

Sygn. akt VI P 232/19

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 22 listopada 2022 r.

Sąd Rejonowy dla Warszawy Pragi-Północ w W. VI Wydział Pracy i Ubezpieczeń Społecznych

w składzie:

Przewodniczący:	Sędzia Marcin Bik
Protokolant:	Dorota Jakubowicz

po rozpoznaniu w dniu 10 listopada 2022 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa B. S. (1)

przeciwko (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w W.

o odszkodowanie

I. oddała powództwo;

II. zasądza od powoda B. S. (1) na rzecz pozwanej (...) Spółki ograniczoną odpowiedzialnością w W. kwotę 180 zł (sto osiemdziesiąt złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu.

Sygn. akt VI P 232/19

## UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 25 czerwca 2019 r. (data nadania) powód B. S. (1) wystąpił z powództwem przeciwko (...) Spółka z o.o. w W. o zasądzenie kwoty 17 000 zł tytułem odszkodowania w związku z rozwiązaniem umowy o pracę bez wypowiedzenia z naruszeniem przepisów o rozwiązywaniu umów w tym trybie z odsetkami ustawowymi od dnia doręczenia pozwu do dnia zapłaty oraz o zasądzenie na jego rzecz kosztów procesu w tym kosztów zastępstwa procesowego według spisu kosztów. W uzasadnieniu pozwu wskazał, że dokonane przez pracodawcę rozwiązanie umowy o pracę bez zachowania terminów wypowiedzenia zostało dokonane z naruszeniem przepisów prawa pracy poprzez przekroczenie terminu na rozwiązanie umowy z winy pracownika, podanie nieprecyzyjnej przyczyny w sposób niezrozumiały dla pracownika, brak naruszenia przez pracownika interesów pracodawcy oraz przerzucenie na pracownika ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej (pozew k. 1 -12).

W odpowiedzi na pozew pozwany (...) Spółka z o.o. w W. wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powoda kosztów postępowania poniesionych przez pozwaną. W uzasadnieniu pozwany wskazał, że powództwo nie ma podstaw prawnych i faktycznych. Pozwany wskazał, że faktyczną wiedzę o działaniu powoda i sprzedaży samochodów bez marży lub z bardzo niską marżą do „zaprzyjaźnionych” komisów powziął w dniu 20 maja 2019 r. podczas rozmowy z pracownikiem jednego z komisów. Powód swoim postępowaniem umyślenie doprowadził do szkody pod postacią braku oczekiwanego zysku ze sprzedaży samochodów używanych - w wysokości różnicy pomiędzy cenami, które

można było realnie uzyskać ze sprzedaży, a cenami za jakie one następowały na rzecz innych komisów, do których doprowadził powód. Pozwany podał, że uszczegółowił sprzedaż jakich samochodów dotyczą zarzuty oraz ze sprzedaż winna nastąpić na koszt podmiotów indywidualnych z zyskiem zakładanym dla sprzedaży detalicznej. Dodatkowo powód wielokrotnie sfalszował podpisy członka zarządu M. C. (1) na pełnomocnictwach, w oparciu o które działał dalej samowolnie. Pozwana zakwestionowała żądanie powoda także co do samej wysokości wskazując, że powód zażądał odszkodowania sumując kwotę wynagrodzenia za pracę z wynagrodzeniem uzyskiwanym w ramach umowy zlecenia zawartą z przedstawicielem serwisu (...) powiązanego ze spółką (...). W ramach umowy zlecenie wykonywał niezależne i inne czynności (odpowiedź na pozew k. 85-91).

### **Sąd ustalił następujący stan faktyczny:**

Powód B. S. (1) był zatrudniony w (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. na podstawie umowy o pracę, najpierw na czas określony od 2 listopada 2015 r. do 30 listopada 2020 r., a następnie na mocy zawartego aneksu od 22 listopada 2018 r. na czas nieokreślony na stanowisku konsultant do spraw sprzedaży samochodów używanych, w pełnym wymiarze czasu pracy (umowa o pracę k. 16; aneks k. 18).

Wynagrodzenie powoda było częściowo wypłacane przez spółkę (...) w ramach wynagrodzenia za umowę o pracę. Dodatkowo powód uzyskiwał wynagrodzenie z tytułu umowy zlecenie w zakresie prowizji w ramach umowy podpisanej z powodem przez E. C. prowadzącą serwis (...) pod tym samym adresem co pozwany, jednocześnie będącej prezesem pozwanej spółki. Strony zawarły drugą umowę aby zmniejszyć obciążenia z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne. Te były pobierane jedynie od wynagrodzenia powoda w ramach stosunku pracy. Początkowo E. C. wypłacała powodowi premię w wysokości 500 zł oraz prowizję od sprzedanych samochodów - 6% zysku przy sprzedaży jednego auta, 7% przy sprzedaży dwóch samochodów, aż do 10% przy sprzedanych 5 samochodach i więcej. Zasady wynagradzania uległy zmianie w 2017 r., nadal jednak wynagrodzenie prowizyjne wypłacała E. C.. Na rzecz Serwisu (...) powód faktycznie żadnych czynności nie wykonywał. Umowy zawierane były ex post i odzwierciedlały wysokość premii za sprzedaż samochodów. Premia powoda stanowiła procent od wygenerowanej marży ze sprzedaży. Liczona była do 10 każdego miesiąca za poprzedni miesiąc. Kierownik przedstawiał listę z ilością sprzedanych samochodów i obliczoną marżą. Procent był zmienny. (...) premiował sprzedaż z dużą marżą w dużej ilości. Jeśli sprzedano dużo samochodów, ale z małą marżą dla powoda było to mniej opłacalne niż mniejsza liczba samochodów z dużą marżą (zeznania prezesa pozwanej spółki (...) k. 977v.-981v.; e - protokół (...)(...) Średnie wynagrodzenie powoda wypłacane przez spółkę (...) liczone według zasad obliczania ekwiwalentu za urlop wynosiło brutto 2 775 zł. Natomiast łącznie wynagrodzenie powoda z uwzględnieniem premii i prowizji wynosiło około 6 000 zł (zaświadczenie k. 428).

Pozwany w ramach swojej działalności zajmował się prowadzeniem autoryzowanego salonu sprzedaży samochodów marki O.. Działalność gospodarcza pracodawcy opierała się na sprzedaży nowych i odkupie używanych aut od klientów salonu (...) i potrącenie z ceny nowego kupowanego w salonie samochodu kwoty ustalonej, jako wartość auta. Następnie auto było sprzedawane bądź klientom indywidualnym bądź komisom.

Przez cały okres zatrudnienia powoda funkcję prezesa pozwanej spółki pełniła E. C., a jej syn M. C. (1) był członkiem zarządu pozwanego. W prowadzeniu firmy pomagał im doradca zarządu P. S. (1). Powód zatrudniony był w Dziale Samochodów Używanych. Był to samodzielny D. w strukturze firmy. Bezpośrednim przełożonym powoda był najpierw H. G., a od października 2017 r. M. S.. Obaj zajmowali stanowisko kierownika D. Sprzedaży Samochodów Używanych. Powód i kierownik byli jedynymi pracownikami tego działu. Do obowiązków powoda na zajmowanym stanowisku należało: wycenianie i odkupywanie samochodów pozostawionych w rozliczeniu przy zakupie nowych samochodów przez klientów oraz poszukiwanie na rynku i sprzedaż samochodów używanych. Wykonywanie tych obowiązków wiązało się z dokonywaniem we własnym zakresie wyceny samochodów, wymianą oleju, polerowaniem lakieru, uzupełnianiem wyposażenia, ubezpieczeniem, naprawą, wystawianiem ogłoszeń, jeżdżeniem do banku, kompletowaniem dokumentów, obsługą klienta, dbaniem o ekspozycję samochodów, przygotowywaniem dokumentów księgowych. Jego obowiązki były elastyczne i zmieniały się w zależności od potrzeb. Czasowo wykonywał też obowiązki koordynatora D. Wydań.

