

WYROK

W IMIENIU

RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 06 października 2014 r.

Sąd Okręgowy w Świdnicy - Sąd Pracy i Ubezpieczeń Społecznych

w składzie:

Przewodniczący- Sędzia: SO Monika Kiwiorska-Pająk(spr.)

Sędziowie: SO Iwona Iwanek, SO Jolanta Czarnik

Protokolant: st. sekretarz sądowy Marta Kołodziejczyk

przy udziale ----

po rozpoznaniu w dniu 06 października 2014 r. w Świdnicy

sprawy z powództwa A. L.

przeciwko (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w upadłości układowej z siedzibą w Z.

o zapłatę prowizji

na skutek apelacji wniesionej przez stronę pozwaną

od wyroku Sądu Rejonowego w Ząbkowicach Śląskich

z dnia 17 czerwca 2014 r. sygn. akt IV P 32/14

I. apelację oddala;

II. zasądza od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 1300 zł tytułem zwrotu kosztów procesu za instancję odwoławczą.

UZASADNIENIE

Sąd Rejonowy w Ząbkowicach Śląskich IV Wydział Pracy wyrokiem z dnia 17 czerwca 2014 po rozpoznaniu sprawy z powództwa: A. L. przeciwko: (...) Sp. z o.o. w upadłości układowej z siedzibą w Z. o zapłatę prowizji zasądził od strony pozwanej (...) Sp. z o.o. w upadłości układowej z siedzibą w Z. zasądził na rzecz powoda kwotę 53.141,61 złotych tytułem wynagrodzenia prowizyjnego wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 13 lutego 2014 roku do dnia zapłaty; w pozostałej części powództwo oddalił, zasądził od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 1.404,00 złotych tytułem zwrotu kosztów procesu; nakazał stronie pozwanej (...) Sp. z o.o. w upadłości układowej z siedzibą w Z. uiścić na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Rejonowego w Ząbkowicach Śląskich kwotę 2.658,00 złotych tytułem opłaty stosunkowej od pozwu, której powód, jako pracownik wnoszący powództwo, nie miał obowiązku uiścić; wyrokowi w punkcie I do kwoty 5.200,00 złotych nadaje rygor natychmiastowej wykonalności.

Sąd wyrok oparł o następujący stan faktyczny :

Powód A. L. był zatrudniony u strony pozwanej (...) Sp. z o.o. w upadłości układowej z siedzibą w Z. na podstawie umowy o pracę zawartej na czas określony od dnia 01 marca 2011 r. do dnia 31 grudnia 2011 r. w pełnym wymiarze czasu pracy na stanowisku (...) w Wydziale (...) ze stawką płacy zasadniczej w wysokości 3.850,00 zł brutto miesięcznie, 20 % premią regulaminową miesięczną liczoną od płacy zasadniczej (bez prowizji) i prowizją w wysokości 0,5% od wartości zawartych i zrealizowanych kontraktów/umów handlowych z kontrahentami z (...) oraz państw (...).

W dniu 30 grudnia 2011 r. w/w strony zawarły kolejną umowę o pracę na czas określony od dnia 01 stycznia 2012 r. do dnia 31 grudnia 2013 r. i zgodnie z warunkami tej umowy powód został zatrudniony przez stronę pozwaną w pełnym wymiarze czasu pracy na stanowisku Specjalisty ds. (...) w Wydziale (...) ze stawką płacy zasadniczej w wysokości 4.300,00 zł brutto miesięcznie, 20 % premią regulaminową miesięczną liczoną od płacy zasadniczej (bez prowizji) i prowizją w wysokości 0,5% od wartości zawartych i zrealizowanych kontraktów/umów handlowych z kontrahentami z (...) oraz państw (...).

Powód zawierając pierwszą umowę o pracę ze stroną pozwaną, tj. w dniu 28 lutego 2011 r., uzgodnił z ówczesnym Prezesem Zarządu pozwanej spółki – (...), że powodowi będzie przysługiwała prowizja określona w umowie o pracę od wartości każdego nowego kontraktu zdobytego i zrealizowanego przez powoda na rzecz pozwanej spółki, z kontrahentami z (...) oraz państw (...).

W dniu 01 lutego 2013 r. zostało zawarte porozumienie pomiędzy powodem a stroną pozwaną na mocy którego strony „ zgodnie skreśliły” dotychczasowe postanowienia wiążącej ich umowy o pracę w zakresie dotyczącym premii regulaminowej miesięcznej i prowizji. Ponadto stosownie do powyższego porozumienia powodowi zwiększono stawkę osobistego zaszeregowania z kwoty 4.300,00 zł brutto miesięcznie na kwotę 5.200,00 zł brutto miesięcznie. Strony zatem zgodnie ustaliły, iż od dnia podpisania przedmiotowego porozumienia , tj. od dnia 01 lutego 2013 r., wynagrodzenie za pracę powoda będzie się składać wyłącznie z wynagrodzenia zasadniczego (według stawki osobistego zaszeregowania) określonego jak wyżej.

Powód stosownie do wniosku premiowego z dnia 26 kwietnia 2012 r. otrzymał od strony pozwanej „premię specjalną” w wysokości 4.000,00 zł W uzasadnieniu w/w wniosku premiowego wskazano, iż powód dzięki swojemu zaangażowaniu znacznie przyczynił się do pozyskania kilku strategicznych kontraktów. W grudniu 2012 r. powód otrzymał natomiast od pozwanego pracodawcy „ premię specjalną” w wysokości 14.360,00 zł brutto (10.006,04 zł netto). Powyższe „premie specjalne” zostały wypłacone powodowi jako odrębne świadczenia nie związane z przysługującą mu prowizją, określoną postanowieniami łączących strony kolejnych terminowych umów o pracę.

