

Sygnatura akt II Ca 2026/13

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 27 lutego 2014 r.

Sąd Okręgowy w Krakowie Wydział II Cywilny Odwoławczy

w składzie:

Przewodniczący:	SSO Katarzyna Oleksiak
Sędziowie:	SO Anna Nowak SR (del.) Krzysztof Wąsik (sprawozdawca)
Protokolant:	Paulina Florkowska

po rozpoznaniu w dniu 27 lutego 2014 r. w Krakowie

na rozprawie

sprawy z powództwa A. R.

przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda i strony pozwanej

od wyroku Sądu Rejonowego dla Krakowa-Nowej Huty w Krakowie

z dnia 19 kwietnia 2012 r., sygnatura akt I C 1392/11/N

1. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że nadaje mu brzmienie:

„I. oddala powództwo;

II. zasądza od powoda na rzecz strony pozwanej kwotę 2417 (dwa tysiące czterysta siedemnaście) złotych tytułem zwrotu kosztów procesu.”;

2. oddala apelację powoda;

3. zasądza od powoda na rzecz strony pozwanej kwotę 1117 (jeden tysiąc sto siedemnaście) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania odwoławczego.

## UZASADNIENIE

Wyroku Sądu Okręgowego w Krakowie z dnia 27 lutego 2014 r.

Wyrokiem z dnia 19 kwietnia 2012 roku Sąd Rejonowy dla Krakowa Nowej Huty w Krakowie zasądził od strony pozwanej (...) sp. z o.o. w K. na rzecz powoda A. R. kwotę 4 000 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 16 listopada 2010 roku do dnia zapłaty (pkt I), oddalił powództwo w pozostałym zakresie (pkt II) oraz zasądził od powoda na rzecz strony pozwanej kwotę 606 zł tytułem zwrotu kosztów procesu (pkt III).

Sąd Rejonowy oparł się na następująco ustalonym stanie faktycznym.

Strony zawarły umowę menadżerską, zgodnie z którą powodowi została powierzona funkcja doradcy prezesa spółki. Przedmiotem umowy miało być świadczenie usług doradczych za wynagrodzeniem, polegających na pomocy przy uzyskiwaniu dla spółki kapitałów, w tym pomocy: w przygotowaniu materiałów do pozyskiwania gwarancji bankowych i tym samym pozyskiwania przedmiotowych gwarancji (pkt 1), w uruchamianiu procedur wnioskowania o linie kredytowe we wskazanych przez doradcę bankach (pkt 2) oraz w utworzeniu i uruchomieniu na bazie firm (...) struktury holdingowej i przy pozyskiwaniu przez nową strukturę kredytów we wskazanych przez doradcę bankach oraz pomoc w optymalizacji podatkowej dla nowej struktury (pkt 3). Zgodnie z § 3 tej umowy wynagrodzenie doradcy za świadczenie usług w okresie trwania tej umowy wynosi miało 4 000 złotych netto miesięcznie. Nadto doradca otrzymywał prowizję w wysokości 4 % brutto wartości pozyskanych gwarancji dzięki działaniom doradcy w ramach niniejszej umowy na podstawie wystawionej faktury, płatne do 7 dni i w wysokości 2 % brutto wartości pozyskanego kredytu dzięki działaniom doradcy w ramach niniejszej umowy na podstawie wystawionej faktury, płatne do 7 dni. Doradcy należała się premia w wysokości 25 % oszczędności uzyskanych w ramach optymalizacji podatkowej dostępnej dla struktury holdingowej na podstawie wystawionej faktury. Wskazane wyżej warunki rozliczeń finansowych dla doradcy należały się mu również w przypadku rozwiązania z doradcą umowy po podpisaniu przez doradcę działań opisanych w § 1 w okresie obowiązywania tej umowy. Na podstawie § 2 umowy spółka zobowiązała się do przekazywania doradcy wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych dla prawidłowego wykonywania tej umowy, zawiadamiania w terminie 2 dni roboczych o przyjęciu lub odrzuceniu propozycji zawarcia umowy, w której pośredniczył doradca i udostępnienia mu danych niezbędnych do właściwego wystawienia faktury, w terminie 2 dni od uzyskania efektów realizacji tej umowy. Umowa ta została zawarta na czas nieoznaczony. Umowa w wersji pierwotnej nie zawierała czynności opisanych w § 1 pkt 2 i 3. Obowiązki te zostały powierzone powodowi po zmianie jej treści, co miało miejsce w pozwie października 2010 r.. Powód sam przygotował treść tej drugiej umowy i opatrzył datą 15 września 2010 r. po rozmowie z prezesem spółki S. - E. K., którą przeprowadził z nim w obecności specjalisty z zakresu prawa gospodarczego wykonującego zawód adwokata - G. M.. Doszło wtedy do spotkania między E. K., powodem i G. M., na którym omawiano strategię rozwoju firmy (...), jako że znajdowała się ona w kłopotach finansowych i nie mogła uzyskać środków finansowania ze strony banków, w postaci kredytów. Rozważano różne wersje gospodarcze, m.in. stworzenie struktury holdingowej ze spółkami (...), która była powiązana personalnie ze spółkami (...). Stworzenie takiej powiązanej struktury i spowodowanie, że spółki wiodące miałyby spółka (...) miało na celu spowodowanie, że na rynku kredytów bankowych powstałyby podmiot gospodarczy nie występujący jako obcocy zobowiązaniami firmy (...). Pismem z dnia 11 października 2010 r. powód poinformował ówczesnego prezesa zarządu strony pozwanej K. K., że po sprawdzeniu i szczegółowym przeanalizowaniu sytuacji finansowej spółki i skonfrontowaniu jej z opiniami banków uzyskał informacje, które powodują, że wykonanie pkt 1 i 2 przedmiotowej umowy jest niemożliwe. Zatem powód proponuje od 15 października 2010 r. realizację pkt 3 tej umowy tj. pomoc w utworzeniu i uruchomieniu na bazie firm (...) struktury holdingowej i pomoc przy pozyskiwaniu