Powód w swoich działaniach miał dużą swobodę i samodzielność. Pozwany darzył go pełnym zaufaniem. Negocjował ceny zakupu i sprzedaży, wystawiał faktury sprzedażowe. Umowy z klientami podpisywała natomiast prezes, albo jej syn. Powód mógł sam podjąć decyzję co do wysokości marży. Współpracował w tym zakresie i konsultował podejmowane czynności z kierownikiem (zeznania świadka B. S. (2) k. 540v.-541; zeznania prezesa pozwanej spółki (...) k. 977v.-981v.; e - protokół (...)(...) zeznania świadka B. S. (2) k. 540v.-541).

Samochody kupowane były na podstawie umów cywilnoprawnych bądź faktur, a sprzedawane na podstawie faktury (tu właśnie mógł je wystawiać powód). Samochody używane pozyskiwano z kilku źródeł: od klientów salonu, którzy kupując samochód nowy stary pozostawiali w rozliczeniu, od firm - auta poleasingowe, z aukcji internetowych. Dział korzystał z Programu F. (...). Wpisywano tam wartości faktur od sprzedaży samochodu, dokumenty związane z klientem. Wycena aut była dokonywana przez pracowników spółki przy użyciu programu E., A. albo F. (...) oraz weryfikacji jego wyliczeń na podstawie wiedzy pracowników oraz porównania z cenami rynkowymi z portalu O.. Dla wyceny miało również znaczenie: czy samochód był serwisowany, czy był pierwszy właściciel, czy służył do nauki jazdy, czy było to auto poleasingowe czy prywatne, a także wiek i przebieg pojazdu. Jeśli serwis mógł, oceniał stan faktyczny auta, sprawdzano powłokę lakierniczą urządzeniem do pomiaru grubości lakieru. Zdarzało się, że obniżano cenę w sytuacji, gdy klient nie godził się na wycenę auta w rozliczeniu, a pozwanemu zależało na sprzedaży auta nowego. Także gdy samochodu nie udało się sprzedać w terminie 90 dni zarząd podejmował decyzję o możliwości obniżenia ceny (zeznania powoda B. S. (1) k. 1016v.- (...) - protokół (...) (...) zeznania świadka B. B. k. 738v.-740 e - protokół (...) (...) zeznania świadka P. Z. k. 644-645; zeznania świadka P. S. (2) k. 643v.-644; zeznania prezesa pozwanej spółki (...) k. 977v.-981v.; e - protokół (...) (...) zeznania świadka M. K. (1) k. 652-657; zeznania świadka B. S. (2) k. 540v.-541).

Sprzedaż zakupionego używanego auta odbywała się kilkoma kanałami. Około 70% pojazdów sprzedawano do osób prywatnych, firm jednoosobowych, reszta sprzedawana była do pośredników (komisów). Oferty sprzedaży wstawiano do Internetu. Sprzedaż na rzecz klienta indywidualnego miała większą marżę, była co do zasady najkorzystniejsza. Niemniej wiązała się z dodatkowymi kosztami obsługi takimi jak serwis zewnętrzny, czyszczenie auta i lakierowanie samochodu. Firma korzystała z usług nie daleko zlokalizowanego punktu lakiernicza - blacharskiego. Koszt takich usług wahał się w granicach kilkuset złotych, np.: 500 zł za przegląd olejowy, 300 zł za pranie tapicerki. Sprzedaż do pośredników wiązała się natomiast z niską marżą. Co do zasady do komisów kierowano samochody stare (10 - 15 letnie), z większym przebiegiem (powyżej 200.000,) w złym stanie i takie, które długo stały na placu. Wytyczne te nie zostały wprost spisane. Zdarzało się, że pośrednik płacił tyle za auto ile zapłaciłby indywidualnie klient, bo zależało mu na konkretnym samochodzie. Sprzedaż aut używanych funkcjonowała u pozwanego w oparciu o kredyty zewnętrzne. Zdarzało się, że aby odblokować linię kredytową należało szybciej sprzedać samochody ze stanu. Zdarzało się również, że na placu koło salonu było za dużo samochodów i pojawiały się naciski ze strony zarządu, aby szybciej sprzedawać auta używane. Salon miał własny teren na przechowywanie aut. Do 20 nowych pojazdów wystawionych było przed salonem, reszta stała na placu na tyłach salonu (zeznania świadka A. P. k. 646-647; zeznania świadka M. K. (1) k. 652-657; zeznania świadka P. Z. k. 644-645).

Pośrednicy wyszukiwali oferty w Internecie, często bywali w salonie oglądali samochody, czekali też na obniżenie ceny. Kiedy mieli zamówienia od klienta na konkretny samochód kontaktowali się z powodem czy ma na stanie w danej kwocie auto. Jak takie było, jechali do salonu obejrzeć. Zdarzało się, że kupowali od powoda auta, które pozwany kupił jeden lub dwa dni wcześniej. Podobne relacje pośrednicy miał z innymi firmami (zeznania świadka R. J. k. 740-742).

M. C. (1) razem z doradcą zarządu P. S. (1) dokonywali analizy wykonanej pracy i finansów generowanych przez D.. Określali cele na kolejny rok obrotowy i układali biznes plan. Ideą biznesplanu było pokazanie przychodów i marż, jak i kosztów D.. Marża określana była procentowo i kwotowo. Tabela z wysokością marży opracowywana była na podstawie przewidywań, przedstawiana była kierownikowi działu do akceptacji. W 2019 r. marża określona była na poziomie 1 miliona złotych. Na handlowców były nakładane ilościowe i jakościowe cele sprzedaży. Powód otrzymywał premię nawet wówczas, gdy sprzedawał z niską marżą, a wyrobił plany sprzedażowe (zeznania świadka P. S. (2) k. 643v-644).

Zarówno dział samochodów nowych jak i używanych prowadziły tabele uzupełniane przez kierownika, w której określano wartości początkowe i końcowe oraz koszty, tak aby było widoczne jak wartość była rozliczana. M. C. (1) na bieżąco był informowany o ilości sprzedanych samochodów, gdzie został sprzedany samochód oraz o zyskach z tym związanych. Informacje finansowe przekazywane były również do D. Księgowości. Wszystkie faktury każdego dnia księgowane były w systemie Symfonia, do którego członek zarządu pozwanej - M. C. (1) miał wgląd. Kierownik na koniec każdego dnia wysyłał do niego także sms z informacją o ilości jazd próbnych, przekazanych ofertach, ilości spotkań, ilości wydań oraz ilości sprzedanych samochodów. Kierownik powoda bardzo często spotykał się z prezesem. Wartość zarobku, a także wyniki poszczególnych działów były przekazywane sukcesywnie przez kierownictwo do zarządu na cotygodniowych (poniedziałkowych) oraz na comiesięcznych spotkaniach. Następowało podsumowanie tygodnia i plany na następny tydzień. Zarząd miał wiedzę, że samochody były sprzedawane do pośredników, ale nie analizowano danych szczegółowo (zeznania prezesa pozwanej spółki (...)) w charakterze przedstawiciela pozwanej k. 977v.-981v.; e - protokół (...) (...) zeznania świadka A. P. k. 646-647; zeznania świadka B. B. k. 738v.-740 e - protokół (...)(...)

W maju 2019 r. prezes zarządu pozwanej powziął wątpliwości co do prawidłowości wykonywania obowiązków pracowniczych przez powoda. Początek znalazło to w zderzeniu, że kolega M. C. (1) sprzedał pozwanej spółce 7-letnie (...), które regularnie serwisował w autoryzowanym salonie. M. C. (2) sprawdzając, gdzie znajduje się auto odkrył, że auto już następnego dnia po zakupie zostało odsprzedane pośrednikowi (...) Spółka Jawna z marżą - 1 000 zł.

W dniu 20 maja 2019 r. prezes zarządu pozwanej E. C. udała się do komisju (...) Spółka Jawna w M. celem obejrzenia auta i odbycia rozmowy z pracownikiem. Podając się za klienta i nie ujawniając kim jest rozmawiała z R. J. o potencjalnym zakupie C. (...). Pracownik zaproponował jej zakup samochód nabytego od pozwanej, zachwalając idealny stan techniczny pojazdu w dużo wyższej kwocie. Na placu, E. C. rozpoznała jeszcze kilka innych samochodów, które zakupiła wcześniej pozwana spółka (zeznania świadka E. C. k. 932-933; zeznania prezesa pozwanej spółki (...) w charakterze przedstawiciela pozwanej k. 977v.-981v.; e - protokół (...)(...)