W miesiącu wrześniu 2013 r. na lotnisku w B. odbyło się spotkanie z udziałem powoda , Prezesa Zarządu pozwanej spółki – (...) i przedstawiciela strony pozwanej na rynek (...), działającego pod firmą (...) z siedzibą w M. , na którym to spotkaniu dokonano rozliczeń z przedstawicielem z tytułu zawartych i zrealizowanych przez niego kontraktów, umów na rynek (...). Wówczas też powód przedłożył dokument zatytułowany „ Rozliczenia z przedstawicielem ”, którego treść została przez strony spotkania zaakceptowana.

Pismami z dnia 06 lutego 2014 r. powód wezwał pozwanego pracodawcę do zapłaty, w terminie 7 dni od otrzymania przedmiotowych wezwań, odpowiednio kwoty 25.069,02 zł z tytułu prowizji za 2011 r. i kwoty 45.070,45 zł z tytułu prowizji za 2012r. W odpowiedzi na w/w wezwania pozwany zwrócił się do powoda pismami z dnia 13 lutego 2014 r., w których to pismach wniósł o przedstawienie przez powoda szczegółowych wyliczeń swoich roszczeń wraz ze wskazaniem, sprecyzowaniem jakich kontraktów dotyczą żądane przez powoda kwoty.

Powód w okresie spornym , tj. od dnia 01 marca 2011 r. do dnia 31 stycznia 2013 r. , zawarł i zrealizował na rzecz strony pozwanej kontrakty, umowy i zamówienia z kontrahentami z Europy Wschodniej oraz państw bałtyckich, za które to pozwany otrzymał zapłatę według następujących faktur:

- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 1.110,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 5,50 EUR czyli 21,87 zł;

- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 6.200,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 31 EUR czyli 121,94 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 11.400,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 57 EUR czyli 227,13 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 5.200,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 26 EUR czyli 104,17 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży (z wyłączeniem kosztów transportu) – 800,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 4 EUR x 4,1033 zł (średni kurs euro) = 16,41 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 494.040,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 2470,20 EUR czyli 11.178,89 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 494.040,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 2470,20 EUR czyli 10.977,07 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 494.040,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 2470,20 EUR czyli 10.429,93 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 494.040,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 2470,20 EUR czyli 10.288,14 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 247.020,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 1.235,10 EUR czyli 5.382,07 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 6.200,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 31 EUR czyli 136,06 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 13.000,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 65 EUR czyli 281,52 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 20.000,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 100 EUR czyli 426,80 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 49.000,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 245 EUR czyli 1.000,16 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 6.430,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 32,15 EUR czyli 134,77 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 73.900,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 369,50 EUR czyli 1.510,85 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży – 21.000,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 105 EUR czyli 432,27 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży (z wyłączeniem kosztów transportu) - 1.000,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 5 EUR x 4, (...) = 20,61 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży - 9.173,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 45,865 EUR czyli 191,50 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży - 580,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 2,9 EUR czyli 11,91 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży - 2.790,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 13,95 EUR czyli 57,50 zł;
- faktura nr (...), wartość sprzedaży - 9.230,00 EUR, należna prowizja (0,5%) – 46,15 EUR czyli 190,04 zł.

Łączna wartość prowizji w spornym okresie na rzecz powoda zamyka się zatem w kwocie 53.141,61 zł.

Aneksem Nr (...) z dnia 17 lutego 2011 r., w wyniku zawartej w tym samym dniu umowy trójstronnej, pozwana spółka przejęła od Syndyka Masy Upadłości (...) Sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej z/s w Z. realizację umowy nr (...) z dnia 10 września 2010 r.

W wyniku zrealizowania powyższej umowy strona pozwana otrzymała zapłatę od Spółki (...), zgodnie z fakturą nr (...), w kwocie 114.000,00 EUR.

Faktury nr (...) są fakturami zaliczkowymi stanowiącymi przedpłatę rozpoczynającą proces przystąpienia do wykonania przez pozwanego zawartych umów, przy czym kontrakty, umowy, których dotyczą przedmiotowe faktury

zaliczkowe zostały zrealizowane już po 31 stycznia 2013 r. , a więc po dacie, kiedy strony nie wiązał już dodatkowy składnik wynagrodzenia powoda w postaci prowizji, określony w terminowej umowie o pracę.

Z kolei faktury nr (...) dotyczą kontraktów, umów i zamówień, które nie były realizowane bezpośrednio przez powoda , lecz przez przedstawicieli pozwanej spółki działających pod Firmą (...) z/s w M..

Postanowieniem Sądu Rejonowego w Wałbrzychu z dnia 17 kwietnia 2014 r., sygn. akt VI GU 10/14, ogłoszoną upadłość układową pozwanej spółki i jednocześnie ustanowiono nad mieniem wchodzącym w skład masy upadłości zarząd własny upadłego w całości oraz wyznaczono nadzorcę sądowego.

Przy tak ustalonym stanie faktycznym Sąd Rejonowy wskazał, iż powództwo zasługuje w znacznej części na uwzględnienie. Według Sądu Rejonowego w realiach rozpatrywanej sprawy nie budzi żadnych wątpliwości, iż pozwany pracodawca w łączących strony kolejno terminowych umowach o pracę przyznał powodowi zatrudnionemu na stanowisku (...) dodatkowy składnik wynagrodzenia w postaci prowizji. W umowach o pracę zawartych pomiędzy stronami na czas określony w dniach 28 lutego 2011 r. i 30 grudnia 2011 r. ustalono bowiem, iż powodowi będzie przysługiwała „ prowizja w wysokości 0,5% od wartości zawartych i zrealizowanych kontraktów/umów handlowych z kontrahentami z (...) oraz państw (...). Ten dodatkowy składnik wynagrodzenia powoda łączył strony, był dla nich wiążący, w okresie spornym od dnia 01 marca 2011 r. do dnia 31 stycznia 2013r., kiedy to w wyniku zawartego w dniu 01 lutego 2013 r. porozumienia zmieniającego dotychczasowe warunki zatrudnienia przestał obowiązywać strony stosunku pracy.