przez nową strukturę kredytów we wskazanych przez powoda bankach, a ponadto pomoc w optymalizacji podatkowej dla nowej struktury. Równocześnie powód poinformował, że rezygnuje z wynagrodzenia należnego z dniem 15 października 2010 r.. Pismem z dnia 17 stycznia 2011 r. powód, poprzez swojego pełnomocnika, wezwał stronę pozwaną do zapłaty kwoty 12 000 złotych jako wynagrodzenie należne mu do zapłaty na podstawie umowy menadżerskiej z dnia 15 września 2010 r. a płatne w dniach: 15 listopada 2010 r., 15 grudnia 2010 r. i 15 stycznia 2011 r.. Pismem z dnia 28 stycznia 2011 r. strona pozwana poinformowała pełnomocnika powoda o odmowie zapłaty, jako że powód oświadczył, że realizacja pkt 1 i 2 umowy jest niemożliwa, zaś realizacja pkt 3 nastąpiła dopiero po pisemnych uzgodnieniach stron, a takowych uzgodnień strony nie poczyniły, a poza tym po dniu 11 października 2010 r. powód zaprzestął realizacji jakichkolwiek działań na podstawie umowy z dnia 15 września 2010 r., zaprzestął kontaktowania się ze spółką, nie przekazywał jej żadnych materiałów, procedur, nie realizował struktury holdingowej, a wynagrodzenie przysuguje mu za świadczenie umówionych usług nie zaś za gotowość do ich świadczenia. Pismem z dnia 16 lutego 2011 r. strona pozwana poinformowała powoda, że na podstawie art. 493 § 2 kc odstępuje od zawartej umowy menadżerskiej, gdyby jednak uznał oświadczenie o odstąpieniu od umowy za nieskuteczne, to strona pozwana składa tym pismem oświadczenie o rozwiązaniu umowy menadżerskiej. W okresie od 15 września 2010 r. powód zajmował się poszukiwaniem banku, który zdecydowałby się udzielić kredytu stronie pozwanej lub innej formy dostarczenia środków finansowych. W tym celu przeprowadził rozpoznanie ofert a następnie przeprowadził rozmowy z odpowiednimi pracownikami banków takich jak: (...) S.A., A. Bank, (...) i Bank (...). Wstępne informacje uzyskane ze strony banków negatywnie oceniły możliwości kredytowe strony pozwanej. Po dniu 15 października 2010 r. powód nadal zajmował się poszukiwaniem banku, który zdecydowałby się udzielić kredytu lub w innej formie wsparcia finansowego przedsięwzięcia gospodarcze strony pozwanej, przy założeniu, że zmieniłaby strukturę w taki sposób by na rynku kredytowym występowała jako podmiot nieobciany długami. Strona pozwana przedstawiała powodowi dane dokumenty finansowe dotyczące zarówno spółki (...) jak i M., m.in. bilanse i rachunki zysków i strat. Nie podjęła jednak żadnych działań, aby realizować projekt zmiany struktury. Natomiast powód przygotowywał wstępny plan restrukturyzacji i wniosku do banku (...), który wstępnie zaakceptował możliwość udzielenia kredytu. Do złożenia wniosku nie doszło. Od około drugiego tygodnia listopada 2010 r. komunikacja między powodem a stroną pozwaną zanikła. Prezes pozwanej nie podejmował rozmów z powodem, co dalszego toku postępowania.

Powyższy stan faktyczny sąd ustalił na podstawie dokumentów przedstawionych przez strony w postaci umowy z datą 15 września 2010 r. i pism wymienianych między stronami, częściowo na podstawie zeznań świadków w osobach: E. K. i G. M. oraz na podstawie zeznań stron. Sąd nie dał wiary w części zeznaniom E. K. zeznającej w charakterze świadka, co do okoliczności że powód nie wykonywał przedmiotu umowy. Sąd Rejonowy w całości natomiast obdarzył wiarą zeznania świadka G. M. i powoda.

Sąd Rejonowy uznał powództwo za zasadne w zakresie, w jakim powód żądał wynagrodzenia za okres od 16 października 2010 r. do 15 listopada 2010 r., w tym bowiem okresie zarówno poszukiwał on zewnętrznych środków finansowania strony pozwanej (w szczególności poprzez kredytowanie przez banki), jak i - w chwili, gdy taki kierunek działania nie przyniósł efektów - podjęła sprawdzania i sporządzania planu realizacji innego wariantu ratowania pozwanej spółki, a polegającego na, jak same w umowie strony określiły, „utworzeniu struktury holdingowej” i pozyskaniu dla niej kredytu/kredytów ze strony banku. Ocena ta jest potwierdzona faktem zmiany treści umowy, skoro do pierwotnej jej treści została dopisana pkt 2 i 3, w której nie te o pozostawieniu firm (...). Zmiana treści tej umowy zaistniała po spotkaniu E. K. z G. M. i powodem, co zaprzecza tezie strony pozwanej, że powód przedmiotu umowy w ogóle