Powód spytany przez właściciela pozwanej spółki o przyczyny zawarcia tej transakcji podał, że przyczyną był zły stan auta. Natomiast według wiedzy M. C. (1) stan auta był dobry i nie wymagał nakładu finansowego celem dalszej sprzedaży z zyskiem. O powyższym poinformowano także księgowość i doradcę zarządu P. S. (2). Przeprowadzono audyt transakcji wykonanych przez D. Sprzedaży Samochodów Używanych (zeznania świadka P. S. (2) k. 643v.-644; zeznania świadka B. S. (2) k. 540v.-541; zeznania prezesa pozwanej spółki (...) w charakterze przedstawiciela pozwanej k. 977v.-981v.; e - protokół (...)(...)

W trakcie dalszych ustaleń pracodawca ustalił, że powód sprzedawał samochody do pośredników ze zbyt małą marżą lub bez marży. W tym zakresie ustalono m.in., że powód w okresie od 19 lipca 2018 r. do 10 maja 2019r. w ramach wykonywania swoich zadań pracowniczych sprzedał 13 aut pośrednikom - nieautoryzowanym dealerom samochodowym K. sp.j. i (...) Spółka Jawna, z niską marżą. Powód nie oferował sprzedaży tych aut klientom będącym osobami prywatnymi, a od razu zawierał umowy sprzedaży z pośrednikami. Samochody jakich sprzedaż dokonana przez powoda ustalił pozwany to:

1. T. (...) nr VIN (...) - samochód po nauce jazdy, naprawiany. Sprzedany po 6 dniach - 19.07.2018 r. podmiotowi L. D. K. za 22 000 zł (faktura k. 341). Samochód ten został odsprzedany dalej 20.07.2018 r. za 23 000 zł (k. 1000; dokumenty k. 341 - 354)). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komisju, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 1 000 zł.

2. M. (...) nr VIN (...) - samochód przyjęty w rozliczeniu, sprowadzony z Niemiec. Sprzedana 25.10.2018 r. podmiotowi (...) Handel (...) za 22 000 zł z okolic miejsca zamieszkania powoda (faktura k. 356). Samochód ten został odsprzedany dalej 8.12.2018 r. za 22400 zł (k. 913; dokumentacja k. 356 - 366). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komisju, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 400 zł

3. O (...) nr VIN (...) - sprzedany 26.02.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 31 500 zł (faktura k. 301). Samochód ten został odsprzedany dalej 30.12.2019 r. za 32 000 zł (k. 842, k. 862) oraz sprzedany dalej 20.06.2020 r. za 33 900 zł (k. 841). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komis, a sumą dalszych sprzedaży wynosiła łącznie 2 400 zł
4. O (...) nr VIN (...), siedmioletni z niskim przebiegiem, do polerowania rys. Sprzedany 11.02.2019 r. podmiotowi L. D. K. za 38 000 zł (faktura k. 327). Samochód ten został odsprzedany dalej 16.02.2019 r. za 38 991 zł (k. 1081; dokumentacja k. 327 - 340). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komis, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 991 zł.
5. O (...) o nr VIN (...) - siedmioletni, niski przebieg, serwis wykonany jeszcze na koszt klienta, poobijany w kilku miejscach. Sprzedany 19.02.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 30 000 zł. Samochód ten został odsprzedany dalej 11.05.2019 r. za 32000 zł (k. 859; dokumentacja 313 -326). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komis, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 2000 zł.
6. C (...) o nr VIN (...) sprzedany dzień po zakupie tj. 19.02.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 25 000 zł (faktura k. 225). Sprzedany dalej 8.04.2019 r. za 32 300 zł (k. 853; dokumentacja k. 225 - 239). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komis, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 7300 zł.
7. O (...) nr VIN (...) - duży przebieg, problemy ze świecami zapłonowymi, sprzedany po jednym dniu od zakupu. Sprzedany 21.02.2019r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 18 000 zł (faktura k. 367). Samochód sprzedany został dalej 15.04.2019 r. za 20 000 zł (k. 858; dokumentacja k. 367-383). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komis, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 2 000 zł.
8. C (...) sprzedany 26.02.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 20 000 zł. (faktura k. 285). Samochód sprzedany został dalej 9.11.2019r. za 20 800 zł (k. 860; dokumentacja k. 285 - 300). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komis, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 800 zł.
9. O (...) nr VIN (...) - cztero letni z niskim przebiegiem. Sprzedany jeszcze tego samego dnia tj. 13.03.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 54 000 zł (faktura k. 240; dokumentacja k. 240 - 250). Sprzedany dalej 6.12.2019r. za 57 000 zł (k. 864). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komis, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 3 000 zł
10. M (...) nr VIN (...) - po serwisie wykonanym jeszcze przez właściciela. Sprzedana po czterech dniach 16.04.2019 r. podmiotowi (...) Spółka Jawna za 51 000 zł (faktura k. 270). Sprzedana dalej 19.04.2019 r. za 53 000 zł (k. 850; dokumentacja k.270 - 284). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komis, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 2 000 zł
11. O (...) nr VIN (...) - sprzedany 9.05.2019 r. podmiotowi L. D. K. za 53 000 zł (faktura k. 251). Sprzedany dalej 11.05.2019 r. za 54 000 zł (k. 997; dokumentacja k. 251 - 269). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komis, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 1 000 zł
12. C (...) nr VIN (...) - do salonu wstawiony przez kolegę prezesa, mały przebieg, serwisowany w (...). Sprzedany 7.05.2019 r. podmiotowi (...) Spółka Jawna za 16 200 zł (faktura k. 210). Sprzedany został dalej 11.06.2019 r. za 23 500 zł (k. 847; dokumentacja k. 210 -224). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda na rzecz komis, a odsprzedaży przez komis klientowi wynosiła 7 300 zł
13. O (...) o nr VIN (...) - ósmioletni z małym przebiegiem. Kupiony i sprzedany tego samego dnia - 10.05.2019 r. podmiotowi (...) Spółka Jawna za 19 200 zł (faktura k. 196; dokumentacja k. 194 - 209). Sprzedany dalej 23.05.2019 r. za 27 500 zł (k. 845). Różnica w kwocie sprzedaży przez powoda i odsprzedaży przez komis wynosiła 8300 zł.

Suma różnic w kwocie sprzedaży przez powoda samochodów wymienionych w pkt 1- 13 na rzecz pośredników w sprzedaży samochodów, a w kwocie w jakiej pośrednicy sprzedali samochody klientom detalicznym wynosiła łącznie: 38 491 zł.

W toku postępowania wyjaśniającego ustalono również, że powód podrobił podpis M. C. (1) na pełnomocnictwie. Powód przyznał, że podpisał się imieniem i nazwiskiem członka zarządu, nie uważał, że robi coś niewłaściwego. Już po rozwiązaniu umowy o pracę odkryto, że nie był to pojedynczy przypadek. Powód podrobił łącznie 4 - krotnie podpis prezesa spółki N. M. C. (2) : na dwóch dokumentach wypowiedzenia umowy ubezpieczenia OC z dnia 11 kwietnia 2019 r. oraz na dwóch pełnomocnictwach z 25 marca 2019 r. udzielonych D. M. (wypowiedzenia k. 433 i k. 434, pełnomocnictwo k. 435 i k. 436). W tym zakresie pozwana spółka złożyła doniesienie do Prokuratury. Powód został oskarżony o 4 czyny polegające na sfałszowaniu podpisu M. C. (2) to jest o popełnienie przestępstwa z art. 270 kk. Postępowanie karne w tym zakresie jest w toku. W dniu 21 lipca 2021 r. powód złożył wniosek o warunkowe umorzenie postępowania do Prokuratury Rejonowej W. P. w W. sprawa: PR Ds 2096.2020. Sąd Rejonowy nie uwzględnił wniosku i postanowił o skierowaniu sprawy na rozprawę (protokół k. 986-987).

