

UZASADNIENIE

Zaskarżonym wyrokiem z dnia 16 kwietnia 2019 roku Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, X Wydział Pracy i Ubezpieczeń Społecznych po rozpoznaniu sprawy z powództwa P. M. przeciwko (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w B. o premię regulaminową:

1. zasądził od PEKAES Spółki z oo z siedzibą w B. na rzecz P. M. kwotę 10.486 zł wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 27 lipca 2018 roku do dnia zapłaty;
2. oddalił powództwo w pozostałym zakresie;
3. poniesione przez strony koszty procesu wzajemnie zniósł;
4. obciążył i nakazał pobrać od pozwanego na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Rejonowego dla Łodzi – Śródmieścia w Łodzi kwotę 524 zł tytułem nieuiszczonej opłaty od pozwu, od której powód był ustawowo zwolniony;
5. nadał wyrokowi w punkcie 1 rygor natychmiastowej wykonalności do kwoty 8.019,49 zł.

Powyższe rozstrzygnięcie Sąd Rejonowy oparł o następujące ustalenia faktyczne:

Pozwana (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością powstała w wyniku przekształcenia (...) Spółki Akcyjnej w kwietniu 2017 roku. Przedmiot przeważającej działalności spółki stanowi transport drogowy towarów.

Pozwana spółka jest operatorem logistycznym świadczącym usługi transportowe.

Powód P. M. ma 31 lata (ur. (...)), wykształcenie średnie. Przed zatrudnieniem u pozwanej wykonywał pracę przedstawiciela handlowego.

W pozwanej spółce powód został zatrudniony od dnia 1 września 2016 roku na podstawie umowy o pracę, zawartej początkowo na okres próbny, następnie na czas określony od 1 grudnia 2016 roku do 30 listopada 2017 roku, a od dnia 1 grudnia 2017 roku na czas nieokreślony. W okresie zatrudnienia powód zajmował stanowisko specjalisty ds. sprzedaży z wynagrodzeniem zasadniczym 4.100 zł

Umowa o pracę została rozwiązana przez powoda w dniu 21 grudnia 2017 roku z zachowaniem jednomiesięcznego okresu wypowiedzenia. Stosunek pracy ustał z dniem 31 stycznia 2018 roku. W okresie wypowiedzenia powód przebywał na zwolnieniu lekarskim w dniach od 10 do 26 stycznia 2018 roku i od 29 do 31 stycznia 2018 roku.

Zgodnie z obowiązującymi u pozwanego od 1 stycznia 2017 roku (...) S.A (obecnie Sp. z o.o.) z dnia 14 grudnia 2016 roku systemem premiowym opisanym w regulaminie objęte są stanowiska: młodszy specjalista ds. sprzedaży, specjalista ds. sprzedaży, regionalny kierownik sprzedaży oraz starszy specjalista ds. sprzedaży (pkt. 1).

Wynik bezpośredni zdefiniowany został jako przychody ze sprzedaży pomniejszone o sumę kosztów transportowych i handlingowych (pkt. 1 a).

Nowa sprzedaż zdefiniowana została jako: nawiązanie współpracy z PEKAES przez klienta, z którym PEKAES nie współpracował, przez co najmniej 6 miesięcy poprzedzających nawiązanie współpracy; rozszerzanie z aktualnym klientem PEKAES współpracy w zakresie produktów w ramach, których współpraca nie występowała w poprzedzających 6 pełnych miesiącach. Wyjątkowo 6 miesięczny okres mógł ulec skróceniu po uzyskaniu indywidualnej zgody (pkt. 1 b).

Prowizja od nowej sprzedaży naliczana jest miesięcznie przez okres pierwszych sześciu pełnych miesięcy sprzedaży od zgłoszenia klienta przy założeniu wykonania budżetu narastającego w miesiącu, za który naliczana jest prowizja,

prawidłowego i terminowego przesłania formatu danych oraz bieżącej rejestracji aktywności z klientami w systemie (...) (pkt. 4).

Wypłata prowizji od Nowej Sprzedaży może zostać wstrzymana lub pomniejszona decyzją Dyrektora ds. Sprzedaży Usług (...) lub Dyrektora Handlowego w związku z brakiem potwierdzenia aktywności sprzedaży, a w szczególności brakiem wpisów aktywności w (...), niedostateczną ustaloną liczbą realizowanych wizyt u klienta, zbyt małą wiedzą dotyczącą produktów (zweryfikowaną testem produktowym), brakiem planowania spotkań z klientami oraz wpisów kalendarza zawierających informacje dotyczące zaplanowanych spotkań (pkt. 5).

Prowizja od nowej sprzedaży naliczana jest za okres pierwszych sześciu pełnych miesięcy sprzedaży. Pierwszym miesiącem, za który jest należna prowizja jest miesiąc następujący po miesiącu pozyskania nowej sprzedaży. Dopuszcza się możliwość rezygnacji z tzw. miesiąca zerowego, wówczas naliczanie prowizji odbywa się przez 6 kolejnych miesięcy poczynając od miesiąca pozyskania sprzedaży (pkt. 6).

Pierwsze naliczanie prowizji następuje po trzech miesiącach od miesiąca, w którym nastąpiło pozyskanie nowej sprzedaży (dla nowej sprzedaży pozyskanej w styczniu – naliczanie i wypłata prowizji następuje w kwietniu, pozyskanej w lutym – następuje w maju, itd. (pkt. 7).

Sprzedaż i wynik bezpośredni liczone są na podstawie przesyłek zafakturowanych w miesiącu, dla którego dokonywane jest naliczanie prowizji od nowej sprzedaży (pkt. 8).

Prowizja od nowej sprzedaży za dany miesiąc obliczeniowy naliczana jest jeżeli klient spełni kryteria dotyczące minimalnego obrotu:

- dla (...): min. 4000 zł netto;
- dla (...), (...), (...), - min 1000 zł netto;
- dla PEKAES PACZKA – bez ograniczeń;
- dla (...) bez ograniczeń (pkt. 9).

Wartość prowizji od pozyskanej nowej sprzedaży w obrębie danych produktów stanowi % wyniku bezpośredniego wygenerowanego z nowej sprzedaży w poszczególnych produktach zgodnie z następującymi wskaźnikami:

10% - (...), (...) i PACZKA:

25% - (...);

10% - (...) i (...) (pkt. 10).

