

Sygn. akt IV Pa 6/17

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 28 czerwca 2017r.

Sąd Okręgowy w Siedlcach IV Wydział Pracy i Ubezpieczeń Społecznych

w składzie:

Przewodniczący – SSO Elżbieta Wojtczuk (spr.)

Sędziowie: SO Katarzyna Antoniak

SO Jacek Witkowski

Protokolant: st. sekr. sąd. Anna Wąsak

po rozpoznaniu w dniu 23 czerwca 2017 r. w Siedlcach

na rozprawie

sprawy z powództwa Ł. B.

przeciwko (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością spółce komandytowej z siedzibą w Ł.

o wynagrodzenie, odszkodowanie i ekwiwalent pieniężny za niewykorzystany urlop wypoczynkowy

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Rejonowego w Siedlcach IV Wydziału Pracy i Ubezpieczeń Społecznych

z dnia 14 października 2016r. sygn. akt IV P 390/14

I. zmienia zaskarżony wyrok częściowo:

- w punkcie I w ten sposób, że oddala powództwo o zapłatę kwoty 1832,70 zł (jeden tysiąc osiemset trzydzieści dwa złote i siedemdziesiąt groszy) brutto tytułem wynagrodzenia prowizyjnego za sprzedaż zrealizowaną w czerwcu 2014 r. z ustawowymi odsetkami, a następnie z odsetkami za opóźnienie w wysokości ustawowej od dnia 11 sierpnia 2014 r. do dnia zapłaty;

- w punkcie III w ten sposób, że kwotę 2771,06 zł (dwa tysiące siedemset siedemdziesiąt jeden złotych i sześć groszy) zasądzoną tytułem kosztów procesu obniża do kwoty 1950,22 zł (jeden tysiąc dziewięćset pięćdziesiąt złotych dwadzieścia dwa grosze);

II. w pozostałym zakresie apelację oddala;

III. zasądza od pozwanego (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej z siedzibą w Ł. na rzecz powoda Ł. B. kwotę 640,20 (sześćset czterdzieści złotych dwadzieścia groszy) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

UZASADNIENIE

W pozwie wniesionym w dniu 14 lipca 2014 r. przeciwko (...) sp. z o. o. sp. k. z siedzibą w Ł. powód Ł. B. domagał się zasądzenia na jego rzecz kwoty 10.981 zł z ustawowymi odsetkami od dnia doręczenia pozwu do dnia zapłaty tytułem

odszkodowania za niezgodne z prawem rozwiązanie umowy o pracę, kwoty 5.261,43 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 11 lipca 2014 r. do dnia zapłaty tytułem niezapłaconej części wynagrodzenia za czerwiec 2014 r., kwoty 4.000 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 11 sierpnia 2014 r. do dnia zapłaty, tytułem niezapłaconej części wynagrodzenia za lipiec 2014 r., kwoty 3.971,05 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 1 lipca 2014 r. do dnia zapłaty, tytułem niezapłaconej części ekwiwalentu za urlop, a także zasądzenia zwrotu kosztów zastępstwa procesowego wraz z kosztami dojazdu pełnomocnika powoda na posiedzenia sądowe.

W uzasadnieniu pozwu powód wskazał, że ostatnio pracował u pozwanego na stanowisku starszego przedstawiciela handlowego i jego podstawowym obowiązkiem była sprzedaż produktów pozwanego pracodawcy na terenie województwa (...). Podkreślił, że swoje obowiązki wykonywał starannie i miał dobrą opinię u współpracowników, przełożonych i kontrahentów. Uzyskiwał wysokie wyniki sprzedaży. Wskazał, że jego przełożona M. G. (1) naciskała na niego, żeby jeszcze zwiększył i tak w jego ocenie bardzo dużą sprzedaż produktów pozwanego, pod groźbą zwolnienia dyscyplinarnego. Powód zaczął więc myśleć o zmianie pracy, obawiając się o swoją przyszłość u pozwanego. Zarejestrował więc własną działalność gospodarczą, nie rozpoczynając jeszcze jednak jej prowadzenia. Zdaniem powoda jego sprzeciw wobec sprzedawania kontrahentom niepotrzebnych im produktów oraz obawa M. G. (1) o własne stanowisko i jej niechęć wobec powoda były prawdziwymi przyczynami rozwiązania z nim umowy o pracę. Powód zakwestionował przyczyny, na które powołał się pracodawca rozwiązując z nim stosunek pracy bez wypowiedzenia. Zauważył, że pozwany nie wskazał tam na jakiegokolwiek przykłady zachowań, które mu zarzucił i nie podał kiedy miało to mieć miejsce. Powód zaprzeczył, aby w czasie pracy zajmował się obowiązkami niezwiązanymi z pracą, tj. promowaniem produktów konkurencyjnych podczas wizyt u klientów. Podniósł, że nie miał w tym żadnego interesu. Chociaż miał zarejestrowaną działalność gospodarczą, to w okresie zatrudnienia u pozwanego nie rozpoczął jeszcze jej faktycznego prowadzenia. Powód wskazał również, że nie jest prawdą, aby wstrzymywał sprzedaż do klientów. Na bieżąco bowiem raportował na panelu firmowym zamówienia klientów, którzy zawsze na czas otrzymywali zamówiony u niego towar. Za swoją sprzedaż w każdym miesiącu otrzymywał wysokie premie. Powód zaprzeczył też, aby nie wywiązywał się z poleceń służbowych wydawanych mu przez przełożonego. Zdarzało się, że nie raportował M. G. (1) codziennie telefonicznie przebiegu swojej pracy, ale to dlatego, że ta nie odbierała od niego telefonów. Ponadto pozwany uzyskał o tym wiedzę wcześniej niż przed upływem miesiąca od rozwiązania z nim umowy o pracę. Powód zaznaczył, że takie codzienne telefoniczne raportowanie i tak nie było jego podstawowym obowiązkiem. Podkreślił, że codziennie raportował przełożonej swoją pracę mailowo oraz na firmowym panelu. Wysokość żądanego odszkodowania za niezgodne z prawem rozwiązanie umowy o pracę powód obliczył na kwotę 10.981 zł, co odpowiada jego średniemu miesięcznemu wynagrodzeniu z trzech ostatnich miesięcy pracy.

Powód wyjaśnił, że za pracę u pozwanego otrzymywał wynagrodzenie zasadnicze w kwocie 2.400 zł brutto oraz wynagrodzenie zależne od wyników pracy, ustalone przez pracodawcę na podstawie algorytmu do liczenia wynagrodzeń. Wynagrodzenie zasadnicze było wypłacane z dołu do 10 dnia miesiąca kalendarzowego, a wynagrodzenie zależne od wyników było wypłacane z dołu do 10 dnia następnego miesiąca kalendarzowego, gdyż w tym przypadku prowizja ta była naliczana wyłącznie od faktur zapłaconych przez kontrahentów, a termin płatności sięgał 31 dni. Wysokość należnego mu wynagrodzenia za czerwiec 2014 r. wyliczył na 7.000 zł. Z tego pracodawca wypłacił mu tylko kwotę 1.738,57 zł brutto. Do dopłaty pozostała więc różnica tych kwot. Wskazał, że powinien również otrzymać kwotę 4.000 zł wynagrodzenia prowizyjnego za lipiec 2014 r. W obu przypadkach wyliczeń dokonywał szacunkowo, na podstawie dostępnych mu źródeł. Po uwzględnieniu tych dopłat, w ocenie powoda, wyrównaniu powinna ulec również wysokość należnego ekwiwalentu pieniężnego za niewykorzystany urlop wypoczynkowy, którą to różnicę obliczył na sumę 3.971,05 zł.

W odpowiedzi na pozew pozwana spółka wniosła o oddalenie powództwa w całości i zasądzenie na jej rzecz od powoda kosztów procesu według norm przepisanych, w tym kosztów zastępstwa procesowego.

