

Sygn. akt I C 1110/15

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 31 października 2017 r.

Sąd Okręgowy Warszawa-Praga w Warszawie I Wydział Cywilny

w składzie:

Przewodniczący: SSO Eliza Nowicka - Skowrońska

Protokolant: Jakub Flaga

po rozpoznaniu w dniu 19 października 2017 r. w Warszawie na rozprawie

sprawy z powództwa K. K. (1)

przeciwko (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W.

o zapłatę

I. zasądza od (...) Sp. z o.o. w W. na rzecz K. K. (1) kwotę 21.642,43 zł brutto (dwadzieścia jeden tysięcy sześćset czterdzieści dwa złote i czterdzieści trzy grosze) z ustawowymi odsetkami od dnia 16 lipca 2015 roku do dnia zapłaty;

II. oddala powództwo w pozostałym zakresie;

III. szczegółowe rozliczenie kosztów postępowania poleca referendarzowi sądowemu, ustalając, że koszty postępowania obciążają powoda K. K. (1) w 90% (dziewięćdziesięciu procentach), zaś pozwaną (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W. w 10 % (dziesięciu procentach).

SSO Eliza Nowicka - Skowrońska

Sygn. akt: I C 1110/15

## UZASADNIENIE

Powód K. K. (1) wniósł o zasądzenie na jego rzecz od pozwanej (...) Sp. z o. o. w W. kwoty 202.825,80 zł wraz z ustawowymi odsetkami liczonymi od kwot: 28.947,32 zł – od 16 marca 2015 r. do dnia zapłaty, 41.227,73 zł – od 16 kwietnia 2015 r. do dnia zapłaty, 36.568,90 zł – od 16 maja 2015 r. do dnia zapłaty, 35.809,73 zł – od 16 czerwca 2015 r. do dnia zapłaty, 34.000,00 zł od 16 lipca 2015 r. do dnia zapłaty oraz 26.222,13 zł od 16 lipca 2015 r. do dnia zapłaty. Domagał się również zasądzenia od pozwanej na swoją rzecz zwrotu kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych (pозew – k. 8 – 11, pismo procesowe pełnomocnika powoda z dnia 22 września 2015r. – k. 34 – 35).

W uzasadnieniu powód twierdził, że na podstawie umowy o współpracy z dnia 6 lutego 2015 r. pozwana powierzyła mu wykonywanie obowiązków członka zarządu. Powoływał się również na zapis ust. 4. 1 umowy, zgodnie z którym przysługiwało mu z tego tytułu wynagrodzenie podstawowe w wysokości 16.200 zł netto (26.222,13 zł brutto) – wypłacane z dołu, nie później niż do 15-ego dnia każdego miesiąca następującego po miesiącu, za który należne jest wynagrodzenie, przy czym z tej kwoty miesięcznie była potrącana kwota 200 zł z tytułu korzystania przez powoda ze służbowego samochodu. Wskazał, że pozwana z tytułu tej umowy wypłaciła mu wynagrodzenie za miesiące luty-maj 2015 r., zaś nie uiszczała na jego rzecz wynagrodzenia za czerwiec 2015 r. Twierdził, że w dniu 9 lipca 2015 r. dowiedział się, iż w dniu 24 czerwca 2015 r. pozwana odwołała go z funkcji członka zarządu. Ponadto podnosił, że należało

mu się wynagrodzenie z tytułu pełnienia tej funkcji za okres przynajmniej do dnia dowiedzenia się o odwołaniu. Powód wskazał również, że na mocy przedmiotowej umowy przysługiwało mu miesięczne wynagrodzenie dodatkowe, którego wysokość ustalana była przez pozwaną raz na miesiąc, płatne w terminie do 15-ego dnia następnego miesiąca. Twierdził, że pozwana nie uiściła mu tego dodatkowego wynagrodzenia za okres od lutego do czerwca 2015 r. w łącznej wysokości 176.603,68 zł (28.947,32 zł za luty 2015 r., 41.227,73 zł za marzec 2015 r., 36.568,90 zł za kwiecień 2015 r., 35.809,73 zł za maj 2015 r., oraz 34.000,00 zł za czerwiec 2015 r.). Wskazywał, że pismem z dnia 10 lipca 2015 r. wezwał pozwaną do zapłaty ww. wynagrodzenia, jednakże okazało się ono bezskuteczne. Powód wyjaśnił, że termin od którego naliczył pozwanej odsetki wynikał z zapisu umownego, stanowiącego, że wynagrodzenie dodatkowe miało być płacone powodowi do 15-ego dnia każdego miesiąca następującego po miesiącu, za którym należne było wynagrodzenie. Powód wskazał, że w ramach przysługujących mu kompetencji podejmował liczne decyzje o strategicznym znaczeniu dla spółki, m. in. w stosunku do jej kontrahentów: P. A., C. (...), (...) K. & T. K., C. S., T. salony (...), S., Impel. Dodał, że w okresie, w którym zarządzał pozwaną spółką, osiągnęła ona przychód oraz stale utrzymywała swoją stabilną pozycję na rynku. Utrzymywał, że dobra kondycja spółki była wynikiem aktywności zawodowej powoda, sukces biznesowy został osiągnięty mimo przeciwności spowodowanych przez właściciela pozwanej spółki – (...). Powód doprecyzował, że domaga się wypłacenia wynagrodzenia dodatkowego od wyników sprzedaży spółki do wszystkich klientów pozwanej we wskazanym okresie, a także że przez cały czas trwania umowy z pozwaną w sposób rzetelny i regularny przekazywał jej (w szczególności na ręce jej prezesa) cykliczne raporty informacyjne, notatki ze spotkań oraz miesięczne raporty zbiorcze. Powód twierdził, że dokonana przez niego kalkulacja kosztów projektów strategicznych nie była wadliwa, wskazując, iż w każdym przypadku, w którym produkt był sprzedawany przez spółkę z niską marżą, jej zarząd miał tego pełną świadomość, gdyż za każdym razem wyrażał zgodę na takie działanie. Nadto wskazał, że pełnił w pozwanej spółce funkcję prezesa, z czym nie wiązało się wykonywanie czynności sprzedawcy-handlowca, oraz że domaga się on wypłaty prowizji jedynie według niższego – tj. 7,5% wskaźnika, tj. tak, jak gdyby wszystkie projekty, z których wywodzi swoje uprawnienie do premii były tylko przez niego wspierane i/lub kontynuowane, a nie zainicjonowane (pозew – k. 9 – 11, pismo procesowe pełnomocnika powoda z dnia 27 stycznia 2017r. – k. 416 – 417).