Realizacja indywidualnego celu w zakresie nowej sprzedaży:

- indywidualny Target jest ustalony marżowo określany wartościowo z góry 1 raz na kwartał przez dyrektora sprzedaży Usług (...);
- indywidualny Target wyrażony jest wartościowo;
- cel indywidualny Target obejmuje sumę zrealizowanej nowej sprzedaży;
- suma wag sprzedaży na poszczególnych produktach wyznaczonych za dany kwartał wynosi maksymalnie 100% przy czym rozkład wag pomiędzy produktami nie musi być równy i wyznaczany jest przez Dyrektora ds. Sprzedaży Usług (...) na każdy kwartał;

- Dyrektor ds. sprzedaży Usług (...) wyznaczony każdemu Młodszemu Specjaliście ds. Sprzedaży, Specjaliście ds. Sprzedaży, Starszemu Specjaliście ds. Sprzedaży Indywidualny Target, definiując przy tym odpowiednią wagę;

- prowizja zostaje naliczona po uzyskaniu 75% wyznaczonego Targetu przy czym próg wejścia target dla każdego produktu – ustala każdorazowo Dyrektor ds. Sprzedaży Usług (...) na każdy kwartał (pkt. 11).

Prowizja naliczana jest dla osób aktywnie uczestniczących w sprzedaży, utrzymaniu klienta i w jego pośredniej obsłudze.

- prowizja jest zmniejszana proporcjonalnie za czas choroby i innych zasiłków;

-prowizja jest proporcjonalnie pomniejszana o okres nieobecności nieusprawiedliwionej oraz nieobecności usprawiedliwionej niepłatnej;

- prowizja jest proporcjonalnie pomniejszana o okres nieobecności usprawiedliwionej wynikającej ze zwolnienia od obowiązku świadczenia pracy w trakcie okresu wypowiedzenia umowy o pracę;

- prowizja wypłaca jest za czas urlopu (pkt. 17).

Powód otrzymał prowizję:

- w miesiącu listopadzie 2017 roku w wysokości 5.396 zł za klientów pozyskanych w sierpniu,

- w miesiącu grudniu 2017 roku w wysokości 3.189 zł za klientów pozyskanych we wrześniu.

Do zakresu obowiązków powoda na stanowisku specjalisty ds. sprzedaży należało pozyskiwanie nowych klientów i utrzymywanie bieżących klientów, wcześniej przez siebie pozyskanych. Powód odpowiadał za rejonizację sprzedaży, wspierał merytorycznie innych przedstawicieli handlowych. Do powoda należało podpisywanie umów i kontraktów na świadczone przez spółkę usługi.

Powód prowadził szkolenia dla handlowców.

Premia była wypłacana miesięcznie za zrealizowanie nałożonego celu.

Powód miał obowiązek wprowadzić pozyskanego klienta do systemu (...). Był to klient, z którym powód wcześniej podpisał umowę, ofertę bądź zlecenie transportowe. Klient dostawał zgodę na przelew, swój indywidualny numer klienta powiązany z hurtownią danych.

Do systemu (...) specjalista miał obowiązek wprowadzać wszystkie swoje aktywności dotyczące współpracy z klientem. W systemie tym rejestrowane są informacje dotyczące oferowanych usług, stawek, wysłane do klienta oferty kalkulacje, spotkania z klientami.

Przełożona powoda M. W. kierowała do powoda uwagi dotyczące niewłaściwej aktywności w systemie (...).

Uwagi przełożonej dotyczyły głównie tego, że powód raportował z opóźnieniem.

W raporcie panplain odnotowani byli potencjalni klienci i klienci pozyskani, nazwy produktu, status negocjacji, termin odbytego spotkania, rozpoczęcia, zakończenia współpracy. Jeżeli pracownik obowiązku związanego z raportowaniem i wpisywaniem nie przestrzegał konsekwencją były rozmowy dyscyplinujące z pracownikiem, kary porządkowe, wypowiedzenie umowy o pracę.

Powód, tak jak inni specjaliści ds. sprzedaży, miał obowiązek realizować plany handlowe nałożone przez pracodawcę. Plan handlowy był ustalany kwartalnie w rozbiciu na miesiące.

Celem było osiągnięcie określonego obrotu i marży.

Plany, nałożone cele, powód realizował ponad wyznaczoną normę.

Najważniejszym systemem, który służył do monitorowania sprzedaży, była tzw. hurtownia danych. W systemie tym rejestrowana była ilość podpisanych kontraktów. Znajdowały się wszystkie niezbędne dane klienta oraz osiągnięty przez przedstawiciela wynik finansowy. (...) ten pokazywał założony cel na dany miesiąc wraz z i jego realizacją. (...) obliczał także wysokość premii należnej za dany miesiąc. Policzona w systemie premia odpowiadała kwocie jaką później trzymował pracownik. Poprawność zgłoszonych klientów kontrolował dział kontroli.

Do hurtowni danych obroty klienta są wprowadzane z programu CMR, w którym widnieją wszystkie aktywności specjalisty. (...) sprawdza D. K.. Gdyby aktywności nie było to D. K. odrzuciłby wpis do hurtowni danych.

Gdyby powód wcześniej nie wypełnił programu CMR prawidłowo nie byłoby w hurtowni danych wyników dających podstawę do wyliczenia marży.

Na wysokość premii wpływ ma wysokość faktury wystawiona wobec klienta, wysokość obrotu, waga danego produktu.

Rozliczenie nałożonych kwartalnie celów następowało w okresach miesięcznych.

Premia była naliczana w stosunku do wygenerowanego obrotu przez okres pierwszych sześciu miesięcy od pozyskania klienta przez specjalistę. Wypłata następowała po trzech miesiącach, przykładowo w przypadku klienta pozyskanego w miesiącu kwietniu wypłata premii następowała w miesiącu lipcu.

Wypłata następowała po trzech miesiącach, gdyż klient musiał uregulować płatność z faktury. Był to kolejny warunek wypłaty premii.

Wypłata prowizji następowała, jeżeli handlowiec spełniał wymóg wygenerowanego obrotu w czterech różnych produktach. Były to usługi krajowe i usługi międzynarodowe. Pozyskani klienci musieli wygenerować obrót w danej kategorii produktu.

Wysokość premii była także uzależniona od wysokości marży. Można było wygenerować wysoki obrót przy zerowej marży i wtedy cel nie został osiągnięty. Marża była również określona w celach kwartalnie z rozbiciem na miesiące i z rozbiciem na poszczególne produkty.

Na wysokość premii wpływ mógł mieć wskaźnik windykacji.

Pozyskanego klienta specjalista miał obowiązek obsługiwać, kontaktować się z nim. W ramach obsługi pozyskanego klienta specjalista dokonywał np. wyceny ładunków przewozowych, rozwiązywał bieżące sprawy operacyjne, reagował na wszelkie zapytania i zastrzeżenia ze strony klienta, kontrolował jakość serwisu, reagował na przerwy w dostawach, dokonywał korekt w naliczeniach cennikowych. Specjalista miał za zadanie przede wszystkim utrzymać klienta, ale też rozwijać go w innych kategoriach.

Pracownik mógł kontrolować czy osiąga miesięczny cel w codziennych nadaniach klienta, czyli rejestrowanych każdego dnia przesyłkach. Mógł zareagować gdyby klient np. wstrzymał się od współpracy.

Premie jakie powód otrzymał w okresie zatrudnienia nigdy nie zostały zmniejszone w skutek oceny nienależytego wykonania obowiązków.