W uzasadnieniu swojego stanowiska pozwany wskazał, że podczas organizowanej w dniach 28-29 czerwca 2014 r. (...) Wystawy (...) Hodowlanych i Dni z Doradztwem Rolniczym w S. przełożona powoda M. G. (1) dowiedziała się od jednego z klientów o prowadzeniu przez Ł. B. działalności konkurencyjnej. Miał on zapowiadać klientom, że odchodzi z pracy w pozwanej spółce i będzie prowadził własną działalność gospodarczą o profilu sprzedażowym analogicznym

do działalności pozwanej spółki. Powód miał również namawiać klientów do wstrzymywania się z zakupem towarów od pozwanego przekonując, że wkrótce dostarczy im towary lepszej jakości w niższej cenie. Zdaniem pozwanego było to zawinione naruszenie przez powoda podstawowych obowiązków pracowniczych, zwłaszcza obowiązku dbałości o dobro zakładu pracy. Pozwany podniósł, że powód podjął własną działalność gospodarczą w formie spółki cywilnej, wraz z dwoma innymi pracownikami pozwanego i jej profil działalności jest zbieżny z zakresem działalności pozwanego. Zdaniem pracodawcy powód promując konkurencyjne produkty, opierając się na wiedzy i kontaktach uzyskanych dzięki pracy w pozwanej spółce, przygotowywał sobie grunt pod sprzedaż towarów w ramach własnej działalności. Pozwany wskazał, że powód wstrzymywał sprzedaż do klientów poprzez zaniechanie raportowania zamówień na tzw. panelu. Mając już bowiem wyrobiony założony w danym miesiącu obrót, celowo przetrzucał zamówienia na kolejny miesiąc. Skutkowało to tym, że klient dostawał towar później niż powinien go otrzymać zgodnie ze złożonym zamówieniem, albo nie otrzymywał go w ogóle, co było działaniem na szkodę pracodawcy. Ponadto powód, zdaniem pozwanego, nie raportował systematycznie swoich wizyt u klientów, mimo uwag swojego przełożonego M. G. (1). Dlatego zobowiązała ona powoda do składania jej dodatkowych raportów telefonicznych, z czego się nie wywiązał. Nie składał takich raportów również drogą elektroniczną. Wielokrotnie był o to upominany. Okoliczności te ujawniły się zaś w czerwcu 2014 r. Konsekwencją powyższych zachowań powoda było więc rozwiązanie z nim umowy o pracę bez wypowiedzenia. Odnosząc się do roszczenia powoda o wynagrodzenie za czerwiec i lipiec 2014 r. oraz części ekwiwalentu za niewykorzystany urlop, pozwany wskazał, że wszystkie należności zostały powodowi wypłacone. Zdaniem spółki premia, na którą powoływał się powód, miała charakter uznaniowy, podobnie jak nagroda. Powodowi taka premia nie była natomiast przyznana w okresie, na który się powołuje. Samo osiągnięcie określonego poziomu sprzedaży nie oznaczało nabycia prawa do premii. Pozwany zakwestionował również załączone przez powoda do pozwu załączniki w formie Regulaminu pracy.

Pismem procesowym z dnia 13 sierpnia 2015 r. powód zmodyfikował swoje powództwo w ten sposób, że wniósł o zasądzenie od pozwanego kwoty 11.236,67 zł z ustawowymi odsetkami od dnia doręczenia pozwu do dnia zapłaty tytułem odszkodowania za niezgodne z prawem rozwiązanie umowy o pracę, kwoty 4.142,32 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 11 lipca 2014 r. do dnia zapłaty tytułem należnego powodowi wynagrodzenia prowizyjnego za sprzedaż zrealizowaną w maju 2014 r., kwoty 1.832,80 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 11 sierpnia 2014 r. do dnia zapłaty tytułem należnego powodowi wynagrodzenia prowizyjnego za sprzedaż zrealizowaną w czerwcu 2014 r. oraz kwoty 3.645,45 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 1 lipca 2014 r. do dnia zapłaty tytułem niewypłaconej powodowi części ekwiwalentu za niewykorzystany urlop wypoczynkowy (k. 459-461).

Na rozprawie powód popierał powództwo, pozwany wnosił o jego oddalenie w całości.

Wyrokiem z dnia 14 października 2016 r. w sprawie IV P 390/14 Sąd Rejonowy w Siedlcach IV Wydział (...) i (...) w punkcie I zasądził od pozwanej (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej z siedzibą w Ł. na rzecz powoda Ł. B. następujące kwoty:

- a) 4.132,32 (cztery tysiące sto czterdzieści dwa 32/100) złotych brutto tytułem wynagrodzenia prowizyjnego za sprzedaż zrealizowaną w maju 2014 r., z ustawowymi odsetkami, a następnie z odsetkami za opóźnienie w wysokości ustawowej od dnia 11 lipca 2014 r. do dnia zapłaty;
- b) 1.832,70 (jeden tysiąc osiemset trzydzieści dwa 70/100) złotych brutto tytułem wynagrodzenia prowizyjnego za sprzedaż zrealizowaną w czerwcu 2014 r., z ustawowymi odsetkami, a następnie z odsetkami za opóźnienie w wysokości ustawowej od dnia 11 sierpnia 2014 r. do dnia zapłaty;
- c) 11.236,67 (jedenaście tysięcy dwieście trzydzieści sześć 67/100) złotych tytułem odszkodowania za niezgodne z prawem rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia, z ustawowymi odsetkami, a następnie z odsetkami za opóźnienie w wysokości ustawowej od dnia 28 lipca 2014 r. do dnia zapłaty,

d) 3.645,36 (trzy tysiące sześćset czterdzieści pięć 36/100) złotych brutto tytułem ekwiwalentu pieniężnego za niewykorzystany urlop wypoczynkowy, z ustawowymi odsetkami, a następnie z odsetkami za opóźnienie w wysokości ustawowej od dnia 1 lipca 2014 r. do dnia zapłaty;

w pozostałym zakresie powództwo oddalił (pkt II wyroku), zasądził od pozwanej (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej z siedzibą w Ł. na rzecz powoda Ł. B. kwotę 2.771,06 (dwa tysiące siedemset siedemdziesiąt jeden 06/100) złotych tytułem zwrotu kosztów procesu (pkt III wyroku), nakazał ściągnąć od pozwanej (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej z siedzibą w Ł. na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Rejonowego w Siedlcach kwotę 450,45 (czterysta pięćdziesiąt 45/100) złotych tytułem kosztów sporządzenia opinii przez biegłego księgowego (pkt IV wyroku) i wyrokowi w punkcie pierwszym nadaje rygor natychmiastowej wykonalności do kwoty 11.236,67 (jedenaście tysięcy dwieście trzydzieści sześć 67/100) złotych (pkt V wyroku).

Rozstrzygnięcie Sądu Rejonowego było wynikiem następujących ustaleń faktycznych i rozważań prawnych:

Ł. B. od 8 marca 2012 r. był pracownikiem (...) sp. z o. o. sp. k. z siedzibą w Ł., od 17 maja 2013 r. zatrudnionym na podstawie umowy o pracę zawartej na czas nieokreślony, początkowo na stanowisku przedstawiciela handlowego, a od 1 stycznia 2014 r. na stanowisku starszego przedstawiciela handlowego, w pełnym wymiarze czasu pracy. W czasie trwania stosunku pracy obowiązywał go zakaz konkurencji.

Do podstawowych obowiązków Ł. B. należała sprzedaż klientom produktów pozwanej spółki na terenie województwa (...), głównie dodatków paszowych dla bydła, maści i produktów z zakresu profilaktyki schorzeń. Powód miał pozyskiwać nowych klientów i utrzymywać relacje z dotychczasowymi. Na każdy miesiąc bezpośredni przełożony powoda, dyrektor regionalny M. G. (1), określała plany sprzedażowe w oczekiwanej przez pracodawcę wysokości do zrealizowania, tj. minimum, optimum i maksimum. Z klientami powód kontaktował się bezpośrednio, odwiedzając ich osobiście na podległym mu terenie lub kontaktował się z nimi telefonicznie. Zamówienia odebrane od klientów oraz przeprowadzone z nimi spotkania, a także plany kolejnych spotkań i wydatki służbowe powód wprowadzał do firmowego panelu internetowego. Obok tego miał je również raportować codziennie telefonicznie M. G. (1), która z czasem zwolniła go od tego obowiązku. Zdarzało się, że pod koniec miesiąca, mając zrealizowany określony przez pracodawcę na dany miesiąc plan sprzedaży na poziomie maksimum, kolejne zamówienia spływające jeszcze w tym samym miesiącu powód, za zgodą klientów, raportował, a więc składał na nie zamówienia na panelu firmowym po kilku dniach, czyli już w kolejnym miesiącu. Rozwiązanie takie było powszechne wśród przedstawicieli handlowych pozwanej spółki i znane również dyrektorowi M. G. (1), która akceptowała taki stan rzeczy. Nie powodowało ono bowiem żadnych negatywnych konsekwencji dla klientów.

