

# WYROK

## W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 18 października 2017 r.

**Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Śródmieścia we Wrocławiu IV Wydział Pracy i Ubezpieczeń Społecznych** w następującym składzie:

Przewodniczący: SSR Grażyna Szlufik

Protokolant: Karolina Oksiukowska

po rozpoznaniu na rozprawie w dniu 4 października 2017 r. we W.

sprawy z powództwa T. D.

przeciwko (...) Spółka z o.o. w K.

o wynagrodzenie za pracę

- I. zasądza od strony pozwanej (...) Spółka z o.o. w K. na rzecz powoda T. D. kwotę 37.530 zł (trzydzieści siedem tysięcy pięćset trzydzieści złotych) wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie liczonymi od dnia 1 czerwca 2015r. do dnia zapłaty;
- II. zasądza od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 3600 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego;
- III. nakazuje stronie pozwanej uiszczyć na rzecz Skarbu Państwa (kasa tut. Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Śródmieścia) kwotę 1876,50 zł tytułem opłaty stosunkowej od pozwu, od uiszczenia której powód był zwolniony z mocy ustawy;
- IV. wyrokowi w pkt I nadaje rygor natychmiastowej wykonalności, co do kwoty 14.413 zł.

## UZASADNIENIE

**Powód T. D.** pozwem wniesionym w dniu 25 kwietnia 2016 r. (data prezentaty Biura Podawczego Sądu, k. 2) skierowanym przeciwko stronie pozwanej (...) Spółka z o.o. z siedzibą w K., domagał się wydania nakazu zapłaty zobowiązującego stronę pozwaną do zapłaty na jego rzecz kwoty 37.530,00 zł wraz z odsetkami za opóźnienie liczonymi od dnia 01 czerwca 2015 r. do dnia zapłaty oraz zasądzenia od strony pozwanej na jego rzecz kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa radcy prawnego (k. 2-3).

W treści uzasadnienia powód wskazał, że był zatrudniony u strony pozwanej na stanowisku przedstawiciela handlowego i do jego obowiązków należało pozyskiwanie nowych klientów oraz utrzymywanie i rozwój kontraktów z aktualnymi kontrahentami. Kolejno powód podał, że zgodnie z zawartą umową otrzymywał stałe wynagrodzenie oraz wynagrodzenie prowizyjne zgodnie z obowiązującym Regulaminem. Na podstawie porozumienia zmieniającego warunki pracy i płacy z dnia 20 grudnia 2013 r. strona pozwana wprowadziła nowy Regulamin wynagradzania prowizyjnego obowiązujący od 01 stycznia 2014 r. Zgodnie z jego zapisami pracodawca wdrożył system wyliczania ceny P. P., który to system wskazuje cenę minimalną i docelową. Wynagrodzenie prowizyjne zgodnie z w/w Regulaminem miało stanowić 2,5% od wartości netto zawartych umów sprzedaży w wypadku sprzedaży z ceną osiągniętą na poziomie minimalnym i wyższym. Natomiast w przypadku sprzedaży poniżej ceny minimum (o której decyduje dyrektor generalny lub dyrektor finansowy) wynagrodzenie prowizyjne miało wynosić 0,5% od wartości netto zawartych umów sprzedaży.

Następnie powód podał, że pod koniec 2014 r. strona pozwana za pośrednictwem powoda zawarła kontrakt na dostawę palet do firmy (...). (...) Spółka Komandytowa z siedzibą w N.. Była to kolejna umowa z tym kontrahentem i dotyczyła dostawy 30 tys. palet. Cena sprzedaży jednej palety została ustalona na kwotę 83.40 zł, a wartość kontraktu wynosiła kwotę 2.502.000,00 zł plus VAT. Cena sprzedaży jednej sztuki palety kształtowała się na poziomie wyższym niż minimalna – która została ustalono na kwotę 81,56 zł. Kontrakt w całości został zapłacony w kwietniu 2015 r.

Powód podniósł, iż w maju 2015 r. otrzymał od strony pozwanej wynagrodzenie prowizyjne w wysokości tylko 1% od dokonanej sprzedaży i co istotne, nie otrzymał żadnego pisma od strony pozwanej pozbawiającego go pozostałego wynagrodzenia prowizyjnego, ani też nie otrzymał żadnej informacji, aby wynegocjowana cena uległa zmianie. Ostatecznie skierował wezwanie do zapłaty brakującego wynagrodzenia prowizyjnego, na które strona pozwana udzieliła odpowiedzi, że wynagrodzenie prowizyjne się w jej ocenie nie należy, gdyż nie osiągnięto w kontrakcie z firmą (...). (...) Spółka Komandytowa z siedzibą w N. ceny minimalnej.

**Strona pozwana (...) Spółka z o.o. z siedzibą w K.** w odpowiedzi na pozew wniosła o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie od powoda na jej rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego wg norm przepisanych (k. 26-33).

W uzasadnieniu strona pozwana wskazała, że powód był zatrudniony w pozwanym zakładzie pracy od 07 stycznia 2008 r., na podstawie umowy o pracę na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy, na stanowisku przedstawiciela handlowego – doradcy technicznego. Miejscem pracy powoda była Ł., natomiast zasięg terytorialny obejmował obszar Polski Środkowej i G.. Przy tym strona pozwana zaznaczyła, że w dniu 2 października 2016 r. rozwiązała z powodem umowę o pracę z powodu ciężkiego naruszenia przez niego podstawowych obowiązków pracowniczych, natomiast zasadność i prawidłowość rozwiązania umowy o pracę z powodem w tym trybie została potwierdzona przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia - Śródmieścia, który wyrokiem z dnia 11 kwietnia 2016 r. oddalił powództwo T. D. w całości.

Odnosząc się z kolei do zawarcia przez stronę pozwaną umowy ze spółką (...). B. i (...) sp.k., spółka pozwana podała, iż okolicznością bezsporną jest to, że w dniu 08 grudnia 2014 r. strony zawarły umowę sprzedaży, na mocy której strona pozwana zobowiązała się do terminowego wyprodukowania i sprzedaży 30.000 sztuk palet, których cena za paletę wynosiła 83,40 zł. W 2015 r. C. stanowił trzecie pod względem wielkości zamówienie klienta pozwanego, więc negocjacje w zakresie zawarcia umowy prowadzone były także z osobami piastującymi najważniejsze stanowiska w G. U.. W tym miejscu strona pozwana zaznaczyła, że w § 7 ust. 5 w/w umowy zawarto niestandardowe postanowienia, które finalnie spowodowały zwiększenie ceny jednostkowej palety ujawnionej w umowie, z jednoczesnym zmniejszeniem rzeczywistego zysku Spółki w porównaniu do umowy, w której analogicznych postanowień by nie zawarto.

Kolejno pozwana Spółka podała, iż w związku z w/w umową powodowi wypłacono wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 25.000,00 zł, co odpowiadało 1% wartości netto zawartej umowy. Decyzja o wysokości wynagrodzenia przyznanego powodowi w wysokości mniejszej aniżeli 2,5% wynikała z roli powoda przy zawarciu umowy, który ściśle współpracował z innymi pracownikami pozwanej Spółki oraz warunków umowy, które co do zasady wykluczały możliwość zastosowania systemu P. P.. Uzasadniając w/w stanowisko strona pozwana podała, że w myśl Regulaminu Wynagradzania prowizja przysługuje w wysokości 2,5% od wartości netto (bez podatku VAT) zawartych umów sprzedaży, w wypadku sprzedaży z ceną osiągniętą na poziomie minimalnym i wyższym (ust. 2.3.1). Konsekwencją tego, jest konieczność zastosowania do obsługi danej transakcji systemu przewidującego ceny na poziomie minimalnym i wyższym, tj. systemu P. P.. (...) ten bowiem wskazuje ceny minimalne i docelowe, według macierzy uwzględniającej branżę, rodzaj towaru oraz potencjał klienta pozwanego. (...) ten zbudowany został w oparciu o historyczne dane ze sprzedaży produktów standardowych, sprzedawanych wg standardowego zamówienia sprzedaży. Z uwagi na w/w cechy system ten jest stosowany przez powoda przy obsłudze zdecydowanej większości zawieranych umów, jednakże, ze względu na brak jego elastyczności, nie jest stosowany w sytuacji umów skomplikowanych, w tym zwłaszcza umów o dużej doniosłości. Wobec tego, strona pozwana podniosła, że do sprornej umowy zastosowanie systemu P. P. nie było możliwe. Umowa ta przewidywała bowiem, że część palet będzie

wymieniana, co w oczywisty sposób przekłada się na zyski powoda z tytułu zawartej umowy, co nie mogło zostać jednak uwzględnione w programie P. P.. A zatem, cena minimalna ujawniona w systemie P. P. nie jest adekwatna, gdyż w istocie nie odpowiada ona poziomowi cen minimalnych w innych analogicznych umowach, pozbawionych jednakże postanowień.