W hurtowni danych za klientów pozyskanych przez powoda w listopadzie 2017 roku naliczona została premia w kwocie 10.486 zł, za pozyskanych w grudniu 2017 roku naliczona została premia w kwocie 7.762 zł.

W okresie od czerwca do grudnia 2017 roku powód do hurtowni danych wprowadził około 30 klientów.

Pismem z dnia 17 lipca 2018 roku, doręczonym w dniu 19 lipca 2018 roku, powód wezwał pozwanego do zapłaty łącznie 18.248 zł tytułem premii regulaminowej, w tym kwoty 10.486 zł za miesiąc listopad 2017 roku i kwotę 7.762 zł za miesiąc grudzień 2017 roku, w terminie 7 dni od dnia otrzymania wezwania.

W odpowiedzi pozwany w piśmie z 24 lipca 2018 roku żądanie powoda uznał za bezpodstawne. W uzasadnieniu powołując się na zapisu regulaminu pozwany wskazał, że naliczenie prowizji następuje po trzech miesiącach, co oznacza że prawo do premii za listopad 2017 roku powód nabyłby w lutym 2018 roku, a za grudzień 2017 roku w marcu 2018 roku. Tymczasem stosunek pracy będący jedyną podstawą do wypłaty ewentualnej premii ustał z dniem 31 stycznia 2018 roku. Tym samym powód nie wykazał wymaganej w okresie trzymiesięcznym dzielącym miesiąc pozyskania klienta aktywności sprzedażowej.

Wynagrodzenie powoda, liczone według zasad obowiązujących przy ustalaniu ekwiwalentu pieniężnego za niewykorzystany urlop wypoczynkowy, wynosiło kwotę 8.019,49 zł.

Sąd Rejonowy wskazał w świetle powyższych ustaleń, iż powództwo podlegało uwzględnieniu w części.

Przedmiotem oceny Sądu było żądanie zapłaty łącznie kwoty 18.248 zł nazywanej przez powoda „premią regulaminową”. Swojego roszczenia powód dochodził w oparciu o obowiązujący u pracodawcy Regulamin - Z. Systemu Premiowania D. Sprzedaży Usług (...), który posługuje się pojęciem prowizji. W jedynym tylko miejscu regulaminu w punkcie 14 zastosowano pojęcie „prowizji/premii”. Rozstrzygnięcie sporu zależało od oceny charakteru spornego świadczenia, jak również kiedy i pod jakimi warunkami pracownik nabywał roszczenie o jego wypłacenie.

Sąd Rejonowy przypomniał, że w orzecznictwie Sądu Najwyższego utrwalony jest pogląd, że charakter prawny świadczeń zwanych nagrodami, premiami lub premiami-nagrodami należy określać według istoty, treści warunków (przesłanek, kryteriów), od których uzależnione jest to świadczenie, a nie według regulaminowej nazwy świadczenia (uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 10 czerwca 1983 r. sygn. III PZP 25/83, OSNC 1983 nr 12 poz. 192). Sąd Najwyższy rozważając różnice między premią a nagrodą określił charakter prawny tego pierwszego świadczenia w ten sposób, że stwierdził, iż „różnica między nagrodą a premią polega na tym, że nagroda nie jest uzależniona od dopełnienia przez pracownika konkretnych warunków, a jej przyznanie zależy od uznania zakładu pracy; przy czym przed przyznaniem przez zakład pracy nagrody po stronie pracownika nie powstaje prawo podmiotowe do jej żądania. W odróżnieniu od nagrody prawo podmiotowe pracownika do premii powstaje w razie dopełnienia warunków premiowania przewidzianych w regulaminie, a przyznanie pracownikowi premii nie jest uzależnione od uznania zakładu pracy, lecz od dopełnienia przez pracownika wspomnianych warunków” (uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 30 lipca 1986 r. sygn. III PZP 47/86; OSNC 1987 nr 5-6, poz. 82).

Jeżeli warunki premiowania są określone w sposób na tyle konkretny, by mogły podlegać kontroli, to świadczenie ma charakter premii. Fakt zaś spełnienia tych warunków jest źródłem praw pracownika do premii. W takim wypadku decyzja w sprawie przyznania premii nie zależy od swobodnego uznania podmiotu zatrudniającego, lecz od wypełnienia podlegających kontroli warunków określonych w regulaminie (w umowie o pracę), a dotyczących zarówno prawa do premii, jak i jej wysokości. Natomiast gdy przyznanie premii pozostawione zostało swobodnemu uznaniu podmiotu zatrudniającego (brak sprawdzalnych i możliwych do kontroli kryteriów), świadczenie ma charakter nagrody, choćby nazwane zostało premią (tak Sąd Najwyższy w uzasadnieniu do uchwały z dnia 10 czerwca 1983 r. sygn. III PZP 25/83, opubl. Legalis Numer 23760; a także Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z dnia 29 kwietnia 2005 r. sygn. III PK 11/05, opubl. OSNP 2005/23/374; oraz wyrok Sądu Najwyższego z 20 stycznia 2005 r., I PK 146/04, LEX nr 390095; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 21 września 2006 r. sygn. II PK 13/06, opubl. OSNAPiUS 2007 nr 17-18, poz. 254, str. 746, Legalis Numer 87322; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 kwietnia 2016 r. II PK 70/15, Legalis Numer 1460786).

Jeżeli chodzi o warunki premiowania to mogą one być zarówno pozytywne jak i negatywne. W uzasadnieniu przywołanej wyżej uchwały z dnia 10 czerwca 1983 r. sygn. III PZP 25/83 Sąd Najwyższy do warunków pozytywnych premii zaliczył m.in. terminowe wykonanie zadań, osiąganie wysokiej wydajności i poprawnej jakości, zwiększenie

sprzedaży, produkcji, natomiast do warunków negatywnych zaliczył ograniczenie fluktuacji załogi, wyłączające prawo do premii takiego pracownika, który wypowiedział umowę o pracę. Niespełnienie się lub spełnienie się jednego warunku premiowania oznacza, że pracownikom ewentualnie pracownikowi w razie wypowiedzenia umowy o pracę nie można przyznać premii. Sąd Najwyższy uznał, że można skutecznie zastrzec w regulaminie wynagradzania, że premia będzie należeć się tylko temu pracownikowi, który nie wypowie w danym okresie umowy o pracę. Dotyczy to szczególnie tzw. funduszu motywacyjnego, u podstaw którego leży stworzenie zachęt do związania pracowników z zakładem pracy w celu poprawy jego wyników produkcyjnych. Choć więc pracownik spełnia inne warunki określone w regulaminie wynagradzania, a rozwiązał umowę o pracę (choćby już z końcem okresu, za który premia z funduszu motywacyjnego się należała), premia z funduszu motywacyjnego mu nie przysługuje.