nie wykonywa#. Odwrotnie, po zbadaniu, #e nie ma mo#liwo#ci dofinansowania samej spó#ki (...), powód sugerowa# rozwi#zanie wprowadzenia spó#ki (...) na rynek kredytowy poprzez spó#k# (...), tym bardziej, #e zarz#dy obydwu spó#ek s# powi#zane personalnie i rodzinie (aktualny prezes S. by# wtedy prezesem M., a aktualny prokurent w osobie jego siostry w dacie wspó#pracy powoda z pozwan# by#a prezesem zarz#du S., jej m## za# jest wiceprezesem zarz#du). Pomys# na to nowe rozwi#zanie spowodowa# zmian# zakresu czynno#ci powoda, bo dotychczasowe zapisy umowy nie obejmowa#y tego nowego kierunku dzia#a# powoda. Nie zas#uguje zatem na uwzgl#dnienie twierdzenie pozwanej, #e *via facti* po pierwszym miesi#cu zatrudnienia strony zako#czy#y wspó#prac#. Po 15 listopada 2010 r. powód nie realizowa# na rzecz spó#ki #adnych czynno#ci i za okresy nast#pne wynagrodzenie nie jest mu nale#ne. W ocenie S#du Rejonowego, uwzgl#dniaj#c tre## § 1 pkt 2 i 3 umowy, po 15 pa#dziernika, powód wy##cznie rozpozna# rynek kredytowy pod k#tem wst#pnie planowanej zmienionej struktury strony pozwanej i w zasadzie doradztwa w uruchamianiu procedur, o których mowa nie wykona# z uwagi na fakt, #e pozwana straci#a zainteresowanie. Niezale#nie od przyczyn, które ni# powodowa#y jest faktem, #e powód w pierwszym miesi#cu obj#tym pozwem by# w stanie wymy#li# wst#pn# strategi#, ale ju# nie by# w stanie doradza# (pomaga#) pozwanej w jej wprowadzaniu, jako #e pozwana wykaza#a „ostracyzm” (sic.). Niezasadne by#oby pozbawianie wynagrodzenia powoda za okres od 16 pa#dziernika 2010 r. do 15 listopada 2010 r., bo naturalnym jest, #e przed stworzeniem planu gospodarczego, a nast#pnie jego realizacj#, istnieje etap przygotowawczy, za który powodowi nale#ne jest wynagrodzenie. Poniewa# ze swoich powodów pozwana spó#ka nie wykaza#a zainteresowania ide# powoda - do czynno#ci doradczych nie dosz#o. S#d I instancji doda#, #e niemo#liwo## wykonania pkt 1 i 2 umowy oznacza#a nic innego tylko brak zgody banków na przyznanie (...) spó#ce (...). Celem z pkt 1 i 2 umowy nie by# obj#ty rezultat w postaci uzyskanego kredytu, ale dzia#ania powoda zmierzaj#ce do jego uzyskania.

O kosztach postępowania orzeczono na podstawie art. 100 zdanie 1 kpc. Choć powód wykazał zasadność swojego roszczenia co do zasady, to jednak w znacznie mniejszym wymiarze, niż wywiedzione w pozwie. To powód jest odpowiedzialny nie tylko za wykazanie podstawy faktycznej swojego żądania, ale i jego rozmiaru. Powodowi należna jest od pozwanej kwota 1006 zł stanowiąca 1/3 poniesionych przez niego kosztów postępowania (3007x1/3), a pozwanej od powoda należna jest kwota 1612 zł stanowiąca 2/3 poniesionych przez siebie kosztów (2417x2/3). Ostatecznie pozwanej należna jest kwota 606 złotych (1612- 1006).

Apelacje od przedmiotowego orzeczenia wywiodły obie strony postępowania.

Strona pozwana zaskarżyła wyrok w zakresie punktu I, wyrokowi zarzucając:

- naruszenie art. 68<sup>2</sup> kc oraz art. 77 § 1 kc poprzez ich niezastosowanie oraz wadliwe przyjęcie, że poprzez złożenie przez powoda oświadczenia z dnia 11 października 2010 r. nie doszło do rozwiązania umowy. Podała, że na podstawie art. 68<sup>2</sup> kc złożone przez powoda w dniu 11 października 2010 r. oświadczenie stanowiło ofertę co do dalszej współpracy stron, jeżeli pozwana chciała kontynuować współpracę w ramach punktu 3 umowy winna była złożyć powodowi pisemne oświadczenie, jeżeli nie - milczenie pozwanej skutkowało zakończeniem dalszej współpracy. W taki też właśnie sposób potraktowała oświadczenie powoda strona pozwana, stojąc na stanowisku, iż brak odpowiedzi skutkować będzie ustaniem współpracy. Brak zatem niezwłocznej odpowiedzi pozwanej na oświadczenie powoda z 11 października 2010 r., przy czym przez niezwłoczną odpowiedź przy dzisiejszych możliwościach technicznych należy rozumieć okres nie dłuższy niż 3-dniowy, skutkowało tym iż umowa z dn. 15 września 2010 r. uległa rozwiązaniu na mocy złożenia przez powoda oferty zakończenia współpracy i milczącego jej przyjęcia przez pozwaną najpóźniej z dniem 14 października 2010 r.. Strona pozwana wskazała, że w rzeczywistości podpisanie umów/umowy stanowiącej podstawę roszczeń powoda nastąpiło przed dniem 11 października 2010 roku, nie zaś w dniu 15 października 2010 roku, brak więc

podstaw do przyjęcia, że powód realizował na rzecz pozwanej jakiejkolwiek czynności po dniu 15 października 2010 roku, ani też jakoby strony współpracowały w ramach umowy po tej dacie;