Zgodnie z ugruntowanymi poglądami doktryny system prowizyjny polega na tym, iż wynagrodzenie jest uzależnione od osiągnięcia przez pracownika określonych celów lub też spełnienia innych dodatkowych kryteriów. Przykładowo, może to być konieczność osiągnięcia określonej wysokości sprzedaży w danym czasie lub zdobycie określonej liczby kontraktów, transakcji, zamówień lub klientów z danego segmentu rynku. Wynagrodzenie prowizyjne przysługuje jedynie wtedy, gdy pracownik osiągnie założone cele. Systemy prowizyjne są elementem stosunku pracy , a ich treść ujęta jest albo w umowie o pracę , albo też w odrębnym regulaminie (czy też w innym akcie wewnątrzzakładowym) obowiązującym u pracodawcy. Wynagrodzenie prowizyjne może, ale nie musi, być wypłacane w odstępach miesięcznych. Pracodawca może umówić się z pracownikiem, że prowizja za jego pracę i uzyskanie określonych celów, zostanie wypłacona dopiero po dłuższym czasie (np. za okres kwartalny, półroczny).

Sąd wskazał, iż z poczynionych w niniejszej sprawie ustaleń wynika, iż dosłowne brzmienie w/w terminowych umów o pracę w zakresie ich postanowień dotyczących prowizji budziło wątpliwości. Z tych też względów podziela stanowisko strony pozwanej, iż w tym przedmiocie należało odwołać się poprzez art. 300 k.p. do dyrektyw, reguł wykładni oświadczeń woli stron przy zawieraniu umów , sformułowanych w art. 65 § 2 k.c. Zgodnie z przywołaną regulacją normatywną, w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. W wyroku z dnia 21 listopada 2006 r., II PK 46/06, LEX nr 950624, Sąd Najwyższy wyraził pogląd prawny w myśl którego przewidziane w art. 65 k.c. w związku z art. 300 k.p. reguły wykładni oświadczeń woli stron mają odpowiednie zastosowanie do umów o pracę. W razie wątpliwości decydujący jest zgodny zamiar stron i cel umowy o pracę (cel jej poszczególnych postanowień) także wtedy, gdy dosłowne jej brzmienie byłoby korzystniejsze dla pracownika.

Sąd kierując się zatem wyrażonymi w art. 65 § 2 k.c. w związku z art. 300 k.p. regułami doszedł do przekonania, iż zgodną wolą stron i celem zawartych postanowień umownych dotyczących prowizji na rzecz powoda było przyznanie powodowi prawa do tego dodatkowego składnika wynagrodzenia w przypadku zdobycia przez powoda i zrealizowania na rzecz strony pozwanej nowych kontraktów, umów i zamówień na rynku wschodnim, a nie tylko i wyłącznie, jak argumentowała strona pozwana, w sytuacji zdobycia przez powoda zupełnie nowych klientów, to jest takich z którymi pozwana spółka dotychczas w ogóle nie współpracowała. Powyższa wykładnia pozostaje w zgodzie z przedstawionym jak wyżej charakterem wynagrodzenia prowizyjnego, motywującego pracownika do większego zaangażowania, aktywności oraz do osiągnięcia konkretnych, założonych celów i niewątpliwie zdobycie

oraz zrealizowanie przez powoda nowych kontraktów, umów i zamówień było jego podstawowym celem, zadaniem stanowiącym istotę działalności pozwanego przedsiębiorcy oraz przynoszącym mu konkretny zysk ekonomiczny.

Z tych też względów Sąd dał wiarę powodowi, gdy zeznał na rozprawie w dniu 03 czerwca 2014 r., że podejmując zatrudnienie u strony pozwanej ustalił z ówczesnym Prezesem Zarządu – C. Ł., iż określona umową o pracę prowizja będzie mu przysługiwała za każdy zdobyty i zrealizowany na rzecz spółki kontrakt, a nie za „zdobycie, pozyskanie” zupełnie nowego klienta, który dotychczas nie współpracował z pozwanym przedsiębiorcą.

