



Sygn. akt II PK 70/15

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 12 kwietnia 2016 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Bogusław Cudowski (przewodniczący)

SSN Jolanta Frańczak

SSN Jolanta Strusińska-Żukowska (sprawozdawca)

w sprawie z powództwa R. U.
przeciwko A. Spółka Jawna we W.
o wynagrodzenie,
po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym w Izbie Pracy, Ubezpieczeń
Społecznych i Spraw Publicznych w dniu 12 kwietnia 2016 r.,
skargi kasacyjnej strony pozwanej od wyroku Sądu Okręgowego - Sądu Pracy i
Ubezpieczeń Społecznych we W.
z dnia 30 października 2014 r.,

**uchyla zaskarżony wyrok i sprawę przekazuje Sądowi
Okręgowemu we W. do ponownego rozpoznania oraz orzeczenia
o kosztach postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

Sąd Rejonowy we W. wyrokiem z dnia 25 marca 2014 r. oddalił powództwo R. U. o zasądzenie od A. spółki jawnej we W. kwoty 12.500 zł z odsetkami tytułem wynagrodzenia za pracę.

Sąd pierwszej instancji ustalił, że powód był zatrudniony u strony pozwanej na stanowisku specjalisty do spraw sprzedaży od 19 października 2010 r., ostatnio na podstawie umowy zawartej na czas określony od 1 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r. Umowa ta uległa rozwiązaniu z dniem 24 września 2011 r. na skutek wypowiedzenia jej przez pracodawcę. Strona pozwana ma dwie siedziby we W., tj. na ulicy P., gdzie prowadzi działalność z zakresu druku małoformatowego oraz na ulicy K., gdzie zajmowano się drukiem wielkoformatowym. W § 6 umowy o pracę zawartej z powodem wskazano, że przysługuje mu wynagrodzenie w wysokości 3.500 zł miesięcznie oraz 500 zł prowizji za każde 10.000 zł obrotu netto od swoich klientów. Powód mógł otrzymać dodatkowo zmienne części wynagrodzenia określone w regulaminie wynagradzania. Uzyskanie zmiennych części wynagrodzenia uzależnione było od oceny pracy dokonywanej przez przełożonego. Pracodawca przewidywał możliwość wypłaty premii uznaniowych dla pracowników.

Sąd Rejonowy przyjął, że zatrudnienie powoda na stanowisku handlowca miało na celu rozwinięcie struktury klientów na ul. P. Zdobycie klientów polegało na pozyskaniu nowych klientów z zakresu druku małoformatowego i nawiązaniu z nimi współpracy. W początkowym okresie zatrudnienia powód świadczył pracę wyłącznie w tej siedzibie spółki. Po zawarciu umowy z dnia 1 stycznia 2011 r. został przeniesiony, na swój wniosek, do oddziału przy ul. K., gdzie zajmował się obsługą klientów zarówno w zakresie druku wielkoformatowego, jak i małoformatowego. Z ustaleń Sądu pierwszej instancji wynikało nadto, że w dniu 26 stycznia 2012 r. strona pozwana złożyła oświadczenie, w którym wskazała, iż § 6 pkt 2 umowy o pracę dotyczy obrotu handlowego uzyskanego ze sprzedaży produktów Centrum D. C. przy ul. P. Obroty uzyskane przez powoda z tej sprzedaży od własnych klientów nie osiągnęły w żadnym miesiącu założonego progu 10.000 zł.

W oparciu o tak ustalony stan faktyczny Sąd Rejonowy uznał, że prowizja określona umową o pracę należała się powodowi wyłącznie z tytułu obrotów uzyskanych przez niego w oddziale przy ul. P., a nie jak twierdził, od wszystkich

obrotów wypracowanych w obu oddziałach. Sąd nie podzielił też stanowiska powoda odnośnie do tego, że zawarte w umowie o pracę sformułowanie „od swoich klientów” oznaczać miało klientów, których przejął od poprzednio zatrudnionych pracowników bądź takich, którzy nawiązywali współpracę w celu wykonania nowych, kolejnych zleceń. Zdaniem tego Sądu, chodziło bowiem o klientów, których powód samodzielnie pozyskał i którzy w przeszłości nie korzystali z usług strony pozwanej. Skoro zaś obrót od klientów pozyskanych przez powoda w zakresie druku małoformatowego w żadnym miesiącu jego zatrudnienia nie osiągnął kwoty 10.000 zł, to nie nabył on prawa do prowizji, a tym samym powództwo okazało się nieuzasadnione.