Na wynagrodzenie powoda składała się pensja zasadnicza w wysokości 2.400,00 złotych brutto oraz wynagrodzenie prowizyjne, zależne od wyników sprzedaży, wyliczane w każdym miesiącu przez bezpośrednią przełożoną powoda dyrektora M. G. (1). Od uzyskanego w danym miesiącu wyniku sprzedaży powoda była dla niego naliczana i wypłacana premia w wysokości 1% - od kwoty planu minimum, 2% - od kwoty planu optimum lub 3% - od kwoty planu maksimum. Poza tymi składnikami wynagrodzenia pozwana spółka wypłacała również nagrody za szczególne osiągnięcia lub zaangażowanie pracownika. Naliczając przedstawicielom handlowym wynagrodzenia dyrektor M. G. (1) posługiwała się formularzem „Rozliczenie miesięczne (...)”, w którym wyszczególniono wysokość wynagrodzenia zasadniczego, a także pozostałe składniki: premię od obrotu, nagrody, promocje oraz potrącenia. Wynagrodzenie zasadnicze było wypłacane z dołu do dziesiątego dnia następnego miesiąca, natomiast wynagrodzenie uzależnione od wyników sprzedaży było wypłacane z dołu do dziesiątego dnia kolejnego miesiąca i obliczane od faktur zapłaconych przez kontrahentów. Powód w każdym kolejnym miesiącu swojej pracy otrzymywał od pracodawcy premię naliczaną od wyników sprzedaży, nadto w niektórych miesiącach otrzymywał również nagrody i inne świadczenia pieniężne. Wielokrotnie w miesięcznych rankingach plasował się w czołówce przedstawicieli handlowych pozwanej spółki w zakresie osiągniętej sprzedaży jej produktów klientom.

Ł. B. w ostatnim miesiącu swojej pracy dla pozwanego w rozmowach z niektórymi klientami wspomniał, że nosi się z zamiarem rezygnacji z pracy i otwarcia własnej działalności gospodarczej o podobnym profilu. Wkrótce wraz z dwoma współpracownikami K. D. i R. G. w dniu 11 czerwca 2014 r. zarejestrowali działalność gospodarczą związaną ze sprzedażą hurtową zboża, nieprzetworzonego tytoniu, nasion i pasz dla zwierząt, którą następnie, już po zakończeniu pracy w (...) sp. z o. o. sp. k. z siedzibą w Ł. faktycznie podjęli w formie utworzonej 16 czerwca 2014 r. spółki cywilnej.

W dniu 30 czerwca 2014 r. pracodawca rozwiązał z Ł. B. umowę o pracę bez wypowiedzenia z powodu ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków pracowniczych, jako przyczyny wskazując zajmowanie się w czasie pracy i w godzinach pracy obowiązkami niezwiązanymi z pracą, tj. promowanie produktów konkurencyjnych podczas wizyt u klientów, działanie w ten sposób na niekorzyść pracodawcy, wstrzymywanie sprzedaży do klientów i nie raportowanie na panelu firmowym zamówień klientów, w związku z czym klient nie dostawał na czas zamówionego towaru lub w ogóle go nie dostawał, nie wywiązywanie się z poleceń służbowych wydanych przez bezpośredniego przełożonego (pismo z rozwiązaniem umowy k. 44).

Za okres zatrudnienia powoda pracodawca nie wypłacił Ł. B. pełnego wynagrodzenia, obejmującego premię z tytułu zrealizowanej sprzedaży w miesiącu maju 2014 r. – w kwocie 4.142,32 złotych brutto oraz z tytułu zrealizowanej sprzedaży w miesiącu czerwcu 2014 r. – w kwocie 1.832,70 złotych brutto. Pozwana spółka nie wypłaciła powodowi również należnej mu części ekwiwalentu pieniężnego za niewykorzystany urlop wypoczynkowy w kwocie 3.645,36 złotych brutto (opinia biegłego księgowego k. 646-649, 667-668).

Sąd Rejonowy wskazał, że powództwo Ł. B. miało uzasadnione podstawy i podlegało uwzględnieniu. Sąd pierwszej instancji powołał treść przepisu art. 52 § 1 kp i podniósł, że klauzula wskazana w art. 52 § 1 pkt 1 kp należy do generalnych, które muszą być doprecyzowane, ponieważ wymieniony przepis nie wskazuje obowiązków pracowniczych, których naruszenie uzasadniałoby rozwiązanie umowy o pracę z pracownikiem bez wypowiedzenia. Wiadomo tylko, iż obowiązki te muszą należeć do podstawowych, a do ich naruszenia powinno dojść z winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa. Ponadto wskazano, iż z punktu widzenia zasadności rozwiązania umowy o pracę w tym trybie wystarczającym jest, że co najmniej jedna z tych przyczyn, o ile pracodawca wskazał ich kilka, jest uzasadniona i prawdziwa.

Podano również, że w orzecznictwie i doktrynie podkreśla się, iż tryb rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia należy do nadzwyczajnych i jego zastosowanie powinno być uzasadnione w sposób szczególny. Po pierwsze bowiem powinno następować tylko w przypadkach wskazanych przez ustawę, a ponadto znajdować uzasadnienie w całokształcie okoliczności dotyczących zdarzenia, które legło u podstaw rozwiązania stosunku pracy. Jako nadzwyczajny sposób rozwiązania stosunku pracy, powinno zaś być stosowane przez pracodawcę wyjątkowo i z ostrożnością. Musi być uzasadnione wyjątkowymi okolicznościami, które w zakresie winy pracownika polegają na jego złej woli lub rażącym niedbalstwie, a nie na błędnym przekonaniu o działaniu w interesie pracodawcy (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 2 czerwca 1997r., I PKN 193/97, OSNP 1998/9/269).

Zgodnie z utrwalonym poglądem Sądu Najwyższego przesłankami zastosowania normy z art. 52 § 1 pkt 1 kp są zachodzące łącznie bezprawność działania, zagrożenie interesów pracodawcy i zawinienie co najmniej w stopniu rażącego niedbalstwa. Przy czym ocenę stopnia i rodzaju winy pracownika należy odnieść nie tylko do naruszenia samego obowiązku pracowniczego, ale także do zagrożenia lub naruszenia interesów pracodawcy (wyrok SN z dnia 19 stycznia 2000r., I PKN 473/99, OSNP 2001/10/348).

Ocena wagi naruszenia obowiązków uzależniona jest natomiast od wysokości szkód, które mógł ponieść lub poniósł pracodawca oraz od charakteru zawinienia. Pomocny może tu być wyrok Sądu Najwyższego z 1 października 1997 r. (I PKN 300/97, OSNAPiUS 1998 r. nr 14, poz. 424), zgodnie z którym przy ocenie, czy doszło do ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków pracowniczych, należy wziąć pod rozwagę towarzyszące temu okoliczności, zwłaszcza stan świadomości i woli pracownika.

Odnosząc powyższe rozważania do realiów niniejszej sprawy Sąd Rejonowy stwierdził, że decyzja pozwanego pracodawcy o rozwiązaniu z Ł. B. umowy o pracę w trybie bez wypowiedzenia była nieadekwatna do okoliczności zarzucanych mu czynów oraz ich ciężaru gatunkowego.

Następnie Sąd pierwszej instancji odniósł się do każdej z przyczyn rozwiązania z powodem umowy o pracę wskazując, że pozwana spółka nie wykazała, aby powód faktycznie w czasie swojej pracy promował jakieś produkty konkurencyjne dla tych oferowanych przez niego. W sprawie strona pozwana zawnioskowała tylko jednego świadka – klienta firmy, który nie potwierdził wersji forsowanej przez pracodawcę o promowaniu przez Ł. B. produktów konkurencyjnych. Sąd pierwszej instancji stwierdził, że mówienie przez powoda niektórym klientom, że dopiero ma w planach założyć własną firmę i sprzedawać podobne produkty w atrakcyjnych cenach to nie to samo, co promowanie produktów konkurencyjnych, które już znajdują się na rynku i pod inną marką.

Ponadto stwierdzono, że z zebranych w sprawie wiarygodnych dowodów wynika, że powód wraz z K. D. i R. G. mieli tylko zarejestrowaną własną działalność gospodarczą, a następnie podpisali umowę spółki cywilnej. W okresie zatrudnienia w pozwanej spółce nie mieli jeszcze żadnych własnych produktów do zaoferowania klientom. Nie mogli więc ich promować. Należy zauważyć, że to, co oferowali klientom już po zakończeniu stosunku pracy z pozwanym, miało ich własną markę (...), a produkty z tą marką pojawiły się dopiero w lipcu 2014 r.

