

Sygn. akt III APa 34/18

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 28 września 2018 r.

Sąd Apelacyjny w Katowicach

Wydział III Pracy i Ubezpieczeń Społecznych

w składzie:

Przewodniczący	SSA Marek Procek (spr.)
Sędziowie	SSA Jolanta Pietrzak SSA Tadeusz Szweda
Protokolant	Elżbieta Szewczyk

po rozpoznaniu w dniu 14 września 2018r. w Katowicach

sprawy z powództwa A. G. (1) (A. G. (1))

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

o wynagrodzenie za pracę

na skutek apelacji pozwanego (...) Sp. z o.o. w W.

od wyroku Sądu Okręgowego - Sądu Pracy i Ubezpieczeń Społecznych w Częstochowie z dnia 13 marca 2018r. sygn. akt IV P 19/15

1. **prostuje oczywistą niedokładność zawartą w punkcie 1 zaskarżonego wyroku w ten sposób, że po zwrocie: „zasądza od pozwanej (...) Sp. z o.o. w W.” wpisuje zwrot: „na rzecz powódki A. G. (1)”;**

2. **oddala apelację;**

3. **zasądza od pozwanej (...) Sp. z o.o. w W. na rzecz powódki A. G. (1) kwotę 4.050 zł (cztery tysiące pięćdziesiąt złotych) tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.**

/-/SSA J.Pietrzak /-/SSA M.Procek /-/SSA T.Szweda

Sędzia Przewodniczący Sędzia

Sygn. akt III APa 34/18

UZASADNIENIE

W pozwie wniesionym przeciwko (...) (obecnie (...)) Spółce z o.o. w W. powódka A. G. (1) domagała się zasądzenia kwoty 89.383,93 zł tytułem premii za realizację planu sprzedażowego za trzeci kwartał 2012r.

(Q3 2012) oraz pierwszy kwartał 2013r. (Q1 2013) wraz z ustawowymi odsetkami, liczonymi od kwoty 84.993,00 zł. od dnia 1 czerwca 2013r. do dnia zapłaty i od kwoty 4.390,93 zł

od dnia 26 lutego 2014r. do dnia zapłaty oraz wniosła o zasądzenie kosztów procesu według norm przepisanych.

Strona pozwana wniosła o oddalenie powództwa oraz zasądzenie kosztów procesu według norm przepisanych, twierdząc, iż powódka nie wypełniła warunków przyjętych w zakładowych przepisach płacowych.

Wyrokiem z dnia 13 marca 2018r. Sąd Okręgowy - Sąd Pracy i Ubezpieczeń Społecznych w Częstochowie w punkcie 1 zasądził od strony pozwanej kwotę 89.383,93 zł wraz z ustawowymi odsetkami liczonymi od kwoty 84.993 zł od dnia 1 czerwca 2013r.

do dnia zapłaty oraz od kwoty 4.390,93 zł od dnia 26 kwietnia 2016r. do dnia zapłaty,

w punkcie 2 oddalił powództwo w pozostałym zakresie, w punkcie 3 zasądził od strony pozwanej na rzecz powódki kwotę 7.170 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, zaś w punkcie 4 nadał wyrokowi w punkcie 1 rygor natychmiastowej wykonalności co do kwoty 6.600 zł.

Sąd Okręgowy ustalił, iż powódka A. G. (1) była zatrudniona u pozwanej

w okresie od 2 kwietnia 2012r. do 22 listopada 2013r., jako przedstawiciel medyczny,

na podstawie umowy o pracę. Powódka uprawniona była do wynagrodzenia zasadniczego oraz cyklicznej premii indywidualnej za realizację planu sprzedażowego.

Przyznanie premii uzależnione było od zrealizowania przez powódkę - założonego

na dany cykl - ogólnego celu sprzedażowego w 100 % i zrealizowania w danym okresie rozliczeniowym indywidualnych celów ilościowych i jakościowych, (przynajmniej w 90 %), określonych przez bezpośredniego przełożonego, który dokonywał też oceny realizacji postawionych celów na koniec okresu premiowego.

W trakcie zatrudnienia powódka nabyła prawo do premii m.in. za realizację planu sprzedażowego w trzecim kwartale 2012r. (Q3 2012) w wysokości 40.000 zł brutto. Premia wypłacona została w dwóch ratach: 10.244 zł - w dniu 27 maja 2013r. oraz 29.776 zł - w dniu 26 lutego 2014r.

Za pierwszy kwartał 2013r. (Q1 2013) powódka nabyła prawo do premii za realizację planu sprzedażowego w kwocie 120.769 zł. W tym czasie powódka prowadziła

sprzedaż produktów z działu psychologii i neurologii. Powódka zrealizowała 187 % celu sprzedażowego za leki z działu psychiatrii, co uprawniało ją do premii w kwocie 84.652 zł brutto oraz 146,58 % celu sprzedażowego za leki z działu neurologii, co uprawniało ją

do premii w kwocie 36.117 zł brutto. Z tytułu premii za realizację planu sprzedażowego

za pierwszy kwartał 2013r. pozwana wypłaciła powódce kwotę 35.776 zł brutto w dniu 27 maja 2013r.

W ocenie Sądu Okręgowego, wyliczona przez powódkę w pozwie wysokość premii za realizację planu sprzedażowego nie była kwestionowana, natomiast spór dotyczył charakteru tego świadczenia oraz spełnienia warunków premiowania.