W sprawie niniejszej biorąc pod uwagę zapisy Regulaminu - Z. Systemu Premiowania D. Sprzedaży Usług (...) nie sposób jest twierdzić, że przyznanie dochodzonego przez powoda świadczenia nazwanego przez niego premią, a de facto będącego prowizją, zostało pozostawione swobodnemu uznaniu pracodawcy, skoro warunki jego naliczenia zostały określone w sposób konkretny i podlegający weryfikacji.

Zgodnie z pkt. 3 zd. 1 Regulaminu nowa sprzedaż jest zgłaszana przez każdego specjalistę ds. sprzedaży do wyznaczonego pracownika D. K. w dniu wyznaczonym w harmonogramie zamknięcia zgodnie ze wzorem aktualnie obowiązującej formatki. Zasadność i prawidłowość zgłoszenia jest weryfikowana przez D. K.. Na podstawie pkt 4 Regulaminu, prowizja od Nowej sprzedaży naliczana jest miesięcznie przez okres pierwszych sześciu pełnych miesięcy sprzedaży od zgłoszenia Klienta, przy założeniu wykonania budżetu w miesiącu, za który naliczana jest prowizja, prawidłowego i terminowego przesłania formatu danych oraz bieżącej rejestracji aktywności z Klientami w systemie (...). Zgodnie z pkt. 5 Regulaminu wypłata prowizji od Nowej Sprzedaży może zostać wstrzymana lub pomniejszona decyzją Dyrektora ds. Sprzedaży Usług (...) lub Dyrektora Handlowego w związku z brakiem potwierdzenia aktywności sprzedaży, a w szczególności brakiem wpisów aktywności w (...), niedostateczną ustaloną liczbą realizowanych wizyt u klienta, zbyt małą wiedzą dotyczącą produktów (zweryfikowaną testem produktowym), brakiem planowania spotkań z klientami oraz wpisów kalendarza zawierających informacje dotyczące zaplanowanych spotkań.

Zgodnie zaś z pkt. 8 i 9 Regulaminu sprzedaż i wynik bezpośredni liczone są na podstawie przesyłek zafakturowanych w miesiącu, dla którego dokonywane jest naliczanie prowizji od nowej sprzedaży, zaś prowizja od nowej sprzedaży za dany miesiąc obliczeniowy naliczana jest jeżeli klient spełni określono kryteria dotyczące minimalnego obrotu. Z kolei w pkt. 11 Regulaminu określono szczegółowe warunki realizacji indywidualnego celu w zakresie nowej sprzedaży. Jednym z nich – stanowiącym warunek naliczenia prowizji - jest uzyskanie minimum 75% wyznaczonego Targetu.

Wskazać należy zdaniem Sądu I instancji, że Regulamin w sposób wyczerpujący i precyzyjny opisuje także sposób naliczenia i wypłaty prowizji od pozyskanej Nowej Sprzedaży. Zgodnie z pkt. 6 Regulaminu prowizja od nowej sprzedaży naliczana jest za okres pierwszych sześciu pełnych miesięcy sprzedaży. Pierwszym miesiącem, za który jest należna prowizja jest miesiąc następujący po miesiącu pozyskania nowej sprzedaży. Zgodnie z pkt. 7 pierwsze naliczanie prowizji następuje po trzech miesiącach od miesiąca, w którym nastąpiło pozyskanie nowej sprzedaży. Podkreślić należy, że treść pkt 7 Regulaminu zawiera przykład zgodnie z którym „dla nowej sprzedaży pozyskanej w styczniu – naliczanie i wypłata prowizji następuje w kwietniu, pozyskanej w lutym – następuje w maju, itd.”. Regulacja pkt. 17 Regulaminu nadto stanowi, iż „prowizja naliczana jest dla osób aktywnie uczestniczących w sprzedaży, utrzymaniu klienta i w jego pośredniej obsłudze”. Określa także, że prowizja jest zmniejszana proporcjonalnie za czas choroby i innych zasiłków, oraz innych wymienionych w pkt. 17 nieobecności.

Na podstawie zeznań przesłuchanych w sprawie świadków oraz zeznań powoda Sąd ustalił, że najważniejszym systemem, który służył do monitorowania sprzedaży, była tzw. hurtownia danych. (...) ten rejestrował ilość podpisanych przez specjalistę kontraktów, obroty danego klienta, osiągnięty przez specjalistę wynik finansowy. Co ważne, a co najpewniej wynika z zeznań zgłoszonego przez pozwanego świadka A. F., dane w hurtowni danych były zbieżne z tymi wynikającymi z programem CMR, w którym widnieją wszystkie aktywności specjalisty. (...) specjalisty i poprawność zgłoszonych klientów kontrolował D. K.. Wpis w hurtowni danych był równoznaczny z aktywnością specjalisty w CMR zweryfikowaną przez D. K.. Wskazany system obliczał także wysokość premii należnej za dany

miesiąc, w którym nastąpiło pozyskanie klienta. Powód złożył do akt sprawy wydruki z hurtowni danych wskazujące na spełnienie przez niego warunków prowizyjnych w miesiącu listopadzie i grudniu 2018 roku. Świadkowie W. L., P. K. i A. F. potwierdzili, że złożone przez powoda informacje pochodzą z hurtowni danych, jak również że dowodzą one zrealizowanie przez powoda nałożonych targetów marżowych we wszystkich kategoriach produktów.

W świetle zapisów obowiązującego u pozwanego regulaminu pracownicy na stanowiskach specjalistów ds. sprzedaży byli wynagradzani w tzw. systemie motywacyjnym tj. wynagradzani za kontrahentów, których pozyskali dla pracodawcy. Pozyskanie klienta nie było jednak jedynym warunkiem otrzymania prowizji, gdyż drugim było „aktywne uczestniczenie w sprzedaży, utrzymaniu klienta i w jego pośredniej obsłudze” (pkt. 17 regulaminu). O tym, że aktywność specjalisty stanowiła warunek konieczny wypłaty prowizji wynika wprost z pkt. 5 regulaminu, w którym wskazano, że „wypłata prowizji od nowej sprzedaży może zostać wstrzymana lub pomniejszona (...) w związku z brakiem potwierdzenia aktywności sprzedaży (...)”. Według zasad obowiązujących u pracodawcy, aby otrzymać prowizję należało zatem spełnić kumulatywnie dwie przesłanki: pozyskać klienta i cały czas aktywnie się z nim kontaktować. Powyższe potwierdziły zeznania świadków, ale i samego powoda, z których wynika, iż pozyskanego klienta specjalista miał obowiązek obsługiwać, opiekować się z nim, a przede wszystkim aktywnie uczestniczyć w jego utrzymaniu i rozwijaniu w innych kategoriach produktów. Należy także przypomnieć, że zgodnie z pkt. 7 regulaminu pierwsze naliczanie prowizji następowało dopiero po trzech miesiącach od miesiąca, w którym nastąpiło pozyskanie nowej sprzedaży. Okres ten był niezbędny, gdyż poza tym, że specjalista miał wykazać się aktywnością sprzedażową, to klient musiał uregulować wynikającą z faktury płatność. Zgodnie z pkt. 12 regulaminu wartość prowizji była obniżana według podanego współczynnika o wartość niezapłaconych faktur.