Sąd Okręgowy we W., rozpoznając sprawę na skutek apelacji powoda, wyrokiem z dnia 30 października 2014 r. zmienił wyrok Sądu Rejonowego w ten sposób, że zasądził od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 12.500 zł z ustawowymi odsetkami, a także kwotę 2.730 zł tytułem zwrotu kosztów procesu za obie instancje, zasądzając też od strony pozwanej na rzecz Skarbu Państwa kwotę 625 zł tytułem opłaty od pozwu, od uiszczenia której powód był zwolniony z mocy ustawy.

Sąd odwoławczy nie zgodził się z ustaleniami Sądu pierwszej instancji, wskazującymi na to, że powód miał ustaloną prowizję od zdobytych przez siebie klientów, co polegało na pozyskaniu nowych klientów i nawiązaniu z nimi współpracy, a także polegającymi na stwierdzeniu, że uzyskanie tej prowizji uzależnione było od zdobycia klientów z zakresu druku małoformatowego w oddziale przy ul. P. Zdaniem Sądu drugiej instancji, uszło bowiem uwadze Sądu Rejonowego, że miejscem pracy powoda zgodnie z treścią umów o pracę były oba oddziały strony pozwanej, a więc również ten przy ul. K., gdzie zajmowano się drukiem wielkoformatowym. W zakresie obowiązków powoda nie było też żadnych ograniczeń jego zadań tylko do druku małoformatowego, a wręcz przeciwnie, do jego obowiązków należała znajomość pełnej oferty handlowej strony pozwanej. Na niekorzyść powoda nie świadczy również fakt, że żaden z pracowników zatrudnionych jako specjalista do spraw sprzedaży druku wielkoformatowego przy ul. K. nie miał w umowie o pracę zagwarantowanej prowizji. Nie było to bowiem spowodowane ich zakresem obowiązków, lecz faktem, że w przeciwieństwie do

powoda nie byli w stanie wynegocjować takich warunków wynagradzania. Strona pozwana nie wykazała przy tym podnoszonej przez siebie okoliczności, jakoby wszystkie osoby zatrudnione przed powodem w oddziale przy ul. P. na takim samym stanowisku miały zagwarantowaną w umowie prowizję. Przedstawiła bowiem tylko jedną taką umowę z postanowieniem o prowizji, jednak była to umowa zlecenia ze znacznie niższym wynagrodzeniem zasadniczym, co sprawia, że nie można jej porównać z umową o pracę zawartą z powodem. Istotne, według Sądu Okręgowego, jest również to, że w oddziale przy ul. P. znajdował się punkt ksero, gdzie trafiali „mniejsi” klienci, wobec czego trudno było oczekiwać, że powód byłby w stanie osiągnąć obroty powyżej 10.000 zł, a uwzględniając jego doświadczenie na stanowisku handlowca nie sposób przyjąć, że zgodziłby się na taki martwy (nie do zrealizowania) zapis w umowie o pracę. W konsekwencji, w ocenie Sądu drugiej instancji, należało uznać, że powód zajmował się obydwoma rodzajami druku, a z uwagi na brak ograniczeń w tym zakresie, prowizja powinna być liczona od obrotów wypracowanych przez niego w obu oddziałach.