Sąd ten uznał zatem, że dochodzona przez powódkę premia za realizację planu sprzedażowego miała charakter roszczeniowy, a powódka spełniła wszystkie warunki uprawniające ją do tego świadczenia.

Otóż bowiem nie jest uprawnione stanowisko pozwanej, że dochodzona premia miała charakter uznaniowy oraz że warunkiem przyznania tego świadczenia było, oprócz spełnienia przez pracownika celów indywidualnych, także spełnienie celów ogólnofirmowych. Nadto, nie zasługuje na akceptację twierdzenie pozwanej, że warunkiem

przyznania premii - ściślej wejścia do dalszej symulacji premii - było zrealizowanie zamówień w 60 % aptek z listy targetowej.

Na poparcie swojego stanowiska pozwana powołała się na zapisy § 6 ust. 9 regulaminu premiowania oraz § 5 ust. 2 i 3 regulaminu wynagradzania, ponadto dowody w postaci zeznań świadków K. J. (1), A. G. (2), T. F. i O. K. oraz dokumentacji dotyczącej aptek targetowych.

Sąd Okręgowy krytycznie ocenił powyższe dowody. W szczególności nie dał wiary zeznaniom świadków, w części w jakie wskazywali oni, że koniecznym warunkiem do przyznania premii była realizacja cel firmowego - tj. osiągnięcie celu finansowego firmy na poziomie nie niższym, niż 90 %, a w zakresie realizacji indywidualnych celów sprzedażowych zrealizowanie przez pracownika zamówień w 60 % aptek z listy targetowej. Sąd ten zwrócił uwagę, że wymienione osoby są pracownikami (aktualnie z wyjątkiem K. J.), sprawującymi kierownicze stanowiska w strukturze pozwanej i niewątpliwie mają interes w popieraniu stanowiska procesowego prezentowanego przez pracodawcę. Ponadto zeznania tych osób są sprzeczne z zeznaniami pozostałych świadków i nie są wiarygodne w świetle zapisów przedłożonego do akt sprawy regulaminu premiowania.

Odnosząc się do powołanych w sprawie regulaminów, jako źródeł prawa do spornego świadczenia, Sąd Okręgowy wskazał, że regulamin wynagradzania nie ma znaczenia w sprawie, gdyż wszedł w życie w czerwcu 2013r., a więc nie obowiązywał w spornym okresie.

Co do regulaminu premiowania, to do akt sprawy złożono tekst tego aktu za 2012r.

W ocenie Sądu Okręgowego, z tekstu tego regulaminu nie wynika, aby premia za realizację planu sprzedażowego miała charakter uznaniowy. W § 4 określono bowiem warunki, jakie muszą zostać spełnione do przyznania tego świadczenia, pod postacią: realizacji założonego na dany cykl celu sprzedażowego na poziomie 100 %, zrealizowania minimalnych poziomów sprzedaży konkretnych produktów (jeśli są określone), przy czym premia może być powiększona w zależności od przekroczeń na poszczególnych lekach, przy spełnieniu warunku realizacji celu podstawowego na poziomie 100 % (§ 4 pkt 1), zrealizowania przez pracownika w danym okresie rozliczeniowym indywidualnych celów ilościowych

i jakościowych (przynajmniej w 90 % określonych dla pracownika w formie pisemnej i przekazanych mu na początku każdego okresu premiowego przez bezpośredniego przełożonego, który dokonuje oceny realizacji postawionych celów w formie pisemnej na koniec okresu premiowego), obecności pracownika w pracy i jednoczesnego świadczenie pracy w całym okresie rozliczeniowym.

Obniżenie premii dopuszczał § 6, w przypadku ukarania pracownika karą w trybie art. 108 k.p.

Według Sądu Okręgowego, wobec takich konkretnych i sprawdzalnych warunków premiowania, nie sposób uznać, że premia za realizację planu sprzedażowego miała charakter uznaniowy, a wypłaty tego świadczenia były nagrodami tylko dlatego, że w § 6 pkt 9 znalazł się zapis, że jeśli wynik finansowy firmy będzie mniejszy, niż 90 %, decyzja o wypłaceniu premii pozostaje w gestii Dyrektora Generalnego. Zdaniem tegoż Sądu, jest to ogólny zapis, nieprecyzyjny o jaki wynik finansowy chodzi i trudno uznać, że miałyby stanowić kryterium przy ocenie uprawnień do premii naliczanej według bardzo precyzyjnego planu. Sąd ten podniósł również, że należy mieć na uwadze zwyczajowy wymiar premiowania jaki miał miejsce u pozwanej, zwłaszcza w kontekście braku w tym zakresie regulaminu za sporny pierwszy kwartał 2013r. Świadkowie A. S. (1), A. S. (2), J. B., A. K. jednoznacznie zeznali, że tzw. ogólnofirmowy cel nigdy nie był brany pod uwagę przy premiowaniu i wbrew zeznaniom świadków powołanych przez pozwaną, taki warunek premiowania nie był znany pracownikom. Pracownicy nie byli informowani o wynikach finansowych spółki. Nie byli też zapoznawani z regulaminem premiowania przedłożonym przez pozwaną. O przyznaniu premii informację uzyskiwali e-mailem. Premia zawsze wypłacana była po spełnieniu wyznaczonych pracownikowi celów sprzedażowych obejmujących określony rodzaj ilość leków, a im wyższe było przekroczenie procentowe realizacji

indywidualnych celów, tym wyższa była premia. Nagrody były też wypłacane, ale w sytuacji, gdy pracownik nie zrealizował indywidualnego planu sprzedażowego (minimum 90%, co koresponduje z § 5 regulaminu premiowania). Istotnie świadek A. S. (1) pozostawała w sporze z pozwanym, ale nie oznacza to, że jest świadkiem niewiarygodnym. Była bezpośrednim przełożonym powódki - regionalnym kierownikiem sprzedaży i miała pełną wiedzę co do warunków premiowania, które to świadczenie sama naliczała.