Zdaniem Sądu Rejonowego raport detektywistyczny sporządzony dla pozwanej spółki (k. 212-220) można traktować co najwyżej jako informację o dowodzie, sam niczego on nie dowodzi. Detektywi swoje czynności podejmowali we wrześniu 2014 r., kiedy powód już dla pozwanej nie pracował i nigdy nie krył, że wówczas już prowadził własną działalność gospodarczą, przy czym zaznaczył, że rozpoczął ją w lipcu 2014 r., a więc po zakończeniu zatrudnienia u pozwanego pracodawcy. Przesłuchani na rozprawie w charakterze świadków detektywi (...), M. K. (1) i M. K. (2) również nie byli w stanie powiedzieć niczego konkretnego o promowaniu przez powoda w okresie zatrudnienia w O. (...) produktów konkurencyjnych. Zeznali, że ustalili jedynie, iż powód zgłaszał niektórym klientom plan rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej, konkurencyjnej dla pozwanej spółki. Miał również dostarczyć im próbki towarów, ale nie byli w stanie określić czy to nastąpiło jeszcze w okresie istnienia między stronami stosunku pracy. Świadek M. K. (1) zeznał wprost, że nie ustalił, aby gdziekolwiek towar był oferowany przez powoda wcześniej niż na początku lipca 2014 r.

Sąd pierwszej instancji obdarzając wiarygodnością dowody z zeznań powoda i zeznań świadków K. D. i R. G. uznał, że powszechną praktyką u przedstawicieli handlowych pozwanego było dokonywanie pod koniec miesiąca, już po zrealizowaniu przez przedstawiciela maksymalnego planu sprzedaży założonego przez pracodawcę na dany miesiąc, części zamówień na kolejny miesiąc. O takiej praktyce wiedziała dyrektor M. G. (1) i akceptowała ją. Pozwany nie wykazał, aby przesuwanie zamówień złożonych pod koniec jednego miesiąca na kolejny miesiąc naraziło w jakikolwiek sposób jakiegokolwiek klienta na jakieś ryzyko. Nie wykazano, aby jakiś klient dostał towar z opóźnieniem albo nie dostał go w ogóle. Stanowisko pozwanego nie uwzględnia, że klienci mogli składać część zamówień z wyprzedzeniem, na zapas. Należy zauważyć, że rzeczony przesunięcia sięgały maksymalnie kilku dni. Powód i jego współpracownicy nie wymuszali przy tym na klientach zgody na późniejsze dostarczenie im towaru. Gdy klient potrzebował go natychmiast, to wkrótce go otrzymywał.

Zarzut wstrzymywania sprzedaży do klientów jest w rzeczywistości tożsamy z zarzutem nie raportowania na panelu firmowym zamówień klientów. Zdaniem Sądu Rejonowego zarzuty te się nie potwierdziły. Należy zauważyć, że nie raportowanie sprzedaży w panelu internetowym byłoby niekorzystne dla samego powoda, bo od tego zależała wysokość jego wynagrodzenia. Nie miał on w tym żadnego interesu.

W zarzucie zaś dotyczącym nie wywiązywania się z poleceń służbowych wydanych przez bezpośredniego przełożonego nie wyjaśniono o jakie konkretnie polecenia chodzi i kiedy miały mieć miejsce te sytuacje. Dopiero w toku postępowania okazało się, że chodzi o sprawy biurowe i pracodawca miał na myśli nie wykonywanie przez powoda codziennie telefonów do M. G. (1) z raportem o przebiegu jego dnia pracy i planami na kolejne dni. W toku postępowania pojawiła się również kwestia nie wykonania przez powoda w terminie zestawienia o sprzedaży

określonego produktu, ale oprócz tego, że taki zarzut jest spóźniony na etapie postępowania, na którym został ujawniony, to o takiej sytuacji M. G. (1), jego bezpośredni przełożony, w ogóle nie wspomniała, choć zgodnie z zarzutem to właśnie jej poleceń powód miał nie wykonywać.

Jak zeznał powód i potwierdzili to świadkowie K. D. i R. G., dyrektor M. G. (1) istotnie na początku ich współpracy oczekiwała, że obok raportowania wizyt u klientów i odebranych od nich zamówień tego rodzaju raporty będą składać jej codziennie telefonicznie. Jednak z upływem czasu, przekonawszy się o ich dobrych wynikach sprzedaży M. G. (1) ograniczyła ten obowiązek do 1-2 kontaktów telefonicznych tygodniowo i z tego się wszyscy wywiązywali.

Nie bez znaczenia jest fakt, że M. G. (1) miała przy tym stały dostęp do panelu internetowego firmy, na bieżąco więc mogła śledzić wizyty powoda u klientów i składane przez nich zamówienia.

Sąd Rejonowy wskazał, że niewiarygodne były zeznania świadka M. G. (1), w których zeznała, że powód w okresie zatrudnienia w pozwanej spółce promował produkty konkurencyjne, że w firmie nie było zgody na przesuwanie zamówień klientów na kolejny miesiąc, że powód miał obowiązek dzwonić do niej codziennie i zrelacjonować efekty swojej pracy z danego dnia, a tego nie robił, że nie wykonywał jej poleceń. M. G. (1) nie potrafiła wskazać od jakiego klienta powzięła informację, że powód promuje produkty konkurencyjne, a więc czy w ogóle taka sytuacja miała miejsce. Świadek M. W. (1), od którego jako pierwszego miała się dowiedzieć, że powód dopuszcza się takich zachowań zeznał jedynie, że Ł. B. wspominał mu, że zamierza zrezygnować z pracy w pozwanej spółce i zakłada własną działalność gospodarczą. Podczas ich spotkania, kiedy o tym mówił nie prezentował mu jednak żadnych innych produktów poza pochodzącymi od firmy (...). M. G. (1) nie potrafiła wyjaśnić jakich jej poleceń powód miał nie wykonać, chociaż co do tego jak powód wykonywał swoje obowiązki, jako jego bezpośredni przełożony, powinna się najlepiej orientować.

Reasumując Sąd pierwszej instancji uznał, że zastosowanie trybu rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia w realiach niniejszej sprawy, nie miało uzasadnionych podstaw, a działaniu powoda nie można przypisać ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków pracowniczych. Konsekwencją tego rozwiązanie z powodem umowy o pracę w trybie art. 52 § 1 pkt 1 kp, tj. bez wypowiedzenia, należy uznać za wadliwe. Wadliwe zwolnienie w trybie niezwłocznym otwiera pracownikowi drogę do wystąpienia z alternatywnymi roszczeniami o przywrócenie do pracy na poprzednich warunkach albo o odszkodowanie (art. 56 § 1 kp). W świetle powyższych rozważań zgłoszone przez powoda żądanie odszkodowania w wysokości jednomiesięcznego wynagrodzenia (art. 58 kp w zw. z art. 36 § 1 pkt 2 kp) było uzasadnione. Kwotę tę Sąd Rejonowy zasądził, na podstawie art. 300 kp w zw. z art. 481 § 1 kc, z ustawowymi odsetkami, a następnie z odsetkami za opóźnienie w wysokości ustawowej od dnia doręczenia odpisu pozwu stronie pozwanej, od której to chwili pozostawała ona w zwłoce z zapłatą świadczenia (por. uchwała SN z dnia 6 marca 2003 r., III PZP 3/03, OSNP 2004/5/74) do dnia zapłaty.

Jeśli natomiast chodzi o roszczenie powoda o wypłatę wynagrodzenia będącego premią od zrealizowanej sprzedaży wskazano, iż premia stanowi uzupełniający składnik wynagrodzenia za pracę. W praktyce funkcjonują dwa rodzaje premii: regulaminowa i uznaniowa. Należy jednak zaznaczyć, że decydujące znaczenie ma nie nazwa tego składnika wynagrodzenia, lecz jego faktyczny charakter prawny wynikający z treści umownych postanowień stron lub z przepisów płacowych obowiązujących u danego pracodawcy (por. wyrok SN z 29 kwietnia 2005 r., III PK 11/05, OSNP Nr 23/2005, poz. 374).

Sąd Rejonowy wskazał, że w okolicznościach niniejszej sprawy zebrane w sprawie dowody, w szczególności zeznania powoda poparte zeznaniami świadków K. D., R. G. i U. W. oraz dokumentem w postaci formularza „Rozliczenie miesięczne (...)” świadczą o tym, że niewątpliwie mamy do czynienia z premią regulaminową, której przesłanki uzyskania zostały uzgodnione przez strony stosunku pracy i samo spełnienie ich powoduje nabycie prawa do premii. Tymi przesłankami było zaś osiągnięcie jednego z trzech określonych przez pracodawcę progów sprzedaży, co powodowało uruchomienie premii dla przedstawiciela handlowego na poziomie odpowiednio 1%, 2% lub 3%.

Sąd nie doszukał się żadnych okoliczności, które czyniłyby niewiarygodnymi zeznania świadków K. D., R. G. i U. W.. Zeznawali oni spójnie i logicznie, a ich zeznania korelowały z zeznaniami powoda i dokumentami zebranymi w aktach

sprawy. To, że sami również prowadzili spór sądowy z pozwaną spółką nie może niweczyć mocy dowodowej ich zeznań jako świadków w niniejszej sprawie.