Sąd za zbyt daleko idącą uznał natomiast interpretację powoda, że przedmiotowa prowizja należy się powodowi za każdy kontrakt zawarty i zrealizowany w spornym okresie przez stronę pozwaną z klientem z rynku wschodniego, bez względu na rolę i udział powoda w pozyskaniu tegoż kontrahenta. Istotą wynagrodzenia prowizyjnego jest uzależnienie nabycia do niej prawa od zrealizowania przez danego pracownika konkretnych, założonych mu do wykonania celów. Z uwagi na powyższe jako chybiona jawi się argumentacja, wykładnia strony pozwanej dotycząca spornych postanowień umownych, iż żądana przez powoda prowizja uzależniona była od zawarcia i wykonania umów, kontraktów z zupełnie nowymi partnerami gospodarczymi, dotychczas w ogóle nie kooperującymi z pozwaną spółką. Do dbałości o interesy spółki zobowiązana jest osoba lub organ zawierający umowę w jej imieniu, a nie pracownik. Przy tak dokonanej, racjonalnej wykładni spornych postanowień umownych dotyczących prawa powoda do prowizji, Sąd I instancji stanął w niniejszej sprawie na stanowisku, że odnośnie faktur nr (...) dotyczących kontraktów, umów i zamówień, które nie były realizowane bezpośrednio przez powoda, lecz przez przedstawicieli pozwanej spółki działających pod Firmą (...) z/s w M., powodowi nie przysługuje prawo do prowizji. Kontrakty te nie zostały bowiem „zdobyte, pozyskane i realizowane” bezpośrednio przez powoda. Oceny tej, zdaniem sądu, nie zmienia fakt, iż pozwana spółka nie posiadała w okresie spornym pisemnej umowy zawartej z w/w podmiotem a dotyczącej jej przedstawicielstwa na rynek wschodni. Podkreślenia wymaga dodatkowo, iż sam powód podczas przesłuchania przyznał, że część kontraktów/umów była realizowana przez przedstawicieli, co zresztą wprost potwierdził na spotkaniu, które odbyło się we wrześniu 2013 r. na lotnisku w B., z udziałem powoda, Prezesa Zarządu pozwanej spółki – (...) i przedstawiciela strony pozwanej na rynek wschodni, działającego pod firmą (...) z siedzibą w M., na którym to spotkaniu dokonano rozliczeń z przedstawicielem z tytułu zawartych i zrealizowanych przez niego kontraktów, umów na rynek wschodni. Ponadto wówczas też powód przedłożył dokument zatytułowany „Rozliczenia z przedstawicielem”, którego treść została przez strony spotkania zaakceptowana.

Na wyżej przywołane okoliczności wskazali również w swoich spójnych zeznaniach świadek (bezpośredni przełożony powoda) – P. S. i reprezentant strony pozwanej (Prezes Zarządu) – A. P..

Sąd wskazał, iż z poczynionych w sprawie ustaleń wynika także, iż aneksem Nr (...) z dnia 17 lutego 2011 r., w związku z zawartą w tym samym dniu umową trójstronną, pozwana spółka przejęła od Syndyka Masy Upadłości (...) Sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej z/s w Z. realizację umowy nr (...) z dnia 10 września 2010 r. i w efekcie zrealizowania powyższej umowy strona pozwana otrzymała zapłatę od Spółki (...), zgodnie z fakturą nr (...), w kwocie 114.000,00 EUR.

Według Sądu skoro przedmiotowy kontrakt został zawarty przez inny podmiot (a jedynie przejęty przez stronę pozwaną) i nie został „zdobyty” przez powoda w okresie, kiedy strony wiązało postanowienie umowne dotyczące prowizji, to również i w tym zakresie prowizja na rzecz powoda nie może być naliczona. Ustaleń faktycznych w tym zakresie sąd dokonał natomiast w oparciu o korespondujące ze sobą dowody w postaci zeznań świadków T. M. i P. S. oraz przedłożonych przez pozwanego dokumentów, tj. aneksu Nr (...) z dnia 17 lutego 2011 r. do umowy Nr (...) z dnia 10 września 2010 r., umowy trójstronnej z dnia 17 lutego 2011 r. o przeniesienie praw i obowiązków umowy Nr (...) z dnia 10 września 2010 r., faktury nr (...) z dnia 22 kwietnia 2011 r. wraz z umową Nr (...) z dnia 10 września 2010 r.

Podobnie, zdaniem sądu, należy ocenić faktury nr (...). Są to bowiem faktury zaliczkowe stanowiące przedpłatę rozpoczynającą proces przystąpienia do wykonania przez pozwanego zawartych umów, przy czym kontrakty, umowy, których dotyczą przedmiotowe faktury zaliczkowe zostały zrealizowane, jak wynika z odpowiednich postanowień tych umów, już po 31 stycznia 2013 r., a więc po dacie, kiedy strony nie wiązała już dodatkowy składnik wynagrodzenia powoda w postaci prowizji, określony w terminowej umowie o pracę. Ponadto faktury nr (...) to nie zostały one w

ogóle wskazane w przedłożonym przez powoda zestawieniu faktur za kontrakty na rynek wschodni za okres od dnia 01 stycznia 2012 r. do dnia 31 stycznia 2013 r. (karta 66 akt sprawy).

Sąd dokonując ustaleń faktycznym w tej części oparł się przede wszystkim na zeznaniach świadka P. S. oraz na załączonych do akt sprawy dokumentach w postaci faktury nr (...) z dnia 29 listopada 2012 r. i faktury nr (...) z dnia 17 grudnia 2012 r. wraz z umową Nr (...) z dnia 23 listopada 2012 r. oraz faktury nr (...) z dnia 28 grudnia 2012 r. wraz z umową Nr (...) z dnia 21 grudnia 2012 r.

Sąd podniósł, iż nie jest także trafny i usprawiedliwiony zarzut strony pozwanej, że roszczenia powoda o zapłatę spornych prowizji zostały zaspokojone przez pozwanego albowiem powodowi zostały wypłacone na poczet prowizji świadczenia w postaci premii , odpowiednio w kwietniu i grudniu 2012 r. Powyższe świadczenie zostały wprost nazwane przez pozwanego pracodawcę jako premie specjalne i zostały wypłacone powodowi, jako odrębne świadczenia nie związane z przysługującą mu prowizją, określoną postanowieniami łączących strony kolejnych terminowych umów o pracę. W stanie faktycznym rozpatrywanej sprawy nie było bowiem żadnych przeszkód, aby pozwany wypłacił powodowi w/w należności na poczet prowizji i tak określił wprost w dokumentach płacowych tytuły dokonanych wypłat.