- naruszenie art. 6 kc w zw. z art. 230 kpc poprzez przyjęcie za wykazane faktów, którym strona pozwana zaprzeczyła i, co do których strona powodowa nie przedstawiła dowodów na ich wykazanie. Wedle do § 3 ust. 1 umowy wynagrodzenie przysługiwało powodowi za świadczenie usług określonych w § 1 umowy, nie zaś za pozostawanie w gotowości do świadczenia tychże usług. Powód w ogóle nie wykonywał usług objętych umową, na okoliczność faktu wykonania zobowiązań ciążących na nim wedle umowy nie przeprowadził też żadnego dowodu. Brak też podstaw do przyjęcia, że powód realizował na rzecz pozwanej jakiejkolwiek czynności po dniu 15 października 2010 roku, ani też jakoby strony współpracowały w ramach umowy po tej dacie;

- błędną ocenę stanu faktycznego poprzez przyjęcie, że strony zawarły dwie umowy, jedną z nich w dniu 15 września 2010 r. a drugą w dniu 15 października 2010 r. - obie datowane na dzień 15 września 2010 r., poprzez przyjęcie, że powód wykonywał zobowiązania objęte umową oraz że wykonywał je w sposób należyty, poprzez przyjęcie, że powód posiadał kwalifikacje i kompetencje do wykonywania umowy, pomimo braku dowodów na taką okoliczność. Dodał też, że sam powód przyznał, że nie posiadał niezbędnych kwalifikacji do wykonania umowy. Wedle umowy i art. 738 § 1 kc, gdy powód zawierając umowę wiedział, że jej wykonanie jest niemożliwe z racji tego że nie posiada on stosownych ku temu kompetencji, w tym zakresie umowę trzeba uznać za nieważną.

Strona pozwana wniosła o zmianę punktu pierwszego zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanej kosztów postępowania według obowiązujących norm; alternatywnie o uchylenie punktu pierwszego zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy w tym zakresie do ponownego rozpoznania przez Sąd I instancji.

Powód w swojej apelacji zaskarżył wyrok w zakresie punktu II i III, zarzucając mu naruszenie prawa materialnego, a to:

- art. 65 § 1 kc poprzez jego niewłaściwe zastosowanie przejawiające się w nieuwzględnieniu przy tłumaczeniu tego zapisu umownego dyrektyw interpretacyjnych wskazanych w tym przepisie, w myśl których strony określiły w łączącej je umowie wynagrodzenie stałe o charakterze ryczałtowym, które należne było również za gotowość świadczenia usług. W przepisie § 3 pkt 1 i § 1 umowy nie ma mowy o faktycznym czy rzeczywistym świadczeniu usług w postaci przygotowywania materiałów czy uruchamianiu procedur. W ocenie apelującego pozostawanie w ciągłej gotowości do realizowania strategii zasugerowanej pozwanemu należy rozumieć jako pomoc, po jaką w każdej chwili pozwany mógł sięgnąć. Ponadto, pomimo zaprzestania przez stronę pozwaną kontaktów z powodem po drugim tygodniu listopada 2010 r. ta nie rozwiązała z nim jednak umowy, co uczyniła dopiero 16 lutego 2011 r. składając stosowne oświadczenie woli. Strona pozwana była zatem świadoma, że wiąże go z powodem umowa i zdawała sobie sprawę, że w dowolnym momencie może zwrócić się do niego o podjęcie działań na rzecz spółki. To utwierdziło powoda w przekonaniu, że umowa menadżerska cały czas obowiązuje i przysługuje mu należne wynagrodzenie. Wskazał przy tym, że powszechnie przyjętym zwyczajem w umowach o charakterze umów zlecenia jest wyraźne określenie, kiedy wynagrodzenie przysługuje za rzeczywiście wykonane czynności, a zawarta między stronami umowa nie zawiera takich postanowień. Skutkiem prawnym wynikającym zarówno z jej treści jak również przyjętych w tym zakresie zwyczajów jest zatem przysługiwanie wynagrodzenia niezależnie od rezultatu lub spełnienia innych warunków. Przez czas obowiązywania umowy przysługuje ono zleceniobiorcy i to zarówno wówczas, gdy faktycznie świadczy swe usługi, jak również, gdy pozostaje w gotowości do ich wykonywania. Takie jest powszechne rozumienie wynagrodzenia ryczałtowego nadawane mu w stosunkach gospodarczych i niewątpliwie strona pozwana zdawała sobie z tego sprawę w chwili zawierania umowy;

- art. 65 § 2 kc poprzez błędną jego wykładnię polegającą na przyjęciu, że zgodnym zamiarem stron i celem zawartej pomiędzy nimi umowy menadżerskiej było faktyczne świadczenie usług doradczych przez powoda pomimo, że z zapisów tej umowy wyraźnie wynikało, że było nim podejmowanie działań faktycznych i prawnych zmierzających do uzyskanie źródeł finansowania pozwanej, a w konsekwencji poprawa jej kondycji finansowej;

- § 3 umowy z dnia 15 września 2010 r. w zw. z art. 353<sup>1</sup> kpc i art. 65 § 1 kc poprzez nieuwzględnienie faktu, że to strony same ustaliły, że powodowi przysługiwać będzie stały składnika wynagrodzenia, niezależnie od faktycznie wykonywanych działań.