W odpowiedzi na pozew pozwana (...) Sp. z o. o. wniosła o oddalenie powództwa w całości podnosząc zarzut nieudowodnienia dochodzonego przez powoda roszczenia co do zasady i co do wysokości, oraz o zasądzenie od powoda na jej rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych (odpowiedź na pozew – k. 41 – 43).

W uzasadnieniu swojego stanowiska pozwana zakwestionowała wszelkie nie przyznane przez nią wyraźnie, a przedstawione w pozwie, okoliczności faktyczne. Potwierdziła okoliczność, iż strony zawarły w dniu 6 lutego 2015 r. umowę o współpracę, z tytułu której pozwana zobowiązała się wypłacać powodowi stałe miesięczne wynagrodzenie netto w wysokości 16.200 zł, oraz wynagrodzenie dodatkowe o charakterze prowizyjnym (według wzorów zawartych w umowie). Twierdziła również, że to dodatkowe wynagrodzenie obejmowało jedynie prowizję z tytułu sprzedaży urządzeń, a nie z tytułu sprzedaży usług (abonamentów), co w jej ocenie miało wynikać z zastosowania we wzorach zastosowanych w umowie pojęcia BOM (tj. bill of materials – zestawienie materiałowe). Dodała, że obie przesłanki wypłaty powodowi wynagrodzenia, tj. osiągnięcie przez pozwaną przychodu w wyniku starań powoda lub przy jego udziale oraz uzyskania przez pozwaną od jej klienta zapłaty ceny za produkty sprzedane przez pozwaną w ramach projektów sprzedażowych musiały wystąpić łącznie. Pozwana twierdziła, że powód w okresie obowiązywania przedmiotowej umowy nie wygenerował dla niej żadnego przychodu z tytułu sprzedaży w ramach powierzonych mu projektów, jak również nie wygenerował po stronie spółki żadnego przychodu z tytułu projektów samodzielnie przez niego zainicjonowanych i prowadzonych. Fakt ten miał świadczyć o braku podstaw do wypłacenia mu dodatkowego wynagrodzenia prowizyjnego dochodzonego przedmiotowym pozwem. Dodała, że powód w ciągu 5 miesięcy, podczas których sprawował funkcję członka zarządu pozwanej, nie wystąpił do niej o wypłatę wynagrodzenia dodatkowego, co dowodzić miało o jego świadomości braku podstaw do wypłaty prowizji. Wskazała, że wypowiedziała przedmiotową umowę w trybie natychmiastowym na skutek niewykonywania przez powoda obowiązków informacyjnych wobec niej oraz rażącego naruszenia przez niego interesu spółki w postaci wadliwej kalkulacji kosztów w ramach projektów strategicznych, która generowałaby po stronie pozwanej stratę zamiast zysku. Skonstatowała, że z uwagi na skuteczne

wypowiedzenie umowy z dnia 6 lutego 2015r. powód nie nabył uprawnień do stałego miesięcznego wynagrodzenia za miesiąc czerwiec 2015 r. (odpowiedź na pozew – k. 43 – 50, pismo procesowe pełnomocnika pozwanego z dnia 9 marca 2016r. – k. 152 – 157v.)

**Sąd ustalił następujący stan faktyczny:**

W dniu 6 lutego 2015 r., w związku z powołaniem K. K. (1) do zarządu (...) Sp. z o. o. na funkcję Wiceprezesa Zarządu Spółki, strony zawarły umowę o współpracy, na mocy której pozwana ( Spółka) zobowiązała się powierzyć powodowi („zleceniobiorcy”) obowiązki wiceprezesa jej zarządu, zaś powód zobowiązał się obowiązki te wykonywać (pkt 1 ppkt 1.1 umowy – k. 15).

Leżące u podstaw niniejszego sporu postanowienia tej umowy obejmowały:

1) zobowiązanie powoda do sporządzenia notatek ze wszystkich spotkań z jego udziałem ze strategicznymi klientami spółki, a także do raportowania pozwanej raz w miesiącu strategicznie istotnych dla spółki spraw (pkt 2 ppkt 2.5. umowy – k. 16),

2) zobowiązanie pozwanej przez pierwsze 36 miesięcy do nie odwoływania powoda z zarządu oraz zobowiązanie zleceniobiorcy do nie składania spółce rezygnacji z pełnienia funkcji członka zarządu (pkt 3 ppkt 3.4. umowy – k. 17),

3) uprawnienie pozwanej do rozwiązania umowy w trybie natychmiastowym bez zachowania okresu wypowiedzenia, a także w pierwszych 36 miesiącach współpracy, m.in. w przypadku nie wykonywania swoich obowiązków przez powoda i nie podjęcia się ich wykonywania mimo pisemnego wezwania albo naruszenie przez niego w inny rażący sposób interesu spółki (pkt 3 ppkt 3.4.6, 3.4.9. umowy – k. 17),

4) przyznanie powodowi wynagrodzenia z tytułu należytego wykonywania umowy w wysokości 16.200 zł netto, płatnego do 15-ego dnia miesiąca następującego po miesiącu, za który należne jest wynagrodzenie (pkt 4 ppkt 4.1.2 – k. 19),

5) przyznanie powodowi, oprócz wynagrodzenia zasadniczego, wynagrodzenia dodatkowego (tj. prowizji) zależnego od liczby produktów sprzedanych przez spółkę w wyniku starań powoda lub przy jego udziale, o ile spółka otrzymała cenę sprzedaży tych produktów – wypłacanego raz na miesiąc i płatnego w terminie do 15-ego dnia następnego miesiąca (pkt 4 ppkt 4.3. i 4.8 – k. 19),

6) ustalenie, że wynagrodzenie dodatkowe miało być obliczane według wzoru:

-  $WD = [BOM + (15\% \times BOM)] \times 30\% \times 7,5\%$  w ramach projektów sprzedażowych, które zostały powierzone powodowi;