Sąd Okręgowy podkreślił, że analogiczny proces sądowy, jaki toczył się w Sądzie Okręgowym w Łodzi, sygn. akt VIII P 23/15 k. 566, a następnie w Sądzie Apelacyjnym w Łodzi, A. S. (1) wygrała.

Sąd Okręgowy podzielił zeznania wymienionych świadków, gdyż brak jest jakichkolwiek przesłanek, aby uznać je za niewiarygodne. Świadkowie nie mieli bowiem żadnego interesu, aby zeznawać tendencyjnie. Sąd ten wskazał, że jeżeli przedmiotowa premia w istocie była nagrodą, to niezrozumiałym jest dlaczego była wypłacana pracownikom, w sytuacji gdy wynik finansowy był poniżej 90%. Bezsposornie powódka premię za trzeci kwartał 2012r. otrzymała w pełnej wysokości 40.000 zł. Za pierwszy kwartał 2013r. wypłacono jej 35.776 zł. Premię otrzymała też za inne kwartały, w szczególności: Q2 2012 - 52.000 zł, Q4 2012 - 40.000 zł, Q2 2013 - 60.000 zł. Zgodnie z pismem pozwanej z dnia 13 grudnia 2017r., w każdym z tych okresów wynik finansowy pozwanej był poniżej 90 %. Jak na nagrody uznaniowe, byłyby to wyjątkowo wysokie świadczenia. Co więcej, sporne świadczenia wypłacono z odsetkami za opóźnienie, a wyjaśnienia pozwanej, że wynikało to z jej dobrej woli, nie są przekonywujące. Sąd pierwszej instancji zgodził się z interpretacją Sądu Okręgowego w Łodzi, w sprawie VIII P 23/15, że § 6 pkt 9 regulaminu premiowania, na który powołuje się pracodawca, dotyczył jedynie możliwości wstrzymania wypłaty premii, a nie jej przyznania.

Uwzględniając powyższe, za nieuprawnione Sąd Okręgowy uznał, także stanowisko pozwanej, że jednym z warunków przyznania premii za realizację planu sprzedaży było zrealizowanie zamówień w 60 % aptek z listy targetowej. Na taki warunek nie wskazał żaden z wymienionych wyżej świadków. A. K. zeznała, że spełnienie tego warunku w ogóle nie było możliwe. Bezsposornie naliczaniem premii zajmowała się A. S. (1), jako regionalny kierownik sprzedaży i czyniła to na podstawie tabel z celami sprzedażowymi zamieszczonymi w systemie Terran lub kalkulatorze targetu i choć jest tam wskazana liczba aptek w ilości 36, to w praktyce nigdy uzyskanie premii nie było uzależnione od zrealizowania zamówień w określonych aptekach. A. S. (1) również dokonywała oceny realizacji postawionych powódce celów (§ 4 pkt 2 regulaminu premiowania) i musiała czynności te wykonywać zgodnie z faktycznie obowiązującymi u pozwanej zasadami. Nic zaś nie wskazuje na to, że wyliczane przez świadka premie były obniżane przez Dyrektora Generalnego (poza spornym okresem Q1 2013) z tego powodu, że powódka nie realizowała zamówień w 60 % aptek z listy targetowej. Pozwana nie przedstawiła w tym zakresie danych, a jak wynika z jej stanowiska, praktycznie taka sytuacja miała zawsze miejsce. Takie argumenty nie były także podnoszone w wymienionej wyżej sprawie VII P 23/15. Nie sposób, zatem podzielić stanowiska pozwanej prezentowanego w tym zakresie (oraz zeznań zawnioskowanych przez nią świadków), które zresztą od początku ewoluowało, poczynawszy od negowania roszczeniowego charakteru premii za realizację planu sprzedażowego, skończywszy na negowaniu spełnienia przez powódkę jednego z warunków indywidualnych premiowania (braku realizacji zamówień w 60 % aptek z listy targetowej), co miało pozbawiać powódkę prawa do wejścia w dalszą symulację premii. Taka argumentacja, podniesiona na użytek niniejszego procesu nie może zasługiwać na uwzględnienie.

Wiarygodny materiał dowodowy i okoliczności faktyczne sprawy wskazują bowiem - zdaniem Sądu Okręgowego - że dochodzona przez powódkę premia nie była uzależniona od spełnienia innych warunków, niż ogólna realizacja celów sprzedażowych na poziomie 100% (Total) oraz realizacji celów sprzedażowych w danej grupie leków (A i B) z linii obsługiwanej przez powódkę (PSY i NEUR) na poziomie co najmniej 90 %, a w przypadku osiągnięcia poziomu 100 % z prawem do dalszej symulacji premii w zależności od stopnia przekroczenia tego progu. Uznając zatem, że brak realizacji przez powódkę zamówień

w wymaganej liczbie aptek targetowych nie miał wpływu na przyznanie premii, Sąd pominął dowody przedstawione w tym zakresie przez pozwaną.