Niezależnie od powyższego, strona pozwana podała, że w negocjacje warunków umowy zaangażowanych było więcej osób aniżeli w standardowej sytuacji zawierania umowy. Oprócz powoda, w prace nad zawarciem umowy zaangażowani byli: D. Produkcji – Z. P. (1), Dyrektor Generalny – W. B. oraz Dyrektor Finansowy – T. G.. W/w osoby odpowiedzialne były za szereg czynności, natomiast powód do dnia zawarcia spornej umowy przeprowadził wyłącznie następujące działania: „Test nowej palety u klienta na magazynie” w dniu 17 lipca 2014 r., w ilości 2 godzin; „D. spotkania dotyczące nowego projektu klienta” w dniu 07 października 2014 r. w ilości 2 godzin. W tym miejscu strona pozwana zaznaczyła, że także przygotowane przez powoda notatki ze spotkań z C. nie pozostawiają wątpliwości, że działania powoda miały dla zawarcia umowy znaczenie drugorzędne. Spotkania dotyczyły w przeważającej mierze już wykonania postanowień zawartej umowy, o czym świadczy chociażby data zorganizowania i przeprowadzenia spotkań oraz notatki sporządzone z ich przebiegi przez powoda. Żadne z przywołanych spotkań nie służyło (zgodnie z treścią notatek powoda) pozyskaniu klienta, omówieniu warunków umowy, która miała być zawarta, poszczególnych postanowień umowy, wynagrodzenia należnego pozwanej Spółce, przedstawienia oferty. W tym stanie rzeczy, Zarząd ustalił, że wkład powoda w zawarcie umowy odpowiadać powinien wynagrodzeniu w wysokości 1%. Co ważne, do wypłaconej mu w ten sposób premii powód nie zgłaszał jakichkolwiek zastrzeżeń przez cały okres jego zatrudnienia.

Niezależnie od powyższego, strona pozwana podała, że przez powoda błędnie została wskazana data odsetek ustawowych, od której winny być one liczone. Ewentualne odsetki powinny być bowiem liczone od dnia następnego, po dniu doręczenia stronie pozwanej wezwania do zapłaty prowizji.

***W oparciu o zgromadzony w sprawie materiał dowodowy, Sąd Rejonowy ustalił następujący stan faktyczny:***

Strona pozwana (...) Spółka z o.o. z siedzibą w K. na podstawie wpisu do Krajowego Rejestru (...) prowadzi działalność gospodarczą w zakresie, której zajmuje się m.in. produkcją opakowań i palet z tworzyw sztucznych oraz sprzedażą hurtową niewyspecjalizowaną oraz kupnem.

***Dowód:*** wydruk z KRS, k. 36 – 39.

Powód T. D. został zatrudniony przez stronę pozwaną początkowo na podstawie umowy o pracę z dnia 7 stycznia 2008 r. zawartej na czas określony do dnia 31 marca 2008 r., a następnie od dnia 01 kwietnia 2008 r. na podstawie umowy o pracę na czas nieokreślony z dnia 01 kwietnia 2008 r., na stanowisku przedstawiciela handlowego – doradcy technicznego. Jako miejsce pracy wskazano Ł. oraz obszar Polski środkowej i G..

***Dowód:*** - umowa o pracę na czas określony z dnia 07.01.2008 r., k. 11-12, 102,

- umowa o pracę na czas nieokreślony z dnia 01.04.2008r., k. 98v – 99,

- aneksy do umowy o pracę z dnia 01.04.2008 r., k. 96v-97.

Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto powoda liczone jak ekwiwalent za urlop wynosi 14.413,00 zł.

***bezsporne***

Od początku zatrudnienia u strony pozwanej powód świadczył pracę na stanowisku przedstawiciela handlowego – doradcy technicznego.

Na zajmowanym stanowisku miał za zadanie: zwiększyć sprzedaż, utrzymać i rozwijać kontakty z aktualnymi klientami oraz pozyskać nowych klientów.

Do głównych obowiązków powoda należało: doradztwo i pomoc klientom w rozwiązaniu ich problemów związanych z transportem i logistyką, zewnętrzna i wewnętrzna opieka nad klientem, zbieranie danych niezbędnych do przygotowania oferty odpowiadającej potrzebom klienta, opracowanie ofert i kalkulacji, zdobywanie nowych klientów, kontrola wprowadzanych zmian i korekt do ofert oraz kalkulacji oraz systematyczne podnoszenie wiedzy o produktach i ich zastosowaniu.

Bezpośrednim przełożonym powoda był kierownik regionu sprzedaży.

**Dowód:** opis stanowiska przedstawiciela handlowego, k. 12v, 99.

Zgodnie z zakresem obowiązków do głównych zadań przedstawicieli handlowych – doradców technicznych, w tym do zadań powoda, należało przygotowywanie ofert produktów strony pozwanej odpowiadającym potrzebom klienta i doprowadzenie do zawarcia umowy sprzedaży tych produktów.

Podjęte czynności przedstawiciele handlowi odnotowywali w systemie (...), który służył im do rejestracji najważniejszych działań podjętych u klienta.

Przedstawiciele handlowi - doradcy techniczni odpowiadali za negocjacje prowadzone z klientem. W przypadku zapytania ofertowego do zadań przedstawiciela handlowego należało zebranie informacji o możliwościach technicznych czasowych i kosztowych wykonania zamówienia.

Każdorazowo w przypadku negocjowania warunków handlowych na wyższą kwotę, sporządzaniem umowy zajmował się P. i Dyrektor finansowy Spółki pozwanej – T. G..

Za warunki techniczne wykonywanych umów i pozyskiwanie odpowiedniego materiału do wykonania zamówienia odpowiadał Z. D. ds. produkcji.

Z tytułu zawieranych umów przedstawiciele handlowi - doradcy techniczni otrzymywali prowizje. Kwestię prowizji reguluje Regulaminu Wynagradzania Prowizyjnego.

Członkowie zarządu, P. Spółki oraz D. ds. produkcji otrzymywali premię roczną, która uzależniona była od obrotu Spółki i narzuconej marży brutto (rentowności sprzedaży towarów i usług w zakresie podstawowej działalności przedsiębiorstwa).

**Dowód:** - wydruk z notatek powoda z programu (...), k. 79 – 84,

- zeznania świadka T. G., k. 133, transkrypcja k. 161-168v,

- zeznania świadka Z. P. (1), k. 134-135, transkrypcja 168v-178v,

- przesłuchanie powoda, k. 184, transkrypcja 214-223v,

- przesłuchanie w charakterze strony pozwanej – W. B., k. 185, transkrypcja 223v-240.

Przedstawiciele handlowi - doradcy techniczni zatrudnieni w Spółce zostali włączeni do systemu wynagrodzenia prowizyjnego.

Prowizja wypłacana była przedstawicielom handlowym na podstawie Regulaminu Wynagradzania Prowizyjnego.