Dnia 28 maja 2019 r. pracodawca wręczył B. S. (1) oraz jego kierownikowi wezwanie do zapłaty kwoty 106 700 zł w terminie 7 dni tytułem naprawienia szkody wyrządzonej pracodawcy poprzez umyślne, nieuczciwe, rażąco sprzeczne z interesem pracodawcy oraz nierzetelne postępowanie, naruszające w ciężki sposób obowiązki pracownicze. Na wskazaną w wezwaniu kwotę składały się różnice pomiędzy ceną rynkową 13 pojazdów, a uzyskaną przez powoda od zaprzyjaźnionych komisów. Podano, że na kwotę odszkodowania składały się następujące kwoty:

1. 9000 zł dotycząca samochodu T. (...) o nr VIN (...) sprzedanego 19.07.2018 r. Podmiotowi L. D. K. ZA za 22 000 zł
2. 11000 zł dotycząca samochodu M. (...) nr VIN (...) sprzedanego 25.10.2018 r. podmiotowi (...) Handel (...) za 22000 zł
3. 7500 zł dotycząca samochodu O. (...) nr VIN (...) sprzedanego 26.02.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 31500 zł
4. 4000 zł dotycząca samochodu O. (...) nr VIN (...) sprzedanego 11.02.2019 r. podmiotowi L. D. K. za 38 000 zł
5. 11000 zł dotycząca samochodu O. (...) o nr VIN (...) sprzedanego 19.02.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 30000 zł
6. 7000 zł dotycząca samochodu C. (...) o nr VIN (...) sprzedanego 19.02.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 25 000 zł
7. 6000 zł dotycząca samochodu O. (...) nr VIN (...) sprzedanego 21.02.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 18 000 zł
8. 4900 zł dotycząca samochodu C. (...) sprzedanego 26.02.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 20 000 zł
9. 9900 zł dotycząca samochodu O. (...) o nr VIN (...) sprzedanego 13.03.2019 r. podmiotowi (...) P. M. (1) za 54 000 zł
10. 9000 zł dotycząca samochodu M. (...) o nr VIN (...) sprzedanego 16.04.2019 r. (...) Spółka Jawna za 51 000 zł
11. 10000 zł dotycząca samochodu O. (...) o nr VIN (...) sprzedanego 9.05.2019 r. podmiotowi T. K. L. D. za 53 000 zł
12. 8700 zł dotycząca samochodu C. (...) nr VIN (...) sprzedanego 7.05.2019 r. podmiotowi (...) Spółka Jawna za 16 200 zł
13. 8700 zł dotycząca samochodu O. (...) o nr VIN (...) 05.2019 r. podmiotowi (...) Spółka Jawna za 19 200 zł (wezwanie do zapłaty k. 56-58).

W dniu 29 maja 2019 r. powód złożył pozwanej oświadczenie o rozwiązaniu umowy o pracę z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia (wypowiedzenie k. 61). Pismem z dnia 31 maja 2019 r. pracodawca złożył powodowi oświadczenie o rozwiązaniu umowy o pracę bez wypowiedzenia. W uzasadnieniu podano, że przyczyną rozwiązania umowy o pracę jest ciężkie naruszenie przez powoda podstawowych obowiązków pracowniczych

polegające na umyślnym doprowadzeniu do sprzedaży 13 stanowiących własność pracodawcy samochodów używanych bez zysku lub ze znikomym zyskiem za ceny nieadekwatne do cen, jakie możliwe były do uzyskania tytułem ceny sprzedaży przedmiotowych samochodów używanych, na rzecz nieautoryzowanych komisów, które następnie wystawiały wskazane auta na sprzedaż za znacznie wyższe ceny. Dodatkowo 9 ze wskazanych 13 aut zostało przygotowanych do sprzedaży detalicznej, co stanowiło dodatkowy nieuzasadniony koszt po stronie pracodawcy, czym umyślnie doprowadził do powstania szkody po stronie pracodawcy. Szkodę pracodawcy stanowi natomiast różnica pomiędzy cenami, które można było uzyskać a cenami a jakie następowały sprzedaże na rzecz innych komisów. Sprzedaże następowały w krótkim czasie od dani zakupu samochodów używanych, a 7 z 13 samochodów zostało sprzedanych tego samego lub następnego dnia. Zarzucono tym samym powodowi, że nie podejmował realnej próby ich sprzedaży po maksymalnej cenie możliwej do uzyskania co było jego podstawowym obowiązkiem. Pracodawca doprecozywał jakich samochodów dotyczą naruszenia wskazując te same pojazdy jak w wezwaniu do zapłaty. Dodatkowo pracodawca zarzucił powodowi kilkukrotne podrobienie na pełnomocnictwach podpisu członka zarządu - M. C. (1). Wskazał, że powyższych naruszeniach pracodawca dowiedział się 20 maja 2019r. Pozwany zawarł pouczenie o miejscu, terminie i sposobie wniesienia odwołania do Sądu Pracy (rozwiązanie umowy o pracę k. 63-65).

Przed zwolnieniem, M. C. (1) nie weryfikował jak powód i jego kierownik dokonywali wycen, nie sprawdzał zdjęć ani stanu technicznego tych pojazdów. Nie uwzględniał też czy samochód dany był naprawiany czy nie. Sugerował się ceną za jaką był y one wystawiane u pośredników (zeznania M. C. (2) k. 977v.-981v.; e - protokół (...)(...)

Na stanowisko powoda zatrudniony został P. R., funkcję kierownika objął J. K.. Po objęciu stanowiska musiał opracować swój system pracy, zrobić porządek w dokumentach. Uporządkowano kwestie związane z zakupem i sprzedażą samochodów używanych. Ustalono jasno czy i kiedy samochód będzie przeznaczany do sprzedaży detalicznej, kiedy do hurtowej oraz kiedy oferta ma być wystawiana do Internetu. Sprzedaże miały być każdorazowo konsultowana są z prezesem, dopiero wówczas dochodzić może do transakcji. Sporadycznie są obecnie sprzedawane samochody do komisju. Pośrednicy, którzy kupowali samochody u powoda, nie zgłaszają się już z ofertami kupna do pozwanego (zeznania J. K. k. 710 - 713 e - protokół (...)(...)zeznania świadka M. K. (1) k. 652-657).

W dniu 2 grudnia 2019 r. pozwana spółka wystąpiła z powództwem do Sądu Okręgowego Warszawa - Praga w Warszawie, VII Wydział Pracy i Ubezpieczeń Społecznych o zasądzenie solidarnie od powoda oraz od M. S. kwoty 99 940 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia wniesienia pozwu do dani zapłaty tytułem naprawienia wyrządzonej szkody w związku z ciężkim naruszeniem obowiązków pracowniczy, umyślnie przez nieuczciwe, rażąco sprzeczne z interes pracodawcy oraz nierzetelne postępowanie pozwanych i polegała na utracie zysku jakieg powodowa spółka mogła zasadnie oczekiwać z tytułu sprzedaży używanych samochodów oraz powstania straty wynikającej z nabywania pojazdów używanych które następnie miały być sprzedawane dalej w ramach działu samochodów używanych powodowej spółki po cenach zawyżonych od cen rynkowych, za jaki możliwy był zakup tych pojazdów. Sprawa jest w toku (pозew k. 522- 538).

Sąd ustalił powyższy stan faktyczny na podstawie materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie, na podstawie zeznań świadków: B. S. (2) k. 540v.-541 e - protokół (...)(...), P. R. k. 640-642 e - protokół (...)(...) P. S. (2) k. 643v.-644 e - protokół (...)(...) P. Z. k. 644-645 e - protokół (...)(...) zeznania świadka R. R. k. 645-645v e - protokół (...)(...) A. P. k. 646-647 e - protokół (...)(...) M. K. (1) k. 652-657 e - protokół (...)(...) D. L. k.705-706 e - protokół (...)(...) W. B. k. 707 - 708 (...)(...) P. M. (2) k. 709-710; e - protokół (...)(...) J. K. k. 710 - 713 e - protokół (...)(...) B. B. k. 738v.-740 e - protokół (...)(...) R. J. k. 740-742; M. K. (2) k. 769-769v, K. W. k. 787v.-788; e - protokół (...)(...) M. S. k.788v.- 789v. i 886-888 e - protokół, B. F. k. 879-884, M. B. k. 907v.; e - protokół (...)(...) A. D. k. 917-920, E. C. k. 932-933 oraz zeznań prezesa pozwanej spółki (...)(...) w charakterze przedstawiciela pozwanej k. 977v.-981v.; e - protokół (...)(...) i k.. (...)(...) - protokół (...)(...) oraz powoda: k. 1023- 1024 e - protokół (...)(...)