Mając na uwadze, że pozostałe warunki premiowania powódka bezspornie spełniła w spornym okresie pierwszego kwartału 2013r. (jak i w zakresie trzeciego kwartału 2012r., za który wypłacono należność główną z opóźnieniem) - powództwo należało uwzględnić.

Z tytułu premii za pierwszy kwartał 2013r. zasądzono kwotę 84.993 zł, stanowiącą różnicę pomiędzy należną z tego tytułu kwotą 120.769 zł, a wypłaconą 35.776 zł.

Odsetki ustawowe zasądzono od dnia 1 czerwca 2013r., zgodnie z art. 481 k.c. oraz § 7 regulaminu premiowania, zgodnie z którym przedmiotowa premia cykliczna wypłacana jest po zakończeniu okresu premiowego w terminach do 31 maja za okres premii przypadający od 1 stycznia do 31 marca.

W zakresie żądania zasądzenia odsetek od wypłaconej kwoty premii za trzeci kwartał 2012r. Sąd Okręgowy podzielił jednak zarzut pozwanej, że nie było podstaw do żądania odsetek od odsetek za okres wcześniejszy niż moment wytoczenia o nie powództwa i zgodnie z art. 482 § 1 k.c. skapitalizował odsetki ustawowe od kwoty 10.244 zł za okres od 1 grudnia 2012r. do 27 maja 2013r. (645,79 zł) oraz od kwoty 29.775 zł za okres od 1 grudnia 2012r. do 26 lutego 2014r. (4.793,53 zł). Nie wychodząc ponad żądanie, zasądził skapitalizowane odsetki w kwocie 4.390,93 zł z ustawowymi odsetkami od 26 kwietnia 2016r., tj. od dnia następnego od doręczenia pozwanemu odpisu pozwu. W pozostałym zakresie oddalił powództwo. O rygorze natychmiastowej wykonalności orzekł na podstawie art. 477² § 1 k.p.c.

Koszty procesu zasądził na rzecz powódki, zgodnie z art. 100 k.p.c. uznając, że uległa ona żądaniu w nieznacznej mierze. Na koszty złożyła się opłata od pozwu w kwocie 4.470 zł oraz koszty zastępstwa procesowego w kwocie 2.700 zł (§ 6 pkt 6, § 11 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego urzędu).

W apelacji od przedstawionego rozstrzygnięcia strona pozwana zarzuciła Sądowi pierwszej instancji:

1. naruszenie przepisów prawa procesowego, art. 233 §1 k.p.c., mające istotny wpływ na wynik sprawy, poprzez całkowicie dowolną i sprzeczną z zasadami logiki i doświadczenia życiowego ocenę dowodów oraz zaniechanie ich wszechstronnego rozważenia, prowadzące do (i) wyciągnięcia nieprawidłowych i bezzasadnych wniosków, a co za tym idzie, błędnego ustalenia stanu faktycznego w sprawie, a także (ii) dokonania ustaleń faktycznych sprzecznych z zebraniem w sprawie materiałem dowodowym, polegające na:

1.1. bezpodstawnym uznaniu za niewiarygodne zeznań świadków K. J. (1), A. G. (2), T. F. i O. K. w zakresie, w jakim zeznali oni, że koniecznym warunkiem do przyznania premii była realizacja celu firmowego - tj. osiągnięcie celu finansowego firmy na poziomie nie niższym niż 90 %,

w sytuacji gdy zeznania w/w świadków są w tym zakresie spójne ze zgromadzonymi w toku postępowania dokumentami, w tym Regulaminem Premiowania Działu Sprzedaży M.

Sp. z o.o. 2011 (...), a ponadto osoby te miały najpełniejszą wiedzę odnośnie systemu premiowego obowiązującego w pozwanej, ponieważ brały czynny udział

w jego tworzeniu, informowały o tym systemie podwładnych pracowników, bądź były bezpośrednio zaangażowane w stosowanie regulacji premiowych;

1.2. bezpodstawnym uznaniu za jedynie wiarygodne zeznań świadków A. S. (1), A. S. (2), J. B. i A. K., w zakresie w jakim wskazywali oni na brak związku pomiędzy realizacją celu ogólnofirmowego na poziomie co najmniej 90 %, a wypłatą premii,

podczas gdy zeznania te są sprzeczne z Regulaminem Premiowania oraz zeznaniami osób, od których pochodziła wiedza w/w świadków na temat obowiązującego systemu premiowego (tj. T. F. i K. J. (1) jako ich przełożonych), a ponadto A. S. (1) była osobą skonfliktowaną z pozwaną i zainteresowaną rozstrzygnięciem sprawy;

1.3. błędnym ustaleniu, że pracownicy nigdy nie byli informowani o wynikach finansowych pozwanej i nie był im znany warunek premiowania w postaci zrealizowania celu finansowego na poziomie 90%, a ponadto, że nie byli oni zapoznawani z Regulaminem Premiowania,

podczas gdy z materiału dowodowego (w szczególności z zeznań świadków A. S. (1) i A. G. (2)) wynika, że podczas cyklicznych spotkań pracownikom były prezentowane wyniki pozwanej; były im również znane postanowienia Regulaminu Premiowania (co więcej, regulamin ten został załączony przez powódkę do pozwu);