Porozumieniem zmieniającym warunki pracy i płacy z dnia 20 grudnia 2013 r., strony zgodnie ustaliły, że :

- z dniem 20 grudnia 2013 r. dokonują zmiany dotychczasowych warunków płacy wynikających z obowiązującego pracownika Regulaminu Wynagradzania Prowizyjnego spółki (...) Spółka z o.o. z dnia 21 marca 2007 r. i ustalają, że

w/w Regulamin zostanie zastąpiony Regulaminem Wynagradzania prowizyjnego spółki (...) Spółka z o.o., przyjętego uchwałą z dnia 1 grudnia 2013 r. Zarządu Spółki stanowiącego załącznik nr 1 do niniejszego porozumienia.

- nowe warunki, o których mowa powyżej będą obowiązywać od dnia 1 stycznia 2014r., natomiast pozostałe warunki umowy o pracę zawartej w dniu 01 kwietnia 2008 r. nie ulegają zmianie.

Zgodnie z treścią nowego Regulaminu Wynagradzania Prowizyjnego spółki (...) Spółka z o.o., obowiązującego od dnia 01 stycznia 2014 r. pracownikowi przysługuje prowizja sprzedażowa, której podstawę wypłaty stanowią wartości umów sprzedaży towaru zawarte przez danego pracownika (pkt 1 Regulaminu Wynagradzania).

W pkt 2 Regulaminu Wynagradzania została uregulowana prowizja sprzedażowa. Zgodnie z treścią punktu 2:

- na początku każdego roku kalendarzowego zostanie ustalony plan sprzedaży dla pracowników. Prowizja będzie należna w przypadku zrealizowania co najmniej 70% planu sprzedażowego przypadającego proporcjonalnie na konkretny miesiąc. Przy ustalaniu wysokości obrotu, doliczana jest wartość zamówień otwartych do realizacji w danym roku kalendarzowym. Przez otwarte zamówienia rozumie się zamówienie złożone przez klienta, które zafakturowane zostanie w następnych miesiącach (ust. 2.1),

- pracodawca wdrożył system wyliczania ceny P. P.. (...) wskazuje cenę minimalną i docelową („minimum” i „target price”). Ceny te są dostępne dla doradców technicznych (ust. 2.2),

- prowizja stanowi 2,5% od wartości netto (bez podatku VAT) zawartych umów sprzedaży, w wypadku sprzedaży z ceną osiągniętą na poziomie minimalnym i wyższym (ust. 2.3.1).

- o sprzedaży poniżej ceny minimum decydują: Dyrektor Generalny lub Dyrektor Finansowy. W wypadku sprzedaży poniżej ceny minimum prowizja wynosi 0,5% od wartości netto (bez podatku VAT) zawartych umów sprzedaży (ust. 2.3.2),

- wypłata prowizji następuje w miesiącu następującym po miesiącu, w którym kontrahent dokona wpłaty całości należności z umowy – z zastrzeżeniem pozostałych postanowień niniejszego Regulaminu. Przez całość należności z danej umowy rozumie się wszystkie płatności za towar, do których zobowiązany jest kontrahent na podstawie tej umowy za wyjątkiem kar umownych, odsetek i odszkodowań niezależnie od liczby faktur wystawionych na podstawie tej umowy (ust. 2.4)

- na początku każdego roku może zostać podjęta decyzja o wypłacie co miesiąc zaliczek na poczet przewidywanych obrotów miesięcznych. Jeżeli w ciągu roku okaże się, iż zaliczki zostały skalkulowane za nisko lub za wysoko, musi nastąpić ich korekta. Ostatecznie korekta wypłaconych zaliczkowo prowizji następuje na koniec roku, tj. 31 grudnia (ust. 2.5),

- prowizja nie przysługuje w przypadku (ust. 2.6):

a) naruszenia przepisów bhp, ppoż,

b) naruszenia dyscypliny pracy,

c) stwierdzenia niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków,

d) istotnego naruszenia zasad współżycia społecznego w zakładzie pracy,

e) niewłaściwej dbałości o mienie pracodawcy,

f) nieusprawiedliwionej nieobecności w pracy.

- pozbawienie prowizji w oparciu o treść ust. 2.6. następuje na wniosek bezpośredniego przełożonego pracownika (ust. 2.7),

- pracownik zostanie poinformowany o pozbawieniu prowizji w oparciu o treść ust. 2.6 z podaniem przyczyny pozbawienia prowizji (ust. 2.8).

W ust. 2.9 Regulaminu Wynagradzania uregulowano postępowanie odwoławcze:

a) pracownik ma prawo złożyć na piśmie umotywowany sprzeciw, co do pozbawienia go prowizji w oparciu o treść ust. 2.6. Sprzeciw składa się w terminie 7 dni od daty otrzymania zawiadomienia o pozbawieniu prowizji,

b) pracodawca rozstrzyga sprzeciw w terminie 14 dni od jego otrzymania.

- prowizja nie przysługuje w przypadku: (ust. 2.10)

a) wystąpienia na drogę sądową przez pracodawcę w celu ściągnięcia całości lub części należności z tytułu danej umowy od kontrahenta,

b) rozwiązania lub odstąpienia od umowy z kontrahentem, niezależnie przez którą ze stron,

c) opóźnienia w zapłacie ceny przez kontrahenta powyżej 35 dni,

- prawo do prowizji ulega zawieszeniu w całości w przypadku wystąpienia przez kontrahenta na drogę sądową w związku z daną umową do czasu prawomocnego rozstrzygnięcia sporu. Prowizję oblicza się w zależności od treści orzeczenia sądu lub zawartej ugody (ust. 2.11),

- w przypadku ustania stosunku pracy, rozwiązania umowy o pracę z danym pracownikiem prowizja przysługuje wyłącznie od umów zawartych i w całości wykonanych do dnia ustania stosunku pracy (ust. 2.12),

- zamówienia, które są realizowane wyłącznie lub w znaczącym stopniu przez starania i działania centrali firmy nie podlegają prowizji (ust 2.13),

- jeżeli w pracach nad zamówieniem bierze udział więcej niż jeden pracownik prowizja zostanie podzielona pomiędzy uczestników projektu zgodnie z osobistym nakładem pracy (ust. 2.14).

- w miesiącach lutym i marcu – w przypadku nie osiągnięcia 70% planu – pracodawca może wypłacić, wg swojego uznania, prowizję odpowiadającą części średniej wartości prowizji uzyskanej przez pracownika w poprzednim roku. Korekta wypłaconej prowizji nastąpi po analizie wyników pracy I kwartału (pierwsza analiza wyników pracy) (ust.2.15),

- prowizja nie wypłacona, z przyczyn nieosiągnięcia 70% planu, będzie podlegała wypłacie w miesiącu następującym po tym miesiącu, w którym kumulatywny obrót za okres rozliczeniowy liczony od początku roku wyniesie co najmniej 70% planu (ust. 2.16),

- po II kwartale nastąpi druga analiza wyników pracy pracownika. W przypadku nie osiągnięcia po dwóch kwartałach obrotów na poziomie 70% planu pracodawca może obniżyć pracownikowi, maksymalnie o 30% wynagrodzenie podstawowe. Obniżenie wynagrodzenia podstawowego odbywa się zgodnie z przepisami Kodeksu Pracy regulującymi zasady wypowiedzania warunków płacy (ust. 2.17),

- kolejna analiza wyników pracy nastąpi po III kwartale:

a) w przypadku wyniku sprzedaży niższego niż 70% planu oraz braku tzw. „pewnych kontraktów”, które pozwoliłyby na nadrobienie obrotów – nastąpi ocena pracowników i jego przydatności na zajmowanym stanowisku oraz podjęta decyzja o dalszej współpracy,

b) jeżeli sprzedaż wykonana przez pracownika osiągnie co najmniej 70% planu to nastąpi ocena pracownika i podjęta zostanie decyzja o warunkach dalszej współpracy,

c) przez „pewne kontrakty” rozumie się zapytania klientów, których prawdopodobieństwo realizacji w danym roku budżetowym jest bardzo wysokie.

Nadto w ust. 3 i 4 wskazano, że dodatkowo obowiązuje premia roczna za przekroczenie ustalonego planu sprzedaży oraz za osiągnięcie ceny sprzedaży będącej równą lub wyższą od ceny docelowej (target price) w transakcjach stanowiących 50% planu rocznego sprzedaży.