Sąd co do zasady dał wiarę świadkom zeznających w sprawie w sprawie. Były one spójne, logiczne i wzajemnie zbieżne.

Świadek B. S. (2) pracowała u pozwanego jako główna księgowa. Zeznała na temat kondycji finansowej spółki, na temat audytu prowadzonego przez pozwanego w związku z wykrytymi nieprawidłowościami w sprzedaży samochodów

używanych dokonywanej przez powoda. Zeznała na temat źródeł zakupu samochodów używanych i ich przygotowania do sprzedaży. Wskazała, że powód był darzony zaufaniem przez pracodawcę, sam mógł podjąć decyzję odnośnie wysokości marży. Pracodawca miał też świadomość, że marża ze sprzedaży jest niska. Świadek P. R. objął stanowisko powoda. Zeznał, że w powierzone mu zadania wprowadzał go powód, że nie miał przy przyjmowaniu do pracy wskazane czy lepiej sprzedać auto do komisju czy indywidualnie. Ogólnie przyjęte jest, że priorytetem jest sprzedaż indywidualna, jest z nich wyższa marża. Nie miał wiedzy na temat okoliczności związanych z rozwiązaniem z powodem umowy o pracę. Świadek P. S. (2) współpracował z pozwanym jako doradca zarządu. Razem z M. C. (1) dokonywali analizy finansowej działów, układali biznesplan. Zeznał, że do komisjów przekazywano co do zasady samochody stare, w złym stanie i takie które długo stały na placu oraz na temat zasad wyceny samochodów. Świadek P. Z. w latach 2016 - 2017 r. był kierownikiem do spraw floty. Pozyskiwał klientów i sprzedawał samochody nowe. Zarówno on jak i świadek A. P. (około 20 lat pracował w firmie jako sprzedawca samochodów nowych) opisali w swych zeznaniach procedurę zakupu samochodu używanego, jego wyceny, oględzin. Świadek M. K. (1) była zatrudniona u pozwanego jako kierownik do spraw sprzedaży flotowej, a następnie jako doradca klienta w salonie. Zeznała na temat wyceny aut, obowiązków powoda, informowaniu zarządu o wynikach finansowych, spotkaniach kierownikjów z zarządem. Świadek B. B. pracował na stanowisku sprzedawcy nowych samochodów. Zeznał na temat pracy obu działów, spotkań kierownictwa z zarządem, celjów stawianych sprzedawcom. Świadek M. S. zeznał podobnie na temat źródeł pozyskiwania sam Zawsze jest presja do sprzedaży szybkiej. Wskazał, że sprzedawali samochody z mniejszym i większym zyskiem. Nikt nigdy nie określał jakie samochody mają być sprzedawane do pośrednikjów.

W kilku aspektach zeznania poszczegjólnych świadkujów pozostały w sprzeczności ze sobą nawzajem, a także z zeznaniami powoda. Świadek S. zeznała, że nie było powodujów, żeby szybko sprzedawać samochody, chyba że stały ponad pół roku. Świadek M. K. (1) zeznała natomiast przeciwnie, że był nacisk aby szybciej sprzedawać samochody. Przed salonem stało około 20 aut, rusza samochodujów z tyłu i było na placu, często nie było gdzie trzymać używanych samochodujów. Podobnie świadek B. B. zeznał, że nie było gdzie utrzymać wszystkich samochodujów. E. C. zeznała zaś, że mają 2 nowe place i nie ma mowy, żeby nie było ma miejsca. Świadek J. K. - pracownik który objął stanowisko kierownika działu samochodujów używanych zaprzeczył by na placu magazynowym brakowało miejsca na samochody i że nie dostawał poleceń szybkiej sprzedaży. Natomiast powód wskazywał, że zdarzało się że M. C. (1) wydawał polecenia szybkiej sprzedaży, czasami nawet konkretnych aut, by zwolnić linię kredytową. Świadek M. S. wskazał, że zawsze jest presja sprzedawania szybciej i potwierdził, że zdarzało się że pojawiały się wskazania, aby jak najszybciej sprzedać samochody. Kolejny aspekt jaki był niespójny w zeznaniach świadkujów i stron dotyczył konieczności uzyskania zgody na sprzedaż. Świadek S. zeznał, że każda sprzedaż do komisju wymagała zgody prezesa, miały być konsultowane. Natomiast jak wskazał sam M. C. (1) nie analizował dokładnie marży ze sprzedaży, miał do powoda zaufanie. Powód sam mógł ustalać marżę, sprzedawać samochody używane, określać cenę.

Zeznaniom świadkujów: R. R., W. B., M. K. (2), K. W., D. L., R. J., B. F., M. B., A. D. Sąd dał wiarę w części zgodnej z ustalonym w sprawie stanem faktycznym. R. R. pracownik w branży motoryzacyjnej. zeznał, że nie kupił i nie sprzedał nic u pozwanego. Świadek W. B. lakiernik - wykonywał naprawy blacharsko - lakiernicze na zlecenie powoda. Zeznał na jakich zasadach kierowano do niego samochody i jaki był cennik napraw. Świadek D. L., pośrednik który kupował od powoda samochody używane. Transakcji dokonywali w siedzibie pozwanego, przy stoisku powoda. Zeznał, że oferty znajdował w Internecie, a ze sprzedaży samochodu zawsze miał zysk bo na tym polegała jego praca. Świadek P. M. (2), pracownik H. zeznał, że powód kupował od niego samochody jakie wystawiał na portalach. Fizycznie transakcji dokonywali także w siedzibie pozwanego. Świadek R. J. kupował od powoda samochody dla firmy (...) Spółka Jawna. Wskazał, że bywał często w salonie. Ma klientujów dla których szukają samochodujów pod konkretne zamówienia. Kontaktował się wjówczas z powodem czy mają na stanie w danej kwocie auto. Zdarzało się że kupował auto który pozwany kupił jeden lub dwa dni wcześniej. Podobne relacje miał z innymi formami. Zeznał, że odkąd zwolniono powoda nie kontynuują współpracy z pozwanym, ale z innymi dealerami. Świadek B. F. współpracował z działem samochodujów używanych, przed powodem i S., z poprzednim kierownikiem H. G. kupił łącznie 44 samochody. Świadek M. B. współpracował z pozwanym, nie znał powoda ani S., miał wiele takich transakcji zakupowych z innymi firmami. Świadek A. D. również zawodowo zajmował się sprzedażą samochodujów używanych. Od N. kupił 4 samochody, natomiast uznał, że nie znał powoda.



Także zeznaniom E. C. Sąd dał wiarę częściowo w zakresie w jakim korespondowały z materiałem dowodowym zgromadzonym w sprawie. Świadek E. C. do kwietnia 2020 r. była prezesem zarządu pozwanej spółki, następnie zajmowała funkcję prokurenta. Zeznała na temat okoliczności w jakich dowiedziano się o stawianych powodowi zarzutach oraz że powód nie miał nigdy polecenia by kierować samochody do pośredników, na tym zawsze był mniejszy zarobek.