W świetle powyższego Sąd Rejonowy przyjął, że powód spełnił warunki regulaminowe dotyczące przyznawania i wypłacania prowizji z tytułu sprzedaży pozyskanej w miesiącu listopadzie 2017 roku. Powód w postępowaniu wykazał bowiem, że w miesiącu listopadzie 2017 roku wypracował marżę uprawniającą go do prowizji w kwocie w kwocie 10.486 zł (k. 29). Do wydruku z hurtowni danych powód załączył listę pozyskanych w miesiącu listopadzie 2017 roku klientów (k. 26-28). Pozwany, co należy podkreślić nie kwestionował, że są to klienci pozyskani przez powoda, nie kwestionował także wykonania nałożonych na powoda w listopadzie 2017 roku planów ani wreszcie wysokości wynikającej z hurtowni danych prowizji. Główny zarzut pozwanego dotyczył braku odpowiedniej aktywności powoda w (...). Zarzut ten nie znajduje uzasadnienia w świetle zeznań świadków wskazujących, iż aktywności specjalisty i poprawność zgłoszonych przez niego do hurtowni danych klientów była kontrolowana przez D. K. pracodawcy. Do odpowiedzi na pozew strona pozwana załączyła wiadomości mailowe, które w jej ocenie świadczą o nienależytym wykonywaniu obowiązków przez powoda (k. 66 i n.). Przy czym analiza tych dokumentów dowodzi, że część maili, w tym obejmujących uwagi klientów, jest z okresu kiedy powód w miesiącu styczniu 2018 roku przebywał na zwolnieniu lekarskim a zatem nie mógł kontaktować się z klientem (k. 69, 71, 73, 78-79). Są wśród nich maile od jednego tylko niezadowolonego z obsługi klienta - B. J., przy czym treść maili wskazuje, że jest to klient pozyskany jeszcze przed listopadem 2017 roku na co wskazuje zwłaszcza treść maila z 24 stycznia 2018 roku, w którym B. J. przywołuje korekty z czerwca 2017 roku (k. 73, 75, 77), a tymczasem spór dotyczy prowizji od klientów pozyskanych w listopadzie i grudniu 2018 roku. Wśród złożonych przez stronę pozwaną maili są też maile z uwagami klientów, na które powód odpowiada i wyjaśnia podnoszone przez klienta kwestie (k. 66 – 68, 81-82). Należy w tym miejscu dodać, że pracodawca w trakcie trwania do dnia 31 stycznia 2018 roku stosunku pracy nie sygnalizował powodowi, że wartość wypracowanej przez niego prowizji na podstawie zrealizowanego w listopadzie 2018 roku targetu zostanie obniżona z uwagi na brak odpowiedniej aktywności, bądź brakiem uregulowania należności z faktur przez klientów. Okoliczności takich pozwany nie wskazywał także w odpowiedzi na wezwanie do zapłaty jakie powód wystosował do pracodawcy w dniu 19 lipca 2018 roku. W piśmie z dnia z dnia 24 lipca 2018 roku pracodawca jako powód odmowy wpłaty świadczeń wskazywał ustanie z dniem 31 stycznia 2018 roku stosunku pracy, które kontynuację uznawał za jedyną podstawę do wypłaty premii.

Argumentacji takiej nie można podzielić, w ocenie Sądu I instancji, albowiem regulamin nie przewidywał przesłanki negatywnej w postaci wypowiedzenia umowy o pracę i zakończenia stosunku pracy. Warunkiem przyznania prowizji było pozyskanie klienta i aktywny z nim kontakt. Spełnienie tych warunków powodowało, że naliczenie i wypłata

provizji następowało po trzech miesiącach od miesiąca, w którym nastąpiło pozyskanie nowej sprzedaży. W przypadku nowej sprzedaży pozyskanej w listopadzie 2017 roku naliczenie i wypłata prowizji następowała w lutym 2018 roku. W okresie wskazanych trzech miesięcy, w czasie których następowało naliczenie prowizji, to jest od listopada 2017 roku do stycznia 2018 roku, powód był pracownikiem pozwanego. Okoliczność, że w okresie tym (okres od 10 stycznia do 31 stycznia 2018 roku) powód przebywał na zwolnieniu lekarskim nie może skutkować całkowitym pozbawianiem prowizji, tylko co najwyżej jej proporcjonalnym zmniejszeniem za czas choroby. W niniejszej sprawie pozwany jednak takiego obniżenia prowizji za czas choroby nie dokonał.

W ocenie Sądu Rejonowego z kolei brak było podstaw do uznania, że powód spełnił warunki wypłaty prowizji z tytułu nowej sprzedaży pozyskanej w grudniu 2017 roku. Ponownie należy tu wskazać, zadaniem Sądu I instancji, na uregulowania w Regulaminie Z. Systemu Premiowania D. Sprzedaży Usług (...). Wypłata prowizji, poza wypracowaniem określonego w regulaminie wyniku, mogła zgodnie z pkt. 7 regulaminu nastąpić dopiero po trzech miesiącach współpracy z klientem, czyli w przypadku klientów pozyskanych w grudniu 2017 roku odpowiednio w marcu 2018 roku. Powód rozwiązał z pracodawcą umowę o pracę za wypowiedzeniem z dniem 31 stycznia 2018 r., tym samym nie spełnił kryteriów naliczenia prowizji, wynikającego z pkt 17 i pkt. 7 regulaminu, iż prowizja jest naliczana dla osób aktywnie uczestniczących w sprzedaży, utrzymaniu Klienta i jego bezpośredniej obsłudze.

Mając powyższe na względzie, Sąd w punkcie 1 wyroku zasądził na rzecz powoda kwotę 10.486 zł tytułem premii (w istocie prowizji) należnej za listopad 2017 roku. Żądanie zasądzenia premii za grudzień 2017 roku podlegało oddaleniu jako bezzasadne.

W zakresie żądania zasądzenia odsetek Sąd Rejonowy zważył, iż stosownie do przepisu art. 481 § 1 k.c. w związku z art. 300 k.p., stanowiącego – zgodnie z dyspozycją art. 359 § 1 k.c. – formalne, ustawowe źródło odsetek, jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia, wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia, choćby nie poniósł żadnej szkody i chociażby opóźnienie było następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Zgodnie z art. 476 k.c. dłużnik dopuszcza się zwłoki, gdy nie spełnia świadczenia w terminie, a jeżeli termin nie jest oznaczony, gdy nie spełnia świadczenia niezwłocznie po wezwaniu przez wierzyciela. Sąd zgodnie z żądaniem pozwu zasądził odsetki od dnia 27 lipca 2018 roku, to jest od dnia następnego wyznaczonego w wezwaniu do zapłaty.