Powód w apelacji wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku i uwzględnienie powództwa w całości z jednoczesnym zasądzeniem od pozwanego na rzecz powoda zwrotu kosztów postępowania, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi I instancji do ponownego rozpoznania.

Odpowiedź na apelację powoda wniosła strona pozwana, wnosząc o jej oddalenie w całości i zasądzenie kosztów postępowanie apelacyjnego. Zarzuciła, że świadczenie usług nie jest tożsame z gotowością do świadczenia usług, wadliwe jest utożsamianie wynagrodzenia jako ryczałtowe z przyznaniem wynagrodzenia za samą tylko gotowość do wykonywania określonych świadczeń, a także że cechą umowy menadżerskiej nie jest wynagradzanie za pozostawanie w gotowości.

Sąd Okręgowy zważył, co następuje.

Apelacja strony pozwanej zasługuje na uwzględnienie, choć nie wszystkie podniesione w niej zarzuty znalazły uznanie w ocenie Sądu Okręgowego.

Przede wszystkim za słuszny uznać należało zarzut błędnych ustaleń faktycznych dokonanych przez Sąd Rejonowy w zakresie, w jakim Sąd I instancji ustalił, że strony zawarły dwie umowy, każda z nich o nieco innej treści oraz że powód wykonywał zobowiązania wynikające z umowy w okresie od połowy października do połowy listopada 2010 r.. Ustalenia te miały kapitalne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy, gdyż co do zasady słusznie przyjął Sąd, że wynagrodzenie należało się powodowi, według treści umowy, tylko za faktycznie świadczone usługi doradcze, a nie za samą gotowość ich świadczenia.

Błędne ustalenia faktyczne były efektem niewłaściwej, dokonanej z naruszeniem zasad z art. 233 kpc, oceny dowodów. Ocena dowodów dokonana przez Sąd Rejonowy nie tylko kłóci się z zasadami logiki, ale też przede wszystkim doprowadziła do wykreowania faktów, na które dowodów po prostu nie było, albo były takie, że danie im wiary i oparcie na nich ustaleń faktycznych świadczy nie o swobodnej, ale o dowolnej ocenie zebranego w sprawie materiału.

W tym miejscu pamiętać trzeba, że sąd odwoławczy orzeka w oparciu o całokształt zgromadzonego materiału dowodowego, dokonując na nowo jego własnej, samodzielnej i swobodnej oceny, w tym ponownej oceny zgromadzonych w postępowaniu przed sądami obu instancji dowodów. Jako sąd merytoryczny może nadto czynić ustalenia i to odmienne od ustaleń sądu pierwszej instancji, bazując na tym samym materiale dowodowym (wyrok SA w Szczecinie, III AUa 756/12, niepubl.). Mało tego, sąd drugiej instancji może nawet zmienić ustalenia faktyczne stanowiące podstawę wydania wyroku sądu pierwszej instancji bez konieczności przeprowadzenia postępowania dowodowego uzasadniającego odmienne ustalenia. Taka ocena nie oznacza przekroczenia granic swobodnej oceny dowodów (wyrok SN z 4.10.2007 r., V CSK 221/07, niepubl.). Dokonanie w drugiej instancji odmiennych ustaleń bez przeprowadzenia dowodów z zeznań świadków czy też przesłuchania stron dopuszczalne jest tym bardziej wówczas, gdy ocena sądu pierwszej instancji była oczywiście błędna (wyrok SA w Białymstoku, I ACa 885/12, niepubl.), z czym w ocenie sądu odwoławczego, mieliśmy do czynienia w niniejszej sprawie.

Oczywiście błędnym było ustalenie, że strony w istocie zawarły dwie umowy, jedną w połowie września, a drugą w połowie października 2010 r., a ta zalegająca w aktach to chronologicznie drugą z nich. Na taki fakt w aktach jest tylko jeden dowód o mocy najmniejszej z możliwych, a mianowicie zeznania powoda. Tłumaczenie dlaczego dowód z zeznań stron w sprawie, która opiera się w dużej mierze na przeciwstawnych twierdzeniach stron co do faktów, jest mało wartościowy, wydaje się być zbędne, dość powiedzieć, że w takich sprawach zeznania stron są bardziej projekcją ich stanowisk procesowych niż dowodem zaistnienia faktu. Co więcej, powód dopiero w czasie swoich zeznań wykreował takie twierdzenia, bo na wcześniejszym etapie postępowania nic takiego nie twierdził. W szczególności w pozwie, czyli dokumencie zakreślającym ramy faktyczne sprawy o istnieniu dwóch umów powód milczy. Faktu zawarcia dwóch