1.4. bezpodstawnym uznaniu za niewiarygodne zeznań świadków K. J. (1), A. G. (2), T. F. i O. K. w zakresie, w jakim zeznali oni, że koniecznym warunkiem do przyznania premii (po spełnieniu celu firmowego) było zrealizowanie przez przedstawiciela medycznego zamówień w 60 % aptek z listy targetowej, a także pominięciu dokumentacji dotyczącej tego warunku, a w konsekwencji błędnym ustaleniu, że powódka spełniła wszystkie warunki indywidualne uprawniające ją do nabycia premii kwartalnej,

w sytuacji gdy zeznania w/w świadków były w tym zakresie spójne z dokumentami przedłożonymi w toku postępowania zarówno przez pozwaną, jak i powódkę (tabele z celami sprzedażowymi oraz Regulamin Premiowania stanowiące załączniki do pozwu, z których wynikało, że w/w warunek obowiązywał - był jednak mylnie oznaczony w tabeli złożonej przez powódkę przy pozwie, jako spełniony);

1.5. błędnym ustaleniu, że zostały spełnione wszystkie warunki uprawniające powódkę do nabycia premii za trzeci kwartał 2012r. i pierwszy kwartał 2013r., a w konsekwencji nabyła ona prawo do premii za te okresy,

podczas gdy z materiału dowodowego wynika, że nie został spełniony podstawowy ogólnofirmowy warunek, od którego uzależnione było nabycie prawa do premii, ponieważ pozwana nie zrealizowała wyznaczonego celu finansowego na poziomie co najmniej 90 %;

1.6. błędnym ustaleniu, że powódka spełniła wszystkie warunki indywidualne uprawniające ją do nabycia premii za trzeci kwartał 2012r. i pierwszy kwartał 2013r., a w konsekwencji, nabyła prawo do premii za te okresy,

podczas gdy z materiału dowodowego wynika, że powódka nie zrealizowała zamówień w co najmniej 60 % aptek z listy targetowej (w trzecim kwartale 2012r. wskaźnik realizacji zamówień wynosił dla powódki 0 %, a w pierwszym kwartale 2013r. - 0,2 % dla linii PSY oraz 12% dla linii NEUR);

2. naruszenie przepisów prawa procesowego, art. 328 § 2 k.p.c., mające istotny wpływ na wynik sprawy, poprzez brak wskazania przyczyn, dla których Sąd pierwszej instancji odmówił wiarygodności i mocy dowodowej dowodom z dokumentów w postaci korespondencji mailowej i tabel z celami indywidualnymi - Sąd wskazał jedynie, że je pomija (ale bez dokonania ich oceny), bo uznaje zeznania świadków za niewiarygodne, co jednak nie wynika jedno z drugiego;

3. naruszenie przepisów prawa materialnego, § 6 ust. 9 Regulaminu Premiowania w zw. z art. 9 § 1 k.p., poprzez jego błędną wykładnię i uznanie, że w/w przepis nie precyzuje o jaki wynik finansowy chodzi, w związku z czym, nie może stanowić kryterium oceny uprawnień do premii, a ponadto dotyczy on tylko możliwości wstrzymania wypłaty premii w przypadku, gdy wynik finansowy pozwanej będzie mniejszy, niż 90 %,

podczas gdy z całokształtu zebranego materiału dowodowego, w tym całościowego brzmienia Regulaminu Premiowania wynika, że postanowienie § 6 ust. 9 Regulaminu Premiowania uzależnia nabycie prawa do premii (a nie jej wypłatę) od spełnienia głównego, podstawowego warunku, jakim było zrealizowanie przez pozwaną celu finansowego (sprzedażowego - nie było innych celów u pozwanej), na poziomie co najmniej 90 %;

4. naruszenie przepisów prawa materialnego, § 6 ust. 9 w zw. z § 4 Regulaminu Premiowania w zw. z art. 9 § 1 k.p., poprzez ich błędną wykładnię i uznanie, że z uwagi na wskazanie w § 4 konkretnych i sprawdzalnych warunków premiowania, świadczenia wypłacane pracownikom nie mogły mieć charakteru uznaniowego, nawet w sytuacji niezrealizowania przez pozwaną celu firmowego na poziomie co najmniej 90%,

podczas gdy zakres obowiązywania Regulaminu Premiowania ograniczał się jedynie do sytuacji, gdy cel firmowy był spełniony na poziomie co najmniej 90 % (co potwierdzili świadkowie); w przeciwnym razie jakiegokolwiek świadczenia wypłacane pracownikom w wyniku podjęcia decyzji przez Dyrektora Generalnego miały charakter wyłącznie uznaniowy, a przy ich przyznawaniu pozwana nie była związana postanowieniami Regulaminu Premiowania;

5. naruszenie przepisów prawa materialnego, § 4 ust. 1-3 w zw. z § 3 ust. 1 Regulaminu Premiowania w zw. z art. 9 § 1 k.p., poprzez:

5.1. błędną wykładnię w/w postanowień i całkowite zignorowanie wynikającego z § 4 ust. 1 faktu, że Regulamin Premiowania wprost odnosił się do tabel z celami sprzedażowymi, przesyłanych powódce drogą mailową przez przełożoną (załączone przez powódkę do pozwu oraz przez pozwaną do pisma z 9 grudnia 2016r.), a więc stanowiły one integralną część Regulaminu Premiowania, precyzując indywidualne warunki premiowania każdego

z pracowników i powinny zostać wzięte pod uwagę przez Sąd pierwszej instancji w toku ustalania jakie indywidualne warunki premiowe obowiązywały powódkę; powyższe skutkowało nierozpoznanie istoty sprawy w zakresie ustalenia, czy warunek zrealizowania zamówień w 60 % aptek z listy targetowej obowiązywał;