-  $WD = [BOM + (15\% \times BOM)] \times 30\% \times 15\%$  dla projektów zainicjowanych i prowadzonych przez zleceniobiorcę,

gdzie (...) oznaczało wynagrodzenie dodatkowe brutto, zaś (...) koszty nabycia/wytworzenia komponentów produktów sprzedawanych przez pozwaną, które wynikają z wykazu elementów w księgowości dostawcy pozwanej, tj. przedsiębiorcy „(...) A. W.”, obliczane na datę wystawienia przez pozwaną faktury z tytułu sprzedaży produktów powoda do klientów pozwanej (pkt 4 ppkt 4.4. – 4.6. – k. 19),

7) ustalenie, że warunkiem wypłaty powodowi prowizji było dokonanie przez klienta pierwszej zapłaty ceny za produkty sprzedane (pkt 4 ppkt 4.7. – k. 19),

8) zobowiązanie powoda do zapłaty pozwanej co miesiąc z dołu kwoty 200 zł z tytułu korzystania z powierzonego samochodu (także w celach prywatnych); ustalenie, że kwota ta mogła być potrącona z wynagrodzenia zasadniczego (pkt 5 ppkt 5.4. – k. 20).

**Dowód:** kopia umowy współpracy z dnia 6 lutego 2015 r. – k. 15 - 24.

W dniu 12 marca 2015 r. A. W. zrezygnował z pełnienia funkcji w zarządzie pozwanej spółki.

**Dowód:** odpis dokumentu „Rezygnacja z zarządu” – k. 64, okoliczności przyznane przez pozwaną.

Do maja 2015 r. powód otrzymał od pozwanej wynagrodzenie z tytułu świadczeń na podstawie ww. umowy, pomniejszone o kwotę użytkownika pojazdu służbowego: dnia 27 lutego 2015 r. – w kwocie 11.371,00 zł, dnia 31 marca 2015 r. – 16.000,00 zł, dnia 30 kwietnia 2015 r. – 16.000,00 zł, dnia 29 maja 2015 r. – 16.000,00 zł. Powód nie otrzymał wynagrodzenia za świadczenie usług na podstawie ww. umowy za miesiąc czerwiec 2015 r.

**Dowody:** potwierdzenia otrzymania przelewów – k. 25 – 28; zeznania powoda – k.133 – 135, 538 – 541, okoliczności przyznane przez pozwaną.

Pozwana spółka zajmuje się handlem urządzeniami telemetrycznymi, tj. służącymi do odbierania i określania sygnałów, a także opomiarowania i wysyłania ich na infrastrukturę. Urządzenia te uzyskiwała od podmiotu działającego pod firmą (...) oraz w marginalnym stopniu od innych producentów. Pozwana uzyskuje dochody ze sprzedaży tych urządzeń (marży) oraz usług abonamentowych związanych z tymi urządzeniami (serwisem i obsługą) – z wykorzystaniem licencji od (...).

W okresie od lutego do końca czerwca 2015 r. pozwana spółka osiągała dochody ze sprzedaży swoich produktów (zarówno urządzeń, jak i abonamentów (...)), wystawiając regularnie faktury podmiotom trzecim (łącznie ok. 8.200 faktur). Pozwana w 2015 r. osiągnęła przychód w łącznej wysokości 19.310.182,94 zł, poniosła w tym czasie koszty uzyskania przychodu na poziomie 18.967.360,36 zł, a dochód wyniósł 350.822,58 zł. Wartość sprzedaży całkowitej netto za okres luty – czerwiec 2015r. wyniosła w pozwanej spółce wartość 8.464.101,14 zł.

**Dowody:** zestawienie faktur wystawionych z tytułu sprzedaży urządzeń za okres luty – czerwiec 2015r. – k. 259 – 261v., tj. łącznie 504 faktury, zestawienie faktur wystawionych z tytułu sprzedaży abonamentów (...) za okres luty – czerwiec 2015r. – k. 262 -307, tj. łącznie (...) faktury; zestawienie sprzedaży netto – k. 258, kopia zeznania PIT – k. 308 – 313; zeznania świadków: A. W. – k. 391, J. S. (1) – k. 394; zeznanie członka zarządu pozwanej – A. K. (1) – k. 541.

W okresie obowiązywania umowy o współpracy, powód uczestniczył w wielu spotkaniach dotyczących strategii formy i rozwoju urządzeń, jednakże nie wygenerował dla pozwanej żadnego zysku z tytułu sprzedaży w ramach projektów powierzonych, jak również projektów samodzielnie zainicjowanych. Powód nie pozyskał w tym okresie do pozwanej żadnych nowych klientów, nie zarejestrował żadnego projektu w systemie (...) pozwanej. Ten system informatyczny był używany w spółce i przy jego wykorzystaniu pozwana rozliczała się z prowadzącymi projekty w ramach wypłaty wynagrodzenia prowizyjnego od uzyskiwanych zysków. Ponadto żadne działanie powoda nie przyniosły start finansowych dla pozwanej, nie pogorszyła się jej sytuacja na rynku, nie doznała na skutek współpracy z powodem żadnych strat finansowych.

W okresie, w jakim powód świadczył pracę w pozwanej spółce nie zostały rozpoczęte żadne nowe projekty sprzedażowe, zaś kontynuowane były te, które rozpoczęto już wcześniej, przy czym były one nadal prowadzone przez właściciela firmy i prezesa Zarządu Spółki A. W.. Powodowi nie zostali wówczas powierzeni do obsługi żadni klienci, uczył się on pracy z dużymi klientami przy okazji współpracy z A. W..

Kontrahenci pozwanej: S., (...), (...), T., (...), J., I., P., F. zostali pozyskani przez Spółkę do współpracy jeszcze przed 2015 r. – z S., (...), J. oraz P. pozwana współpracowała już na kilka lub kilkanaście lat przed zaangażowaniem powoda do współpracy. C. F. M. (...) prowadził z pozwaną rozmowy od ok. 2 lat przed zawarciem umowy o współpracę z powodem. Prowadzącym ten projekt z ramienia pozwanej spółki był A. K. (1) (który otrzymał z tego tytułu wynagrodzenie prowizyjne). Za współpracę ze spółką J. zarówno w okresie zatrudnienia powoda w pozwanej spółce, a także przed tym okresem, był odpowiedzialny J. S. (1). Projekt ze spółką E. w imieniu pozwanej prowadził D. T., również i on został zainicjowany na długo przed zatrudnieniem powoda w pozwanej spółce. Powód prowadził

w imieniu pozwanej rozmowy kontraktowe z (...) K. oraz z (...), które jednak nie zakończyły się podpisaniem żadnej umowy. Również rozmowy pozwanej z G. S. i T. nie zakończyły się powodzeniem w postaci podpisania umów.