Odnosząc się natomiast do sformułowania, że prowizja przysługiwała za każde 10.000 zł obrotu netto od swoich klientów, Sąd odwoławczy wskazał, iż pojęcie „swoich klientów” nie zostało w żaden sposób sprecyzowane. Przyjęcie przez Sąd Rejonowy, że dotyczy ono tylko klientów nowych, pozyskanych przez powoda jest błędne, gdyż w nieuprawniony sposób ogranicza liczbę podmiotów, od obrotów z którymi prowizja była należna. Pojęcie to należy rozumieć bowiem szerzej, uwzględniając że nowy pracownik otrzymywał do obsługi grupę klientów po swoim poprzedniku, a nadto miał zadanie pozyskiwać nowych klientów oraz podtrzymywać kontakty z klientami już pozyskanymi. Z tego nie wynika, że pozyskiwanie nowych klientów stanowiło priorytet. Niezależnie od tego strona pozwana nie wykazała, że obroty uzyskane przez powoda dotyczyły klientów już wcześniej przez nią obsługiwanych. Zdaniem Sądu Okręgowego, takiej oceny nie zmienia również okoliczność, że świadek M. H. informowała powoda podczas pierwszej i przy kolejnych umowach o pracę, że prowizja dotyczy klientów pozyskanych przez niego do oddziału przy ul. P. Zapis taki nie znalazł się bowiem w treści umów o pracę, a „zgodnie z § 9 ust. 2 umowy, strony uzgadniają, że nie wiążą je dodatkowe uzgodnienia ustne”. Skoro zatem wiążąca jest tylko treść

umowy o pracę, to pojęcie „swoich klientów” należy rozumieć jako oznaczające wszystkich klientów obsługiwanych przez powoda, zarówno przejętych od poprzedników, jak i przez niego pozyskanych, bez względu na to, czy już kiedyś korzystali z usług strony pozwanej. Za użycie nieprecyzyjnego sformułowania pozwana jako strona przygotowująca umowę o pracę „powinna ponieść odpowiedzialność”.

Sąd drugiej instancji nie znalazł też podstaw do uznania za trafną argumentacji strony pozwanej, że to, co określono w umowie o pracę mianem prowizji, było w rzeczywistości nagrodą, której przyznanie zależało od uznania pracodawcy. Uzyskanie prawa do nagrody nie jest bowiem uzależnione od dopełnienia konkretnych warunków, podczas gdy przesłanki przysługiwania spornej prowizji zostały precyzyjnie uregulowane i nie obwarowano ich żadnym zakresem uznaniowości.

Z tych przyczyn Sąd Okręgowy, opierając się na zestawieniu obrotów przedstawionych przez stronę pozwaną, uznał powództwo za zasadne w całości.

Strona pozwana wywiodła skargę kasacyjną od wyroku Sądu drugiej instancji, zarzucając naruszenie:

1. art. 65 § 1 i 2 k.c. w związku z art. 300 k.p., przez błędną ich wykładnię i w konsekwencji pominięcie przy interpretacji zawartej przez strony umowy o pracę okoliczności, jaką jest przebieg negocjacji przed jej zawarciem, mimo że okoliczność tego rodzaju ma istotne znaczenie dla ustalenia zgodnego zamiaru stron, wyprzedzającego ewentualne obiektywne rozumienie umowy; Sąd drugiej instancji przeszedł całkowicie do porządku nad elementem subiektywnym interpretacji umowy, uznawszy – na przekór przepisowi art. 65 § 1 i 2 k.c. w związku z art. 300 k.p. – rozmowy poprzedzające jej zawarcie za zdarzenie nieistotne z punktu widzenia kryteriów wykładni oświadczeń woli, a ponadto pomylił problem wykładni oświadczeń umowy z kwestią złożenia tych oświadczeń, gdyż w treści negocjacji upatruje dodatkowych, czynionych poza umową uzgodnień, nie zaś wskazówki co do tego, jak należy umowę rozumieć;
2. art. 65 § 1 i 2 k.c. w związku z art. 300 k.p., przez ich błędną wykładnię i dokonywanie wykładni oświadczeń woli zawartych w umowie przy

zastosowaniu kryteriów wykładni w sposób wybiórczy, bez rozważenia całokształtu postanowień zawartej przez strony umowy o pracę, albowiem Sąd drugiej instancji, analizując brzmienie umowy, bierze pod uwagę jedno postanowienie, nad innym zaś przechodzi do porządku: mianowicie pomija treść § 6 ust. 3 umowy, gdzie wspomina się o uzależnieniu „zmiennych części wynagrodzenia” od oceny pracy powoda przez stronę pozwaną; ponieważ trudno kwalifikować stanowiącą przedmiot sporu prowizję inaczej niż część zmienną wynagrodzenia, znaczy to, że prowizja była w rzeczywistości nagrodą, wypłacaną według uznania pracodawcy;