różnych umów (zmiany treści tej pierwszej) nie potwierdzili także, wbrew stanowisku Sądu Rejonowego, świadkowie wskazani w uzasadnieniu wyroku. Dziwi bezkrytyczne danie wiary zeznaniom powoda, które nie tylko były w tym zakresie całkowicie odosobnione i gołosłowne, ale które w prosty sposób mógł potwierdzić obiektywnymi dowodami i które tak naprawdę pozostawały w sprzeczności z zebraniem w sprawie materiałem, nawet z procesowymi wypowiedziami samego powoda. Nic nie stało na przeszkodzie by powód, wobec zaprzeczenia strony pozwanej, zaprezentował przed sądem umowę w pierwotnym brzmieniu. Nie zrobił tego, a mimo to Sąd nie uznał tego za konieczne. Nie tylko brak obiektywnych dowodów, ale też sprzeczność tego zeznania z twierdzeniami powoda z innych wypowiedzi procesowych winny wykluczyć danie mu wiary w tym zakresie. Powód ani w pozwie, ani w żadnym innym piśmie procesowym nie twierdził, że zawarł ze stroną pozwaną dwie różne w treści umowy i po 11 października 2010 r. realizował już tę drugą. We wszystkich pismach powoływał się tylko na jedną i tę samą umowę, którą zresztą dołączył do pozwu. Dlaczego Sąd Rejonowy okoliczność tę zignorował nie da się racjonalnie wytłumaczyć. Ale ocena istnienia dwóch różnych umów pozostaje też, w świetle materiałów sprawy, w sprzeczności z elementarnymi zasadami logiki. Otóż, powód twierdzi, że pierwotna umowa w § 1 zawierała jedynie pkt. 1, nie miała zaś pkt. 2 i 3, które zostały dodane po 15 października 2010 r. (k. 69). Tymczasem w niekwestionowanym przez strony piśmie powoda z 11 października 2010 r. powołuje się on na wszystkie trzy punkty § 1 umowy *expressis verbis* w piśmie tym je wymieniając. Jeżeli zatem punkty te zostały dopisane do umowy dopiero po 15 października, to jakim sposobem powód powoływał się na ich istnienie 4 dni wcześniej. Pytanie to nie wydaje się być, zwłaszcza wobec innych niż zeznania powoda dowodów, szczególnie trudne. Oczywiście jest, że umowa była jedna, o treści takiej, jak ta znajdująca się w aktach, i twierdzenie o jej zmianie po 15 października 2010 r. jest zwykłym przeinaczeniem, któremu Sąd naiwnie dał wiarę. Najprostszym zarazem argumentem za istnieniem tylko jednej umowy jest jej data, która nie jest październikową, lecz wrześniową.

Równie błędnym, bo także nie popartym żadnym wartościowym materiałem dowodowym, było ustalenie, że powód świadczył usługi wynikające z umowy na rzecz strony pozwanej jeszcze po 15 października i aż do połowy listopada 2010 r.. Znow Sąd oparł to ustalenie na samych tylko zeznaniach powoda, które tak naprawdę nie znajdowały potwierdzenia nawet w jego wypowiedziach na wcześniejszym etapie postępowania, jak i również nie zostały poparte żadnym innym materiałem dowodowym. Powód nie przedstawił dosłownie żadnego śladu swojej pracy po 15 października (tak naprawdę w ogóle jakiegokolwiek pracy), choć wykazanie tego, wobec znów kategorię przeczceń strony pozwanej, wydaje się było dowodowo konieczne, jak i nie powinno nastroczać problemów. Powód mógł z łatwością zaprezentować czy to notatki ze spotkań z bankowcami, czy to pisemne projekty swoich prac nad przekształceniami strony pozwanej (struktura holdingowa), czy to dokumenty przedstawiane po tej dacie stronie pozwanej, czy to wreszcie zaproponować świadków, którzy takie prace po tej dacie by potwierdzili. Żaden z tych dowodów nie został przeprowadzony, a mimo to Sąd dał wiarę powodowi nie wyjaśniając tak naprawdę, dlaczego jego słowo było w tym wypadku więcej warte niż słowa strony pozwanej. Omawiając ten fakt znów odwołać się trzeba do słów powoda prezentowanych w jego pisemnych wystąpieniach w sprawie. W pozwie, ani w żadnym innym piśmie powód nie wymienia czynności, jakie po 15 października wykonywał, pisząc wręcz przeciwnie, że pozwany nie odpowiedział na pismo powoda z 11 października 2010 r. i zaczął unikać kontaktów z powodem oraz zaniechał przekazywania mu jakichkolwiek dokumentów (k. 3). W piśmie procesowym z 1 lutego 2012 r. znów powód pisze tylko o działaniach sprzed 11 października 2010 r.. Podobnych twierdzeń brak w jego innych wystąpieniach, w których nacisk kładzie, uzasadniając zasadność żądanego wynagrodzenia, nie na swoje działania, ale na samą tylko gotowość do nich, która choć była, to jednak w kontekście aktywności przybierała formę bierności. Wreszcie ustalenie takie pozostaje w oczywistej sprzeczności z logiką treści pisma powoda z 11 października, w którym ewidentnie zaznacza on, że ewentualne dalsze działania podejmie po pisemnym potwierdzeniu mu zamiaru kontynuowania współpracy, co bezspornie, nigdy nie nastąpiło. Mało tego z treści tego pisma ewidentnie wynika zarazem, że po jego dacie powód po prostu nie miał już nic do zrobienia poza ewentualnie przystąpieniem do realizacji planu z § 1 pkt. 3 umowy, przystąpienie do którego uzależniał jednak od osobnego pisemnego tego potwierdzenia, którego jak wiadomo nie dostał.

Wbrew zatem ustaleniom Sądu Rejonowego przyjąć należy, że powód nie wykazał, aby strony wiązały dwie różne w treści umowy i aby po 11 października wykonywał jakiegokolwiek prace, do których w umowie z 15 września 2010 r. się zobowiązywał.