W myśl ust. 5 postanowienia w/w Regulaminu Wynagradzania wchodzi w życie po upływie 11 dni od podania go do wiadomości pracowników i obowiązują do odwołania.

Regulamin Wynagrodzenie miał zastosowanie do wszystkich kontraktów zawieranych przez przedstawicieli handlowych.

W treści Regulaminu nie zawarto informacji, że system P. P. służy do ustalenia cen minimalnych wyłącznie dla kontraktów typowych, tj. zawierających standardowe postanowienia umowne.

**Dowód:** - porozumienie zmieniające warunki pracy i płacy z dnia 20.12.2013 r., k. 6, 104

- Regulamin Wynagradzania Prowizyjnego spółka (...) Spółka z o.o. z dnia 01.01.2014 r., k. 7-8, 75-77, 94, 104v-105,

Wraz z nowym Regulaminem wprowadzono do Spółki system P. P..

W/w system służył do obsługi danej transakcji i miał za zadanie przewidzieć ceny na poziomie minimalnym, wyższym i maksymalnym (target price).

(...) ten zbudowany został w oparciu o historyczne dane ze sprzedaży produktów standardowych, sprzedawanych wg standardowego zamówienia sprzedaży.

Dane pochodzące z w/w systemu były dostępne dla przedstawicieli handlowi –doradców technicznych i w oparciu o nie przedstawiciele handlowi dokonywali z kontrahentami ustaleń dotyczących ceny wykonania zamówienia.

(...) P. P. nie różnicował rodzaju zawieranych kontraktów, tj. na kontrakty standardowe i niestandardowe.

Przedstawiciele handlowi - doradcy techniczni nie zostali poinformowani, że system P. P. ma zastosowanie wyłącznie dla kontraktów typowych, tj. zawierających standardowe postanowienia umowne.

**Dowód:** - zeznania świadka T. G., k. 133, transkrypcja k. 161-168v,

- zeznania świadka Z. P. (1), 134-135, transkrypcja k. 168v-178v,

- przesłuchanie powoda, k. 184, transkrypcja 214-223v,

- przesłuchanie w charakterze strony pozwanej – W. B., k. 185, transkrypcja 223v-240,

W 2009 r. powód pozyskał nowego klienta – spółkę (...). B. i (...) sp.k. z siedzibą w N.. W/w spółka (...) jest właścicielem spółki (...) Spółka z o.o. sp. k. z siedzibą w S..

Od 2009 r. powód zajmował się obsługą w/w klienta.

W 2011 r. Spółka (...) złożyła większe zamówienie u strony pozwanej.

Zamówienie to dotyczyło wymiany palet w ilości 2 palety uszkodzone za 1 paletę dobrą, a następnie w proporcji 3 palety uszkodzone za 1 paletę dobrą. Kontrakt realizowany był w latach 2011-2014 r.

W 2014 r. strona pozwana wprowadzała na rynek nową paletę. W związku, z tym do głównych zadań powoda należało wprowadzenie w/w palety do obiegu poprzez jej sprzedaż.

Powód w 2014 r. przygotował ofertę zakupu nowych palet swojemu klientowi - spółce (...). B. i (...) sp.k.

Celem omówienia warunków transakcji, powód wielokrotnie kontaktował się z przedstawicielami spółki (...), m.in. uczestnicząc w spotkaniach z przedstawicielami spółki, jak również kontaktując się z nimi mailowo czy telefonicznie.

Negocjacje dotyczące zakupu nowych palet trwały kilka miesięcy.

Z uwagi na to, że proponowany spółce (...) przedmiot sprzedaży stanowił nowy produkt, powód celem ustalenia parametrów technicznych kontaktował się z D. ds. produkcji – Z. P. (1).

Ponadto około czerwca/lipca 2014 r. w siedzibie strony pozwanej, miało miejsce spotkanie przedstawicieli spółki (...) z powodem i Z. P. (1). Podczas tego spotkania ustalono parametry techniczne zamówienia i Z. P. (1) rozpoczął starania o pozyskanie materiału do wykonania zamówienia.

W dniu 17 lipca 2014 r. powód odbył test nowej palety w siedzibie klienta.

Ponadto z uwagi na rozmiar oferty złożonej spółce (...), zorganizowano spotkanie w trakcie, którego ze strony pozwanej uczestniczył członek zarządu – W. B. i powód, natomiast po stronie spółki (...) członek zarządu i jej przedstawiciel.

Podczas tej rozmowy wszystkie sprawy techniczne i finansowe były już wstępne ustalone. W wyniku negocjacji prowadzonych przez powoda, cena sprzedaży jednej palety została ustalona na kwotę 83,40 zł, a wartość kontraktu wynosiła kwotę 2.502.000,00 zł plus VAT.

Z uwagi na wartość zamówienia, ustaleniem treści umowy zajmował się P. i Dyrektor finansowy Spółki - (...).

W okresie poprzedzającym zawarcie umowy T. G. oraz Z. P. (1) nie byli w siedzibie kontrahenta spółki firmy (...).

W dniu 08 grudnia 2014 r. strona pozwana reprezentowana przez W. B. – Dyrektora generalnego i członka zarządu oraz T. P. i Dyrektora finansowego spółki zawarła ze spółką (...). B. i (...) Sp.k. umowę sprzedaży palety z tworzywa sztucznego UPAL-I, w treści której strona pozwana (sprzedający) zobowiązała się do terminowego wyprodukowania i sprzedaży 30.000 sztuk palet, natomiast spółka (...). B. i (...) Sp.k. (kupujący) zobowiązała się do terminowego zakupu i odebrania 30.000 sztuk palet wyprodukowanych przez stronę pozwaną za cenę 83,40 zł/sztuka netto (§2 umowy sprzedaży).

Ponadto w § 7 pkt 5 strona pozwana jako sprzedający zobowiązała się do wymiany kupującemu palet uszkodzonych i nie spełniających parametrów wymienionych w § 1 niniejszej umowy oraz wszystkich rodzajów palet zakupionych od sprzedającego przez kupującego, w stosunku 1 paleta dobra za 2 uszkodzone niezależnie od czasu zakupu. Czas trwania możliwości wymiany na powyższych warunkach jest nieokreślony. Ilość palet uszkodzonych podlegających jednorazowej wymianie to, co najmniej 500 sztuk. Kupujący pokryje koszty transportu palet uszkodzonych do miejsca wskazane przez sprzedającego. W przypadku jeżeli sprzedający będzie demontował profile wzmacniające paletę, doliczy koszty demontażu profili dostarczonych wraz z paletą przez kupującego w wysokości 0,70 zł (2 profile dla 1 palety). Koszty magazynowania zdemontowanych profili oraz montażu ich w paletach nowych ponosi sprzedający.

Łączna wartość kontraktu wynosiła kwotę 2.502.000,00 zł plus VAT.



Cena sprzedaży jednej sztuki palety kształtowała się na poziomie wyższym niż cena minimalna ustalona w systemie P. P., która wynosiła 81,56 zł.

W kwietniu 2015 r. spółka (...) B. i (...) sp.k. zapłaciła ostatnią fakturę VAT.

W czerwcu 2015 r. strona pozwana wypłaciła na rzecz powoda prowizję w wysokości 25.000 zł, odpowiadająca 1% prowizji.

Pozostała część prowizji wynikająca z Regulaminu Wynagradzania, tj. 1,5% nie została rozdzielona na rzecz innych pracowników spółki.

Zawarta ze spółką (...) umowa była jedną z większych umów zawartych w roku obrotowym i przyczyniła się do znacznego zwiększenia obrotów Spółki, a co za tym idzie miała znaczący wpływ na wysokość wypłacanych w Spółce premii rocznych.

W. B., Z. P. (1) i T. G. otrzymali premię roczną.

Za prawidłową realizację w/w umowy odpowiadał powód. Po zawarciu umowy ze spółką (...) B. i (...) sp.k. powód w dalszym ciągu nadzorował wykonanie umowy i uczestniczył w spotkaniach z przedstawicielami spółki (...).

