, parametr A i B) wynika, że przesłanki uzyskania prowizji są określone w sposób jednoznaczny i konkretny. Tym samym możliwe jest odkodowanie sytuacji, kiedy pracodawca jest zobowiązany do jej wypłaty i w jakiej wysokości. Przeto źródło powstania prawa do prowizji nie jest uzależnione od swobodnego uznania pracodawcy. W momencie spełnienia przez pracownika pozytywnych przesłanek określonych w regulaminie powstaje po jego stronie prawo do żądania wypłaty świadczenia.

Wątpliwości pojawiają się w semantycznym rozumieniu słowa „pozyskanie”. O ile towarzyszący temu przymiotnik „nowe” nie jest trudny do odkodowania i nie wyklucza uruchomienia węzła obligacyjnego między tymi samymi stronami na kolejny okres. Zresztą ten aspekt sprawy wyjaśnił szerzej Sąd Apelacyjny (str. 17 uzasadnienia). Także rzeczownik „kontrakt” nie podwaja trudności interpretacyjnych, gdyż chodzi o umowę, która określa prawa i obowiązki jej stron i w sprawie taka została zawarta. Zawężając pole badawcze pojawia się rdzeń sprawy. Chodzi o termin „pozyskanie”. Ów zwrot występuje w załączniku 2.2, parametr B pkt 1. Skarżący prawidłowości interpretacji tego zwrotu upatruje w odwołaniu do słownika języka polskiego PWN i pojawiających tam się synonimach. Przedmiotowa metoda może być pomocna, lecz niedecydująca. Naturalnie w tle aktywny pozostaje zasadniczy termin, tj. prowizja, choć nie można go dekodować w sposób bezpośrednio odwołujący się do Kodeksu cywilnego w znaczeniu wynikającym z umowy agencyjnej (art. 758 k.c.). Status agenta może mieć osoba fizyczna, jak i prawna, a jej stronami są zwykle profesjonaliści. Zasadniczym celem agenta jest zobowiązanie do działania w zakresie swego przedsiębiorstwa. Generalnie obowiązek agenta polega na pośredniczeniu przy zawieraniu umów na rzecz

zleceniodawcy albo na zawieraniu umów w jego imieniu. Dysponuje on zatem stosownym uprawnieniem w tej mierze. W rezultacie pozycja agenta jest inna niż w okolicznościach przedmiotowej sprawy. Jest on samodzielny w tym znaczeniu, że jego indywidualne umiejętności przekładają się na zawarcie umowy. Dla nabycia prowizji nie jest istotny nakład pracy agenta, a jedynie rezultat w postaci zawarcia umowy w czasie trwania umowy agencyjnej. Nie ma przy tym znaczenia, czy agent działał z prawem wyłączności, czy tylko jako agent zwykły (zob. I. Mycko-Katner, Umowa agencyjna. Wolters Kluwer Polska, 2012). Agregacja powyższych argumentów prowadzi do braku podstaw automatycznej oceny uprawnień powódki przez pryzmat pozycji agenta.

Nie można też pominąć, że analizowany regulamin nie jest matrycą postępowania tylko w toku procedury zamówień publicznych. Oznacza to, że może być źródłem, roszczenia pracownika także w razie „pozyskania” kontrahenta poza tym systemem zawierania umów. Musi zatem cechować się uniwersalnością i przewidywalnością, tak by pozycja pracownika nie została jednostronnie osłabiona, skoro rzecz dotyczy istotnego elementu treści stosunku pracy (wynagrodzenia).

Biorąc pod uwagę powyższe, należy stwierdzić, że znaczenie terminu pozyskać należy dekodować w kontekście roli pracownika, jaką może odegrać w procesie negocjacyjnym, związanym z zawarciem kontraktu. Chodzi o adekwatne czynności, jaki w danym momencie może wykonać. Jego pozycja jest wyznaczona przez zakres umocowania i ono powinno być uwzględnione przy wykładni zwrotu „pozyskać”. Klarowne staje się, że pracownik powinien maksymalnie starannie prowadzić sprawy powierzone przez pracodawcę w zakresie powierzonych mu zadań. Nie ma on wpływu na stanowisko osób wchodzących w skład organów Spółki. Stąd ocena jego zachowania uwzględnia udział w zespole negocjacyjnym i fakt wynegocjowania i parafowania „nowego kontraktu” co do zasady. Dalsze jego modyfikacje przez strony umowy pozostają relewantne w odniesieniu do uprawnień powódki. Z ustalonych w sprawie okoliczności wynika fakt udziału powódki w zespole negocjacyjnym. Pozwany w dniu 17 marca 2009 r. upoważnił powódkę do reprezentowania pracodawcy w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego, w tym do prowadzenia negocjacji i podejmowania wiążących decyzji w sprawie zamówienia. Negocjacje trwały od 18 marca 2009 r., a w dniu 7 kwietnia