5.2. błędną wykładnię w/w postanowień, a jednocześnie ograniczoną interpretację pozostałych postanowień Regulaminu Premiowania, co skutkowało błędnym przyjęciem,

że wskazane w § 4 ust. 1 warunki premiowe odnoszą się wyłącznie do kwotowych ilości sprzedaży,

podczas gdy § 4 ust. 1 używa jedynie pojęcia „minimalnych poziomów sprzedaży”

i nie precyzuje czy chodzi tu wyłącznie o cele sprzedażowe określone kwotowo, czy również o sprzedaż leków w określonej liczbie aptek z listy targetowej - kwestia ta była ilustrowana

za pomocą opisywanych powyżej tabel z celami sprzedażowymi, przesyłanych mailowo do powódki i innych pracowników;

6. naruszenie przepisów prawa materialnego, art. 105 k.p. w zw. z § 6 ust. 9 Regulaminu Premiowania w zw. z art. 9 § 1 k.p., poprzez ich błędną wykładnię polegającą na uznaniu,

że świadczenia wypłacane pracownikom, w kwartałach, w których nie był zrealizowany cel firmowy 90 %, albo firmowy 90 % i indywidualny, nie mogły mieć charakteru nagród uznaniowych, ponieważ były zbyt wysokie, podczas gdy wysokość świadczenia nie determinuje jego charakteru prawnego, tj. świadczenia wypłacane pracownikom w sytuacji, gdy nie był spełniony warunek firmowy lub indywidualny, były niekiedy wysokie (bezsporne), co nie niweczy w żaden sposób ich uznaniowego charakteru (nawet gdyby były wypłacane w wysokości wynikającej z kalkulatora premiowego), ponieważ przepisy

nie przewidują żadnego górnego limitu świadczeń uznaniowych wypłacanych pracownikom

i nie ma zasady (którą zdaje się sugerować Sąd pierwszej instancji), że wysokie świadczenie, to premia regulaminowa, bo inaczej nie byłoby interesu w jego wypłacie.

W oparciu o przedstawione zarzuty, apelująca wniosła o zmianę zaskarżonego wyroku i oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie od powódki na rzecz pozwanej kosztów procesu w obu instancjach, w tym kosztów zastępstwa procesowego według maksymalnych stawek wynikających z norm przepisanych, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku

i przekazanie sprawy Sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia o kosztach procesu w instancji odwoławczej.

Ponadto, apelująca wniosła o dopuszczenie dowodów z dokumentów w postaci pasków wypłat dla podwładnych A. K. na okoliczność wypłaty świadczeń tytułem nagrody oraz o wydanie orzeczenia restytucyjnego na podstawie art. 338 § 1 k.p.c. i zasądzenie od powódki na rzecz pozwanej kwoty 6.600 zł i na okoliczność spełnienia świadczenia, zgłosiła dowód w postaci potwierdzenia spełnienia świadczenia przez pozwaną.

Powódka wniosła o oddalenie apelacji oraz o zasądzenie od pozwanej kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny ustalił i zważył, co następuje:

Przyjmując ustalenia poczynione przez Sąd pierwszej instancji, jako własne i uzupełniając je w oparciu o materiał dowodowy zgromadzony w postępowaniu pierwszoinstancyjnym uznał, że apelacja nie zasługuje na uwzględnienie.

Odnosząc się do zarzutów apelacji, wskazać trzeba, iż postępowanie apelacyjne ma charakter kontrolny, ale jest także kontynuacją postępowania przed sądem pierwszej instancji i zmierza do ponownego merytorycznego rozpoznania sprawy. Przyjęta koncepcja apelacji pełnej nakłada na sąd drugiej instancji powinność dokonania samodzielnej oceny dowodów zgromadzonych przez sąd pierwszej instancji oraz przeprowadzonych przed sądem odwoławczym, a także ustalenia podstawy faktycznej rozstrzygnięcia. Sąd drugiej instancji stosuje zarówno przepisy szczególne odnoszące się do postępowania przed tym sądem

(art. 381, 382 k.p.c.), jak i odpowiednio - z mocy odesłania zawartego w art. 391 § 1 k.p.c. - przepisy regulujące przebieg postępowania dowodowego przed sądem pierwszej instancji (227, 235-315 k.p.c.). Skoro sąd drugiej instancji rozpoznaje w postępowaniu apelacyjnym „sprawę”, a nie „apelację” (ta cecha odróżnia postępowanie apelacyjne od postępowania kasacyjnego), to jego obowiązkiem jest po pierwsze, rozpoznanie sprawy w granicach apelacji (art. 378 § 1 k.p.c.), po drugie zaś, wydanie orzeczenia na podstawie materiału procesowego zgromadzonego w całym dotychczasowym postępowaniu (art. 382 k.p.c.)

i po trzecie, danie temu wyrazu w treści uzasadnienia wyroku (art. 328 § 2 w związku z art. 391 § 1 k.p.c.).

Powołany wyżej przepis art. 382 k.p.c., mający charakter ogólnej dyrektywy, stanowi, iż sąd drugiej instancji orzeka na podstawie materiału zebranego w postępowaniu w pierwszej instancji oraz w postępowaniu apelacyjnym.