Przedstawiciel spółki P. spotykał się z powodem oraz przedstawicielami pozwanej w zakresie wspólnie prowadzonego projektu, który dotyczył wprowadzenia do oferty Polkomtela usługi opartej na produkcie pozwanej. W tym czasie rozmowy z ramienia pozwanej spółki prowadził A. W., który był główną osobą odpowiedzialną za uzgodnienie warunków handlowych z Polkomtelem.

W 2016 r. pozwana sprzedała P. usługę monitoringu, przy czym została ona wyłoniona w drodze przetargu obejmującego kilkanaście ofert z wolnego rynku.

Pracownik (...) A. K. (2) swoje pierwsze spotkanie biznesowe w imieniu tej spółki z przedstawicielami pozwanej odbył z J. S. (2), a następnie z A. W. i powodem. Na tych spotkaniach nie doszło do podpisania przez obie spółki żadnej umowy, początkowo ich wynik ograniczał się do wymiany korespondencji e-mail. Podpisanie umowy między ww. spółkami nastąpiło w dniu 1 października 2015 r., ze strony pozwanej podpisywali ją A. K. (1) i G. W. – wiceprezesi zarządu. Następnie – w 2016 r. spółki te zawarły umowę serwisową, która uszczegółowiła umowę poprzednią, jej warunki zostały uzgodnione między A. K. (2), a A. W., który przewodził delegacji pozwanej, prowadził główną dyskusję, notował schematy i opisy na tablicy. Powód zaś nie prowadził przy tej okazji żadnych negocjacji cenowych z (...) miał wówczas wątpliwości co do cen, ale ostatecznie to A. W. zdecydował o tej kwestii z ramienia pozwanej.

Pierwszy kontakt (...) Sp. z o. o. z, reprezentującym pozwaną, A. W., został nawiązany przed lutym 2015 r. – wtedy zostały zainicjonowane rozmowy handlowe między tym podmiotem, a pozwaną. Działający w imieniu (...) Sp. z o. o. P. G. prowadził ustalenia biznesowe wyłącznie z A. W., J. S. (2) i A. K. (1). Spółka ta zawarła z pozwaną umowę o współpracy dnia 11 marca 2015 r.

**Dowody:** zeznania świadków: D. B. – k. 239 – 245; A. W. – k. 390 – 393, 436 – 439; J. S. (1) – k. 393 – 398; P. B. (1) – k. 439 – 441; A. K. (2) – k. 444 – 447; P. G. – k. 506 – 508; kopia umowy o współpracy (...) Sp. z o. o. i pozwanej – k. 314 – 332; umowa pomiędzy (...) Sp. z o. o., a pozwaną z dnia 1 października 2015 r. – k. 428 – 429; zeznania członka zarządu pozwanej A. K. (1) – k. 543 – 544.

Na przestrzeni od lutego 2015 r. do czerwca 2015 r. powód prowadził z A. W. korespondencję na temat bieżących spraw związanych z ówczesnymi klientami pozwanej Spółki, nowymi pomysłami biznesowymi, a także ze spółką (...) Sp. z o. o. na temat bieżących interesów spółki, oraz z prawnikami z kancelarii (...). k. na temat analiz prawnych dotyczących tych interesów. Powód wysyłał wówczas A. W. drogą mailową syntetyczne podsumowania jego spotkań ze strategicznymi klientami pozwanej spółki.

Dowody: wydruki wiadomości e-maili powoda – k. 40 – 118.

Pismem z dnia 24 czerwca 2015 r. pozwana Spółka rozwiązała z powodem w trybie natychmiastowym umowę o współpracę z dnia 6 lutego 2015 r. Jako podstawę wypowiedzenia wskazano na „niewykonywanie przez powoda obowiązków informacyjnych, określonych w pkt 2.5 tej umowy i ich niewykonywanie pomimo dodatkowego wezwania”, a także „prowadzenie spraw spółki z poważnym uchybieniem obowiązkowi dochowania najwyższej staranności wymaganej przy uwzględnieniu charakteru i zakresu działalności spółki, a także z poważnym uchybieniem obowiązkowi troski o interesy spółki w ramach projektów strategicznych (w szczególności: T. (...) oraz P.) w sposób deficytowy, tj. generujący po stronie spółki straty zamiast zysków, a także poprzez niedołożenie wymaganej staranności w zakresie wprowadzania opisów prowadzonych projektów do dedykowanego systemu informatycznego spółki a w części również zaniechanie tej formy raportowania ostatecznie prowadzonych projektów.”. Pismo to zostało odebrane przez M. K., żonę powoda w dniu 9 lipca 2015 r.

**Dowody:** kopia pisma pozwanej do powoda z 24 czerwca 2015 r. – k. 62; kopia potwierdzenia odbioru – k. 63.

Pismem z dnia 10 lipca 2015 r. powód wezwał pozwaną do zapłaty na jego rzecz kwoty 1.323.424,00 zł, na którą składały się: 26.222,00 zł tytułem wynagrodzenia za czerwiec 2015 r., 176.605,00 zł tytułem wynagrodzenia dodatkowego za okres od lutego do czerwca 2015 r., 307.715 zł tytułem kary umownej przewidzianej w pkt 3.8 umowy oraz 812.882 zł tytułem umówionego wynagrodzenia w związku z rozwiązaniem umowy bez uzasadnionej przyczyny.

**Dowód:** kopia przedsądowego wezwanie do zapłaty – k. 30.

Zeznania świadka A. W. były niewiarygodne w zakresie, w jakim potwierdzał on istnienie przyczyn rozwiązania umowy stron, zamieszczone w jej wypowiedzeniu. Świadek wskazał: „po pewnym czasie (...) okazało się, że powód nic nie umie”, co stanowiło stwierdzenie skrajnie tendencyjne (z uwagi na jego oczywisty interes w pozytywnym dla pozwanej rozstrzygnięciu sprawy) i gołosłowne. Nie zostało ono zresztą potwierdzone żadnymi innymi dowodami przeprowadzonymi w niniejszym postępowaniu, przy czym z samych ustaleń, że powód nie doprowadził do zakontraktowania żadnego nowego klienta w czasie, w jakim pracował u pozwanej nie można jeszcze było wysuwać wniosku, że kompletnie niczego nie umiał i niczego nie robił. Nadto treść korespondencji mailowej prowadzonej między powodem, a właścicielem spółki przeczyła twierdzeniom o braku kompetencji K. K..