Trudno przy tym logicznie wyjaśnić po co dla pracownika miałyby być określone konkretne cele sprzedażowe na dany miesiąc i procent od nich jako premia, skoro i tak jej przyznanie miałyby być uzależnione od decyzji przełożonego.

Niewiarygodne były więc zeznania świadka M. G. (1), która zeznała, że premia od sprzedaży miała charakter uznaniowy i zależała od wielu warunków. O tym, że spełnienie dodatkowych warunków było konieczne, żeby otrzymać premię od sprzedaży mówili też świadkowie D. K., M. J. i K. B.. Ich zeznania w tym zakresie Sąd również jednak uznał za niewiarygodne, bowiem są sprzeczne z wiarygodną częścią materiału dowodowego. Ponadto świadkowie ci, pracownicy pozwanej spółki, a więc zainteresowani składaniem zeznań korzystnych dla wciąż aktualnego pracodawcy, zeznawali zgodnie z linią i taktyką prezentowaną w sprawie przez ich pracodawcę. Analogicznie ocenić, z tych samych powodów, należało zeznania innych świadków - pracowników pozwanego, E. K. i A. W., którzy zeznali, że powód obok wynagrodzenia zasadniczego mógł otrzymywać premię uznaniową. O tym, że premia ta nie miała uznaniowego charakteru stanowią bowiem inne wiarygodne dowody w sprawie, w tym zeznania powoda i świadków K. D., R. G. i U. W.. Z uwagi na sprzeczność zeznań tych osób także z zeznaniami złożonymi w imieniu strony pozwanej przez P. T., Sąd nie dał mu wiary jeśli chodzi o charakter prawny premii od sprzedaży, nadto co do tego, że jej przyznanie zależało od spełnienia szeregu innych niż sama wysokość sprzedaży warunków, że powód w czasie pracy promował produkty konkurencyjne, nie wykonywał poleceń służbowych M. G. (1), a firma nie akceptowała przesunięć w czasie zamówień klientów. P. T. nie był w stanie wskazać żadnych przykładów negatywnych zachowań, które zarzucał powodowi i kiedy one miały mieć miejsce.

Należy zauważyć, że wszyscy świadkowie – aktualni pracownicy pozwanej spółki, zgodnie z jej taktyką procesową utrzymywali, że premia od wysokości sprzedaży była całkowicie uznaniowym składnikiem wynagrodzenia, a jej wypłata była zależna od innych jeszcze warunków. Całkowicie odmiennie opisywali tę kwestię powód i świadkowie, którzy nie są już w żaden sposób z pozwaną spółką związani, a więc nie muszą się obawiać reakcji z jej strony. Zeznali oni, że premia ta była obligatoryjnym składnikiem wynagrodzenia przedstawicieli handlowych i do jej otrzymania wystarczało osiągnięcie określonego na dany miesiąc poziomu sprzedaży. Jej wysokość zależała od prognozy realizacji założonych planów i wahała się od jednego do trzech procent wartości sprzedaży netto. Takie też ustalenia Sąd przyjął za prawdziwe w okolicznościach niniejszej sprawy.

Nic nie wniosły do sprawy zeznania świadka M. G. (2), który o przyczynach rozwiązania z powodem umowy o pracę dowiedział się w momencie kiedy powodowi wręczano pismo w tym przedmiocie, a był on przy tym obecny.

Mimo, że obszerne to stosunkowo mało wniosły do sprawy zeznania świadka M. J.. Jak zeznał miał on wraz z powodem, K. D. i R. G. rozpocząć prowadzenie nowej działalności gospodarczej i razem snuli plany na ten temat. Ostatecznie nie wziął w tym projekcie udziału. W ramach przygotowań otrzymał jeszcze od powoda jeden konkurencyjny dla pozwanego produkt, który miał przetestować u swoich klientów, ale ostatecznie nic z tym nie zrobił. Nic nie wiedział o tym, czy powód promował u klientów pozwanego konkurencyjne produkty. Nie znał żadnych innych okoliczności istotnych dla sprawy z punktu widzenia postawionych powodowi przez pracodawcę zarzutów.

Jako że strona pozwana zakwestionowała w całości obliczenia powoda w zakresie wysokości odszkodowania za niezgodne z prawem rozwiązanie umowy o pracę, wynagrodzenia prowizyjnego oraz ekwiwalentu pieniężnego za niewykorzystany urlop wypoczynkowy, Sąd Rejonowy w celu rozwiania wątpliwości w tym zakresie dopuścił z urzędu dowód z opinii biegłego księgowego. Biegła niemal w całości potwierdziła prawidłowość tych wyliczeń poczynionych przez stronę powodową przy założeniu, że premia od sprzedaży była obligatoryjnym składnikiem wynagrodzenia powoda. Drobne różnice dotyczyły jedynie końcówek sum wyrażonych w groszach. Sąd oparł się w tym zakresie na wyliczeniach biegłej, a idące dalej powództwo oddalił.

Sąd Rejonowy zaznaczył również, że ze stanowiska prezentowanego wcześniej przez stronę pozwaną wynikało, że wszystkie faktury wystawione klientom, związane z działalnością powoda, zostały przez nich opłacone (k. 366). Na tej podstawie powód obliczył wysokość swoich roszczeń i na tym opierała się biegła w swojej opinii. Wskazano, iż

w związku z powyższym pozwany nie może zarzucać stronie i biegłej błędów w ich wyliczeniach powołując się na nieznanie wcześniej w sprawie faktury korygujące. Dowody tego rodzaju (k. 569-575), złożone z naruszeniem art. 3 kpc i art. 6 § 2 kpc Sąd Rejonowy pominął jako spóźnione, zgodnie z art. 217 § 2 kpc.

Sąd podzielił wnioski wyrażone w opinii biegłego księgowego, który zweryfikował wyliczenia należności dokonane przez powoda, a zakwestionowane przez pozwanego, mając na uwadze rangę opinii sporządzonej przez doświadczonego i stałego biegłego z listy biegłych sądowych.

Z uwagi na to, że powód uległ pozwanemu w ok. 13%, a więc jedynie w niewielkiej części względem wysokości pierwotnie dochodzonych roszczeń (w pozwie 24.213,48 zł, zaś zasądzono 20.847,05 zł), to uznał stronę powodową za wygranego w niniejszej sprawie. Sąd, zgodnie z art. 98 § 1 i 3 kpc oraz zasadą odpowiedzialności za wynik procesu obciążył więc pozwanego całością kosztów zastępstwa procesowego oraz kosztów sporządzenia opinii przez biegłego księgowego. Koszty zastępstwa procesowego Sąd pierwszej instancji ustalił na podstawie § 12 ust. 1 pkt 1 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu (Dz. U. z 2002 r., nr 163, poz. 1348 ze zm.) powołując się na stanowisko Sądu Najwyższego zawarte w uchwale siedmiu sędziów z dnia 24 lutego 2011 r. (sygn. akt I PZP 6/10, OSNP 2011/21-22/268) oraz na podstawie § 12 ust. 1 pkt 2 w zw. z § 6 pkt 5 przywołanego rozporządzenia. Ponadto Sąd Rejonowy zasądził również koszty przejazdu do sądu na rozprawy pełnomocnika powoda (k. 705), których wysokość nie jest wygórowana i nie budzi wątpliwości (por. uchwała Sądu Najwyższego z 18 lipca 2012 r., sygn. akt III CZP 33/12, OSNC 2013/2/14). O rygorze natychmiastowej wykonalności orzeczono na podstawie art. 477² § 1 kpc, mając na uwadze zaświadczenie o zarobkach powoda w wariantcie uwzględniającym premię od sprzedaży jako obligatoryjny składnik wynagrodzenia powoda (k. 418).