W wyniku w/w umowy sprzedaży strona pozwana wymieniła na rzecz spółki (...) około 30.000 uszkodzonych palet.

**Dowód:** - zamówienie sprzedaży z firmą (...) B. i (...) sp.k., k. 13, 112,

- umowa sprzedaży pomiędzy stroną pozwaną a spółką (...) B. i (...) sp.k. z dnia 8 grudnia 2014 r., k. 67-74,

- biuletyn płacowy z 31.05.2015 r., k. 78,

- wydruk z notatek powoda z programu (...), k. 79 – 84,

- zestawienie wynagrodzenia powoda, k. 85,

- raporty prowizji z płatności faktur za okres od marca 2014 r. do maja 2014 r., k. 113-115,

- zeznania świadka T. G., k. 133, transkrypcja k. 161-168v,

- zeznania świadka Z. P. (1), k. 134-135, transkrypcja 168 v-178v, - przesłuchanie powoda, k. 184, transkrypcja, k. 214-223v,

- przesłuchanie w charakterze strony pozwanej – W. B., k. 185, transkrypcja 223v-240,

Pozostała do wypłaty kwota prowizji w wysokości 1,5% wynosi 37.530,00 zł.

### **bezsporne**

Pismem z dnia 15 marca 2016 r. T. D. wezwał stronę pozwaną do zapłaty kwoty 37.530,00 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 01 czerwca 2015 r. do dnia zapłaty z tytułu zaległego wynagrodzenia prowizyjnego (zaległe 1,5% prowizji) od kontraktu zawartego przez (...) Spółka z o.o. z siedzibą w K. z C. K.. (...) Spółka Komandytowa z siedzibą w N. na dostawę palet o wartości 2.502.000,00 zł zrealizowanego w kwietniu 2015 r.

W odpowiedzi na w/w wezwanie do zapłaty, strona pozwana wskazała, że nie uznaje za zasadne wezwania do zapłaty, z uwagi na fakt, że roszczenie powoda nie znajduje podstawy w przywołanym Regulaminie.

Uzasadniając swoje stanowisko strona pozwana podała, że w trakcie obowiązywania wiążącej strony umowy o pracę, strony przystały na postanowienia Regulaminu, który w pkt 2.2 wskazuje, że prowizja naliczana jest w sytuacji, gdy

cena sprzedaży kształtuje się na poziomie ceny minimalnej wynikającej z systemu wyliczania cen (...). W przypadku przywołanej w wezwaniu umowy zawartej przez powoda, cena zamówienia nie spełniała docelowego minimum. Tym samym należy wskazać, że nie osiągnięto ceny na poziomie minimalnym i wyższym w rozumieniu pkt 2.3.1 Regulaminu. W takiej sytuacji jeżeli kierownictwo Spółki podejmie decyzję o sprzedaży, prowizja przysługuje w wysokości 0,5% od wartości netto (bez podatku VAT) zawartej umowy sprzedaży (pkt 2.3.2 Regulaminu). Strona pozwana podniosła, że z powyższego zobowiązania Spółka wywiązała się w maju 2015 r., podając dodatkowo, iż wypłaciła powodowi wynagrodzenie w wysokości przewyższającej to, do którego uprawniony był powód (dwukrotnie wyższa prowizja) w wysokości 25.000,00 zł. Z uwagi na to, roszczenie powoda należy uznać za nieuzasadnione.

**Dowód:** - wezwanie do zapłaty z dnia 15.03.2016 r., k. 14,

- odpowiedź na wezwanie do zapłaty z dnia 31.03.2016 r., k. 15-16.

W dniu 30 września 2015 r. strona pozwana wysłała na adres zamieszkania powoda oświadczenie o rozwiązaniu umowy o pracę bez wypowiedzenia datowane na dzień 25 września 2015 r., z powodu ciężkiego naruszenia przez powoda podstawowych obowiązków pracowniczych. Jako przyczynę wskazano zachowanie polegające na:

1. nieprzeprowadzeniu spotkań z potencjalnym kontrahentami G. U.. Spółka z o.o. we wskazanym przez powoda czasie;
2. wprowadzaniu nieprawdziwych informacji w planie pracy w programie (...),
3. przebywaniu w godzinach pracy poza miejscem oraz obszarem pracy określonym umową.

Przesyłka zawierająca oświadczenie pracodawcy została po raz pierwszy awizowana pod dotychczasowym adresem zamieszkania powoda w dniu 2 października 2015 r. Nie została odebrana, więc w dniu 19 października 2015 r. została zwrócona do nadawcy.

**Dowód:** - rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia z dnia 25.09.2015 r., k. 89v,

- koperta i potwierdzenie nadania, k. 90v,

- akta sprawy tut. Sądu, sygn. akt IV P 773/15.

### **Sąd zważył, co następuje:**

Powództwo jako uzasadnione podlegało uwzględnieniu w całości.

W toku niniejszej sprawy powód domagał się zasądzenia od strony pozwanej na jego rzecz kwoty 37.530,00 zł tytułem niewypłaconej części wynagrodzenia prowizyjnego wraz z odsetkami za opóźnienie liczonymi od dnia 01 czerwca 2015 r. do dnia zapłaty.

Strona pozwana wniosła o oddalenie powództwa w całości, argumentując, że rzeczywista cena palety wynegocjowana przez powoda ze spółką (...) była ceną poniżej ceny minimalnej, a to wobec małej rentowności zawartej umowy sprzedaży - na co wpływ miała klauzula zawarta w § 7 ust 5 umowy sprzedaży z dnia 08 grudnia 2014 r. Ponadto strona pozwana podnosiła, że w niniejszej sprawie ma zastosowanie ust. 2.14 Regulaminu Wynagrodzenia Prowizyjnego, a to wobec tego, że oprócz powoda w prace nad zawarciem umowy zaangażowani byli: D. produkcji – Z. P. (1), Dyrektor generalny – W. B. oraz Dyrektor finansowy – T. G..

W pierwszej kolejności wskazać należy, że podstawę prawną roszczenia powoda stanowi treść art. 22 § 1 k.p. zgodnie z którym „Przez nawiązanie stosunku pracy pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie wyznaczonym przez pracodawcę, a pracodawca - do zatrudniania pracownika za wynagrodzeniem”.

Ponadto w myśl art. 80 k.p. wynagrodzenie przysługuje za pracę wykonaną. Za czas niewykonywania pracy pracownik zachowuje prawo do wynagrodzenia tylko wówczas, gdy przepisy prawa pracy tak stanowią. Co więcej, zgodnie z treścią art. 94 pkt 5 k.p. pracodawca jest między innymi obowiązany terminowo i prawidłowo wypłacać wynagrodzenie.

Warto podkreślić, że przepisy prawa pracy nie zawierają legalnej definicji wynagrodzenia za pracę. Bezspornie przyznaje się, że termin ten jest nazwą zbiorczą na określenie świadczeń i należności ze stosunku pracy o swoistych cechach pojęciowych, które odnoszone są w procesie kwalifikacji poszczególnych składników płacowych do każdego z nich z osobna. Powszechny i jedynie konieczny składnik wynagrodzenia stanowi wynagrodzenie zasadnicze. Inne należności ze stosunku pracy są fakultatywne w takim znaczeniu, że mogą, lecz nie muszą być wprowadzone do treści stosunku pracy. Od ukształtowania zasad przyznawania owych innych świadczeń zależy ich wynagrodzeniowy bądź poza wynagrodzeniowy charakter. Jako cechy pojęciowe wynagrodzenia za pracę zarówno w doktrynie, jak i w orzecznictwie wskazuje się jego wzajemność względem pracy (co znaczy, że wynagrodzeniem są tylko należności pochodzące ze stosunku pracy, świadczone przez pracodawcę na rzecz pracownika), regularność, majątkowo-przysparzający charakter, roszczeniowość. Obowiązujące u pracodawcy przepisy płacowe (np. regulamin wynagradzania) oprócz wynagrodzenia za pracę mogą normować także inne świadczenia związane z pracą (art. 77<sup>2</sup> § 1 i § 2 k.p.). Charakter prawny należności przysługujących pracownikom w myśl tych przepisów może być różnorodny. Mogą stanowić one składnik wynagrodzenia za pracę, jeżeli odpowiadają cechom pojęciowym premii, a więc poddają się kontroli, co do przesłanek przyznawania i ustalenia ich wysokości. Mogą być jednak także świadczeniami pozbawionymi cech wynagrodzenia, w sytuacji gdy prawo do nich zależy nie od spełnienia obiektywnie określonych przepisami płacowymi warunków, lecz od ich przyznania; w takim razie są nagrodą (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 11 grudnia 2007 r., I PK 157/07, LEX nr 478450).