Zeznania świadka J. S. (1) w pewnej części nie miały wartości dla ustalenia stanu faktycznego sprawy, tj. w zakresie, w jakim świadek wprost wskazywał, że nie wiedział, czy powód pozyskał sam jakiegóś klienta, a także że nie znał dokładnie zakresu obowiązków powoda i warunków jego umowy. Świadek oświadczył także, że nie znane mu były szczegóły i podłoże konfliktu powoda i właściciela pozwanej spółki, który zakończył się rozwiązaniem umowy z 6 lutego 2015 r. Nadto świadek zeznał, że powód „prawdopodobnie brał udział” w rozmowach pozwanej z G., które zakończyły się podpisaniem umowy, jednak i takie zeznanie należało traktować co najwyżej jako przypuszczenie świadka, które nie potwierdzało konkretnego faktu.

Sąd nie uznał za wiarygodnego dowodu ze znajdującej się w aktach sprawy, kopii aneksu nr (...) do umowy ramowej między (...) Sp. z o. o. i pozwaną (k. 367-372), albowiem nie zawierała ona podpisów reprezentantów obu jej stron, a dodatkowo świadek J. S. (1) (który podpisał ten dokument ze strony pozwanej) zeznał, iż nie został on podpisany w takim kształcie, jak złożony do akt (zeznania świadka – k. 396). Jednocześnie Sąd nie dał wiary świadkowi P. B. (2) – pracownikowi spółki (...), w zakresie, w jakim wskazywał on, że P. podpisał wraz z pozwaną przedmiotowy aneks, gdyż o ile rzeczywiście mógł on mieć wiedzę na temat treści projektu tego aneksu, to mógł być jednocześnie nieświadomy tego, że do podpisania go w tym kształcie jednak nie doszło.

Sąd nie dał wiary zeznaniom powoda w zakresie, w jakim twierdził on, że nawiązał w imieniu pozwanej współpracę z klientami, którzy figurowali w jej bazach, ale byli, jak sam to określił, de facto „martwi”. Twierdzenia te przeczyły uwzględnionym przez Sąd dowodom z zeznań świadków, które świadczyły o okoliczności przeciwniej. Pracownicy pozwanej spółki oraz członkowie jej zarządu inni niż powód prowadzili aktywne działania w celu związania pozwanej umowami z (...), S. (co zostało szczegółowo opisane wyżej). W takim razie w żadnym wypadku nie mogło być mowy o jakimś sposobie rzekomego reaktywowania „martwych” relacji handlowych pozwanej z ww. podmiotami wskutek działań powoda. Ze względów tożsamyh, jak wskazane wyżej, Sąd uznał za niewiarygodne zeznanie powoda o tym, że „uratował” on kontrakt z firmą (...), gdyż bez jego działań byłyby on rozwiązany. Zeznanie to nie zostało podparte żadnym obiektywnym materiałem dowodowym. Jednocześnie Sąd nie dał wiary zeznaniom powoda w zakresie, w jakim twierdził, że zwracał się do prezesa pozwanej A. W. o wypłatę należności z tytułu przedmiotowych prowizji, ponieważ nie przemawiały za tym żadne inne dowody, aniżeli samo gołosłowne zeznanie powoda (takie jak chociażby oficjalne pisemne wystąpienia, korespondencja stron itd.).

### **Sąd zważył co następuje:**

Strony w dniu 6 lutego 2015 r. zawarły „umowę o współpracy”, która de facto stanowiła tzw. „kontrakt menadżerski”.

W piśmiennictwie powszechnie przyjmuje się, że istota kontraktu menadżerskiego – nazywanego też umową o zarządzanie przedsiębiorstwem, bądź umową zarządu – polega na tym, że menadżer zobowiązuje się do

prowadzenia za wynagrodzeniem przedsiębiorstwa drugiej strony, na jej rachunek i ryzyko, przy czym prowadzi to przedsiębiorstwo bądź we własnym, bądź w cudzym imieniu. W charakterystyce kontraktów menedżerskich podkreśla się samodzielność menedżera (zarządcy) oraz cel umowy, którym jest przeniesienie prowadzenia przedsiębiorstwa na menedżera z przyznaniem mu samodzielności w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem. Inną cechą kontraktów menedżerskich jest oczekiwanie, że menedżer wniesie też własne wartości niematerialne w postaci nowego sposobu zarządzania przedsiębiorstwem, swoje doświadczenia zawodowe, wiedzę handlową i organizacyjną, reputację, klientów, wyrobione kontakty handlowe, a także swój image. W powyższym ujęciu kontrakt menedżerski należy wyłącznie do kategorii umów cywilnoprawnych (por. Z. Kubot: Rodzaje kontraktów menedżerskich, Przegląd Prawa Handlowego, 1999 nr 7, s. 12-13; Z. Kubot: Kwalifikacje prawne kontraktów menedżerskich członków zarządu spółek kapitałowych, PiZS 2000 nr 2, s. 2-4; R. Sadlik: Zatrudnienie członków zarządu w spółkach kapitałowych - Prawo Pracy 1999 nr 8, s. 14-15). Z mocy umowy o zarządzanie menedżer zostaje więc upoważniony przez właścicieli danego przedsiębiorstwa (spółki) do podejmowania wszelkich czynności prawnych i faktycznych dotyczących zarządzanego przedsiębiorstwa (co nie wyklucza wprowadzenia pewnych ograniczeń w zakresie jego samodzielności). Zawarcie takiej umowy powoduje przeniesienie przez właścicieli tego przedsiębiorstwa na osobę zarządzającą (menedżera) uprawnień do samodzielnego podejmowania czynności faktycznych i prawnych dotyczących zarządzania przedsiębiorstwem co oznacza samodzielność w zakresie kierowania nim, swobodę w wyborze sposobu (stylu) zarządzania, możliwość wykorzystania dotychczasowych kontaktów handlowych, doświadczenia zawodowego, umiejętności organizacyjnych, reputacji, własnego wizerunku. Tych cech nie wykazuje stosunek pracy, w którym podmiot zatrudniający jest uprawniony do wydawania pracownikowi wiążących poleceń (tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 4 kwietnia 2002 r., sygn. akt I PKN 776/00, Legalis). W orzecznictwie wskazuje się również, że umowa tego typu nosi znamiona umowy o świadczenie usług, a więc umowy starannego działania, w której stosunek obligacyjny stron nie wymaga pełnej dyspozycyjności menadżera, nie stawia żadnych limitów czasowych pracy, jak też uniemożliwia dokładne rozliczenie efektów świadczonej pracy (tak np. Sąd Apelacyjny w Białymstoku w wyroku z dnia 19 września 2014 r., opubl. w: Portal Orzeczeń SA w Białymstoku).