Zatem, w okolicznościach niniejszej sprawy podkreślenia wymaga - czego zdaje się nie dostrzegać apelująca - że jedynie według twierdzeń stron, żądania objęte pozwem rozpoznać należało w oparciu o obowiązujące u strony pozwanej zakładowe przepisy płacowe. Również apelacja opiera się w istocie na zarzutach dotyczących błędów w wykładni i zastosowaniu przepisów regulaminu premiowania.

Tymczasem podkreślenia wymaga, iż występując z analizowanym roszczeniem obejmującym w istocie część premii za pierwszy kwartał 2013r. (Q1 2013), powódka przedstawiła (jako załącznik do pozwu) regulamin premiowania dla działu sprzedaży na 2011r., w którego treści § 1 ust. 5 przyjęto, że obowiązuje on w swoich postanowieniach ogólnych do dnia 30 czerwca 2011r., zaś po tym okresie pracodawca miał zaktualizować zasady premiowania na kolejne okresy (k. 9 - 13).

Natomiast strona pozwana dołączyła do odpowiedzi na pozew regulamin premiowania dla działu sprzedaż na 2012r., w którego § 1 ust. 5 przyjęto, że obowiązuje on w swoich postanowieniach ogólnych do dnia 31 grudnia 2012r. i po tym okresie pracodawca miał zaktualizować zasady premiowania na kolejne okresy (k. 97 - 102).

Sąd Okręgowy dostrzegł tę okoliczność, podnosząc, że to do akt sprawy złożono tekst regulaminu premiowania za 2012r., dodając przy tym, że regulamin wynagradzania nie ma znaczenia w sprawie, gdyż wszedł w życie w czerwcu 2013r., a więc nie obowiązywał w spornym okresie.

Zatem, przyjęc należy, iż w niniejszym postępowaniu strony nie przedstawiły źródeł prawa pracy (regulaminu wynagradzania lub regulaminu premiowania), określających prawo do premii za pierwszy kwartał 2013r.

W tej sytuacji Sąd Okręgowy zwrócił uwagę na zwyczajowy wymiar premiowania, jaki miał miejsce u pozwanej. Zaprezentowany pogląd - w wymiarze teoretycznym - znajduje oparcie w nauce prawa. Trafnie przyjmuje się bowiem, iż w stosunkach pracy zwyczaj może być źródłem zobowiązania i jego treści (tak Kazimierz Jaśkowski, Funkcje zwyczaju w prawie pracy, PiZS 2008 r., nr 10, s. 2 - 5).

Natomiast w okolicznościach niniejszej sprawy źródłem prawa od premii za pierwszy kwartał 2013r. jest sam stosunek umowny, łączący strony. Zwrócić bowiem trzeba uwagę,

że jakkolwiek w pisemnych umowach o pracę strony zawarły jedynie klauzulę określającą wynagrodzenie zasadnicze powódki, to nie ulega wątpliwości, że w całym okresie zatrudnienia powódka otrzymywała dodatkowo część wynagrodzenia uzależnioną

od wielkości zrealizowanej przez nią sprzedaży. Z zeznań świadków J. B.

i A. S. (2) (zatrudnionych u strony pozwanej na równorzędnych z powódką stanowiskach przedstawicieli medycznych), wynika, że dodatkowym składnikiem wynagrodzenia przedstawicieli medycznych u pozwanej była premia, o której wysokości decydował stopień realizacji planu sprzedaży indywidualnej. Świadkowie ci podali także,

iż w trakcie pracy u pozwanej nie zapoznawali się z regulaminem premiowania (k. 161-161v. i 160-161). Natomiast z zeznań świadka A. S. (1) (regionalnego kierownika sprzedaży strony pozwanej) wynika, że wspólnie z dyrektorem sprzedaży wyznaczała podległym przedstawicielom medycznym (w tym powódce) cele premie

w postaci kwartalnego planu sprzedaży leków. Następnie, wykorzystując dane dotyczące sprzedaży, wyliczała premie kwartalne dla podległych przedstawicieli medycznych

(k. 158 v.-160). Zeznania te są spójne i konsekwentne. Prowadzą do wniosku, że taki sposób wynagradzania - wykazujący podobieństwo do prowizji - funkcjonował w odniesieniu

do przedstawicieli medycznych, niezależnie od tego, czy pozwana sporządziła dokument stanowiący regulamin wynagradzania za dany okres (w tym przypadku Q1 2013) i czy podała go do wiadomości pracowników. W tych okolicznościach nie powinno budzić wątpliwości,

iż w odniesieniu do pierwszego kwartału 2013r. - tak jak uprzednio - upoważniony

do tego pracownik pozwanej A. S. (1) wyznaczyła powódce cele sprzedażowe w dwóch grupach leków: psychiatrycznych i neurologicznych. Zgodnie

z niekwestionowanymi przez pozwaną wyliczeniami - upoważnionego do tego - regionalnego kierownika sprzedaży A. S. (1), powódka zrealizowała 187 % celu sprzedażowego za leki z działu psychiatrii, co uprawniało ją do premii w kwocie 84.652 zł brutto oraz 146,58 % celu sprzedażowego za leki z działu neurologii, co uprawniało ją

do premii w kwocie 36.117 zł brutto.