Zdaniem Sądu I instancji argumentacja strony pozwanej w tym zakresie jest, podnoszona jedynie na potrzeby i użytek niniejszego procesu w celu uniknięcia zapłaty na rzecz powoda spornego wynagrodzenia prowizyjnego. Zresztą na takich charakter wypłaconych powodowi świadczeń, tj. jako odrębne premie specjalne nie związane z prowizją, wskazała w swoich zeznaniach Główna Księgowa pozwanej spółki i jednocześnie Wiceprezes Zarządu – G. S. , jak również sam powód. Także świadek P. S. zeznał początkowo na rozprawie w dniu 09 maja 2014 r., że wypłata na rzecz powoda premii za 2011 r. związana była z osiągniętym przez spółkę zyskiem i takie świadczenia z tego tytułu były wypłacane także innym pracownikom pozwanego zakładu pracy. Niezależnie od powyższego uzasadnienie wniosku premiowego z dnia 26 kwietnia 2012 r. (karta 37 akt sprawy), sporządzone przez przełożonych powoda, potwierdza tezę, że powód swoim zaangażowaniem i aktywnością przyczynił się znacznie do pozyskania na rzecz strony pozwanej kilku strategicznych kontraktów. Z tych też względów zarzut strony pozwanej w tym zakresie okazał się być chybiony.

Sąd I instancji odnośnie pozostałych umów , kontraktów i zamówień oraz przedłożonych do nich stosownych faktur uznał, że powód nabył za sporny okres prawo do prowizji , zgodnie z postanowieniami łączących strony kolejno terminowych umów o pracę. Nie budzi bowiem wątpliwości, iż w/w umowy/kontrakty zostały zawarte (pozyskane) i zrealizowane w spornym okresie na wskutek bezpośrednich działań powoda oraz bez udziału przedstawicieli pozwanej spółki. W ocenie sądu pozwany nie obalił w sposób prawnie skuteczny twierdzeń powoda w tym zakresie , zwłaszcza w kontekście zasady rozkładu ciężaru dowodowego wyrażonej w art. 6 k.c. w związku z art. 300 k.p , a także stosownie do unormowań art. 3 i 232 zdanie pierwsze k.p.c.

Sąd oceniając zebrany w sprawie materiał dowodowy , w granicach zakreślonych przepisem art. 233 § 1 k.p.c. w zakresie ustalenia zawartych, pozyskanych a następnie zrealizowanych przez powoda kontraktów na rynek wschodni w okresie spornym , oparł się przede wszystkim na zeznaniach świadka P. S. – bezpośredniego przełożonego powoda zatrudnionego obecnie na stanowisku Dyrektora ds. Handlu i (...), który z racji pełnionych obowiązków pracowniczych w pozwanej spółce z pewnością posiada wiedzę w zakresie tych okoliczności faktycznych. Zeznania w/w świadka sąd uznał w powyższym zakresie za miarodajne i obdarzone istotną mocą dowodową albowiem korespondują one z pozostałymi zgromadzonymi w sprawie dowodami w postaci dokumentów, a to w szczególności faktur za sporny okres wraz z umowami i zamówieniami , zestawieniem sporządzonym przez powoda zatytułowanym „ Rozliczenia z przedstawicielem” wraz z załącznikiem – wykazem faktur za kontrakty na rynek wschodni, aneksem Nr (...) z dnia 17 lutego 2011r. i umową trójstronną z dnia 17 lutego 2011 r.

Sąd wyliczając należność powoda z tytułu wynagrodzenia prowizyjnego na łączną kwotę 53.141,61 zł, oparł się także na sporządzonych przez powoda zestawieniach dotyczących faktur za kontrakty na rynek wschodni za okres od dnia 01 marca 2011 r. do dnia 31 grudnia 2011 r. i faktur za kontrakty na rynek wschodni za okres od dnia 01 stycznia 2012 r. do dnia 31 stycznia 2013 r. z odpowiednimi modyfikacjami zawartych tam wyliczeń. I tak słusznie podniósł

pozwany pracodawca, że faktura nr (...) opiewa na kwotę 247.000,00 EUR, zaś powód w załączonym jak wyżej zestawieniu błędnie wyliczył należną mu 0,5% prowizję od wartości 494.040,00 EUR. Ma także rację pozwany, iż odnośnie faktur nr (...) prowizja nie powinna być liczona od wykazanych tam kosztów transportu.

Sąd wskazał, iż nie można natomiast zaakceptować stanowiska pozwanego pracodawcy, iż prowizja nie przysługuje powodowi w zakresie faktury nr (...) z dnia 21 czerwca 2011 r. (karta 173 akt sprawy) albowiem jako odbiorcę podano tam firmę mającą siedzibę w B.. Zarzut ten chybiony ponieważ z powyższej faktury jednoznacznie wynika, iż nabywcą wskazanego w fakturze towaru jest w istocie Firma (...) LTD mająca siedzibę w M., a więc funkcjonująca na rynku wschodnim.

Sąd pierwszej instancji nie podzielił również zarzutu strony pozwanej, że powodowi nie przysługuje prowizja od kontraktów/umów zawartych i zrealizowanych przez powoda w okresie spornym odnośnie Firmy (...) mającej siedzibę na Łotwie, gdyż stała współpraca z tą firmą została nawiązana już wiele lat wcześniej, jeszcze przez (...) Sp. z o.o. z/ s w Z., postawioną następnie w stan upadłości likwidacyjnej.

Sąd dokonując wykładni postanowień umownych dotyczących prawa powoda do prowizji, w świetle reguł wykładni oświadczeń woli stron zawartych w art. 65 § 2 k.c., przyjął, że wynagrodzenie prowizyjne przysługiwało powodowi od zawartych (pozyskanych) i zrealizowanych w okresie spornym umów, kontraktów i zamówień, a nie od pozyskania, zdobycia zupełnie nowych kontrahentów handlowych, z którymi pozwany dotychczas nie współpracował.