Sąd nie uwzględnił żądania powoda w zakresie, w jakim domagał się on zasądzenia na jego rzecz wynagrodzenia dodatkowego (provizji) za pracę na rzecz spółki w oparciu o jego umowę z pozwaną z 6 lutego 2015 r., albowiem powód nie zdołał udowodnić, że w okresie jej obowiązywania wygenerował dla pozwanego zysk – czy to z tytułu sprzedaży urządzeń i usług w ramach projektów mu powierzonych, czy też projektów samodzielnie przez niego zainicjowanych.

Zapis pkt 4.3. umowy stanowił, że wynagrodzenie dodatkowe powoda było uzależnione od jego starań lub jego udziału, których to konsekwencją było sprzedanie przez pozwaną określonej liczby produktów. Zapisy pkt. 4 pkt 4.4. i 4.5. umowy szczegółowo stanowiły zaś, że provizja była należna powodowi bądź gdy „przyprowadził” on do spółki nowego klienta (tj. doprowadził do związania z pozwaną relacjami handlowymi podmiotu, który wcześniej takimi relacjami nie był z nią związany) i w tym przypadku wynagrodzenie było wyznaczane przez większy mnożnik procentowy (ppkt. 4.5.); bądź też doprowadził do sukcesu sprzedażowego w relacjach z „przekazanym” mu klientem (tj. takim, którego spółka pozyskała już wcześniej, zaś powód miał go zaktywizować do działań przysparzających pozwanej dochód ze sprzedaży – umowa posługuje się tu określeniem „powierzenia projektów sprzedażowych”) – gdzie wynagrodzenie było mniejsze (ppkt 4.4.). Drugim warunkiem koniecznym, który miał wystąpić łącznie z wyżej wskazanym było otrzymanie przez spółkę ceny za sprzedaż tych produktów.

Zgodnie z ogólnymi zasadami dowodzenia (art. 6 k.c. oraz art. 232 k.p.c.) to na powodzie w tym przypadku leżał ciężar wykazania, że w rzeczywistości zaistniały fakty, z których wywodził on określone skutki prawne, tj. w tym przypadku okoliczności, które stanowiłyby podstawę do wypłaty mu ww. wynagrodzenia provizyjnego.

Wprawdzie powód wskazywał na zestawienie firm, z którymi rzekomo podpisać miał korzystne dla pozwanego umowy, lecz zgromadzone w postępowaniu sądowym dowody nie potwierdziły, aby doszło do spełnienia przesłanek określonych w umowie, od których uzależniona była wypłata provizji. Nie dość, że pozwany wyraźnie zaprzeczał twierdzeniom powoda o tym, jakoby takie przesłanki zaistniały, to przedstawione przez powoda wydruki korespondencji e-mail co najwyżej pozwalały stwierdzić, że między stronami toczyły się rozmowy dotyczące dalszej strategii odnoszącej się do konkretnych klientów. Z wiadomości tych nie sposób było wywnioskować, że

powód pozyskał dla pozwanego nowego klienta lub chociaż doprowadził w relacjach z pozyskanym już wcześniej kontrahenta do nabycia oferowanych przez spółkę produktów. Nadto powołani w sprawie świadkowie, w większości przedstawiciele kontrahentów pozwanej z okresu objętej niniejszym sporem, a także osoby, które działały wówczas z ramienia pozwanej spółki wprost zeznali, że negocjacje zakończone zawarciem umów, z których do pozwanej spółki wpłynął zysk, prowadzone były z zupełnie innymi osobami z ramienia pozwanej spółki aniżeli powód. O ile miał miejsce udział powoda w negocjacjach dotyczących takich projektów, finalnie nie doszło do ich pozytywnego zakończenia, tj. do podpisania wieńczących je umów (z jednej strony zostało to potwierdzone zeznaniami świadków, z drugiej zaś na podstawie samych akt sprawy nie sposób wyprowadzić odmiennego wniosku – głównie dlatego, że nie znajdują się w aktach choćby kopie takich umów).

W tym miejscu Sąd wskazuje, że złożonemu do akt zestawieniu wyników sprzedażowych pozwanej za okres od lutego do czerwca 2015 r. oraz zeznaniu PIT pozwanej za 2015 r. nie można automatycznie przyznać znaczenia, jakie nadawał im pełnomocnik powoda. Osiągnięcie przez pozwaną dochodu w okresie, jaki dokumentują przedmiotowe zestawienia nie może być bezrefleksyjne uznane jako spowodowane działaniami wyłącznie powoda. Dokumenty te rzeczywiście mogły zaświadczać jedynie o ówczesnej kondycji finansowej pozwanej spółki, a podzielenie w związku z tym wniosków powoda, aby do przysporzenia doszło w wyniku jego starań, byłoby zbyt daleko idące i nieuprawnione.

Nie ulegało zatem wątpliwości, że z uwagi na wyżej wskazane przyczyny nie sposób było uznać, ażeby powodowi przysługiwało wynagrodzenie dodatkowe, którego domaga się od pozwanej w niniejszym procesie. Nadto nie sposób przejść obojętnie wobec okoliczności, iż w okresie trwania współpracy powód nawet nie zwracał się do pozwanego z żądaniem wypłaty zaległego wynagrodzenia, a uczynił to dopiero po wypowiedzeniu mu umowy. Stanowiło to istotny czynnik wzmacniający wiarygodność materiału dowodowego, na podstawie którego ustalono, że rzeczywiście w trakcie obowiązywania przedmiotowej umowy z dnia 6 lutego 2015 r. powód nie wygenerował dla pozwanej żadnego zysku, który by uprawniał go do pobrania od niej prowizji, bądź też że ewentualna akwizycja poszczególnych spółek do współpracy z pozwanym miała miejsce już przed 2015 r. (co zostało szczegółowo opisane w ustaleniach faktycznych).