Apelację od wyroku Sądu Rejonowego w Siedlcach z dnia 14 października 2016 r. wniósł pozwany zaskarżając go w części tj. co do punktów I a, b, c, d, III, IV i V i zarzucił zaskarżonemu wyrokowi:

1. naruszenie przepisów postępowania tj. art. 233 § 1 kpc polegające na dowolnej, a nie swobodnej ocenie zebranego w sprawie materiału dowodowego, dokonanej w sposób rażąco sprzeczny z zasadami logicznego rozumowania oraz doświadczenia życiowego poprzez dokonanie oceny wiarygodności zeznań świadków strony pozwanej przez pryzmat ich zgodności lub braku zgodności z zeznaniami świadków strony powodowej, które a priori zostały uznane za w pełni wiarygodne. Apelujący zarzucił niewłaściwą ocenę zeznań świadków: R. G., K. D., U. W., które obdarzone zostały wiarygodnością oraz zeznań: D. K., M. R., M. K. (3), M. K. (4), S. G., M. G. (1), M. J., K. B., E. K., A. W., P. T., które to zeznania albo zostały pominięte, albo odmówiono im wiarygodności; podniesiono również błędną ocenę dokumentu w postaci regulaminu wynagradzania poprzez przyjęcie, że premia ma charakter obligatoryjny, mimo że § 9 regulaminu wynagradzania stanowi wprost, że premia uznaniowa ma charakter uznaniowy, w związku z czym pracownikowi nie przysługuje roszczenie o jej wydanie;

2. naruszenie przepisów postępowania tj. art. 233 § 1 kpc polegające na przekroczeniu zasady swobodnej oceny materiału dowodowego poprzez naruszenie zasady logicznego rozumowania oraz doświadczenia życiowego i ustaleniu przez Sąd I instancji, że:

-nie raportowanie sprzedaży w panelu internetowym byłoby niekorzystne dla pracownika, bo od tego zależała wysokość jego wynagrodzenia, podczas, gdy w przypadku wyrobienia maksymalnego planu sprzedaży, dalszy jej wzrost nie miał wpływu na wysokość sprzedaży przypisywanej powodowi, a wstrzymanie tej części zamówień i raportowanie ich w następnym miesiącu powodowało wzrost planu sprzedaży w tym miesiącu, co oczywiście było korzystnym rozwiązaniem dla pracownika;

-premia miała charakter obligatoryjny, pomimo że świadek K. D., którego zeznania Sąd uznał za w pełni wiarygodne, zeznał, iż premie były przyznawane uznaniowo;

-formularz „rozliczenie miesięczne (...)” świadczy o tym, że niewątpliwie w przedmiotowej sprawie mamy do czynienia z premią regulaminową, pomimo że świadek S. G. zeznał, iż „ten dokument nie jest elementem regulaminu

wynagradzania. Jest to arkusz, którym posługiwali się dyrektorzy decydując o przyznaniu premii”, a więc miał jedynie charakter pomocniczy;

3. błąd w ustaleniach faktycznych polegający na założeniu, że:

- powód nie dopuścił się działalności konkurencyjnej, podczas, gdy ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, iż pierwsze czynności zmierzające do rozpoczęcia działalności gospodarczej zostały podjęte przez powoda już w styczniu 2014 r., gdy proponował M. J. założenie wspólnej działalności gospodarczej;

- premia naliczana od wysokości sprzedaży miała charakter obligatoryjny, podczas gdy z zeznań współników pozwanej spółki, osób odpowiedzialnych za naliczenie i wypłatę wynagrodzenia, przełożonych powoda oraz pracowników pozwanego wynika, że przedmiotowa premia miała charakter uznaniowy;

4. art. 233 kpc polegające na dopuszczeniu z urzędu dowodu z opinii biegłego księgowego, pomimo iż zgodnie z zasadą kontrydiktoryjności ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne, a obowiązek przedstawienia dowodów spoczywa na stronach, które w niniejszym postępowaniu mają fachowych pełnomocników,

5. art. 217 § 1 kpc w zw. z art. 227 kpc poprzez:

- bezpodstawne oddalenie wniosku dowodowego o przeprowadzenie dowodu z zeznań świadka P. G., zmierzającego do wykazania faktów mających istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy, tj. zajmowaniem się przez powoda obowiązkami konkurencyjnymi i niezwiązanymi z pracą, poprzez zlecenie zaprojektowania logo konkurencyjnej firmy powoda tj. (...), w czasie gdy był on pracownikiem firmy pozwanej;

- bezpodstawne oddalenie wniosku dowodowego o zobowiązanie powoda do udzielenia informacji o numerze rachunku bankowego prowadzonego dla (...) K. D., R. G., (...) s.c. oraz do przedłożenia wyciągu z tego rachunku za pierwsze trzy miesiące jego prowadzenia i przeprowadzenie dowodu z wskazanego dokumentu celem ustalenia czasu rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej przez powoda, która to okoliczność nie została ustalona, a ma istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy;

- bezpodstawne oddalenie wniosku dowodowego o zwrócenie się do właściwego Urzędu Skarbowego o informację, kiedy została złożona pierwsza deklaracja podatkowa (...) K. D., R. G., (...) s.c., podczas gdy okoliczność ta nie została ustalona, a ma istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy;

- bezpodstawne nieuwzględnienie wniosku dowodowego pełnomocnika pozwanego z dnia 30 kwietnia 2015 r. o przeprowadzenie dowodu z przesłuchania świadka E. J. na okoliczność przyznawania dodatkowych składników wynagrodzenia, która to ma istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy;

- art. 217 § 2 kpc i art. 207 § 6 kpc polegające na pominięciu jako spóźnione wnioski dowodowe:

- o przeprowadzenie dowodu z faktury korygującej nr 14- (...)/acen z dnia 14 lipca 2014 r. na okoliczność umniejszenia sprzedaży przypisywanej Ł. B. za miesiąc czerwiec 2014 r. o kwotę wynikającą z korekty tj. o kwotę 3762 zł netto;

- o przeprowadzenie dowodu z zestawienia sprzedaży za miesiąc czerwiec 2014 r. na okoliczność umniejszenia sprzedaży przypisywanej Ł. B. za miesiąc czerwiec 2014 r. o kwotę wynikającą z korekty tj. o kwotę 3762 zł netto i dokonania sprzedaży na łączną kwotę 179 508,35 zł;

- o przeprowadzenie dowodu z zestawienia sprzedaży za miesiąc maj 2014 r. na okoliczność ustalenia terminów zapłaty faktur VAT z tytułu sprzedaży przypisywanej powodowi oraz wartości sprzedaży przypisywanej powodowi za powyższy okres, które to okoliczności nie zostały uwzględnione, a miały istotne znaczenie dla ustalenia prawidłowej wysokości premii powoda a przeprowadzenie tych dowodów nie spowodowałyby zwłoki w rozpoznaniu sprawy, gdyż wniosek

dowodowy został zgłoszony 30.12.2015 r., a postanowienie o dopuszczenie dowodu z opinii uzupełniającej biegłego zostało wydane 14.05.2016 r.;

6. naruszenie przepisów prawa materialnego tj. art. 6 kc w zw. z art. 300 kp polegające na jego niezastosowaniu i dopuszczeniu przez Sąd I instancji z urzędu dowodu z opinii biegłego księgowanego, pomimo że ciężar udowodnienia faktu spoczywa na stronie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne.

Podnosząc powyższe zarzuty apelujący wniósł o zmianę wyroku w zaskarżonej części poprzez oddalenie powództwa i zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu, w tym sześciokrotności kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych oraz zasądzenie kosztów postępowania apelacyjnego, w tym sześciokrotności kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych, ewentualnie, na wypadek uznania, że w sprawie zachodzą podstawy do uchylenia zaskarżonego wyroku wniósł o uchylenie wyroku Sądu I instancji w zaskarżonym zakresie i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania apelacyjnego.

Ponadto w przypadku zmiany wyroku Sądu I instancji w zaskarżonym zakresie, na podstawie art. 338 kpc wniesiono o zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kwoty 11 236,67 zł tytułem zwrotu spełnionego świadczenia, objętego rygorem natychmiastowej wykonalności.

W piśmie z dnia 18 maja 2017 r. pozwany zarzucił ponadto zaskarżonemu wyrokowi naruszenie prawa materialnego tj. art. 52 ust. 1 pkt 1 kp poprzez jego niewłaściwą wykładnię i przyjęcie, że przygotowywanie oraz organizowanie przez pracownika, którego dodatkowo obowiązuje zakaz konkurencji, podjęcia działalności o tym samym profilu, co działalność pracodawcy, informowanie o takich zamierzeniach klientów pracodawcy obsługiwanych przez pracownika, jak również wstrzymywanie realizacji sprzedaży na rzecz pracodawcy oraz niewykonywanie poleceń pracodawcy nie stanowi ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków pracowniczych tj. sumienne i staranne wykonywanie pracy oraz lojalność wobec pracodawcy, dbanie o dobro zakładu pracy i chronienie jego mienia oraz nie uzasadnia rozwiązania umowy o pracę w trybie art. 52 ust. 1 pkt 1 kp.

Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Apelacja pozwanego okazała się uzasadniona jedynie w niewielkim zakresie tj. dotyczącym kwoty 1832,70 zł zasądzonej przez Sąd pierwszej instancji w punkcie I b), zaskarżonego wyroku.

Dokonując kontroli instancyjnej zaskarżonego wyroku Sąd Okręgowy uznał, że Sąd Rejonowy przeprowadził w sprawie prawidłowe postępowanie, poddając ustalony stan faktyczny rzetelnej i pogłębionej ocenie prawnej, zaś zaprezentowany w uzasadnieniu tok rozumowania jest spójny i logiczny.