Ponadto pozwana w sprawie spółka jest zupełnie nowym , odrębnym podmiotem gospodarczym (i nie jest następcą prawnym (...) Sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej z/s w Z.), zaś powód swoim zaangażowaniem zdobywał na jej rzecz i realizował kolejne, nowe kontrakty handlowe przynoszące jej wymierne korzyści, zyski ekonomiczne.

Sąd stosownie do postanowień łączących strony terminowych umów o pracę, a także działając na podstawie przepisów art. 78 § 1 i art. 80 zdanie pierwsze k.p., zasądził od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 53.141,61 zł tytułem wynagrodzenia prowizyjnego za okres objęty zgłoszonymi roszczeniami, tj. od dnia 01 marca 2011 r. do dnia 31 stycznia 2013 r., zaś w pozostałym zakresie powództwo oddalił.

Sąd I instancji o ustawowych odsetkach sąd rozstrzygnął , zgodnie z żądaniem powoda, w oparciu o przepisy art. 481 § 1 i 2 zdanie pierwsze k.c. w związku z art. 300 k.p., przy uwzględnieniu , iż powód odpowiednio pismami z dnia 06 lutego 2014 r. wezwał pozwanego pracodawcę do zapłaty w terminie 7 dni dochodzonych w niniejszym postępowaniu sądowym prowizji.

Sąd stanął na stanowisku, że chociaż strony nie określiły terminu płatności wynagrodzenia prowizyjnego na rzecz powoda, to jednak przedmiotowe wynagrodzenie stało się z pewnością wymagalne z dniem rozwiązania stosunku pracy pomiędzy stronami, co nastąpiło w dniu 01 stycznia 2014 r.

Orzeczenie o rygorze natychmiastowej wykonalności znajduje natomiast swoją podstawę prawną w przepisie art. 477² § 1 k.p.c., która to regulacja przewiduje, że zasądzając należności pracownika w sprawach z zakresu prawa pracy , sąd z urzędu nada wyrokowi przy jego wydaniu rygor natychmiastowej wykonalności w części nie przekraczającej pełnego jednomiesięcznego wynagrodzenia pracownika.

Wynagrodzenie o jakim mowa w powołanym powyżej przepisie Sąd określił na kwotę 5.200,00 zł , gdyż takie wynagrodzenie, zgodnie z zawartym pomiędzy stronami porozumieniem zmieniającym, powód otrzymywał w pozwanej spółce począwszy od dnia 01 lutego 2013 r.

O kosztach sądowych, a ściślej o opłacie stosunkowej od pozwu, której powód jako pracownik wnoszący powództwo nie miał obowiązku uiścić, sąd postanowił w oparciu o przepis art. 113 ust.1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 roku o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (jednolity tekst : Dz.U. z 2010 r. Nr 90, poz. 594 ze zm.).

Orzeczenie o kosztach procesu uzasadnia przepis art. 100 zdanie pierwsze k.p.c. (tj. według wyrażonej tam zasady stosunkowego rozdzielenia kosztów procesu).

Od w/w wyroku apelację złożyła strona pozwana zaskarżając w/w wyrok w pkt I oraz zarzucając mu :

1/ naruszenie przepisu prawa materialnego tj. art. 65 § 2 k.c. w zw. z art. 300 k. przez dokonanie błędnej wykładni oświadczeń woli polegającej na przyjęciu, że zgodną wolą stron i celem zawartych postanowień umownych dotyczących prowizji na rzecz powoda było przyznanie powodowi prawa do tego dodatkowego składnika wynagrodzenia w przypadku zdobycia przez powoda i zrealizowania na rzecz pozwanego nowych kontraktów, umów i zamówień na rynku wschodnim i zaskarżył ustalenia faktyczne Sądu w tym zakresie.

2/ naruszenie przepisu prawa procesowego tj. art. 233 k.p.c. przez przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów przez przyjęcie, że powód podejmując zatrudnienie u pozwanego ustalił z ówczesnym Prezesem Zarządu Panem C. Ł., ze określona umową o pracę prowizja będzie mu przysługiwała za każdą umowę zrealizowaną na rzecz Pozwanego z kontrahentami rynku wschodniego.

3/ naruszenie przepisu prawa procesowego tj. art. 302 § 1 k.p.c. przez jego niezastosowanie co umożliwiłoby przyjęcie, że Sąd I instancji powinien pominąć dowód z przesłuchania stron w sytuacji, gdy z przyczyn natury faktycznej można co do okoliczności spornych przesłuchać tylko jedną ze stron.

4/ naruszenie przepisu prawa procesowego tj. art. 219 k.p.c. przez jego niewłaściwe zastosowanie polegające na orzeczeniu w jednym punkcie wyroku o całym roszczeniu powoda, spełnienia którego dochodził na podstawie dwóch odrębnych pozwów.

Sąd Okręgowy zważył co następuje :

Apelacja strony pozwanej nie zasługuje na uwzględnienie. Sąd I instancji prawidłowo przeprowadził postępowanie dowodowe i w oparciu o tak przeprowadzone postępowanie wydał prawidłowy wyrok.

Przedmiotem sporu w niniejszej sprawie było wynagrodzenie prowizyjne za okres od dnia 01 marca 2011 r. do dnia 31 grudnia 2011 r. wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 13 lutego 2014 r. do dnia zapłaty oraz za okres od dnia 01 stycznia 2012 r. do dnia 31 stycznia 2013 r. wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 13 lutego 2014 r. do dnia zapłaty, którego dochodził powód w oparciu o zapis zawarty w umowie o pracę z którego wynikało, że przysługuje mu prowizja w wysokości 0,5% od wartości zawartych i zrealizowanych kontraktów/umów handlowych z kontrahentami z (...) oraz państw (...), które to wynagrodzenie nie było w ogóle przez pracodawcę wypłacane. Sąd I instancji co do zasady podzielił stanowisko powoda i w znacznym zakresie powództwo uwzględnił.