3. art. 6 k.c. w związku z art. 300 k.p., przez błędną jego wykładnię i przyjęcie, jakoby przesłankę, od której zależeć miała wypłata powodowi prowizji (tj. uzyskanie określonego miesięcznego obrotu z klientami pozyskanymi przez powoda) udowodnić miał pozwany, choć przecież to nie pozwany wywodzi z tego faktu skutki prawne i w świetle art. 6 k.c. nie ma ani obowiązku, ani żadnego interesu prawnego, aby wielkość obrotu osiągniętego przez powoda z tą kategorią klientów wykazywać.

Opierając skargę na takich podstawach, skarżąca wniosła o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi Okręgowemu do ponownego rozpoznania oraz o zasądzenie od powoda kosztów postępowania.

Powód w odpowiedzi na skargę kasacyjną wniósł o jej oddalenie oraz o zasądzenie od strony pozwanej kosztów postępowania kasacyjnego.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Skarga kasacyjna jest uzasadniona, choć nie wszystkie jej zarzuty są usprawiedliwione.

Nie ma podstaw do uznania za trafny zarzutu naruszenia art. 65 § 1 i 2 k.c. w związku z art. 300 k.p. w zakresie dotyczącym wykładni oświadczeń woli stron zawartych w umowie o pracę odnośnie do charakteru spornej należności. Sąd Najwyższy w całości akceptuje pogląd Sądu Okręgowego, że zagwarantowana umową prowizja nie miała charakteru nagrody. W ukształtowanym od dawna orzecznictwie Sądu Najwyższego dominuje pogląd o dychotomicznym podziale na

premie regulaminowe i nagrody. O premii regulaminowej możemy mówić wówczas, gdy zasady jej wypłaty są określone w przepisach płacowych w sposób jednoznaczny i konkretny. Tym samym możliwe jest odkodowanie sytuacji, kiedy pracodawca jest zobowiązany do jej wypłaty i w jakiej wysokości. Koreluje to z roszczeniowym charakterem premii regulaminowej, albowiem źródło jej powstania nie jest uzależnione od uznania pracodawcy. W momencie spełnienia przez pracownika pozytywnych przesłanek określonych w regulaminie (umowie o pracę) powstaje po jego stronie prawo do żądania wypłaty świadczenia. Natomiast z nagrodą (premią uznaniową) mamy do czynienia wówczas, gdy pracodawca w zakresie przyznania świadczenia dysponuje marginesem swobody, uznania. Krótko mówiąc, nagroda nie jest uzależniona od dopełnienia przez pracownika konkretnego warunku, a jej przyznanie stanowi konsekwencję wykonywania zadań przez wzorowe wypełnianie obowiązków pracowniczych. Już powyższe różnice wskazują, że linia podziału nie opiera się na różnicach semantycznych, lecz jakościowych. Stąd też decydującego znaczenia nabiera fakt, czy odpowiednie akty prawne (regulaminy wynagradzania, umowa o pracę) przewidują z góry skonkretyzowane i zobiektywizowane (podlegające weryfikacji) przesłanki nabycia prawa do świadczenia lub przesłanki prowadzące do jego pozbawienia albo obniżenia (tak zwane reduktory). Odpowiedź pozytywna na tak sformułowane pytanie prowadzi do wniosku, że mamy do czynienia z premią, której pracownik może dochodzić od pracodawcy, wykazując spełnienie przesłanek nabycia prawa (tak zwany roszczeniowy charakter świadczenia). Jeżeli zaś odpowiedź jest negatywna, przyznanie świadczenia zależy wyłącznie od decyzji (uznania) pracodawcy, to w sprawie mamy do czynienia z nagrodą (por. orzeczenia Sądu Najwyższego: wyrok z dnia 30 marca 1977 r., I PRN 26/77, OSNCP 1977 nr 11, poz. 225; uchwała z dnia 27 kwietnia 1977 r., I PZP 6/77, OSNCP 1977 nr 11, poz. 207; NP 1979 nr 1, s. 135 z glosą M. du Valla; uchwała z dnia 24 sierpnia 1978 r., I PZP 21/78, OSNCP 1979 nr 2, poz. 29; wyrok z dnia 31 marca 1980 r., I PRN 138/79, Służba Pracownicza 1980 nr 10, s. 34; uchwała z dnia 10 czerwca 1983 r., III PZP 25/83, OSNCP 1983 nr 12, poz. 192; OSPiKA 1984 Nr 11, poz. 235 z glosą M. Seweryńskiego; wyrok z dnia 1 października 1984 r., I PRN 131/84, OSPiKA 1988 nr 1, poz. 21 z glosą J. Pacho; OSP 1991 Nr 5, poz. 125 z glosą