O kosztach procesu, na które złożyły się koszty zastępstwa procesowego, Sąd orzekł zgodnie z zasadą określoną w art. 100 zd. 1 k.p.c. dokonując ich wzajemnego zniesione. Orzekając to Sąd miał na uwadze, że strony w porównywalny procencie są przegrane i wygrane.

O kosztach sądowych Sąd orzekł na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2010 r., nr 90, poz. 594 z późn. zm.). Na koszty sądowe złożyły się nieuiszczona opłata od pozwu.

Na podstawie art. 477² § 1 k.p.c. Sąd nadał wyrokowi rygor natychmiastowej wykonalności w zakresie jednomiesięcznego wynagrodzenia powoda.

Apelację od powyższego wyroku w zakresie pkt. 2 – co do oddalenia powództwa ponad kwotę 10.486 zł oraz pkt. 3 – co do zniesienia wzajemnego kosztów procesu, wniósł powód reprezentowany przez pełnomocnika.

Wyrokowi zarzucił:

naruszenie przepisów postępowania mających wpływ na wynik rozstrzygnięcia tj.

1.art. 212 § 1 kpc w zw. Z art. 233 § 1 kpc poprzez niewłaściwe ustalenie zakresu roszczenia powoda, polegające na przyjęciu, że powód dochodzi od pozwanego wypłaty zaległej prowizji za klientów pozyskanych w miesiącach listopad 2017 i grudzień 2017 , podczas gdy roszczenie to obejmuje wypłatę prowizji za klientów pozyskanych również w okresach wcześniejszych,

2. art. 233 § 1 kpc poprzez przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów wyrażające się w:

a) uznaniu, że żądanie powoda o wypłatę prowizji za miesiąc grudzień 2017 r obejmowało wyłącznie prowizję za klientów pozyskanych w miesiącu grudniu, podczas, gdy z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie wynika jednoznacznie, że prowizja obliczona za miesiąc grudzień obejmuje klientów pozyskanych wcześniej, lecz generujących dochód w miesiącu grudniu, od którego naliczana jest prowizja zgodnie z Regulaminem Z. Systemu Premiowania D. Sprzedaży Usług (...) pozwanego,

b) uznaniu, że prowizja za klientów pozyskanych w miesiącu grudniu nie należy się powodowi z uwagi na rozwiązanie przez niego stosunku pracy z dniem 31.01.2018 r, podczas gdy Sąd stwierdza, że Regulamin nie przewidywał możliwości pozbawienia pracownika wypłaty prowizji z powodu rozwiązania przez niego stosunku pracy,

3. art. 328 § 2 kpc poprzez brak wskazania w uzasadnieniu wyroku podstaw , na jakich Sąd i instancji ustalił zakres żądania powoda, podczas, gdy roszczenie było precyzowane przez powoda podczas wysłuchania informacyjnego oraz pełnomocnika w załączniku do protokołu z dnia 2.04.2019 r;

Mając powyższe na uwadze apelujący wniósł o zmianę wyroku poprzez uwzględnienie powództwa w całości oraz zasądzenie kosztów powstępowania za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Strona pozwana wniosła o oddalenie apelacji i zasądzenie kosztów zastępstwa procesowego.

Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Apelacja zasługiwała na uwzględnienie.

Sąd Okręgowy co do zasady aprobuje ustalenia faktyczne Sądu I instancji i przyjmuje je za własne, oprócz ustalenia co do sposobu naliczenia wysokości prowizji za miesiąc grudzień 2017 r i w tym zakresie nie podzielił dokonanej przez Sąd Rejonowy oceny dowodów i wywodów prawnych, co do prawa do prowizji naliczonej za ten miesiąc. Przedmiotem rozważań Sądu Okręgowego nie będą ustalenia i rozważania co do miesiąca listopada 2017r z uwagi na prawomocność orzeczenia w tym zakresie.

Odnosząc się szerzej do podnoszonych w apelacji zarzutów należy przypomnieć, że zgodnie z art. 212 kpc / w brzmieniu do 7.11.2019 r/Sąd na rozprawie przez zadawanie pytań stronom dąży do tego, aby strony przytoczyły lub uzupełniły twierdzenia lub dowody na ich poparcie oraz udzieliły wyjaśnień koniecznych dla zgodnego z prawdą ustalenia podstawy faktycznej dochodzonych przez nie praw lub roszczeń. W ten sam sposób sąd dąży do wyjaśnienia istotnych okoliczności sprawy, które są sporne.

Od przeprowadzenia tych czynności nie zwalnia fakt, że strona jest reprezentowana w procesie przez zawodowego pełnomocnika procesowego. Dążenie do wyjaśnienia stanowisk i wątpliwości co do podstawy faktycznej jest bowiem obowiązkiem sądu niezależnym od kompetencji zawodowych osób występujących w procesie za strony. Zatem w przypadku występowania za stronę w procesie zawodowego pełnomocnika sąd nie jest zwolniony od obowiązków określonych normą art. 212 k.p.c., lecz jedynie ma możliwość formułowania zarządzeń lub postanowień, adekwatnie do kompetencji zawodowych pełnomocnika i oczekiwania wykonania poleceń sądu przez stronę zgodnie z zawodowym standardem staranności wymaganym od radcy prawnego lub adwokata./tak SA w Szczecinie w wyroku z 12.09.2018 r, I Aga 143/18/. Tym samym na sądzie ciąży obowiązek takiego uzupełnienia podstawy faktycznej zgłoszonego w sprawie roszczenia, która pozwoli na jednoznaczną jego identyfikację. Ma to na celu ustalenie istoty zgłoszonego roszczenia w taki sposób, by możliwe było ściśle określenie przedmiot roszczenia i jego granic. /tak SA w Krakowie z dnia 29.05.2018 r, I ACa 1706/17/

Wskazać należy, że zgodnie z art. 233 § 1 k.p.c. sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Sąd dokonuje oceny wszystkich

dowodów przeprowadzonych w postępowaniu, jak również wszelkich okoliczności towarzyszących przeprowadzaniu poszczególnych dowodów, mających znaczenie dla ich mocy i wiarygodności (por. orzeczenia Sądu Najwyższego w uzasadnieniu orzeczenia z 11 lipca 2002 roku, IV CKN 1218/00, opubl. LEX nr 80266). Ramy swobodnej oceny dowodów są określone wymaganiami prawa procesowego, doświadczenia życiowego, regułami logicznego rozumowania oraz poziomem świadomości prawnej, według których sąd w sposób bezstronny, racjonalny i wszechstronny rozważa materiał dowodowy jako całość, dokonuje wyboru określonych środków dowodowych i wając ich moc oraz wiarygodność, odnosi je do pozostałego materiału dowodowego (por. orzeczenie Sąd Najwyższy w licznych orzeczeniach, np. z dnia 19 czerwca 2001 roku, II UKN 423/00, OSNP 2003/5/137). Poprawność rozumowania sądu powinna być możliwa do skontrolowania, z czym wiąże się obowiązek prawidłowego uzasadniania orzeczeń (art. 328 § 2 k.p.c.).