Sąd Okręgowy w pełni podziela ustalenia faktyczne i argumentację prawną przedstawioną w motywach zaskarżonego wyroku. Tym samym nie zachodzi potrzeba szczegółowego powtarzania wskazanych ustaleń (vide postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 22 kwietnia 1997 roku, II UKN 61/97, OSNAP 1998/9/104 oraz wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 stycznia 1999 roku, I PKN 521/98, OSNAP 2000/4/143).

Rozważając najdalej idący zarzut apelacji dotyczący przekroczenia granic swobodnej oceny dowodów i wyprowadzenia ze zgromadzonego materiału dowodowego wniosków z niego nie wynikających i sprzecznych z zasadami logicznego rozumowania i doświadczeniem życiowym, Sąd Okręgowy nie znalazł podstaw do jego uwzględnienia. Przeciwnie, zarzut ten ocenić należy jako dowolną, niepopartą żadnymi dowodami polemikę z prawidłowymi, acz niekorzystnymi dla apelującego ustaleniami faktycznymi Sądu Rejonowego, opartymi o wyniki przeprowadzonego skrupulatnie postępowania dowodowego.

Należy wskazać, że z treści apelacji pozwanego można wywieść, że istota sporu sprowadza się do ustalenia, czy zachodziły podstawy do rozwiązania z powodem umowy o pracę w trybie art. 52 § 1 pkt 1 kp oraz czy premia wypłacana

przez pozwanego w wysokości uzależnionej od realizacji miesięcznego planu sprzedażowego ustalonego co miesiąc dla handlowców według kategorii: minimum, optimum i maximum miała charakter stały czy uznaniowy.

Sąd pierwszej instancji w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku szczegółowo odniósł się do każdej przyczyny rozwiązania umowy o pracę wskazanej przez pozwanego w piśmie z dnia 30.06.2014 r. zatytułowanym „rozwiązanie umowy o pracę z winy pracownika” (k.44) i prawidłowo uznał iż powyższe przyczyny okazały się nieprawdziwe i nie zachodziły podstawy do rozwiązania z powodem umowy o pracę w trybie art. 52 § 1 pkt 1 kp. Zebrany w sprawie materiał dowody, w tym dowody z zeznań świadków zgłoszonych przez pozwanego, nie wykazał, aby powód przed rozwiązaniem stosunku pracy tj. przed 30.06.2014 r. wykonywał obowiązki niezwiązane z pracą tj. promował produkty konkurencyjne podczas wizyt u klientów i w związku z tym działał na niekorzyść pracodawcy. Pozwany nie wskazał jakie produkty konkurencyjne powód miał promować i komu. Z treści rozwiązania umowy o pracę nie wynika, że pracodawca zarzuca powodowi promowanie produktów własnej firmy. Należy wskazać, iż w treści rozwiązania umowy o pracę pozwany jako przyczyny tego nie wskazał założenia przez powoda własnej działalności gospodarczej o podobnym profilu, czy takim samym i prowadzenie działalności konkurencyjnej tylko promowanie produktów konkurencyjnych podczas wizyt u klientów. Powyższe powoduje, że nieistotne dla rozpoznania niniejszej sprawy stały się wnioski dowodowe pozwanego zmierzające do wykazania kiedy powód złożył zlecenie na zaprojektowanie loga swojej firmy, od kiedy miał obroty na koncie firmowym i od kiedy rozliczał się z Urzędem Skarbowym i powyższe wnioski prawidłowo Sąd pierwszej instancji oddalił. Należy również w tym miejscu wskazać, iż zarzuty zgłaszane przez pełnomocnika pozwanego do protokołu w trybie art. 162 kpc w przypadku oddalenia w/w wniosków dowodowych (k. 296v, 338v) nie odpowiadają wymogom formalnym, gdyż nie zostało wskazane jakim przepisom postępowania Sąd oddalając powyższe wnioski dowodowe uchybił i w związku z powyższym podnoszenie powyższego w treści apelacji należy uznać za nieskuteczne. Nieskuteczny jest również zarzut dotyczący oddalenia przez Sąd wniosku dowodowego o dopuszczenie dowodu z zeznań świadka E. J., gdyż w tym przypadku pełnomocnik pozwanego nie zgłosił zastrzeżenia do protokołu w trybie art. 162 kpc (k. 706). Należy wskazać, iż poczynienie skutecznego zarzutu naruszenia art. 227 kpc, poprzez niezasadne oddalenie wniosków dowodowych złożonych w toku postępowania wymaga złożenia uprzednio stosownego zastrzeżenia w protokole na podstawie art. 162 kpc.

W sytuacji kiedy strona reprezentowana przez zawodowego pełnomocnika nie zgłasza zastrzeżenia w trybie art. 162 k.p.c. co do naruszenia przepisów postępowania, tym samym pozbawia się możliwości powoływania się na uchybienia w tym zakresie na etapie postępowania apelacyjnego (wyrok SA w Łodzi z dnia 25.11.2016 r., I ACa 636/16).

Należy wskazać, iż dowodami, które miały potwierdzać promowanie przez powoda produktów konkurencyjnych miały być zeznania świadków: M. W. (2) i M. J.. Jednakże M. W. (2) w złożonych zeznaniach powyższego jednak nie potwierdził, gdyż zeznał że powód będąc u niego po raz ostatni w maju 2014 r. „nie oferował mu konkretnych produktów nie pochodzących od pozwanego” (k.335). Świadek zaś M. J. zeznał, iż od powoda otrzymał propozycję wypraktykowania jednego produktu u klientów, który miał być w ofercie powstającej firmy, nic jednak nie zdążył z tym zrobić. Świadek zeznał również, że nic nie wie czy powód promował jakieś konkurencyjne produkty podczas wizyt u klientów (k.398). Należy wskazać, że wymieniony nie był klientem powoda, tylko tak jak on przedstawicielem handlowym pracującym u pozwanego. Zeznania świadka M. G. (1) (k. 331v-334) w tym zakresie również są bardzo lakonicznie, z jednej strony świadek zeznaje, że po rozwiązaniu z powodem umowy o pracę nawiązała kontakt z klientami, którym powód miał oferować produkty konkurencyjne, a na pytanie, aby wskazać dane i adresy tych klientów zeznała, że „nie jest w stanie powiedzieć, którzy klienci mówili, że powód oferował im konkurencyjne produkty.”

W ocenie Sądu Okręgowego prawidłowo również Sąd pierwszej instancji uznał, iż nie zostało wykazane przez pozwanego, aby powód wstrzymywał sprzedaż do klientów, jak również aby nie raportował na panelu firmowym zamówień klientów, co powodowało, że klient nie dostawał na czas zamówionego towaru, lub w ogóle go nie dostawał. Powód oraz świadkowie: K. D., R. G. w swoich zeznaniach przyznali, że w przypadku wyrobienia planu za dany miesiąc zamówienia z końca miesiąca były przesuwane na następny miesiąc, aby zapewnić sobie realizację planu w kolejnym miesiącu i powyższa praktyka była powszechnie stosowana i akceptowana przez przełożonego M. G. (1), poza tym powyższa praktyka nie powodowała, żadnych negatywnych następstw dla klientów, którzy sami na powyższe wyrażali

zgodę. Nie wykazano, aby chociaż jeden klient nie otrzymał zamówionego towaru w wyniku zamówienia odebranego przez powoda i przesuniętego na pierwsze dni następnego miesiąca. Bardzo ogólnikowo został sformułowany również ostatni powód rozwiązania z Ł. B. umowy o pracę w trybie dyscyplinarnym, gdyż wskazano, że powód nie wywiązywał się z poleceń służbowych wydanych przez bezpośredniego przełożonego nie uszczegóławiając o jakie polecenia chodzi, w toku procesu przed Sądem pierwszej instancji okazało się, że powód co dziennie nie dzwonił do M. G. (1) i nie składał jej dziennego raportu z odbytego dnia pracy. Z maila wysłanego przez M. G. (1) do powoda dnia 23 maja 2014 r. wynika, że takie zachowanie powoda miała miejsce już przed 23 maja 2014 r. (k.144). Zgodnie zaś z art. 52 § 2 kp rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika nie może nastąpić po upływie 1 miesiąca od uzyskania przez pracodawcę wiadomości o okolicznościach uzasadniających rozwiązanie umowy. W związku z powyższym powyższa przyczyna okazała się spóźniona.