Z uwagi na powyższe powództwo w zakresie, w jakim powód domagał się zasądzenia, wynikającego z łączącej strony umowy z dnia 6 lutego 2015 r., wynagrodzenia prowizyjnego zostało oddalone w całości. W związku z tym bezprzedmiotowe stało się badanie treści ustaleń stron co do sposobu obliczania tego wynagrodzenia dodatkowego.

Sąd uznał jednak, że roszczenie powoda było zasadne w części, w jakiej domagał się on zasądzenia od pozwanej jego wynagrodzenia brutto za świadczenie usług na podstawie przedmiotowej umowy z dnia 6 lutego 2015 r. w czerwcu 2015 r.

W myśl pkt 2 ppkt przedmiotowego kontraktu stron do obowiązków powoda należało m. in. udzielanie na żądanie prezesa pozwanej spółki informacji o prowadzonych przez niego sprawach, a także – bez takiego żądania – sporządzanie notatek ze wszystkich spotkań z jego udziałem ze strategicznymi klientami spółki (w terminie do jednego dnia roboczego od daty danego spotkania) oraz raz w miesiącu składanie drogą e-mail'ową raportów ze strategicznych dla Grupy K. spraw (w terminie do ostatniego dnia miesiąca objętych raportem).

Zgodnie zaś z pkt 3 ppkt 3.3 i 3.4. łączącego strony kontraktu powód nie mógł być odwołany z zarządu pozwanej oraz nie mógł on złożyć spółce rezygnacji z tej funkcji, zaś uprawnienie do rozwiązania przedmiotowej umowy lub odwołania powoda z funkcji jej członka zarządu w trybie natychmiastowym (bez zachowania okresu wypowiedzenia) przysługiwało pozwanej m. in. w sytuacji nie wykonywania przez powoda swoich obowiązków oraz nie podjęcia się ich wykonywania mimo pisemnego wezwania.

W ocenie Sądu w sprawie niniejsze nie zostało wykazane, aby zaistniały przesłanki do rozwiązania umowy stron w takim trybie, w jakim dokonała tego pozwana. Zważyć należy, że to na pozwanej Spółce – zgodnie z ogólnymi zasadami dowodzenia (art. 6 k.c.), spoczywał ciężar udowodnienia takich faktów.

Pozwana nie wykazała, ażeby doszło do zaistnienia okoliczności, które wskazała w wypowiedzeniu umowy, tj. nie sporządzania przez powoda notatek, raportów dla pozwanej, a nadto narażenia przez niego pozwanej spółki na stratę.



Pozwana nie wykazała zresztą, ażeby zaistniała jakakolwiek z przesłanek przedwczesnego rozwiązania przedmiotowej umowy, zawarta w katalogu z pkt 3 ppkt 3.4. Wreszcie pozwana nie wykazała, ażeby spełniła wymóg natychmiastowego rozwiązania przedmiotowej umowy w postaci uprzedniego wezwania powoda do wykonywania lub podjęcia jego obowiązków jako członka zarządu pozwanej.

Jednocześnie powód wykazał, że w czerwcu 2015 r. pełnił funkcje członka zarządu pozwanej w sposób odpowiadający ustaleniom stron – co realizowało się poprzez jego uczestnictwo w spotkaniach dotyczących strategii formy i rozwoju urządzeń, prowadzenia korespondencji z kontrahentami, czy też właśnie składania A. W. – właścicielowi pozwanej spółki odpowiednich raportów. Zatem w ocenie Sądu uczynił on zadość zobowiązaniu starannego działania, wynikającego z łączącego go ze spółką kontraktu menadżerskiego. Niekiedy w kontraktach menadżerskich wprost ustanawia się restrykcyjne wymogi do skorzystania z uprawnienia do natychmiastowego rozwiązania umowy z menadżerem np. w razie stwierdzenia prawomocnym wyrokiem sądu popełnienia przez niego konkretnego przestępstwa (por. wyrok Sądu Najwyższego z 14 lipca 2004 r., sygn. akt IV CK 575/03, Legalis). Orzecznictwo wskazuje, że granice swobody kształtowania treści kontraktu menadżerskiego wyznacza konieczność zapewnienia menadżerowi godziwego wynagrodzenia, które może być powiązane z osiąganymi wynikami, jednak nie w taki sposób, by niezależnie od przyczyn mniejszej rentowności zarządzanego przedsiębiorstwa, w razie prawidłowego, odpowiednio starannego wykonywania swoich obowiązków, mógł nie uzyskać w ogóle wynagrodzenia lub by jego wynagrodzenie było wielkością ujemną, zmieniając się w zobowiązanie wobec zleceniodawcy (tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 9 kwietnia 2015 r., sygn. akt V CSK 398/14, Legalis).

W związku z powyższym za zasadne Sąd uznał roszczenie powoda o zasądzenie na jego rzecz z tytułu należytego wykonywania przedmiotowego kontraktu wynagrodzenia za czerwiec 2015 r., tj. tak, jak się tego domagał w niniejszej sprawie – w kwocie brutto wyliczonej w oparciu o postanowienie pkt 4 ppkt 4.1 przedmiotowej umowy. Sąd pozostawił poza rozważaniami kwestię ewentualnych dalszych roszczeń powoda z tytułu przedwczesnego rozwiązania tej umowy, ponieważ zakresem powództwa objęte były jedynie roszczenia z tego tytułu do końca czerwca 2015 r., powiększonego o odsetki ustawowe, związane z wezwaniem pozwanego do zapłaty tego świadczenia, jakie wystosował do niego powód (tj. zgodnie z art. 481 k.c.).