Skuteczne postawienie zarzutu naruszenia przez sąd art. 233 § 1 k.p.c. wymaga zatem wykazania, że sąd uchybił zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego. Natomiast zarzut dowolnego i fragmentarycznego rozważenia materiału dowodowego wymaga dla swej skuteczności konkretyzacji i to nie tylko przez wskazanie przepisów procesowych, z naruszeniem których apelujący łączy taki skutek, lecz również przez określenie, jakich dowodów lub jakiej części materiału zarzut dotyczy, a ponadto podania przesłanek dyskwalifikacji postępowania sądu pierwszej instancji w zakresie oceny poszczególnych dowodów na tle znaczenia całokształtu materiału dowodowego oraz w zakresie przyjętej podstawy orzeczenia.

Należy zwrócić uwagę, iż powód w pozwie precyzując roszczenie wskazał, iż w miesiącu grudniu wykonywał pracę, za którą została naliczona do wypłaty premia w kwocie 7762 zł i takiej też kwoty domagał się z tego tytułu.

Tymczasem w toku informacyjnego wyjaśnienia powód wskazywał, m.in. iż dochodzi premii za listopad i grudzień za klientów pozyskanych w okresie od 3 do 6 miesięcy wstecz, chodziło o klientów pozyskanych w listopadzie i w grudniu ale i w miesiącach wcześniejszych, dochodzi premii za klientów wprowadzanych do hurtowni w okresie wcześniejszym, premia, której dochodzi dotyczy wygenerowanych przychodów miesięcznych w listopadzie i grudniu. / e – protokół z dnia 24.01.2019 00:19:40, 00:26:25, 00:28:39, 00:31:11,00:34:09/

Także w załączniku do protokołu/k. 278/ powód wskazuje, iż za miesiąc grudzień powód dochodzi prowizji za klientów pozyskanych od 1 lipca 2017 r do 31 grudnia 2017 r.

Sąd Rejonowy zatem błędnie wywiódł, naruszając w tym zakresie art.212 kpc, iż roszczenie powoda dotyczące miesiąca grudnia 2017 roku , związane jest wyłącznie z pozyskanymi klientami w miesiącu grudniu 2017 roku.

W ocenie Sądu Okręgowego nie doszło w związku z tym jednak do naruszenia art. 328 § 2 kpc. Stosownie do treści przepisu art. 328 § 2 k.p.c. uzasadnienie wyroku powinno przede wszystkim zawierać wskazanie podstawy faktycznej rozstrzygnięcia, a mianowicie: przedstawienie faktów, które sąd uznał za udowodnione, dowodów, na których się oparł, przyczyn dla których innym dowodom odmówił wiarygodności i mocy dowodowej. Musi tu być wskazany tok rozumowania sądu i to w taki sposób, żeby można było skontrolować słuszność tego rozumowania i jego zgodność z materiałem dowodowym. Powinno ono zawierać wyjaśnienie podstawy prawnej zapadłego w sprawie rozstrzygnięcia z przytoczeniem przepisów prawa i wskazywać, dlaczego dany pogląd prawny sąd uznaje za trafny i z jakich powodów, a dlaczego odrzucił inne możliwości zakwalifikowania danego stanu faktycznego w odniesieniu do innego przepisu albo przepisów. Uzasadnienie wyroku ma dać wyczerpującą i logiczną odpowiedź na pytanie, dlaczego właśnie taki, a nie inny wyrok został wydany./tak SA w Łodzi z dnia 24 maja 2016 r, III AUa 906/15 LEX nr 2071305/

Zarzut naruszenia art. 328 k.p.c., może odnieść skutek wtedy, gdy z uwagi na wadliwość uzasadnienia zaskarżony wyrok nie poddaje się kontroli instancyjnej./tak SA w Katowicach w wyroku z dnia 30 czerwca 2016 r. V ACa 914/15, LEX nr 2081573/.

Wbrew twierdzeniom apelacji uzasadnienie Sądu I Instancji zawiera wszystkie wymagane prawem elementy, a zaskarżony wyrok nadaje się do kontroli instancyjnej.

Dokonując jednocześnie analizy przedstawionych przez stronę pozwaną dokumentów, w szczególności zestawienia klientów pozyskanych przez powoda w 2017 r oraz naliczenia premii za grudzień 2017 r skonstatować należało, iż klienci uwzględnieni w wyliczeniu (k. 242 – 249) zostali pozyskani przez powoda przed grudniem 2017 r., a jedynie wygenerowali przychód w grudniu 2017 roku i w tym zakresie Sąd Rejonowy dokonał błędnej oceny materiału dowodowego.

Należy też przypomnieć, że prowizja od nowej sprzedaży naliczana jest miesięcznie przez okres pierwszych sześciu pełnych miesięcy sprzedaży od zgłoszenia klienta przy założeniu wykonania budżetu narastającego w miesiącu, za który naliczana jest prowizja, prawidłowego i terminowego przesłania formatu danych oraz bieżącej rejestracji aktywności z klientami w systemie (...) (pkt. 4 regulaminu).

Wyplata prowizji od Nowej Sprzedaży może zostać wstrzymana lub pomniejszona decyzją Dyrektora ds. Sprzedaży Usług (...) lub Dyrektora Handlowego w związku z brakiem potwierdzenia aktywności sprzedaży, a w szczególności brakiem wpisów aktywności w (...), niedostateczną ustaloną liczbą realizowanych wizyt u klienta, zbyt małą wiedzą dotyczącą produktów (zweryfikowaną testem produktowym), brakiem planowania spotkań z klientami oraz wpisów kalendarza zawierających informacje dotyczące zaplanowanych spotkań (pkt. 5).

Prowizja od nowej sprzedaży naliczana jest za okres pierwszych sześciu pełnych miesięcy sprzedaży. Pierwszym miesiącem, za który jest należna prowizja jest miesiąc następujący po miesiącu pozyskania nowej sprzedaży. Dopuszcza się możliwość rezygnacji z tzw. miesiąca zerowego, wówczas naliczanie prowizji odbywa się przez 6 kolejnych miesięcy poczynając od miesiąca pozyskania sprzedaży (pkt. 6).

Pierwsze naliczanie prowizji następuje po trzech miesiącach od miesiąca, w którym nastąpiło pozyskanie nowej sprzedaży (dla nowej sprzedaży pozyskanej w styczniu – naliczanie i wypłata prowizji następuje w kwietniu, pozyskanej w lutym – następuje w maju, itd. (pkt. 7).

Sprzedaż i wynik bezpośredni liczone są na podstawie przesyłek zafakturowanych w miesiącu, dla którego dokonywane jest naliczanie prowizji od nowej sprzedaży (pkt. 8).