Zeznaniom stron Sąd dał wiarę w zakresie w jakim pozostawały zgodne z ustalonym w sprawie stanem faktycznym. Prezesowi pozwanej Sąd dał wiarę w zakresie okoliczności w jakich i kiedy zaczął analizować pracę powoda i D. Sprzedaży samochodów używanych, skutkujących wręczeniem oświadczeń o rozwiązaniu umowy o pracę. Nadto w zakresie złożonych przez powoda wyjaśnień, podrobienia jego podpisów przez powoda, swobody działania powoda oraz okoliczności że wiele decyzji podejmował kierownik z powodem samodzielnie, mieli swobodę działania. Prezes zeznał, że zarząd miał wiedzę, iż samochody były sprzedawane do pośredników, ale nie analizowano danych szczegółowo. Prezes pozwanej spółki zaprzeczył by było mało miejsca na samochody lub by pojawiała się presja konieczności szybszej sprzedaży aut, by wydawał tego typu polecenia. Sam fakt, że zeznał, iż uporządkowano kwestie związane z zakupem i sprzedażą samochodów używanych i ustalono w firmie czy i jak samochód ma być przeznaczony do sprzedaży detalicznej/hurtowej przeczy twierdzeniom, że było to jasne i oczywiste w firmie i dla samego powoda.

Sąd oparł rozstrzygnięcie na dokumentacji przedstawionej przez powoda i pozwanego. Kluczowym dowodem była dokumentacja sprzedaży samochodów - umowy sprzedaży, faktury VAT. Istotnym dowodem w sprawie były również dokumenty, na których powód nakreślił podpis M. C. (2). Wiarygodność tych dokumentów nie była kwestionowana przez żadną ze stron. W szczególności powód po okazaniu przez przewodniczącego na rozprawie wskazanych dokumentów w trakcie przesłuchania potwierdził, że to on podpisał się za prezesa zarządu.

Sąd zebrał w sprawie bogaty materiał dowodowy ze źródeł osobowych. Przesłuchani byli pracownicy pozwanej spółki, jak również osoby z którymi umowy sprzedaży samochodów zawierał powód. Szczególnie istotne w ocenie Sądu były zeznania powoda. W sprawie nie wystąpiła konieczność powoływania dowodu z opinii biegłego w celu ustalenia czy zawierane przez powoda umowy były niekorzystne dla pozwanej. Sąd w niniejszej sprawie pominął dowód z opinii biegłego z zakresu wyceny pojazdów, zgłoszony w odpowiedzi na pozew dla ustalenia „realnych cen, za jakie pozwana mogła sprzedać przedmiotowe pojazdy [...]”. W sprawie zostały zgromadzone dowody w postaci dokumentów z kolejnych transakcji dotyczących samochodów ujętych w rozwiązaniu umowy o pracę, tj. transakcji sprzedaży przez pośredników kolejnym nabywcom. Daje to wystarczającą wiedzę czy i o ile wyższą cenę można było za dany samochód uzyskać. Brak jest uzasadnionych podstaw do poddania w wątpliwość, że kwoty wskazane w tych dokumentach zostały zaniżone.

### **Sąd zważył, co następuje:**

Powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie.

Pozwany rozwiązał z powodem umowę o pracę bez wypowiedzenia na podstawie art. 52 § 1 pkt 1 k.p. Zgodnie z treścią ww. przepisu pracodawca może rozwiązać umowę o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika w razie ciężkiego naruszenia przez pracownika podstawowych obowiązków pracowniczych. Określona w tym artykule dopuszczalność rozwiązania z pracownikiem umowy o pracę bez wypowiedzenia z przyczyn przez niego zawinionych jest uzależniona od łącznego spełnienia następujących przesłanek, wystąpienia zdarzenia stanowiącego przyczynę uzasadniającą rozwiązanie umowy, zachowania przez pracodawcę okresu miesięcznego przewidzianego do złożenia oświadczenia o rozwiązaniu umowy, licząc od dnia uzyskania przez niego wiadomości o okoliczności uzasadniającej rozwiązanie umowy, zasięgnięcia opinii, a w pewnych wypadkach uzyskania zgody, właściwego organu związku zawodowego na rozwiązanie umowy, złożenia oświadczenia w przedmiocie rozwiązania umowy na piśmie z przytoczeniem przyczyny uzasadniającej rozwiązanie umowy.

W ocenie Sądu wszystkie wymogi formalne rozwiązania umowy o pracę w tym trybie pozwany zachował. Wbrew twierdzeniom powoda pozwany dochował również miesięcznego terminu na złożenie oświadczenia. Zgodnie z art.

52 § 2 k.p. rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika nie może nastąpić po upływie 1 miesiąca od uzyskania przez pracodawcę wiadomości o okoliczności uzasadniającej rozwiązanie umowy. Przez uzyskanie wiadomości o okoliczności uzasadniającej rozwiązanie umowy należy rozumieć uzyskanie odpowiednio pewnej wiadomości o faktach, z których przy prawidłowym rozumowaniu należy wyciągać wniosek o istnieniu przyczyny uzasadniającej rozwiązanie umowy. Zatem przez wyrażenie "uzyskanie przez pracodawcę wiadomości" (art. 52 § 2 k.p.) należy też rozumieć wiadomości na tyle sprawdzone, aby pracodawca mógł nabrać uzasadnionego przekonania o nagannym postępowaniu danego pracownika (Postanowienie SN z 18.01.2022 r., II PSK 280/21, LEX nr 3370254.). W świetle ustalonego w sprawie stanu faktycznego pozwany faktycznie powziął wątpliwości co do prawidłowości wykonywania przez powoda obowiązków pracowniczych w maju 2019 r. Informacje te następnie zweryfikował poprzez kontakt z pracownikiem i złożenie wizyty pośrednikowi. Pracodawca poczynił wtedy dokładne ustalenia i zweryfikował transakcje zawierane przez powoda w okresie roku. Oświadczenie o rozwiązaniu umowy zostało wysłane pracownikowi 31 maja i dotarło do niego 5 czerwca 2019 r., tym samym miesięczny termin został zachowany. Tym bardziej dopiero w tym czasie odkrył, że powód podrobił jego podpis na pełnomocnictwie. O reszcie podrobionych podpisów na dokumentach dowiedział się już, po rozwiązaniu z powodem umowy o pracę.

Rozwiązanie umowy o pracę w trybie art. 52 kodeksu pracy jest przypadkiem szczególnym i nie każde naruszenie przez pracownika obowiązków może stanowić podstawę rozwiązania stosunku pracy w tym trybie. M. to być naruszenie podstawowych obowiązków, musi być spowodowane przez pracownika świadomie. M. być uzasadnione szczególnymi okolicznościami, które w zakresie winy pracownika polegają na jego złej woli lub rażącym niedbalstwie. Pracodawca rozwiązując z pracownikiem umowę o pracę bez wypowiedzenia ma obowiązek wskazać jakich ciężkich naruszeń swoich podstawowych obowiązków pracownik się dopuścił. Zgodnie z utrwalonym orzecnictwem Sądu Najwyższego wskazana przyczyna powinna być konkretna i rzeczywista, a ponad to powinna uzasadniać rozwiązanie stosunku pracy w tym trybie (vide wyrok Sądu Najwyższego z dnia 9 marca 2010 r.).

Pozwana wskazała, że rozwiązuje z powodem umowę o pracę z przyczyn leżących po stronie pracownika i zawinionych przez pracownika. Sąd Najwyższy niejednokrotnie wypowiadał się w kwestii rozkładu ciężaru dowodu w sporze dotyczącym rozwiązania stosunku pracy. W razie sporu co do istnienia przyczyny wypowiedzenia, ciężar dowodu spoczywa na pracodawcy. Pracownika natomiast obciąża dowód istnienia okoliczności przytoczonych przez niego w celu wykazania, że wypowiedzenie jest nieuzasadnione (wyrok SN z dnia 8 marca 1977 r., I PKN 68/96, LEX nr 30003). W sprawach z zakresu prawa pracy dotyczących rozwiązania stosunku pracy ciężar udowodnienia istnienia uzasadnionej jego przyczyny spoczywa na pracodawcy, mimo iż pracownik (powód) z nieistnienia tej przyczyny wywodzi skutki prawne. Przekładając powyższe na grunt niniejszej sprawy, w ocenie Sądu pracodawca sprostął ciężarowi udowodnienia aktu w zakresie jednej z dwóch przyczyn podanych w oświadczeniu o rozwiązaniu umowy o pracę o czym szerzej Sąd wywiedzie w niniejszym uzasadnieniu.