Bez znaczenia natomiast dla sprawy było, czy powód posiadał kwalifikację do czynności wynikających z umowy i czy wykonywał jej w sposób należyty. Skoro strona pozwana zawarła z nim umowę musiała być co do jego kwalifikacji przekonana, a z kolei skuteczność jego działań nie była objęta przedmiotem umowy, która miała oczywiście charakter umowy starannego działania a nie rezultatu, a zatem powodowi należało się wynagrodzenie w ryczałtowo określonej wysokości za same tylko prace realizujące § 1 umowy (§ 3 pkt. 1), a nie za ich wymierny skutek, bo gdyby ten był, to powód mógł liczyć na dodatkowe wynagrodzenie ustalone proporcjonalnie do wymiernych efektów jego pracy (§ 3 pkt 2-3 umowy).

Słusznie natomiast zważył Sąd Rejonowy, że wynagrodzenie z umowy należało się powodowi tylko za faktycznie wykonaną pracę. Twierdzenia powoda, że wynagrodzenie to należało mu się za samą gotowość do pracy nie są niczym uzasadnione, a już w szczególności nie znajdują potwierdzenia w treści samej umowy. Zupełnie bez znaczenia dla ustalenia, czy wynagrodzenie należało się za samą gotowość do pracy, czy za rzeczywiste działania jest odwoływanie się do ryczałtowo określonego wynagrodzenia za pracę, która nie miała przynieść efektów, o których mowa w § 3 pkt. 2-3 umowy (za te efekty należało się wynagrodzenie nie ryczałtowe, ale zgodne z tymi punktami). Ryczałt, to jedynie kwota o ustalonej z góry wysokości, przeznaczona na jakiś cel i wyliczona bez podziału na poszczególne pozycje (słownik języka polskiego PWN). Ryczałt to zatem jedynie sposób ustalenia wynagrodzenia a nie okoliczność decydująca, że wynagrodzenie należy się samą gotowość do świadczenia usług doradczych. To ostatnie stwierdzenie jest o tyle istotne, że powód nie był zobowiązany do świadczenia ogólnie rozumianych usług doradczych prezesowi strony pozwanej. Nie było tak, jak chce tego powód w swojej apelacji, że zgodnie z umową miał być on gotowy do doradzania prezesowi, a ten w dowolnym momencie miał mieć możliwość się do niego o doradę zwrócić, na co powód musiał być cały czas gotowy. Tak nie było. Tak rozumiane usługi doradcze w ogóle nie były przedmiotem łączącej strony umowy. Umowa nazywała co prawda powoda doradcą i zobowiązywała go do świadczenia na rzecz strony pozwanej usług doradczych, ale jednocześnie, co w sprawie najistotniejsze, definiowała, na potrzeby tej umowy pojęcie owych „usług doradczych”. Umowna definicja legalna tych usług wyrażona została *expressis verbis* w § 1 pkt. 1-3 i nie pozostawia żadnych wątpliwości interpretacyjnych, że do obowiązków powoda nie należało żadne doradzanie stronie pozwanej, a jedynie ściśle określone działania polegające na pomocy w „przygotowaniu materiałów do pozyskiwania gwarancji bankowych i tym samym pozyskiwania przedmiotowych gwarancji” (pkt 1), „uruchamianiu procedur wnioskowania o linie kredytowe we wskazanych przez doradcę bankach” (pkt 2) oraz „utworzeniu i uruchomieniu na bazie firm (...) struktury holdingowej i przy pozyskiwaniu przez nową strukturę kredytów we wskazanych przez doradcę bankach oraz pomoc w optymalizacji podatkowej dla nowej struktury”. Już sama więc treść umowy daje odpowiedź na pytanie, czy powodowi należało się wynagrodzenie za gotowość do świadczenia usług doradczych, czy za świadczenie usług doradczych. Nie sposób jest wyobrazić sobie by tak ściśle i konkretnie określone czynności mogły być realizowane w warunkach samej gotowości, albo bowiem powód podejmował działania w celu „przygotowywania materiałów...”, „uruchamiania procedur...” lub „utworzenia struktury holdingowej...” za co mógł liczyć na wynagrodzenie ryczałtowe niezależne od wyników tych starań, albo powód działań takich nie podejmował, za co na wynagrodzenie liczyć nie mógł. Oczywiście wynagrodzenie to należałoby się mu zarówno wtedy jak działania te nie przyniosłyby wymiernych efektów, bo jego umowa zbliżona do umowy zlecenia miała charakter umowy starannego działania a nie rezultatu, więc wynagrodzenie z § 3 pkt. 1 należało się samo działanie, a nie za jego efekt, jak i wówczas, gdyby nie mógł on podejmować działań z winy strony pozwanej np. skutkiem nie przedstawiania mu potrzebnych do realizacji umowy danych (zgodnie z § 2 umowy), ale na tę ostatnią okoliczność powód opisując stan faktyczny sprawy i swoje żądanie nie wspomina, więc ewentualnie takie przeszkody strony pozwanej nie są elementem stanu faktycznego sprawy.