2009 r. zespoły negocjacyjne uzgodniły tekst umowy, który został paraflowany przez członków obu zespołów negocjacyjnych. Projekt wynegocjowanej umowy został podpisany przez zarząd pozwanej. Zespół opisanych czynności, modelu negocjacyjnego i uprawnień powódki pozwala zaakceptować kierunek wykładni prawa materialnego, jaki został zaprezentowany przez Sąd Apelacyjny. Powódka wykonała określoną pracę i cel został osiągnięty. W tym ujęciu pozyskanie nowego kontraktu oznacza ukształtowanie treści umowy aprobowanej przez upoważniającego, niezależnie od oceny na jakim etapie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego miało to miejsce. Naturalnie zakres uprawnień członków zarządu jest szerszy i wynegocjowany projekt umowy może podlegać korektom, w tym wysokości wynagrodzenia. Pozycja stron podpisujących umowę jest na tyle silna, że dysponują one naturalnym prawem i możliwością dokonania zmian w przygotowanym kontrakcie (upusty). Nie niweczy to jednak prawa do prowizji, lecz ma wpływ na jej wysokość, skoro prowizja jest liczona jako % średniej miesięcznej rzeczywistej EBIDTA z zapłaconych faktur z okresu pierwszych pełnych trzech miesięcy trwania kontraktu. W złożonych strukturach osób prawnych wyodrębnione są konkretne osoby uprawnione do zawarcia umowy. Wynika to ze sposobu reprezentacji. Stąd racjonalna jest interpretacja, że termin „pozyskać” jest w tym wypadku szerszy i nie pokrywa się z terminem „zawrzeć”. W ten sposób należy więc tłumaczyć użycie tego terminu w danym miejscu. Z ustaleń faktycznych Sądu Apelacyjnego, dodatkowo wynika, że powódka zrealizowała plan finansowy nakreślony przez pozwanego w 2009 r.

Dotychczasowego stanowiska nie przełamuje odwołanie się do art. 72 § 1 k.c. Za pomocą tego narzędzia skarżący zamierza wykazać, że nie doszło do pozyskania nowego kontrahenta, skoro prowadzone przez powódkę negocjacje nie zakończyły się zawarciem umowy (brak porozumienia co do wszystkich jej postanowień). Wzmocnieniem tego kierunku jest powiązanie go z treścią art. 139 ust. 1 p.z.p., tj. do umów w sprawach zamówień publicznych, zwanych dalej "umowami", stosuje się przepisy ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny, jeżeli przepisy ustawy nie stanowią inaczej. Do umów zawieranych w ramach reżimu prawnego ustawy p.z.p. znajduje zastosowanie, poprzez art. 139 ust. 1 tej ustawy, art. 385 k.c., według którego w razie sprzeczności treści umowy z wzorem

umowy strony są związane umową. Przepis ten daje prymat treści indywidualnie uzgodnionej między stronami nad treścią, która wynika z wzorca umowy, w razie sprzeczności pomiędzy nimi (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 22 października 2014 r., II CSK 773/13, LEX nr 1607466).

Odesłanie do Kodeksu cywilnego (art. 72 § 1 k.c.) dotyczy stron umowy. Powódka nie reprezentowała pozwanego przy zawieraniu kontraktu, gdyż było to domeną zarządu. Natomiast jej rola w „pozyskaniu” klienta – o czym była mowa wyżej – deroguje zarzut naruszenia danego przepisu prawa materialnego. Dodatkowo nadmienić należy, że dany kontrakt był jednym z największych przedsięwzięć realizowanych przez Spółkę w danym momencie. Przygotowanie umowy w tego typu zadaniach wymaga (co miało miejsce w sprawie) udziału szeregu specjalistów po obu stronach układających się podmiotów. Zakres uzgodnień jest szeroki, a czas trwania prac zespołu to potwierdza. Stąd akceptacja prac zespołu negocjacyjnego przez zarząd pozwanej nie przekreśla efektu (istotnego z pkt widzenia prowizji) czynności pracownika. Tymczasem każdy z przewidzianych w polskim prawie sposobów zawarcia umowy (oferta i jej przyjęcie, aukcja, przetarg, negocjacje) wymaga złożenia oświadczeń woli przez strony zgodnie z zasadami ich reprezentacji. W wypadku negocjacji zgodne oświadczenia woli stron umowy obejmują wszystkie istotne elementy będące przedmiotem negocjacji. Upoważnienie dyrektora handlowego do prowadzenia negocjacji nie oznacza, że wbrew zasadom reprezentacji Spółki może on skutecznie zawrzeć umowę (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 maja 2014 r., V CSK 396/13, LEX nr 1504853). Z tego względu nie można zawężyć zwrotu „pozyskać” do „zawrzeć”. Mając powyższe na uwadze nie sposób doszukać się niewłaściwego zastosowania (pominięcia) wskazanych w skardze kasacyjnej norm prawa materialnego.

Z przedstawionych powodów Sąd Najwyższy na podstawie art. 398¹⁴ k.p.c. orzekł, jak w sentencji. O kosztach procesu rozstrzygnięto w myśl zasady z art. 98 § 1 k.p.c.