W orzecznictwie Sądu Najwyższego istniały rozbieżne stanowiska co do kwestii objęcia sporu sądowego wartościami wynagrodzenia w kwotach brutto i netto. W postanowieniu Sądu Najwyższego z dnia 6 lutego 2013 r. (sygn. akt: I PZP 3/12) uznano, że przepisy polskiego prawa pracy nie wykluczają wyraźnie ustalenia wynagrodzenia netto, do którego dolicza się obciążające pracownika zobowiązania podatkowe i składki ubezpieczeniowe (w podobnym tonie Sąd Najwyższy wypowiedział się w wyroku z 7 lutego 2002 r., sygn. akt: I PKN 237/00). W uchwale Sądu Najwyższego z 7 sierpnia 2001 r. (III ZP 13/01) przyjęto, że zasądzając wynagrodzenie za pracę, Sąd nie odlicza od tego wynagrodzenia zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych oraz składek na ubezpieczenie społeczne, ponieważ wynagrodzenie za pracę, jako niezbędny element stosunku pracy (art. 22 § 1 k.p.), jest pojęciem określonym przepisami prawa pracy. Wskazano, iż z przepisów tych w sposób niewątpliwy wynika, że wynagrodzenie za pracę należy się pracownikowi, stanowiąc całość obejmującą także tę część, którą pracodawca może (ma obowiązek) potrącić (odliczyć) – nie można zatem konstruować takiej definicji wynagrodzenia za pracę, w której będzie się wyróżniać część wynagrodzenia za pracę należną pracownikowi (wynagrodzenie netto) i część, która pracownikowi nie przysługuje.

Również Sąd orzekający w niniejszej sprawie stanął na stanowisku, że wynagrodzenie za pracę należy się pracownikowi w całości i takie wynagrodzenie wyznaczone jest przez treść stosunku pracy, a więc w takiej wysokości należy je zasądzać w sporze sądowym między stronami stosunku pracy. Sąd podzielił, wyrażony także w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 9 lipca 2014 r. (sygn. akt: I PK 250/13) pogląd, że pojęcie „brutto”, lub „netto” to określenia potoczne, nie występujące w przepisach prawa pracy. Tak też w umowie o pracę należy podać kwotę brutto pensji, zaś wynagrodzenie netto jest zawsze kwotą pochodną - różnicą wynagrodzenia brutto i odliczeń zaliczek na podatek dochodowy i składek ubezpieczeniowych. W tym rozumieniu kwota netto nie musi być kwotą rzeczywiście wypłacaną pracownikowi, bowiem po odliczeniach podatkowo-składkowych pracodawca może dokonać potrąceń określonych w art. 87 k.p. (np. z tytułu zajęć komorniczych). Wynagrodzenie za pracę oznacza całość zapłaty za pracę i obejmuje także część, którą pracodawca odlicza jako składki na ubezpieczenia i zaliczki na podatek dochodowy. Pracodawca

jest jedynie zobowiązany do przekazania kwot z tytułu zobowiązań pracownika odpowiednim urzędem (zaliczka na podatek dochodowy i składki na ubezpieczenia). To, że nie są one fizycznie wypłacane pracownikowi, lecz przekazywane odpowiednim organom jako zaliczki i składki jest wymaganym przez prawo sposobem realizacji obowiązku zapłaty pracownikowi części wynagrodzenia.

Tak też mając na uwadze powyższe rozważania dotyczące umów o pracę, stosując je analogicznie do kontaktu menadżerskiego (umowy o świadczenie usług) należało w sprawie niniejszej zasądzić na rzecz powoda kwotę 21.442,43 zł, zaś w pozostałym zakresie żądanie oddalić.

Kwota 21.642,43 zł odpowiadała miesięcznemu wynagrodzeniu brutto za czerwiec 2015 r., przy czym została pomniejszoną o kwotę 200 zł z tytułu eksploatacji przez powoda służbowego samochodu (zgodnie z zapisem umowy – pkt. 5.5.4). Sąd ustalił tę kwotę korzystając z kalkulatora wynagrodzeń dostępnych na stronach internetowych <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/kalkulator> oraz <http://lex.online.wolterskluwer.pl>.

Przyjęto jednocześnie, że powód nie podlegał ubezpieczeniu chorobowemu, albowiem jest ono dobrowolne zgodnie z art. 11 ust. 2. ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, zaś powód nie wskazał, ażeby takiemu ubezpieczeniu w oparciu o przedmiotową umowę podlegał. Przyjęto również, że powoda obciążał obowiązek odprowadzenia zaliczki na podatek od osób fizycznych z tytułu tej umowy, zgodnie z art. 13 pkt 9 ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (por. wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Rzeszowie z dnia 24 kwietnia 2014 r., sygn. akt I SA/Rz 210/14, odwołujący się do uchwały siedmiu sędziów Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 26 kwietnia 2010 r., sygn. akt II FPS 10/09), który miał być pobrany przez pozwanego i uiszczony organom podatkowym (zgodnie z art. 8 ordynacji podatkowej w zw. z art. 41 ust. 1 i art. 42 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych). Uznano również, że powoda obciążały obowiązkowe składki na ubezpieczenie społeczne. Wskazać w tym miejscu należało, iż orzecznictwo sądów powszechnych i sądów administracyjnych stoi na stanowisku, że umowa kontraktu menadżerskiego jest traktowana jako odrębny tytuł do objęcia obowiązkiem ubezpieczeń społecznych, tak też powód podlegał w oparciu o nią ubezpieczeniu społecznemu na podstawie art. 6 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (tak m. in. Sąd Apelacyjny w Lublinie w wyroku z dnia 24 kwietnia 2014 r., sygn. akt III AUa 165/14, opubl. w SAOS).

Ustalona kwota wynagrodzenia brutto (21.642,43 zł) została pomniejszona nadto o 200 zł, jakie było potrącane powodowi z wynagrodzenia w związku z korzystaniem z samochodu, jaki pozwana przedstawiła mu do dyspozycji, co nie było kwestionowane w niniejszej sprawie.

Odnośnie kwestii rozliczenia kosztów niniejszego postępowania, Sąd oparł się na żądaniu stron w tym przedmiocie oraz normie z art. 98 § 1 k.p.c., która stanowi, że strona przegrywająca sprawę – w tym przypadku w przeważającej części był nią powód – obowiązana jest zwrócić przeciwnikowi na jego żądanie koszty niezbędne do celowego dochodzenia praw i celowej obrony (koszty procesu).

Nadto, na podstawie art. 108 § 1 k.p.c., Sąd pozostawił szczegółowe wyliczenie tych kosztów referendarzowi sądowemu.

Z uwagi na powyższe i na podstawie przywołanych przepisów Sąd orzekł jak w sentencji wyroku.