Zgodnie z art. 30 § 4 Kodeksu pracy w oświadczeniu pracodawcy o wypowiedzeniu umowy o pracę zawartej na czas nieokreślony lub o rozwiązaniu umowy o pracę bez wypowiedzenia powinna być wskazana przyczyna uzasadniająca wypowiedzenie lub rozwiązanie umowy. Zgodnie z poglądem judykatury przyczyna wypowiedzenia musi być prawdziwa, konkretna i rzeczywista, a ponadto powinna zostać przedstawiona w sposób jasny i jednoznaczny, tak by była ona zrozumiała dla stron stosunku pracy.

Dotychczasowa, ukształtowana od dłuższego czasu linia orzecznicza wskazywała, że w przypadku podania przez pracodawcę kilku przyczyn rozwiązania stosunku pracy wystarczy, by przynajmniej jedna z nich okazała się prawdziwa i konkretna. Tak wskazał chociażby Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 5 października 2005 r. sygn. I PK 61/05, który podkreślił, iż pracodawca może wskazać kilka przyczyn wypowiedzenia umowy o pracę, w tym przyczyny dotyczące pracownika i inne niedotyczące pracownika (dotyczące pracodawcy), a wypowiedzenie jest uzasadnione, gdy choćby jedna ze wskazanych przyczyn jest usprawiedliwiona. Sąd w pełni podziela ww. stanowisko z uwzględnieniem aktualnej, uzupełniającej linii orzeczniczej wyrażonej przez Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 14 kwietnia 2015 r. sygn. II PK 140/14. W myśl ww. orzeczenia, w przypadku wskazania więcej niż jednej przyczyny, nie wszystkie muszą zostać udowodnione, aby wypowiedzenie umowy o pracę zostało uznane za uzasadnione. Przyczyny prawdziwe powinny jednak pozostawać „w istotnej proporcji” do przyczyn nieprawdziwych. Taka właśnie sytuacja, w ocenie Sądu ma

miejsce w niniejszej sprawie. Pozwany wskazał dwie przyczyny rozwiązania umowy o pracę z których jedna jest uzasadniona, zaś druga jawi się jako nieuzasadniona.

Pozwany jako przyczyny rozwiązania z powodów umowy o pracę wskazał ciężkie naruszenie przez powoda podstawowych obowiązków pracowniczych polegające na :

- umyślnym doprowadzeniu do sprzedaży 13 stanowiących własność pracodawcy samochodów używanych bez zysku lub ze znikomym zyskiem za ceny nieadekwatne do cen, jakie możliwe były do uzyskania tytułem ceny sprzedaży przedmiotowych samochodów używanych, na rzecz nieautoryzowanych komisów, które następnie wystawiały wskazane auta na sprzedaż za znacznie wyższe ceny. Dodatkowo uzasadnił, że 9 ze wskazanych 13 aut zostało przygotowanych do sprzedaży detalicznej, co stanowiło dodatkowy nieuzasadniony koszt po stronie pracodawcy, czym umyślnie doprowadził do powstania szkody po stronie pracodawcy. Szkodę pracodawcy stanowiła natomiast różnica pomiędzy cenami, które można było uzyskać a cenami a jakie następowały sprzedaży na rzecz innych komisów. Podał, że sprzedaży następowały, w krótkim czasie od dat zakupu samochodów używanych, a 7 z 13 samochodów zostało sprzedanych tego samego lub następnego dnia. Zarzucono tym samym powodowi, że nie podejmował realnej próby ich sprzedaży po maksymalnej cenie możliwej do uzyskania co było jego podstawowym obowiązkiem. Pracodawca doprecozywał jakich konkretnie samochodów dotyczą naruszenia.
- kilkukrotne podrobienie na pełnomocnictwach podpisu członka zarządu - M. C. (1).

W świetle ustalonego w sprawie stanu faktycznego niewątpliwie w toku postępowania wyjaśniającego prowadzonego przez M. C. (1) w rozmowie z członkiem zarządu M. C. (1) powód przyznał się do podrobienia podpisu członka zarządu pracodawcy, czego nie kwestionował też w trakcie niniejszego postępowania. Twierdził natomiast, że w jego świadomości nie robił nic niewłaściwego. Powód łącznie 4 - krotnie podrobił podpis M. C. (1): na dwóch dokumentach wypowiedzenia umowy ubezpieczenia OC z dnia 11 kwietnia 2019 r. oraz na dwóch pełnomocnictwach z 25 marca 2019 r. udzielonych D. M. (wypowiedzenia k. 433 i k. 434, pełnomocnictwo k. 435 i k. 436). W tym zakresie pozwana spółka złożyła doniesienie do Prokuratury. W niniejszej sprawie w rozwiązaniu umowy o pracę wskazano jedynie na podrobienie podpisów na pełnomocnictwach. Zdaniem Sądu, wiedzą powszechną jest zakaz podpisywania się za inną osobę jej imieniem i jej nazwiskiem. Świadomość tego ma każdy człowiek, a tym bardziej świadomość tę musiał mieć powód jako profesjonalista - osoba zawodowo zajmująca się na co dzień zawieraniem umów, pracą z klientem, dbaniem o bezpieczeństwo transakcji i o prawidłowe jej udokumentowanie również pod kątem prawnym i podatkowym. Takie zachowanie pracownika niewątpliwie godzi w interesy pracodawcy. Jest działaniem świadomym, celowym. Oczywistym jest, że jest to uzasadniona podstawa do utraty zaufania do pracownika. Zachowanie powoda realizowało znamiona przestępstwa. Sąd mógł dokonać takiego ustalenia bez konieczności oczekiwania na wyrok sądu karnego w toczącej się w tym przedmiocie sprawie karnej. W postępowaniu nie zaistniała potrzeba zawieszenia postępowania w oczekiwaniu na wyrok sądu karnego. Art. 174 § 1 pkt 4 k.p.c. przewiduje fakultatywność zawieszenia postępowania, jeżeli ujawni się czyn, którego ustalenie w drodze karnej lub dyscyplinarnej mogłoby wywrzeć wpływ na rozstrzygnięcie sprawy cywilnej. Wyrok karny nie będzie miał wpływu na niniejsze postępowanie, gdyż zachowanie powoda nawet, jeżeli w ocenie sądu karnego nie realizowałoby znamion przestępstwa stanowiło naruszenie podstawowych obowiązków pracowniczych. W świetle powyższego niewątpliwie zarzut stawiony powodowi w tym zakresie jest całkowicie uzasadniony i prawdziwy.

W zakresie natomiast pierwszej z podanych przyczyn, dotyczących sprzedaży 13 samochodów pozwanego z niskim zyskiem Sąd zważył co następuje.

Pozwany podnosił, że powód sprzedawał niemal wszystkie samochody objęte przyczyną z dnia na dzień albo tego samego dnia, w każdym wypadku bez podjęcia realnej próby ich sprzedaży indywidualnemu klientowi, gdzie był większy zysk. Do znajomych pośredników kierował samochody, które z uwagi na swoje parametry powinny zostać sprzedane klientom indywidualnym. Nawet kalkulowane potencjalne naprawy aut, w żaden sposób nie zmieniały faktu, że pojazdy powinny trafić do klientów indywidualnych, a powód mógł je sprzedać pośrednikom dopiero po podjęciu próby sprzedaży klientowi indywidualnemu z możliwym do osiągnięcia zyskiem, a zysk ten natomiast osiągnęli

pośrednicy. Ponadto zysk pośrednika i tak był niższy, niż zysk jaki mogła uzyskać pozwany jako autoryzowany salon (...).

W toku postępowania pozwany twierdził, że do pośredników miały trafić samochody z wysokim przebiegiem, stare pod względem rocznika oraz wymagające znacznego doinwestowania. Pojazdy zaś wymienione w piśmie rozwiązującym umowę o pracę były relatywnie nowe z niskimi przebiegami w dobrym stanie technicznym. Powód w swoich zeznaniach odniósł się do każdego z pojazdów, przedstawiał jakie wady czy ewentualne usterki pojazdy posiadały, które mogły mieć wpływ na obniżenie ceny.