Nie zasługuje na uwzględnienie podniesiony w apelacji zarzut strony pozwanej naruszenia przepisu prawa materialnego tj. art. 65 § 2 k.c. w zw. z art. 300 k. przez dokonanie błędnej wykładni oświadczeń woli polegający na przyjęciu, że zgodną wolą stron i celem zawartych postanowień umownych dotyczących prowizji na rzecz powoda było przyznanie powodowi prawa do tego dodatkowego składnika wynagrodzenia w przypadku zdobycia przez powoda i zrealizowania na rzecz pozwanego nowych kontraktów, umów i zamówień na rynku wschodnim i zaskarżył ustalenia faktyczne Sądu w tym zakresie.

Zgodnie z postanowieniami umowy o pracę z dnia 28.02.2011 r. i z dnia 30.12.2011 r. powodowi przysługiwała prowizja w wysokości 0,5% od wartości zawartych i zrealizowanych kontraktów umów handlowych z klientami z (...) oraz Państw (...). W/w prowizja została zgodnie skreślona przez powoda i stronę pozwaną porozumieniem zmieniającym do umowy o pracę z dnia 01.02.2013 r.

Wskazać należy, iż z w/w umów nie wynika, czy prowizja przysługuje powodowi w przypadku zdobycia przez powoda i zrealizowania na rzecz strony pozwanej nowych kontraktów, umów i zamówień na rynku wschodnim, czy wyłącznie, jak twierdzi strona pozwana, w sytuacji zdobycia przez powoda zupełnie nowych klientów, to jest takich z którymi

pozwana spółka dotychczas w ogóle nie współpracowała. Należy zgodzić się z Sądem Rejonowym, iż te postanowienia umów budziły wątpliwości. Z tych też względów Sąd Rejonowy prawidłowo odwołał się poprzez art. 300 k.p. do dyrektyw, reguł wykładni oświadczeń woli stron przy zawieraniu umów, sformułowanych w art. 65 § 2 k.c. Zgodnie z przywołaną regulacją normatywną, w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Zgodnie z wyrokiem Sądu Najwyższego z dnia 21 listopada 2006 r., II PK 46/06, LEX nr 950624, w myśl którego przewidziane w art. 65 k.c. w związku z art. 300 k.p. reguły wykładni oświadczeń woli stron mają odpowiednie zastosowanie do umów o pracę. W razie wątpliwości decydujący jest zgodny zamiar stron i cel umowy o pracę (cel jej poszczególnych postanowień) także wtedy, gdy dosłowne jej brzmienie byłoby korzystniejsze dla pracownika. Sąd Okręgowy podziela stanowisko Sądu Rejonowego, iż zgodną wolą stron i celem zawartych postanowień umownych dotyczących prowizji na rzecz powoda było przyznanie powodowi prawa do tego dodatkowego składnika wynagrodzenia w przypadku zdobycia przez powoda i zrealizowania na rzecz strony pozwanej nowych kontraktów, umów i zamówień na rynku wschodnim, a nie tylko i wyłącznie, jak argumentowała strona pozwana, w sytuacji zdobycia przez powoda zupełnie nowych klientów, to jest takich z którymi pozwana spółka dotychczas w ogóle nie współpracowała. Powyższa wykładnia wynika z charakteru wynagrodzenia prowizyjnego, motywującego pracownika do większego zaangażowania, aktywności oraz do osiągnięcia konkretnych, założonych celów i niewątpliwie zdobycie oraz zrealizowanie przez powoda nowych kontraktów, umów i zamówień było jego podstawowym celem, zadaniem stanowiącym istotę działalności pozwanego przedsiębiorcy oraz przynoszącym mu konkretny zysk ekonomiczny. Z tych też względów Sąd Rejonowy słusznie dał wiarę zeznaniom powoda, który na rozprawie w dniu 03 czerwca 2014 r. zeznał, że podejmując zatrudnienie u strony pozwanej ustalił z ówczesnym Prezesem Zarządu – C. Ł., iż określona umową o pracę prowizja będzie mu przysługiwała za każdy zdobyty i zrealizowany na rzecz spółki kontrakt, a nie za „zdobycie, pozyskanie” zupełnie nowego klienta, który dotychczas nie współpracował z pozwanym przedsiębiorcą. Takiego zapisu w umowie łączącej strony w ogóle nie było, jak również nie opracowano szczegółowego regulaminu wypłaty wynagrodzenia prowizyjnego i sposobu rozliczania kontraktów mających stanowić podstawę do wypłaty tego świadczenia.