Z tytułu premii za realizację planu sprzedażowego za pierwszy kwartał 2013r. pozwana wypłaciła powódce kwotę 35.776 zł brutto w dniu 27 maja 2013r. Trzeba przy tym zwrócić uwagę - mając na względzie zarzuty apelacji - że w piśmie z dnia 17 lutego 2014r. dyrektor sprzedaży strony pozwanej T. F. zawarł dwie informacje (k. 17). Pierwsza z nich dotyczyła charakteru spornego świadczenia za Q1 2013 (bowiem dyrektor określił je terminem „premia”), natomiast w

drugiej - co istotne wobec twierdzeń apelującego pracodawcy - potwierdzał, że fundusz premiowy za pierwszy kwartał 2013r. został uruchomiony i powódka nabyła prawo do premii.

Zatem, wobec treści przedstawionego wyżej dokumentu oraz informacji wynikających z zeznań powołanych wyżej świadków, uznać należy, iż wskutek czynności konkludentnych polegających na wyznaczeniu powódce na pierwszy kwartał celów premiowych i następnie ich rozliczenia, pozwana przyjęła na siebie obowiązek premiowy wyznaczony przez stopień zrealizowania przez powódkę planu sprzedaży indywidualnej. Pozwana przystąpiła również do realizacji tego obowiązku, zaspokajając częściowo roszczenie powódki opisywane przez obie strony stosunku pracy jako premia Q1 2013.

W tym kontekście na układ warunkujący prawo do premii nie miał wpływu - akcentowany w apelacji - warunek zrealizowania zamówień w 60 % aptek z listy targetowej. Podkreślenia wymaga bowiem, że tak oznaczony warunek nie został przywołany

w odpowiedzi na pozew z dnia 9 maja 2016r. Nie został również wymieniony w zapisach regulaminów premiowania dostarczonych przez strony. Nie wynika z zeznań świadków:

J. B., A. G. (2), A. S. (1) i A. S.. Świadczyli ci nie byli o tę kwestię - tak znaczącą dla pozwanej - pytani przez pełnomocników stron. Również w sporządzonej przez pozwaną - jako załącznik do pisma procesowego z dnia 22 listopada 2016r. - liście pytań do świadków: A. K., T. F. i K. J. (1), nie poruszono opisywanego zagadnienia. Kwestia tak oznaczona została po raz pierwszy wymieniona dopiero w treści pisma procesowego pozwanej z dnia 9 grudnia 2016r.

W świetle przedstawionych okoliczności, Sąd drugiej instancji odmówił wiary zeznaniom świadków K. J. (1), A. G. (2), T. F.

i O. K. w zakresie, w jakim twierdzili oni, że w okresie objętym sporem warunkiem premiowym było osiągnięcie przez przedstawiciela medycznego celu indywidualnego pod postacią zrealizowania zamówień w 60 % aptek z listy targetowej, jako sprzecznych z treścią powołanych wyżej dowodów z dokumentów i zeznań świadków.

Co więcej, teza ta pojawiła się dopiero w trakcie procesu, po przeprowadzeniu znacznej części materiału dowodowego. Samo zaś zachowanie pozwanej - w postaci wypłaty

powódce części premii Q1 2013 - stanowi jej zaprzeczenie. Ponadto zauważyć trzeba,

że - hipotetycznie zakładając istnienie warunku premiowego w postaci realizacji celu premiowego na poziomie co najmniej 90 % - pozwana przyznała wypełnienie tego warunku, przystępując do wypłaty premii Q1 2013.

Odnosząc się zaś do wniosków dowodowych zgłoszonych przez apelującą,

Sąd Apelacyjny uznał, że - w świetle powołanych ustaleń - ich przedmiotem nie są fakty mające istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy (art. 227 k.p.c.). Natomiast

z art. 241 k.p.c. wynika tylko tyle, że sąd drugiej instancji posiada uprawnienie

do powtórzenia niektórych dowodów przeprowadzonych w postępowaniu pierwszoinstancyjnym lub uzupełnienia postępowania dowodowego wówczas, gdy nabierze przekonania, że dodatkowe dowody dopomogą mu w dokonaniu prawidłowej oceny zgromadzonego już w sprawie materiału dowodowego. Nie oznacza to jednak obowiązku prowadzenia postępowania dowodowego w każdym przypadku. Uzupełnienie takie jest możliwe i dopuszczalne tylko wówczas, gdy okoliczności sprawy wskazują na taką potrzebę (por. wyroki Sądu Najwyższego z dnia 12 stycznia 2005r., I UK 102/04 i z dnia 6 kwietnia 2007r., II PK 265/06).

Konkludując, Sąd drugiej instancji uznał, iż zaskarżone orzeczenie znajduje oparcie w dyspozycji normy art. 471 k.c. w zw. z art. 300 k.p. i na mocy art. 385 k.p.c. orzekł, jak w punkcie 2 wyroku.

W punkcie 3 wyroku rozstrzygnął o kosztach procesu na podstawie art. 98 k.p.c.

w związku z § 2 pkt 6 w związku z § 9 ust. 1 pkt 2 i § 10 ust. 3 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych (Dz. U. z 2015r., poz. 1804).

Natomiast w punkcie 1 wyroku, na mocy art. 350 k.p.c., sprostował oczywistą niedokładność zawartą w punkcie 1 zaskarżonego wyroku.

/-/SSA J.Pietrzak /-/SSA M.Procek /-/SSA T.Szweda

Sędzia Przewodniczący Sędzia

JR