Z powodem zgodzić się więc można tylko w takim zakresie, w jakim mówi, że wynagrodzenie z § 3 pkt.1 miało charakter ryczałtu i było niezależne od wyników (skuteczności) jego działań, nie można już jednak zgodzić się z nim, kiedy mówi, że było ono niezależne od tego czy w ogóle wykonuje jakieś czynności zdefiniowane w § 1 umowy, ponieważ, jak wyżej wspomniano jego praca nie polegała na doradzaniu w terminach, w których prezes potrzebowałby jego dorady, ale na bardzo konkretnej pracy - na działaniu, a nie na czekaniu. W świetle takiego jak wyżej zaprezentowano rozumienia § 1 umowy nie sposób jest zrównać, jak chciałby on tego w swojej apelacji, jego starannego działania z jego bezczynnością, którą on nazywa eufemistycznie gotowością do pracy. Podkreślić trzeba z całą stanowczością, że w umowie jest mowa o „świadczeniu” usług, a nie o gotowości do ich świadczenia, a według słownika języka polskiego PWN świadczenie,



to obowiązek wykonania lub przekazania czegoś na czyjąś rzecz, albo wykonywanie lub przekazywanie czegoś komuś, zaś gotowość, to stan przygotowania do czegoś, zdecydowania się na coś. Postawienia znaku równości między tymi dwoma pojęciami się nie da. Nota bene, nawet świadek powoda – adwokat M., który miał być współtwórcą treści przedmiotowej umowy nie twierdził, że wynagrodzenie należało się powodowi nawet za nic (tak w istocie umowę definiuje powód) zeznając, że część ryczałtowa wynagrodzenia „miała odzwierciedlać koszty powoda” (k. 67), a trudno jest uznać, że sama gotowość do pracy jakieś koszty, które miały być ryczałtowo pokrywane przez stronę pozwaną, wygenerowała.

Jedynie na marginesie dodać można, że powód nie dowiódł nawet swojej gotowości do świadczenia usług. Nie ma w aktach żadnych próśb o dostarczenie mu jakichś dokumentów, czy danych, nie ma też pism przypominających o współpracy czy wyrażających gotowość do bezwarunkowego podejmowania prac na rzecz spółki.

W kontekście tych wszystkich wywodów za irrelewantne dla rozstrzygnięcia okazały się zarzuty apelacji strony pozwanej oparte na art. 68<sup>2</sup> i 77 § 1 kc, choć koncepcja ta wydaje się być wadliwa.

Słusznie zatem twierdzi apelacja strony pozwanej, że powód po 11 października 2010 r. nie świadczył już usług z umowy z 15 września 2010 r., a skoro wynagrodzenie należało mu się tylko za pracę a nie gotowość do niej, a zrzekł się wynagrodzenia za okres, w którym należałoby mu się ono, to strona pozwana nie jest nic winna powodowi z tytułu tej umowy. To zaś oznacza, że apelacja strony pozwanej musiała zostać uwzględniona w całości i, na zasadzie art. 386 § 1 kpc, spowodować zmianę wyroku w sposób określony w sentencji.

Wszystkie powyższe wywody zachowują swoją pełną aktualność w zakresie dotyczącym apelacji powoda, która okazała się być całkowicie nieuzasadniona. Wyżej szczegółowo omówiono, dlaczego powodowi nie należało się wynagrodzenie za samą gotowość do pracy i za co mu się faktycznie należało, a zatem zarzuty apelacji powoda dokonania niewłaściwej wykładni umowy z 15 września 2010 r. oparte na art. 65 § 1 i 2 kc były oczywiście, z przyczyn szeroko wyżej opisanych, chybione. Powtarzanie w tym miejscu tej argumentacji jeszcze raz jest zbędne. Oczywiście prawdą jest, że umowa menadżerska łącząca strony była umową odpłatną, ale zakres i warunki tej odpłatności strony mogą dowolnie kształtować i w ocenie Sądu ukształtowały je tak, jak wyżej wyjaśniono, a części wynagrodzenia (jedynej należnej) powód sam się zrzekł. Słuszne są też, co do zasady, twierdzenia apelacji powoda odwołujące się do art. 740 kc, którego treść została niejako odwzorowana w § 2 umowy, ale dla rozstrzygnięcia sprawy (też apelacji) kwestie te są bez znaczenia, bo powód nie wykazał, a nawet tak nie twierdził, by jego inicjatywy były w jakikolwiek sposób torpedowane przez stronę pozwaną. Mając to na uwadze, na podstawie art. 385 kpc, apelację powoda należało oddalić.

Konsekwencją zmiany wyroku Sądu I instancji co do istoty sprawy i oddalenia powództwa w całości była też zmiana orzeczenia w przedmiocie kosztów za tę instancję (pkt III zaskarżonego wyroku), o których należało orzec na zasadzie art. 98 § 1 i 3 kpc. Kosztami procesu za tę instancję należało więc w całości obciążyć powoda. Na koszty te złożyła się kwota 2 400 zł odpowiadająca wynagrodzeniu pełnomocnika strony pozwanej ustalona w oparciu o § 6 pkt 5 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz opłata skarbową od pełnomocnictwa w wysokości 17 zł.

Na tej samej podstawie prawnej orzeczono o kosztach postępowania odwoławczego. Na zasądzoną w pkt. 3 wyroku sumę złożyła się kwota odpowiadająca wynagrodzeniu pełnomocnika strony pozwanej w postępowaniu odwoławczym wyliczona w oparciu o przepisy § 13 pkt 1 ppkt 1 in fine w zw. z § 6 pkt 4 powołanego wyżej Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w wysokości 900 zł, opłata sądowa od apelacji w kwocie 200 zł oraz opłata skarbową od pełnomocnictwa.

ref. SSR Lidia Wojak