Wobec powyższego, wskazać należy, iż kwestię dodatkowych składników wynagrodzenia należnych pracownikom zatrudnionym na stanowiskach przedstawicieli handlowych – doradców technicznych regulował Regulamin Wynagradzania Prowizyjnego spółki (...) Spółka z o.o. z dnia 01 stycznia 2014 r.

Zgodnie z treścią ustępu 2 w/w regulaminu:

- na początku każdego roku kalendarzowego zostanie ustalony plan sprzedaży dla pracowników. Prowizja będzie należna w przypadku zrealizowania co najmniej 70% planu sprzedażowego przypadającego proporcjonalnie na konkretny miesiąc. Przy ustalaniu wysokości obrotu, doliczana jest wartość zamówień otwartych do realizacji w danym roku kalendarzowym. Przez otwarte zamówienia rozumie się zamówienie złożone przez klienta, które zafakturowane zostanie w następnych miesiącach (ust. 2.1),
- prowizja stanowi 2,5% od wartości netto (bez podatku VAT) zawartych umów sprzedaży, w wypadku sprzedaży z ceną osiągniętą na poziomie minimalnym i wyższym (ust. 2.3.1 regulaminu),
- pracodawca wdrożył system wyliczania ceny P. P.. (...) wskazuje cenę minimalną i docelową (minimum i target price). Ceny te są dostępne dla doradców technicznych (ust. 2.2 regulaminu),
- wypłata prowizji następuje w miesiącu następującym po miesiącu, w którym kontrahent dokona wpłaty całości należności z umowy – z zastrzeżeniem pozostałych postanowień niniejszego Regulaminu. Przez całość należności z danej umowy rozumie się wszystkie płatności za towar, do których zobowiązany jest kontrahent na podstawie tej umowy za wyjątkiem kar umownych, odsetek i odszkodowań niezależnie od liczby faktur wystawionych na podstawie tej umowy (ust. 2.4 regulaminu)
- jeżeli w pracach nad zamówieniem bierze udział więcej niż jeden pracownik prowizja zostanie podzielona pomiędzy uczestników projektu zgodnie z osobistym nakładem pracy (ust. 2.14).

Mając na uwadze treść w/w regulaminu w pierwszej kolejności podkreślić należy, iż w realiach niniejszej sprawy okolicznością bezsporną jest to, że umowa sprzedaży z dnia 08 grudnia 2014 r. stanowiąca podstawę roszczenia

powoda, została w całości zrealizowana przez obie strony, na skutek czego strona pozwana w czerwcu 2015 r. wypłaciła na rzecz powoda prowizję w kwocie 25.000,00 zł, odpowiadającą 1% prowizji uregulowanej w w/w regulaminie.

Ponadto z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie bezspornie wynika, że w stanie faktycznym niniejszej sprawy nie zaistniały przesłanki wykluczające możliwość przyznania prowizji, które zostały wyartykułowane w ust. 2.6 i ust. 2.10 Regulaminu Wynagradzania Prowizyjnego strony pozwanej z dnia 01 stycznia 2014 r.

Co więcej, w toku niniejszej sprawy strona pozwana nie kwestionowała faktu, iż cena sprzedaży jednej sztuki palety kształtowała się na poziomie wyższym niż cena minimalna – która została ustalona w systemie P. P. na kwotę 81,56 zł oraz, że spółka zrealizowała co najmniej 70% planu sprzedażowego przypadającego proporcjonalnie na konkretny miesiąc.

W tym miejscu ponownie zauważyć należy, iż strona pozwana starała się wykazać, że system P. P. nie może mieć zastosowania do wyliczenia ceny minimalnej palety stanowiącej przedmiot umowy sprzedaży z dnia 08 grudnia 2014 r., gdyż w/w umowa miała charakter niestandardowy, a to wobec treści § 7 ust 5 spornej umowy sprzedaży, która doprowadziła do małej rentowności zawartego kontraktu.

Wobec takiego stanowiska strony pozwanej, w pierwszej kolejności podnieść należy, że z literalnej treści Regulaminu Wynagradzania Prowizyjnego strony pozwanej jednoznacznie wynika, iż prowizja w wysokości 2,5% przysługuje od wartości netto (bez podatku VAT) zawartych umów sprzedaży, jedynie w wypadku sprzedaży z ceną osiągniętą na poziomie minimalnym i wyższym, które to ceny generowane są przez system P. P. – ust. 2.3.1 i ust. 2.1. regulaminu.

Co istotniejsze, z treści w/w regulaminu nie wynika, ażeby Regulamin Wynagradzania Prowizyjnego czy też system P. P. miał zastosowanie wyłącznie do standardowych umów sprzedażowych (bez postanowień nietypowych). Ponownie podkreślić należy, że z literalnego brzmienia regulaminu wynika, że ma on zastosowanie do wszystkich umów sprzedaży, natomiast przyznanie prowizji w wysokości 2,5% wiąże się z osiągnięciem ceny na poziomie minimalnym lub wyższym, które to ceny generowane są przez system P. P..

Ponadto z powyższego bezspornie wynika, że obowiązujący w spółce (...) nie uzależniał wypłaty prowizji w wysokości 2,5% od rentowności zawartej umowy sprzedaż. Z regulaminu wprost wynika bowiem, że do wypłaty prowizji w wysokości 2,5 % konieczne jest wyłącznie osiągnięcie ceny minimalnej.

Zdaniem tut. Sądu treść Regulaminu Wynagradzania Prowizyjnego ma znaczenie gwarancyjne dla pracownika i winna być interpretowana zgodnie z jej literalnym brzmieniem. Jakikolwiek wyłączenia/ograniczenia możliwości zastosowania Regulaminu Wynagradzania Prowizyjnego czy systemu P. P., winny być wprost wyartykułowane w treści regulaminu.

Istotne dla oceny gwarancyjnego charakteru postanowień zawartych w regulaminie jawią się zeznania powoda, który w toku niniejszej sprawy wyraźnie wskazał, że: „Nikt z pracowników nie wiedział, że są jakiegokolwiek kontrakty, które nie będą rozliczane przez system P. P.”.

Co więcej, uwzględniając zeznania świadka T. G., tut. Sąd powziął poważne wątpliwości, co do istnienia umów, które wyłączały możliwość zastosowania przedmiotowego systemu P. P.. Jak wskazał bowiem świadek T. G.: „W 99,95% wypłacamy pracownikom prowizję w wysokości 2,5%”.

W tym stanie rzeczy, tut. Sąd uznał, że całkowicie nieuprawnione są twierdzenia strony pozwanej o niemożliwości zastosowania do spornej umowy systemu wyliczającego cenę minimalną - P. P..

Ponadto, jako całkowicie bezprzedmiotowe należało uznać twierdzenia strony pozwanej o nierentowności zawartej umowy, skoro przesłanką wypłaty prowizji nie była rentowność zawartej umowy, a jedynie osiągnięcie ceny minimalnej generowanej przez system P. P..

Dokonując powyższej oceny Sąd miał na uwadze również okoliczność, iż w odpowiedzi na wezwanie powoda do zapłaty prowizji, strona pozwana podniosła wyłącznie, iż cena zamówienia nie osiągnęła ceny na poziomie minimalnym i wyższym w rozumieniu ust. 2.3.1., całkowicie pomijając kwestię niemożności zastosowania systemu P. P. czy nierentowności zawartej umowy.

Niemniej jednak, w ocenie Sądu twierdzenia strony pozwanej o rzekomej nierentowności zawartej umowy sprzedaży nie polegają na prawdzie. Do powyższej konstatacji Sąd doszedł mając na uwadze zeznania powołanych do sprawy świadków tj. T. P. spółki i Dyrektora finansowego oraz Z. D. ds. produkcji. Zauważyć bowiem należy, że z zeznań w/w świadków bezspornie wynika, że premia roczna otrzymywana przez kierownictwo Spółki uzależniona była od obrotu Spółki i narzuconej marży brutto, tj. rentowności sprzedaży towarów i usług w zakresie podstawowej działalności przedsiębiorstwa.

Uwzględniając powyższe, tut. Sąd pragnie zauważyć, że T. G. na pytanie: „Czy zawarcie przedmiotowej umowy miało przełożenie na wysokość otrzymanej premii rocznej?” – odpowiedział: „Zawarcie tej umowy miało wybitny wpływ na spełnienie pierwszego progu obrotowego w zeszłym roku i przekładało się również na spełnienie pozostałych wskaźników”. W podobnym tonie zeznawał świadek Z. P. (1).

A zatem, skoro wysokość premii rocznej uzależniona była m.in. od marży brutto, natomiast z treści zeznań w/w świadków wynika, że zawarty kontrakt wręcz „wybitnie” wpłynął na spełnienie w/w wskaźnika, to w ocenie Sądu niemożliwym jest przyjęcie, że kontrakt ten był nierentowny. Zauważyć bowiem należy, że to właśnie marża brutto pokazuje rentowność towarów i usług danego przedsiębiorstwa.

Co równie ważne, zauważyć należy, iż strona pozwana w żaden sposób nie wykazała, że zawarty kontrakt był nierentowny, natomiast powołani do sprawy świadkowie unikali odpowiedzi na pytania dotyczące faktycznych kosztów wymiany palet.

Należy w tym miejscu wskazać, że zgodnie z ogólną regułą, wyrażoną w art. 6 k.c. i w myśl art. 232 k.p.c., ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z tego faktu wywodzi skutki prawne. Udowodnienie faktów może nastąpić za pomocą wszelkich środków dowodowych przewidzianych przez kodeks postępowania cywilnego. Podkreślić również należy, że zasady wyrażone w art. 6 k.c. i 232 k.p.c. nie określają jedynie zakresu obowiązku dowodów zgłaszanych przez stronę, ale mają również takie znaczenie, że strona, która w niewystarczającym stopniu udowodni przytaczane przez siebie twierdzenia, ponosi ryzyko niekorzystnego dla siebie rozstrzygnięcia.

Ponadto po dogłębnej analizie stanu faktycznego niniejszej sprawy, tut. Sąd uznał, za nieuprawnione twierdzenia strony pozwanej, iż do przedmiotowej umowy z dnia 08 grudnia 2014 r. zastosowanie znajduje ust. 2.14 Regulaminu Wynagradzania Prowizyjnego, zgodnie z którym jeżeli w pracach nad zamówieniem bierze udział więcej niż jeden pracownik prowizja zostanie podzielona pomiędzy uczestników projektu zgodnie z osobistym nakładem pracy.

W pierwszej kolejności wskazać należy, iż powyższe twierdzenia strony pozwanej pozostają w sprzeczności z jej pierwotną argumentacją wyrażoną w odpowiedzi na wezwanie powoda do zapłaty prowizji. W treści w/w pisma strona pozwana wskazała bowiem, że: „W przypadku przywołanej w wezwaniu umowy zawartej przez powoda, cena zamówienia nie spełniała docelowego minimum, wobec czego nie osiągnięto ceny na poziomie minimalnym i wyższym w rozumieniu pkt 2.3.1 Regulaminu. W takiej sytuacji jeżeli kierownictwo Spółki podejmie decyzję o sprzedaży, prowizja przysługuje w wysokości 0,5% od wartości netto (bez podatku VAT) zawartej umowy sprzedaży (pkt 2.3.2 Regulaminu)”.

Nadto zauważyć należy, że w treści w/w pisma strona pozwana zaznaczyła również, że: „Wypłaciła powodowi wynagrodzenie w wysokości przewyższającej to, do którego uprawniony był powód (dwukrotnie wyższa prowizja)”.

Co więcej, okolicznością bezsporną w realiach niniejszej sprawy było to, że pozostała część prowizji, tj. w wysokości 1,5% nie została wypłacona żadnemu pracownikowi Spółki. Uzasadniając w/w okoliczność strona pozwana

wskazywała, że w pracach nad zamówieniem brało udział kierownictwo spółki, tj. W. B., T. G. i Z. P. (2), natomiast w/w osoby podlegały inną regulacją wynagradzania niż powód.

W ocenie Sądu powyższa argumentacja strony pozwanej nie może zasługiwać na uwzględnienie, a to wobec całokształtu materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie.

W pierwszej kolejności tutaj Sąd pragnie zauważyć, iż w toku niniejszej sprawy strona pozwana w żaden sposób nie wykazała na podstawie jakich kryteriów ustaliła wkład poszczególnych osób w pracach nad zamówieniem, zaskanając się jedynie enigmatycznym stwierdzeniem, iż: „Wkład poszczególnych osób w zawarcie kontraktu został ustalony na podstawie rozmów z osobami zaangażowanymi w realizację tego kontraktu”, dalej zeznając, że: „Z powodem nie musiałem rozmawiać, a to ze względu na system, w którym na bieżąco osoby pracujące w dziale handlowym wpisują swoje aktywności związane z klientem” – vide przesłuchanie w charakterze strony pozwanej – W. B..

Co więcej, materiał dowodowy zgromadzony w sprawie wykazał, iż każde zamówienie na wyższą kwotę wiązało się z koniecznością udziału osób zarządzających Spółką. Jak bowiem wskazał w toku składania zeznań T. G.: „Zawsze w wypadku wyższych kwot te umowy przechodzą przez moje biurko, oczywiście negocjowane są warunki umowy przez W. B.. Nie ma możliwości, żeby ważniejsze umowy były po prostu negocjowane wyłącznie przez handlowca”. W tym miejscu tutaj Sąd pragnie szczególnie zwrócić uwagę na odpowiedź T. G. na pytanie pełnomocnika strony pozwanej, które odnosiło się do powyższej materii i brzmiało: „Czy w takich wypadkach (chodzi o zamówienie na wyższą kwotę) prowizja jest wypłacana wszystkim osobom biorącym udział w zawarciu danej umowy?”, na które T. G. odparł: „Prowizja jest wypłacana osobie które generuje kontrakt i ona dostaje 2,5% jeżeli jest przekroczona cena minimalna”.

A zatem, T. G. wprost przyznał, że wypłata prowizji należy się osobie, która generuje kontrakt, a nie osobom, które z racji pełnionych funkcji uczestniczą przy zawieraniu umów. Co więcej, treść w/w zeznań T. G. koresponduje z jego wcześniejszą wypowiedzią, że u strony pozwanej w 99,95% wypłacano prowizję w wysokości 2,5%.

Ponadto jak wynika z zeznań powołanych do sprawy świadków, tj. T. G. oraz Z. P. (1), do zadań Z. P. (1) przy zawieraniu spornej umowy należało ustalenie parametrów technicznych zamówienia oraz pozyskanie materiału do wykonania zamówienia, natomiast T. G. zajmował się ustaleniem treści umowy. Zwieńczeniem negocjacji prowadzonych przez powoda było spotkanie zarządu obu Spółek, podczas którego uczestniczył m.in. W. B..

W tym stanie rzeczy, tutaj Sąd uznał, że podjęte przez w/w osoby czynności stanowiły standardowe czynności jakie winny podjąć osoby zatrudniona na stanowiskach kierowniczych w przypadku zamówień na większą kwotę i co równie ważne, w/w czynności pozostawały w zakresie obowiązków tych osób. Oczywistym jest bowiem fakt, iż do zakresu obowiązków powoda nie wchodziło konstruowanie umów czy pozyskiwanie materiałów do produkcji. Co więcej, z uwagi na wielkość zamówienia jako zasadny wydaje się również udział Dyrektora generalnego –W. B. w spotkaniu z Zarządem spółki C..

Ponadto, tutaj Sąd pragnie zauważyć, że argumentacja przedstawiona przez stronę pozwaną w toku niniejszego procesu w zasadzie wykluczałyby możliwość otrzymania przez przedstawiciela handlowego - doradcę technicznego prowizji w wysokości 2,5% w przypadku doprowadzenia do zawarcia kontraktu na dużą kwotę. Skoro bowiem, w ślad za twierdzeniami powołanych do sprawy świadków, każdy większy kontrakt wiązał z uczestnictwem kierownictwa Spółki, to wówczas prowizja z każdego takiego kontraktu winna być podzielona na wszystkie osoby.

Nadto, tutaj Sąd pragnie wskazać, iż wbrew twierdzeniom strony pozwanej, program (...) nie zawiera wszelkich informacji o czynnościach podjętych przez powoda w związku ze spornym kontraktem i w tym przedmiocie nie może stanowić wiarygodnego dowodu. Zauważyć bowiem należy, iż z dołączonych wydruków z programu (...) wynika, że powód wyłącznie dwukrotnie przed zawarciem kontraktu kontaktował się ze spółką (...), tj. w dniu 17 lipca 2014 r. – wykonując u klienta na magazynie test nowej palety i w dniu 07 października 2014 r. – dalsze spotkania dotyczące nowego projektu u klienta, co pozostaje w sprzeczności chociażby z zeznaniami Z. P. (1), który w toku procesu podał, że: „Ja byłem uczestnikiem pierwszego spotkania z przedstawicielami C.. T. był uczestnikiem w mojej obecności na w/

w spotkaniu”. Co więcej, z zeznań Dyrektora generalnego wynika, że przed zawarciem spornej umowy miało miejsce spotkanie, w trakcie którego po stronie strony pozwanej uczestniczył członek zarządu – W. B. i powód, natomiast po stronie spółki (...) członek zarządu i jej przedstawiciel.

W tym stanie rzeczy, tut. Sąd uznał, iż strona pozwana bezzasadnie nie wypłaciła powodowi pozostałej należnej mu tytułem prowizji kwoty w wysokości 37.530,00 zł. Warto w tym miejscu podkreślić, że wysokość pozostałej części kwoty do wypłaty z tytułu wynagrodzenia prowizyjnego, tj. 37.530,00 zł, nie była kwestionowana przez stronę pozwaną.

T.. Sąd pragnie podkreślić, że w myśl wyroku Sądu Najwyższego z dnia 11 stycznia 2006 r., II PK 113/05, OSNP 2006, nr 23-24, poz. 348, pracodawca nie może być zwolniony z obowiązku wypłacenia wynagrodzenia za pracę z tego powodu, że stanowi to dla niego nadmierne obciążenie finansowe.

Ustalając stan faktyczny niniejszej sprawy Sąd oparł się przede wszystkim na dowodach z dokumentów, tj. umowie o pracę na czas określony z dnia 07.01.2008 r., umowie o pracę na czas nieokreślony z dnia 01.04.2008r., aneksie do umowy o pracę z dnia 01.04.2008 r., opisie stanowiska przedstawiciela handlowego, wydruku z notatek powoda z programu (...), porozumieniu zmieniającym warunki pracy i płacy z dnia 20.12.2013 r., Regulaminie Wynagradzania Prowizyjnego spółka (...) Spółka z o.o. z dnia 01.01.2014r., zamówieniu sprzedaży z firmą (...) B. i (...) sp.k., umowie sprzedaży pomiędzy stroną pozwaną a spółką (...) B. i (...) sp.k. z dnia 8 grudnia 2014 r., biuletynie placowym z 31.05.2015 r., wydruku z notatek powoda z programu (...) zestawieniu wynagrodzenia powoda, raporcie prowizji z płatności faktur za okres od marca 2014 r. do maja 2014 r., wezwaniu do zapłaty z dnia 15.03.2016 r., odpowiedzi na wezwanie do zapłaty z dnia 31.03.2016 r., rozwiązaniu umowy o pracę bez wypowiedzenia z dnia 25.09.2015 r., kopercie i potwierdzenie nadania, aktach sprawy, sygn. IV P 773/15, albowiem w toku procesu żadna ze stron skutecznie nie podważyła ich prawdziwości i autentyczności.

Ponadto w zakresie w jakim zeznania te korespondowały z pozostałym materiałem dowodowym zgromadzonym w niniejszej sprawie, ustalając stan faktyczny niniejszej sprawy, Sąd oparł się na zeznaniach świadków Z. D. ds. produkcji i T. P. Spółki i Dyrektora finansowego, uznając tym samym, iż zeznania w/w świadków w zakresie niemożności zastosowania do spornego kontraktu systemu P. P., nierentowności zawartego kontraktu oraz ponadprzeciętnego udziału w/w osób w zawarciu umowy, nie podlegają na prawdzie.

Sąd dał wiarę twierdzeniom powoda, a to wobec tego, iż w ocenie Sądu były one spójne, logiczne i rzeczowe, a przez to stanowiące wiarygodny dowód w sprawie.

Wobec powyższego, Sąd dał wiarę przesłuchivanemu w charakterze strony pozwanej W. B., wyłącznie w zakresie w jakim jego zeznania korespondowały z pozostałym materiałem dowodowym zgromadzonym w sprawie.

W ocenie Sądu zbędny dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy był dowód z opinii biegłego sądowego z zakresu produkcji przemysłowej, a wobec uznania przez tut. Sąd, iż podnoszona przez stronę pozwaną nierentowność zawartej umowy sprzedaży z dnia 08 grudnia 2014 r., pozostaje bez znaczenia dla prawidłowego rozstrzygnięcia niniejszej sprawy. Wobec tego, postanowieniem z dnia 04 października 2017 r. Sąd oddalił w/w wnioski dowodowe.

Wobec powyższego, Sąd w pkt I sentencji wyroku zasądził na rzecz powoda od strony pozwanej kwotę 37.530,00 zł wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie liczonymi od 01 czerwca 2015 r. do dnia zapłaty, na podstawie art. 481 § 2 k.c.

O kosztach zastępstwa procesowego orzeczono w pkt II sentencji wyroku zgodnie z zasadą wyrażoną w art. 98 § 1 k.p.c., zgodnie z którą strona przegrywająca obowiązana jest zwrócić przeciwnikowi poniesione koszty procesu. Koszty ustanowienia pełnomocnika w sprawie przez powoda wynikają z § 2 pkt. 5 w zw. z § 9 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (Dz. U. poz. 1800).

W pkt III wyroku, Sąd na podstawie art. 98 §1 k.p.c. i art. 113 ust.1 w zw. z art. 13 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (tekst jednolity: Dz. U. z 2016r. poz.623) nakazał stronie pozwanej, aby

uiściła na rzecz Skarbu Państwa kwotę 1.876,50 zł tytułem opłaty sądowej (obliczonej jako 5% od wartości przedmiotu sporu, tj. od kwoty 37.530,00 zł) od uiszczenia, której powód był zwolniony z mocy ustawy. Zgodnie bowiem z art. 83 ust. 2 cyt. ustawy z dnia 28 lipca 2005r., Sąd w orzeczeniu kończącym postępowanie w sprawie orzeka o poniesionych tymczasowo przez Skarb Państwa wydatkach, stosując odpowiednio przepisy art. 113 tej ustawy.

W pkt IV sentencji wyroku Sąd nadał wyrokowi w pkt I rygor natychmiastowej wykonalności, co do kwoty 14.413,00 zł na podstawie art. 477<sup>2</sup> § 1 k.p.c., zgodnie z którym zasądzając należność pracownika w sprawach z zakresu prawa pracy Sąd z urzędu nada wyrokowi przy jego wydaniu rygor natychmiastowej wykonalności w części nie przekraczającej pełnego jednomiesięcznego wynagrodzenia pracownika.

Mając na uwadze powyższe, Sąd orzekł jak w sentencji wyroku.