Przede wszystkim w ocenie Sądu z akt sprawy nie wynika aby u pozwanego spisane były zasady postępowania w zakresie sprzedaży samochodów używanych. Teoretycznie każdy pracownik pozwanego wiedział, że do pośredników powinny trafiać samochody zalegające w salonie, stare z większym przebiegiem, ale też decyzja w zakresie sprzedaży pozostawiona została powodowi i jego kierownikowi. Oni mogli samodzielnie określać ceny i marżę, tak by wypracować cele sprzedażowe ustalone przez pracodawcę na dany rok obrotowy. Pracodawca miał raportowane co zostało sprzedane i z jaką marżą, miał świadomość działalności finansowej zarówno D. Samochodów Używanych jak i całej firmy. Regularnie odbywały się spotkania M. C. (1) z kierownictwem. M. C. (1) sam wskazał, że nie wnikał do końca w te raporty opierając się na pracownikach i obdarzając powoda zaufaniem. Miał realną szansę weryfikacji na bieżąco podejmowanej sprzedaży. Zeznania chociażby świadków R. i K., że zgoda na sprzedaż do komisju winna zostać formalnie zaakceptowana przez prezesa, nie znajduje potwierdzenia w materiale dowodowym. O tym, że zasady nie były jasne w sprzedaży świadczy dodatkowo fakt, że po zwolnieniu powoda, jak zeznał świadek K., uporządkowano kwestie związane z zakupem i sprzedażą samochodów używanych. Ustalono zasady czy i kiedy samochód będzie przeznaczony do sprzedaży detalicznej, kiedy do hurtowej oraz kiedy oferta ma być wystawiana do Internetu. Sprzedaże miały być każdorazowo konsultowana są z prezesem, dopiero wówczas dojść może do transakcji. Sprzeczne są również zeznania świadków jak i stron w zakresie poleceń prezesa dotyczących szybkiej sprzedaży samochodów, bądź konkretnego auta. Prezes zaprzeczył by takie polecenia wydawał, natomiast część świadków oraz powód wyraźnie potwierdzili, że takie polecenia były. Podobnie wielu świadków, byłych pracowników pozwanej spółki i powód twierdzili, że na placu było mało miejsca na długoterminowe przechowywanie aut, przyspieszano sprzedaż by zwolnić miejsce na placu. Są to zdaniem Sądu okoliczności, jakich stronie pozwanej udowodnić się nie udało.

Także kwota utraconego zysku określona przez pozwanego na ponad 100 000 zł jest nieuzasadniona w świetle zgromadzone w sprawie materiału dowodowego. Prezes pozwanego zeznając przed Sądem przyznał, że przed zwolnieniem nie weryfikowali jak powód i jego kierownik dokonywali wycen, nie sprawdzał zdjęć ani stanu technicznego tych pojazdów. Nie uwzględniał też czy samochód dany był naprawiany czy nie. Sugerował się ceną za jaką był one wystawiane u pośredników, tak oszacował stratę. Pozwany nie sprecyzował w ogóle ceny możliwej do uzyskania. Nie podał konkretnej marży jakiej oczekiwałby za dane auto i nie wykazał, że pozwany sprzedając samochód u siebie mógł uzyskać kwotę o wiele wyższą i jaką. Z wycień Sądu różnica między sprzedanymi samochodami do pośrednika, a ceną za jakie zostały odsprzedane dalej wyniosła maksymalnie 38 491 zł. I tak: różnica w przypadku :

1.T. (...) nr VIN (...) wynosiła - 1 000 zł.,

2. M. (...) nr VIN (...) - 400 zł,

3. O. (...) nr VIN (...) - 2 400 zł,

4. O. (...) nr VIN (...) - 991 zł,

5. O. (...) o nr VIN (...) - 2000 zł,

6. C. (...) o nr VIN (...) - 7300 zł,

7. O. (...) nr VIN (...) - 2 000 zł.

8. C. (...) - 800 zł
9. O. (...) nr VIN (...) - 3 000 zł
10. M. (...) nr VIN (...) - 2 000 zł
11. O. (...) nr VIN (...) - 1 000 zł
12. C. (...) nr VIN (...) - 7 300 zł
13. (...) o nr VIN (...) - 8300 zł.

Aby uznać, że zasadny jest zarzut ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków w trybie art 52 § 2 k.p. pozwany musiałby wykazać winę powoda i jego świadome działanie na szkodę pracodawcy, czego w ocenie Sądu nie uczynił. Obowiązek udowodnienia przyczyn rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika spoczywa bowiem, jak już wskazano na wstępie, na pracodawcy.

W ocenie Sądu, powód dążył do wypracowania celu sprzedażowego, nie skupiając się na marżach poszczególnych aut, tak aby zachować płynność sprzedaży i wypracować premię. Stąd sprzedawał samochody szybko, nie kierując ofert do indywidualnego klienta. Miał bowiem chętnych na „zakup auta tu i teraz”. W żadnym wypadku nie udowodniono by powód pozostawał w zмовie z pośrednikami lub, jak sugerował prezes pozwanej spółki, dzielił się z nimi zyskiem działając świadomie na niekorzyść pracodawcy. Pozostawał w kontaktach z pośrednikami, którzy zgłaszali do niego zapytania o konkretne auta, bywali w salonie, oglądali samochody, interesowali się. Do zakupu zawsze dochodziło jawnie w salonie. Miał on też swobodę decydowania o cenie, a pozwany miał możliwość interesowania się sprzedażą, uzyskiwanymi marżami a przez długi okres czasu tego nie robił. Jak już powyżej wskazano, w sprawie zostały zgromadzone dowody w postaci dokumentów z kolejnych transakcji dotyczących samochodów ujętych w rozwiązaniu umowy o pracę, tj. transakcji sprzedaży przez pośredników kolejnym nabywcom. Część z tych transakcji pokazuje, że nie przynosiły one znaczącego zysku dla pośredników, np. 400 zł, 800 zł, 991 zł, 1000 zł. Trudno z tego wyprowadzić wniosek, by powód pozostawał w zмовie z pośrednikami dla osiągnięcia przez nich i przez siebie korzyści majątkowej.

W świetle powołanych przepisów i orzecznictwa, po przeprowadzeniu dokładnej analizy całokształtu materiału dowodowego w sprawie, Sąd doszedł do przekonania, że złożone przez pozwaną rozwiązanie umowy o pracę w trybie art. 52 k.p. jest zasadne. Powód dopuścił się ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków pracowniczych podrabiając podpis członka zarządu pozwanej spółki. Jest to wystarczającą przyczyną uzasadniająca rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia. Dlatego powództwo podlegało oddaleniu.

W zakresie kosztów Sąd orzekł na podstawie art. 98 k.p.c. Zgodnie z art. 98 § 1 k.p.c. strona przegrywająca sprawę obowiązana jest zwrócić przeciwnikowi na jego żądanie koszty niezbędne do celowego dochodzenia praw i celowej obrony (koszty procesu). Reguła ta dotyczy także spraw rozpatrywanych przez sądy pracy. Na koszty procesu poniesione przez powoda złożyło się wynagrodzenie profesjonalnego pełnomocnika ustalone zgodnie z § 9 ust. 1 pkt. 1 Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (Dz. U. poz. 1800 ze zm.). Literalne brzmienie przepisu sugeruje, że należałoby zastosować stawkę z pkt. 2 tego przepisu. Niemniej o kwestii tej rozstrzygnął Sąd Najwyższy, który w uchwale I PZP 6/10 z dnia 24 lutego 2011 r. mającej moc zasady prawnej orzekł: Podstawę zasądzenia przez sąd opłaty za czynności adwokata z tytułu zastępstwa prawnego w sprawie ze stosunku pracy o odszkodowanie, o którym mowa w art. 56 § 1 w związku z art. 58 k.p., stanowi stawka minimalna określona w § 12 ust. 1 pkt 1 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu (Dz.U. Nr 163, poz. 1348 ze zm.). Mając na uwadze powyższe Sąd zasądził od powoda na rzecz pozwanego kwotę 180 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

Mając na uwadze powyższe Sąd orzekł jak w sentencji.