T. Gregorczyk; wyrok z dnia 21 września 1990 r., I PR 203/90, OSP 1991 nr 7-8, poz. 166; wyrok z dnia 26 września 2006 r., II PK 13/06, OSNP 2007 nr 17-18, poz. 254).

Biorąc pod uwagę powyższe, należy stwierdzić, że wskazane w umowie o pracę zawartej z powodem warunki przysługiwania prowizji są na tyle konkretne i sprawdzalne, że świadczenie to ma prawny charakter premii, a spełnienie przez pracownika tych warunków jest źródłem jego prawa do premii. Przyznanie premii nie zostało pozostawione swobodnemu uznaniu pracodawcy, stąd uzależnienie wypłaty „zmiennych części wynagrodzenia” od oceny pracy nie może odnosić się do prowizji, lecz innych składników, np. premii uznaniowej przewidzianej regulaminem wynagradzania.

Zasadnie natomiast skarżąca zarzuca naruszenie art. 65 § 1 i 2 k.c. w związku z art. 300 k.p. w odniesieniu do wykładni oświadczeń woli stron umowy o pracę w zakresie dotyczącym warunków, od jakich przyznanie prowizji zostało uzależnione.

Wykładnia oświadczeń woli polega na ustalaniu ich znaczenia, czyli sensu. Ma ona na celu ustalenie właściwej treści regulacji zawartej w oświadczeniu woli. Ogólne reguły interpretacyjne, prowadzące do osiągnięcia tego celu, określone zostały w art. 65 k.c. W myśl § 1 art. 65 k.c., oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których złożone zostało, zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje; § 2 stanowi natomiast, że w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Wyrażone w przytoczonym przepisie reguły interpretacyjne grupują się wokół dwóch respektowanych przez prawo cywilne wartości. Są nimi z jednej strony wola (intencja) osoby dokonującej czynności prawnej, z drugiej natomiast zaufanie, jakie budzi złożone oświadczenie woli u innych osób. Odpowiednio do tych wartości w doktrynie wyróżnia się subiektywną metodę wykładni, zorientowaną na wolę osoby składającej oświadczenie woli, oraz metodę obiektywną (normatywną), akceptującą punkt widzenia adresata. Możliwa jest również kombinowana metoda wykładni, uwzględniająca obie wspomniane wartości.

Zgodnie z kombinowaną metodą wykładni, priorytetową regułą interpretacyjną oświadczeń woli, składanych indywidualnie adresatom, stanowi rzeczywista wola stron. Zastosowanie tej reguły wymaga wyjaśnienia jak strony rzeczywiście zrozumiały złożone oświadczenie woli, a w szczególności, jaki sens łączyły z użytym w oświadczeniu woli zwrotem lub wyrażeniem. W razie ustalenia, że były to te same treści myślowe, pojmowany zgodnie sens oświadczenia woli trzeba uznać za wiążący.

Jeżeli chodzi o oświadczenia woli ujęte w formie pisemnej, czyli wyrażone w dokumencie, to sens tych oświadczeń ustala się przyjmując za podstawę wykładni przede wszystkim tekst dokumentu. W procesie jego interpretacji podstawowa rola przypada językowym regułom znaczeniowym. Wykładni poszczególnych wyrażen dokonuje się z uwzględnieniem kontekstu, w tym także związków treściowych występujących między zawartymi w tekście postanowieniami. Uwzględnieniu podlegają również okoliczności, w jakich oświadczenie woli zostało złożone, jeżeli dokument obejmuje takie informacje, a także cel oświadczenia woli wskazany w tekście lub zrekonstruowany na podstawie zawartych w nim postanowień.