Odnosząc się do kwestii wynagradzania pracowników, to pozwany oprócz wynagrodzenia zasadniczego wynikającego z umowy o pracę wypłacał również handlowcom co miesiąc prowizje w wysokości 1% od sprzedaży minimum, 2% od sprzedaży optimum i 3% od sprzedaży maximum. Powyższa prowizja od sprzedaży była stałym składnikiem wynagrodzenia handlowców. Pozwany do rozliczania miesięcznego handlowców stosował druki zatytułowane „rozliczenie miesięczne (...)” (k.37), gdzie wskazane zostały procenty prowizji od sprzedaży według wymienionych trzech kategorii. Wysokość prowizji od wyrobionego obrotu stanowiła premię, od której pracodawca stosował różne potrącenia wyszczególnione w tym formularzu. Z powyższego rozliczenia wynika również bezspornie, że premia stanowiła stały co miesięczny składnik wynagrodzenia, a jej wypłata uzależniona była od wypracowania przez handlowca obrotów w ustalonej wysokości na dany miesiąc przez przełożonego. Powyższe zostało potwierdzone również przez świadków: K. D., R. G., którzy tak jak powód byli przedstawicielami handlowymi na terenie województwa (...) i dobrze znali sposób wynagradzania handlowców obowiązujący u pozwanego. W ocenie Sądu Okręgowego prawidłowo Sąd pierwszej instancji obdarzył wiarygodnością powyższe dowody, jak również dowód z zeznań U. W.. Fakt, że w/w osoby pozostają w sporach sądowych z pozwanym nie powoduje, że ich zeznaniom należało odmówić wiarygodnością. Zeznania w/w osób korespondują, z formularzem rozliczenia miesięcznego handlowców (k. 37) i w związku z tym, należało obdarzyć je wiarygodnością. Nie zachodzi też sprzeczność w zeznaniach K. D., gdyż zdanie zacytowane przez pozwanego w treści apelacji, że w/w zeznał, iż „premie były przyznawane uznaniowo” zostało wyrwane z kontekstu wypowiedzi świadka, bowiem świadek zeznał, iż „jeśli wyrabialiśmy założony obrót do zawsze dostawaliśmy premię”. Premię uznaniową otrzymywał zaś np. za aktywne uczestnictwo w targach. Zatem za premię uznaniową nie uważał premii za wyrobienie założonej sprzedaży w miesiącu, która była wypłacana co miesiąc. Sąd pierwszej instancji dokonał zatem prawidłowej oceny zebranego materiału dowodowego odmawiając wiarygodnością świadkom zgłoszonym przez pozwanego, którzy wskazywali, że premia miała charakter uznaniowy, a nie stały i nie była naliczana od osiągniętych przez handlowców zaplanowanych progów sprzedaży.

W świetle powyższych rozważań za całkowicie bezzasadny należy uznać zawarty w apelacji zarzut obrazy przepisu art. 233 § 1 k.p.c., który nie może polegać jedynie na zaprezentowaniu własnych, korzystniejszych dla skarżącego ustaleń stanu faktycznego, dokonanych na podstawie własnej oceny materiału dowodowego (por. postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 10 stycznia 2002 roku, II CKN 572/99, LEX nr 53136).

Jeżeli zatem z określonego materiału dowodowego Sąd wyprowadza wnioski logicznie poprawne i zgodne z doświadczeniem życiowym, to taka ocena Sądu nie narusza reguł swobodnej oceny dowodów (w rozumieniu art. 233 § 1 k.p.c.) i musi się ostać, chociażby w równym stopniu, na podstawie tegoż materiału dowodowego, dawały się wysnuć wnioski odmienne. Jedynie gdy brak jest logiki w wiazaniu wniosków z zebranymi dowodami lub, gdy wnioskowanie Sądu wykracza poza schematy logiki formalnej albo, wbrew zasadom doświadczenia życiowego, nie uwzględnia praktycznych związków przyczynowo – skutkowych, to tylko wtedy przeprowadzona przez Sąd ocena dowodów może być skutecznie podważona (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 27 września 2002 roku, II CKN 817/00, Lex nr 56906).

W związku z powyższym za niezasadny należy uznać również zarzut dotyczący naruszenia przez Sąd pierwszej instancji przepisu art. 52 ust.1 pkt 1 kp, gdyż Sąd pierwszej instancji dokonał prawidłowej wykładni tego przepisu i prawidłowego zastosowania odnosząc się również do orzecznictwa Sądu Najwyższego.

Bezzasadny należy uznać również zarzut dotyczący dopuszczenia przez Sąd pierwszej instancji z urzędu dowodu z opinii biegłego ds. księgowości, co miało doprowadzić do naruszenia przepisu art. 232 kpc oraz art. 6 kc w zw. z art. 300 kp. Zgodnie z art.232 kpc zdanie drugie Sąd może dopuścić dowód nie wskazany przez stronę. Zatem Sąd posiada uprawnienie w zakresie dopuszczenia dowodu niewskazanego przez strony (wyłącznie na twierdzone przez strony istotne i sporne okoliczności faktyczne), gdy według jego (obiektywnej i weryfikowalnej w toku instancji) oceny zebrany w toku sprawy materiał dowodowy nie wystarcza do jej rozstrzygnięcia (por. art. 316 § 1). W okolicznościach niniejszej sprawy zachodziła potrzeba dopuszczenia dowodu z opinii biegłego ds. księgowości, gdyż powyższy dowód był niezbędny do wydania rozstrzygnięcia.

Natomiast odnosząc się do zarzutu apelującego dotyczącego naruszenia przez Sąd pierwszej instancji art. 217 § 2 kpc i art. 207 § 6 kpc polegającego na pominięciu jako spóźnionej faktury korygującej nr 14- (...)/acen na kwotę 3762 zł netto na okoliczność umniejszenia sprzedaży przypisanej powodowi za miesiąc czerwiec 2014 r. to należało powyższy zarzut uwzględnić, gdyż złożenie powyższego dokumentu przy piśmie z dnia 30 grudnia 2015 r. nie spowodowało zwłoki w rozpoznaniu niniejszej sprawy. Należy wskazać, że Sąd pierwszej instancji przesłał niniejsze pismo z fakturą korygującą biegłej celem uwzględnienia jej w opinii (k. 564) i biegła w opinii z dnia 21.02.2016 r. wyciszając powodowi premię za miesiąc czerwiec 2014 r. uwzględniła powyższą fakturę, co spowodowało, że powód w czerwcu 2014 r. nie osiągnął progu sprzedaży na poziomie 180 000 zł i w związku z powyższym premia w wysokości 1% od sprzedaży za ten miesiąc mu nie przysługiwała (opinia biegłej k. 646-649). Zatem nie zachodziła podstawa do pominięcia powyższej faktury korygującej i powinna ona zostać uwzględniona przy ustalaniu progu sprzedaży powoda w miesiącu czerwcu 2014 r. Uwzględniając powyższe premia powodowi za czerwiec 2014r. nie przysługuje i w związku z powyższym Sąd zmienił zaskarżony wyrok w punkcie I b) i oddalił powództwo o zapłatę kwoty 1832,70 zł z odsetkami. Zmiana wyroku Sądu pierwszej instancji w powyższym zakresie stanowiła przyczynę zmiany zaskarżonego wyroku również w zakresie punktu III dotyczącego kosztów procesu przed Sądem pierwszej instancji, gdyż w tej konfiguracji powód wygrał proces w 78%, a pozwany w 22%. Koszty procesu należne zatem powodowi wynoszą 78% z kwoty 2771,06 zł, co stanowi kwotę 2161,42 zł. Natomiast koszty zastępstwa procesowego przysługujące pozwanemu to kwota 211,20 zł (tj. 22% z kwoty 960 zł). Po potrąceniu obu kwot powodowi przysługuje kwota 1950,22 zł tytułem kosztów procesu. W ocenie Sądu Okręgowego w okolicznościach niniejszej sprawy zachodziła podstawa do stosunkowego rozdzielenia kosztów poniesionych przez obie strony zgodnie z art. 100 kpc.

Odnośnie zaś zestawienia sprzedaży za miesiąc maj 2014 r. (k.573- 575) to wynika z powyższego zestawienia, że powód osiągnął sprzedaż na poziomie 227 786,56 zł brutto, 207 116,14 zł netto i powyższa kwota została przez kontrahentów zapłacona. Biegła obliczyła powodowi premię w wysokości 2% od kwoty 207 116,14 zł.

O kosztach procesu za postępowanie apelacyjne Sąd orzekł na podstawie art. 100 kpc i § 10 ust. 1 pkt 1 w zw. z § 9 ust. 1 pkt 1 i 2 w zw. z § 2 pkt 4 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (Dz.U. 2015, poz. 1800 ze zm.) proporcjonalnie do uwzględnionej części apelacji (powzany wygrał postępowanie apelacyjne w 8%, powód w 92%).

Mając powyższe na uwadze Sąd Okręgowy na podstawie art. 386 § 1 kpc orzekł jak w wyroku.