Należy natomiast podzielić pogląd Sądu I instancji, iż za zbyt daleko idącą jest wykładnia powoda, że przedmiotowa prowizja należy mu się za każdy kontrakt zawarty i zrealizowany w spornym okresie przez stronę pozwaną z klientem z rynku wschodniego, bez względu na rolę i udział powoda w pozyskaniu tegoż kontrahenta. Jak słusznie wskazał Sąd Rejonowy istotą wynagrodzenia prowizyjnego jest uzależnienie nabycia do niej prawa od zrealizowania przez danego pracownika konkretnych, założonych mu do wykonania celów. Z uwagi na powyższe należy stwierdzić za Sądem Rejonowym, iż chybiona jest argumentacja strony pozwanej dotycząca spornych postanowień umownych, iż żądana przez powoda prowizja uzależniona była od zawarcia i wykonania umów, kontraktów z zupełnie nowymi partnerami gospodarczymi, dotychczas w ogóle nie kooperującymi z pozwaną spółką. W tym stanie prawidłowe jest stanowisko Sądu I, iż powodowi nie przysługuje prawo do prowizji. odnośnie faktur nr (...) dotyczących kontraktów, umów i zamówień, które nie były realizowane bezpośrednio przez powoda, lecz przez przedstawicieli pozwanej spółki działających pod Firmą (...) z/s w M.. Kontrakty te nie zostały bowiem „zdobyte, pozyskane i realizowane bezpośrednio przez powoda. Należy zgodzić się z Sądem Rejonowym, iż oceny tej nie zmienia fakt, iż pozwana spółka nie posiadała w okresie spornym pisemnej umowy zawartej z w/w podmiotem a dotyczącej jej przedstawicielstwa na rynek wschodni

Nie zasługiwał na uwzględnienie również zarzut strony pozwanej, że roszczenia powoda o zapłatę spornych prowizji zostały zaspokojone przez pozwanego skoro powodowi zostały wypłacone na poczet prowizji świadczenia w postaci premii, odpowiednio w kwietniu i grudniu 2012 r. Powyższe świadczenia zostały wprost nazwane przez pozwanego pracodawcę jako premiami specjalnymi i zostały wypłacone powodowi jako odrębne świadczenia nie związane z przysługującą mu prowizją, określoną postanowieniami łączących strony kolejnych terminowych umów o pracę. W stanie faktycznym rozpatrywanej sprawy nie było bowiem żadnych przeszkód, aby pozwany wypłacił powodowi w/w należności na poczet prowizji i tak określił wprost w dokumentach płacowych tytułu dokonanych wypłat. Zresztą na taki charakter wypłaconych powodowi świadczeń, tj. jako odrębne premie specjalne nie związane z prowizją, wskazała w swoich zeznaniach Główna Księgowa pozwanej spółki i jednocześnie Wiceprezes Zarządu – G. S., jak również sam powód. Zważyć należy również, iż także świadek P. S. zeznał początkowo na rozprawie w dniu 09 maja 2014 r., że

wypłata na rzecz powoda premii za 2011 r. związana była z osiągniętym przez spółkę zyskiem i takie świadczenia z tego tytułu były wypłacane także innym pracownikom pozwanego zakładu pracy. Sąd I instancji słusznie zwrócił uwagę, iż uzasadnienie wniosku premiowego z dnia 26 kwietnia 2012 r., sporządzone przez przełożonych powoda, potwierdza tezę, że powód swoim zaangażowaniem i aktywnością przyczynił się znacznie do pozyskania na rzecz strony pozwanej kilku strategicznych kontraktów.

W tym stanie nie zasługują na uwzględnienie również zarzuty dotyczące naruszenie przepisu prawa procesowego tj. art. 233 k.p.c. przez przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów przez przyjęcie, że powód podejmując zatrudnienie u pozwanego ustalił z ówczesnym Prezesem Zarządu Panem C. Ł., że określona umową o pracę prowizja będzie mu przysługiwała za każdą umowę zrealizowaną na rzecz pozwanego z kontrahentami rynku wschodniego oraz naruszenia przepisu prawa procesowego tj. art. 302 § 1 k.p.c. przez jego niezastosowanie co umożliwiałoby przyjęcie, że Sąd I instancji powinien pominąć dowód z przesłuchania stron w sytuacji, gdy z przyczyn natury faktycznej można co do okoliczności spornych przesłuchać tylko jedną ze stron.

Nie zasługuje również na uwzględnienie zarzut naruszenia przepisu prawa procesowego tj. art. 219 k.p.c. przez jego niewłaściwe zastosowanie polegające na orzeczeniu w jednym punkcie wyroku o całym roszczeniu powoda, spełnienia którego dochodził na podstawie dwóch odrębnych pozwów. Jak wyżej wspomniano powód A. L. wniósł do Sądu I instancji dwa pozwy przeciwko stronie pozwanej (...) Sp. z o.o. w upadłości układowej z siedzibą w Z.. Z dnia 14.02.2014 r., w którym wniósł o zasądzenie od strony pozwanej na swoją rzecz kwoty 25.069,02 zł tytułem wynagrodzenia prowizyjnego za okres od dnia 01 marca 2011r. do dnia 31 grudnia 2011 r. wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 13 lutego 2014 r. oraz zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów postępowania wraz z kosztami zastępstwa procesowego według norm przepisanych oraz z dnia 07.03.2014 r., w którym wniósł o zasądzenie od pozwanego kwoty 45.070,45 zł tytułem wynagrodzenia prowizyjnego za okres od dnia 01 stycznia 2012 r. do dnia 31 stycznia 2013 r. wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 13 lutego 2014 r. do dnia zapłaty oraz zasądzenie od pozwanego kosztów procesu wraz z kosztami zastępstwa prawnego według norm przepisanych. Przepis art.219k.p.c. ma charakter techniczny i jego celem jest usprawnienie postępowania , a sprawy połączone zachowują swój odrębny charakter. Niemniej jednak powyższe nie miało wpływu na prawidłowe rozstrzygnięcie Sądu I instancji w zakresie należnej powodowi prowizji z tytułu zawartych umów ze stroną pozwaną.

Z tych motywów wychodząc, Sąd Okręgowy apelację strony pozwanej oddalił na podstawie art. 385 kpc.

Orzeczenie o kosztach Sąd Okręgowy oparł o przepis art. 98 k.p.c. w związku z § 11 ust.1 pkt 2 i §12 ust.1 pkt.1 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (DZ.U. z 2013 r., poz. 490).