Tekst dokumentu nie stanowi wyłącznej podstawy wykładni ujętych w nim oświadczeń woli składanych indywidualnie oznaczonym osobom. Dopuszczalny jest dowód ze świadków lub z przesłuchania stron, jeżeli jest to potrzebne do wykładni niejasnych oświadczeń woli stron zawartych w dokumencie. W procesie wykładni zawartych w dokumencie oświadczeń woli składanych indywidualnie adresatom dopuszczalne jest zatem sięgnięcie do takich okoliczności towarzyszących złożeniu oświadczenia woli, które mogą być stwierdzone za pomocą pozadokumentowych środków dowodowych.

Zdaniem Sądu Najwyższego, Sąd drugiej instancji nie zastosował prawidłowo powyżej opisanych zasad dokonywania wykładni oświadczeń woli, albowiem biorąc pod uwagę zwerbalizowaną na piśmie treść umowy o pracę, zupełnie pominął zidentyfikowanie zgodnego zamiaru stron co do rozumienia zawartych tam warunków przysługiwania prowizji. Zgodzić należy się ze skarżącą, że żadna okoliczność nie ukazuje dobitniej zgodnego zamiaru stron, aniżeli sposób rozumienia tego sformułowania uzewnętrzzniony w toku rozmów poprzedzających zawarcie umowy o pracę. Powód, jak ustalił Sąd drugiej instancji, był informowany

podczas pierwszej i przy kolejnych umowach o pracę, iż prowizja dotyczyła klientów pozyskanych przez niego na ul. P. Była to okoliczność, którą wbrew stanowisku Sądu Okręgowego, należało uwzględnić przy dokonywaniu wykładni oświadczeń woli, bowiem wynika z niej, jak same strony umowę rozumiały. Nie ma przy tym żadnych podstaw do uznania, że tego rodzaju negocjacje są jakimś uzgodnieniem dodatkowym, które dla swej ważności wymagało formy pisemnej. Negocjacje w świetle art. 65 § 1 k.c. w związku z art. 300 k.p. są okolicznością istotną dla ustalenia zgodnego zamiaru stron.

Pominięcie tej okoliczności powoduje brak w aktualnym stanie sprawy jakichkolwiek ustaleń odnośnie do tego, jak strony rzeczywiście rozumiały złożone w przedmiocie warunków przysługiwania prowizji oświadczenie woli, a w szczególności, jaki sens łączyły z użytym w oświadczeniu woli określeniem „swoich klientów”, czy chodziło tylko o klientów nowych, pozyskanych przez powoda, czy też o wszystkich przez niego obsługiwanych i czy wyłącznie w oddziale przy ul. P., czy też w obu oddziałach strony pozwanej.

Uniemożliwia to Sądowi Najwyższemu dokonanie oceny prawidłowości stanowiska Sądu Okręgowego zajętego w zaskarżonym wyroku, wobec czego za przedwczesne należy uznać zarzuty odnoszące się do rozkładu ciężaru dowodu. Jedynie na marginesie podnieść należy, że rację ma pozwana, iż to powód powinien dowieść wszystkich faktów, z których wywodzi skutki prawne (art. 6 k.c. w związku z art. 300 k.p.), a zatem to on powinien wykazać, że obroty uzyskane „od swoich klientów” w poszczególnych miesiącach sięgały granicznego progu, od którego przysługiwała mu prowizja. To zaś, od jakich klientów i w którym oddziale strony pozwanej obrót ten powinien być uwzględniony, zależy od dokonania prawidłowej wykładni oświadczeń woli stron, której Sąd Okręgowy w aktualnym stanie sprawy nie sprostął.

Mając to na uwadze, Sąd Najwyższy orzekł jak w sentencji (art. 398¹⁵ § 1 k.p.c. i art. 398²¹ w związku z art. 108 § 2 k.p.c.).