Prowizja od nowej sprzedaży za dany miesiąc obliczeniowy naliczana jest jeżeli klient spełni kryteria dotyczące minimalnego obrotu:

- dla (...): min. 4000 zł netto;
- dla (...), (...), (...), - min 1000 zł netto;
- dla PEKAES PACZKA – bez ograniczeń;
- dla (...) bez ograniczeń (pkt. 9).

Wartość prowizji od pozyskanej nowej sprzedaży w obrębie danych produktów stanowi % wyniku bezpośredniego wygenerowanego z nowej sprzedaży w poszczególnych produktach zgodnie z następującymi wskaźnikami:

10% - (...), (...) i PACZKA:

25% - (...);

10% - (...) i (...) (pkt. 10).

Realizacja indywidualnego celu w zakresie nowej sprzedaży:

- indywidualny Target jest ustalony marżowo określany wartościowo z góry 1 raz na kwartał przez dyrektora sprzedaży Usług (...);

- indywidualny Target wyrażony jest wartościowo;
- cel indywidualny Target obejmuje sumę zrealizowanej nowej sprzedaży;
- suma wag sprzedaży na poszczególnych produktach wyznaczonych za dany kwartał wynosi maksymalnie 100% przy czym rozkład wag pomiędzy produktami nie musi być równy i wyznaczany jest przez Dyrektora ds. Sprzedaży Usług (...) na każdy kwartał;
- Dyrektor ds. sprzedaży Usług (...) wyznaczony każdemu Młodszemu Specjaliście ds. Sprzedaży, Specjaliście ds. Sprzedaży, Starszemu Specjaliście ds. Sprzedaży Indywidualny Target, definiując przy tym odpowiednią wagę;
- prowizja zostaje naliczona po uzyskaniu 75% wyznaczonego Targetu przy czym próg wejścia target dla każdego produktu – ustala każdorazowo Dyrektor ds. Sprzedaży Usług (...) na każdy kwartał (pkt. 11).

Prowizja naliczana jest dla osób aktywnie uczestniczących w sprzedaży, utrzymaniu klienta i w jego pośredniej obsłudze.

- prowizja jest zmniejszana proporcjonalnie za czas choroby i innych zasiłków;
- prowizja jest proporcjonalnie pomniejszana o okres nieobecności nieusprawiedliwionej oraz nieobecności usprawiedliwionej niepłatnej;
- prowizja jest proporcjonalnie pomniejszana o okres nieobecności usprawiedliwionej wynikającej ze zwolnienia od obowiązku świadczenia pracy w trakcie okresu wypowiedzenia umowy o pracę;
- prowizja wypłaca jest za czas urlopu (pkt. 17).

W ocenie Sądu Okręgowego pozwany dokonał naliczenia prowizji za miesiąc grudzień 2017 r przy zastosowaniu powyższych reguł regulaminu i uwzględnił przychód generowany przez klientów pozyskanych przed grudniem 2017 r.

Pozwany, co należy podkreślić nie kwestionował, że są to klienci pozyskani przez powoda, nie kwestionował także wykonania nałożonych na powoda w grudniu 2017 roku planów ani wreszcie wysokości wynikającej z hurtowni danych prowizji. Główny zarzut pozwanego dotyczył braku odpowiedniej aktywności powoda w (...). Zarzut ten nie znajduje uzasadnienia w świetle zeznań świadków wskazujących, iż aktywności specjalisty i poprawność zgłoszonych przez niego do hurtowni danych klientów była kontrolowana przez D. K. pracodawcy. Pracodawca w trakcie trwania do dnia 31 stycznia 2018 roku stosunku pracy nie wskazywał, że wartość wypracowanej przez powoda prowizji na podstawie zrealizowanego w grudniu 2018 roku planu zostanie obniżona z uwagi na brak odpowiedniej aktywności, bądź brak uregulowania należności z faktur przez klientów. Okoliczności takich pozwany nie wskazywał także w odpowiedzi na wezwanie do zapłaty jakie powód wystosował do pracodawcy w dniu 19 lipca 2018 roku. Należy zwrócić uwagę, iż powód „wypracował” prowizję za grudzień 2017, pozyskując klientów przed tą datą. Istniała możliwość naliczenia prowizji najpóźniej za klienta pozyskanego w listopadzie 2017 r, na co zwrócił uwagę Sąd Rejonowy, bowiem w okresie wskazanych trzech miesięcy, w czasie których następowało naliczenie prowizji, to jest od listopada 2017 roku do stycznia 2018 roku, powód był pracownikiem pozwanego. Okoliczność, że w okresie tym (okres od 10 stycznia do 31 stycznia 2018 roku) powód przebywał na zwolnieniu lekarskim nie może skutkować całkowitym pozbawieniem prowizji, tylko co najwyżej jej proporcjonalnym zmniejszeniem za czas choroby. W niniejszej sprawie pozwany jednak takiego obniżenia prowizji za czas choroby nie dokonał.

Reasumując błędnie przyjął Sąd Rejonowy, że prowizja za miesiąc grudzień powodowi nie przysługuje. Zatem na podstawie art. 386 § 1 kpc Sąd Okręgowy zmienił zaskarżony wyrok w punkcie 2,3,4 w ten sposób, że zasądził na rzecz powoda od strony pozwanej kwotę 7762 zł, mając na względzie wysokość naliczonej przez stronę pozwaną prowizji za grudzień 2017 r.

O odsetkach za opóźnienie Sąd orzekł na podstawie art. 481 § 1 k.c. w związku z art. 300 k.p, zgodnie z żądaniem pozwu od dnia 27 lipca 2018 roku, to jest od dnia następnego wyznaczonego w wezwaniu do zapłaty.

O kosztach zastępstwa procesowego za I instancję, w związku z uwzględnieniem ostatecznie powództwa w całości, Sąd orzekł na podstawie art. 98 kpc w zw. Z rozporządzeniem MS z dnia 22.10.2015 r w sprawie opłat za czynności radców prawnych /Dz. U. 2015 poz. 1804 ze zm./ - § 2 pkt. 5 w zw. Z § 9 ust. 1 pkt.2.

O kosztach sądowych w postaci nieuiszczonej opłaty od całości pozwu Sąd orzekł na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2019 r. poz. 785) w zw. Z art. 98 kpc.

O kosztach postępowania za II instancję, w tym o kosztach zastępstwa procesowego Sąd orzekł na podstawie art. 98 kpc w zw. Z rozporządzeniem MS z dnia 22.10.2015 r w sprawie opłat za czynności radców prawnych /Dz. U. 2015 poz. 1804 ze zm./ - § 2 pkt. 4 w zw. Z § 9 ust. 1 pkt.2, w zw. Z § 10 ust. 1 pkt. 1 (675 zł + 30 zł opłata od apelacji).

Przewodnicząca: Sędziowie: