

Sygn. akt I ACa 199/15

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 12 sierpnia 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Łodzi I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Małgorzata Stanek

Sędziowie: SA Hanna Rojewska (spr.)

SO del. Paweł Hochman

Protokolant: st. sekr. sąd. Katarzyna Olejniczak

po rozpoznaniu w dniu 12 sierpnia 2015 r. w Łodzi na rozprawie

sprawy z powództwa **J. D. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) management J. D. w W.**

przeciwko **(...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Ł.**

o zapłatę

na skutek apelacji obu stron

od wyroku Sądu Okręgowego w Łodzi

z dnia 15 października 2014 r. sygn. akt X GC 713/13

I. z apelacji powoda zmienia zaskarżony wyrok w punktach 1 i 2 w ten tylko sposób, że

zasądzoną w punkcie 1 na rzecz powoda kwotę 45.510 złotych podwyższa do kwoty

46.647,75 (czterdzieści sześć tysięcy sześćset czterdzieści siedem i 75/100 gr) złotych;

II. oddala apelację powoda w pozostałej części;

III. oddala apelację pozwanego;

IV. znosi wzajemnie między stronami koszty postępowania apelacyjnego.

**Sygn. akt I ACa 199/15**

## UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 15 października 2014 roku, wydanym w sprawie z powództwa J. D., prowadzącego działalność gospodarczą pod firmą (...) management J. D. w W. przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Ł. o zapłatę, Sąd Okręgowy w Łodzi zasądził od pozwanej na rzecz powoda kwotę 45.510 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 25 czerwca 2013 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 2.451,49 zł tytułem zwrotu kosztów procesu (pkt.1); oddalił powództwo w pozostałym zakresie (pkt.2) oraz nakazał pobrać od obu stron nieuiszczone koszty sądowe (pkt.3 i 4).

Powyższy wyrok zapadł na podstawie poczynionych przez Sąd pierwszej instancji ustaleń faktycznych, z których wynika, że powód – J. D. prowadzi działalność gospodarczą pod nazwą (...) J. D., przedmiotem której jest m.in. doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania. Natomiast przedmiotem działalności gospodarczej pozwanej – (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Ł. jest m.in. sprzedaż hurtowa wyspecjalizowana.

W dniu 1 sierpnia 2012 r. strony zawarły umowę, na mocy której powód zobowiązał się do wykonywania na rzecz zleceniodawcy usług dotyczących prowadzenia działań marketingowych i promocyjnych, mających na celu intensyfikację sprzedaży w kanale inwestycyjnym i sieciowym, przy czym strony wymieniły przykładową listę tych czynności (§ 2 umowy). W § 7 ust. 1 umowy wskazano, że za wykonanie usługi powodowi przysługuje wynagrodzenie miesięczne w wysokości 18.500 zł netto. Zgodnie z § 8 ust. 1 umowy została ona zawarta na czas określony, tj. od 1 sierpnia 2012 r. do 31 października 2012 r.; w ust. 2-4 tego przepisu wskazano, że każda ze stron może rozwiązać umowę za jednomiesięcznym okresem wypowiedzenia, przy czym wypowiedzenie powinno zostać dokonane w formie pisemnej pod rygorem nieważności. Zgodnie zaś z § 9 umowy także jej zmiany wymagały formy pisemnej pod rygorem nieważności.

Podczas rozmów przed podpisaniem tej umowy powód powiedział, na co zgodziła się pozwana, że minimum, za jakie gotów jest pracować, to 15.000 zł „na rękę”; w tym zakresie powstało drobne nieporozumienie, albowiem powód do tej kwoty, oprócz (...) doliczał także PIT, jednakże ostatecznie pozwana wyraziła na to zgodę.

Na podstawie tej umowy powód miał zbudować u pozwanej dwa piony sprzedaży – pion stacjonarny sprzedaży detalicznej i pion sprzedaży przemysłowej.

Powyższa umowa została przedłużona aneksem do 31 grudnia 2012 r. Powyższy aneks, poza przedłużeniem okresu obowiązywania umowy, nie zawierał innych modyfikacji umowy z 1 sierpnia 2012 r.

Na przełomie października i listopada 2012 r. powódka, niezadowolona z pracy powoda w zakresie pionu detalicznej sprzedaży stacjonarnej, ograniczyła jego obowiązki tylko do sprzedaży lamp przemysłowych. Od tego czasu do końca współpracy stron powód miał też zbudować sieć pracowników sprzedających lampy przemysłowe.

W okresie od 4 sierpnia 2012 r. do 31 grudnia 2012 r., powód w odstępach jednomiesięcznych wystawiał faktury VAT, w tym z tytułu wynagrodzenia miesięcznego za usługi zgodnie z umową z 1 sierpnia 2012 r. Kwoty z tych faktur pozwana zapłaciła.

Od stycznia 2013 r. strony prowadziły negocjacje co do ustalenia zasad obliczania należnego powodowi wynagrodzenia. Nie doszły jednak w tym zakresie do jakiegokolwiek porozumienia, albowiem strony dążyły do innych zasad określania tego wynagrodzenia – powód oczekiwał stałej części wynagrodzenia, plus premia za obrót, z kolei pozwana oferowała mu wyłącznie premię za obrót.

Po styczniu 2013 r. powód prowadził działalność akwizycyjną na rzecz pozwanej. Jego działania w 2013 r. nie zmieniły się w stosunku do działań podejmowanych w 2012 r. (w zakresie działu sprzedaży przemysłowej) – kierował działem sprzedaży przemysłowej, pozyskiwał pracowników, wdrażał pracowników (spotkania odbywały się zarówno w Ł., jak i W.), brał udział w spotkaniach biznesowych, wyjeżdżał do klientów, kontaktował się z klientami i zarządem, kontrolował ich i zlecał im zadania; pełnił funkcję dyrektora handlowego. Ówczesnie powód korzystał z firmowej poczty elektronicznej pozwanej. W tym okresie powód wręczył również jednemu z pracowników działu handlowego wypowiedzenie, podpisane przez pozwaną.

Od stycznia 2013 r. powód był w przedsiębiorstwie pozwanej kilka razy w miesiącu.

W okresie od stycznia do kwietnia 2013 r. powód nie wystawił żadnych faktur i nie domagał się od pozwanego zapłaty jakichkolwiek kwot albowiem uważał, że skoro strony nie podpisały jeszcze umowy pisemnej, to nie ma do tego podstawy, a wszelkie należności zostaną uregulowane w przyszłości wstecz, a więc po podpisaniu umowy.

Wiadomością poczty elektronicznej z 6 maja 2013 r., zatytułowaną „J., żegnamy się...” pozwana spółka wezwała powoda do zwrotu danych mu przedmiotów służbowych (w tym samochodu). W dalszej części wiadomości pozwana powołała się na „brak kreatywności, brak wyników i brak pomysłów na dalszy rozwój”. Sprzęt ten powód oddał w okresie do 17 maja 2013 r.

3 czerwca 2013 r. powód wystawił na pozwaną fakturę tytułem wynagrodzenia za usługi intensyfikacji sprzedaży w kanale inwestycyjnym w okresie od 1 stycznia do 6 maja 2013 r., na kwotę 93.295,50 zł, płatną do 7 czerwca 2012 r. Faktura ta została doręczona pozwanej 4 czerwca 2013 r. Pozwana odesłała ją powodowi bez księgowania, uzasadniając to tym, że umowa łącząca strony uległa rozwiązaniu z dniem 31 grudnia 2012 r.

Pismem z 12 czerwca 2013 r., doręczonym 17 czerwca 2013 r., powód wezwał pozwaną do zapłat kwoty dochodzonej pozwem (wraz z odsetkami od 7 czerwca 2013 r.) w terminie do 24 czerwca 2013 r., pod rygorem skierowania sprawy na drogę postępowania sądowego.

W odpowiedzi pozwana, pismem z 30 czerwca 2013 r., zakwestionowała, by po 31 grudnia 2012 r. zostały sporządzone jakiegokolwiek dokumenty, które potwierdzałyby dalszą współpracę stron w okresie wymienionym w spornej fakturze, jak również aby zawierały ustalenia dotyczące zasad wynagradzania.

Mimo powyższego wezwania pozwana nie zapłaciła powodowi dochodzonej pozwem kwoty.

W świetle powyższych okoliczności Sąd pierwszej instancji uznał, że powództwo, jako usprawiedliwione co do zasady, podlegało uwzględnieniu w części.

Podkreślił, że bezsporne w sprawie było, że od 1 stycznia 2013 r. do 6 maja 2013 r. strony łączyła jakaś umowa, przy czym w szczególności powód nie kwestionował ani skuteczności, ani daty jej rozwiązania. Poza sporem było również, że umowa łącząca strony była umową odpłatną, a więc że, co do zasady, powodowi należało się wynagrodzenie.

Sąd Okręgowy, dokonując normatywnej kwalifikacji tej umowy, wskazał, że jedynie częściowo pomocna w tym zakresie może być umowa z 1 sierpnia 2012 r. albowiem uległa ona rozwiązaniu z dniem 31 grudnia 2012 r. Przede wszystkim nie podzielił poglądu powoda o jej przedłużeniu per facta concludentia, albowiem przeciw podzieleniu takiego stanowiska przemawiało zawarte w tejże umowie w jej § 9 zastrzeżenie, że jej zmiany wymagały formy pisemnej pod rygorem nieważności. Przywołany przy tym § 9 umowy z 1 sierpnia 2012 r. nie stanowił jednak przeszkody do uznania skuteczności rozwiązania umowy łączącej strony od 1 stycznia 2013 r., a to z tego względu, że do tej „nowej” umowy strony nie dokonały inkorporacji wszystkich postanowień umowy z 1 sierpnia 2012 r. (co jest oczywiste, skoro nie zawarły jej w formie pisemnej). Sąd Okręgowy podkreślił również, że zakres obowiązków powoda od 1 stycznia 2013 r. był inny, niż określony w umowie z 1 sierpnia 2012 r. Także z tego względu brak jest podstaw do przenoszenia na okres od 1 stycznia 2013 r. wprost zapisów umowy z 1 sierpnia 2012 r.

Zatem, dokonując oceny normatywnej kwalifikacji umowy łączącej strony od 1 stycznia 2013 r., Sąd Okręgowy wskazał na tzw. świadczenie charakterystyczne, a więc obciążające jedną ze stron świadczenie niepieniężne. W wykonaniu tej umowy powód kierował działem pozwanej sprzedaży lamp przemysłowych - pełnił funkcję dyrektora ds. sprzedaży w zakresie tego działu sprzedaży pozwanej (kanał sieciowy, inwestorski), na co wskazuje również, że w tym okresie wręczył jednemu z pracowników pozwanej oświadczenie o rozwiązaniu umowy o pracę.

W ocenie Sądu Okręgowego świadczy to o tym, że strony od 1 stycznia 2013 r. łączył kontrakt menadżerski. Pozwana powierzyła powodowi kierowanie działem (czy też częścią przedsiębiorstwa) sprzedaży lamp przemysłowych w celu osiągnięcia efektu intensyfikacji i zwiększenia sprzedaży, w imieniu, interesie i na jej rzecz. W prawie polskim kontrakt taki jest w pełni dopuszczalny, a to w oparciu o zasadę swobody umów, wyrażoną w art. 353<sup>1</sup> k.c., a jest to umowa nienazwana, do której należy stosować odpowiednio przepisy art. 734 i n. k.c. o umowie zlecenia. Sąd Okręgowy zaznaczył, że z art. 735 k.c. należy wyprowadzić wniosek o niejako domniemaniu prawnym, iż menadżerowi należy się wynagrodzenie; mając bowiem na uwadze reguły rządzące rozkładem ciężaru dowodu (art. 6 k.c. i art. 232 zd. I k.p.c.), to strona, która twierdzi, że przyjmującemu zamówienie nie przysługuje wynagrodzenie (przeważnie jest nią

dający zlecenie-pozwana w niniejszej sprawie) musi udowodnić, że umówiono się o czynność neodpłatną lub wykazać istnienie takich okoliczności zawarcia umowy, które wskazują na jej neodpłatność. Okoliczności tej jednakże pozwana nie wykazała.

Sąd Okręgowy nie dał wiary zeznaniom świadków S. C. (1) i J. P. (1), jak również zeznaniom członka zarządu pozwanego-V. F. w charakterze strony jakoby od stycznia 2013 r. wynagrodzenie powoda miało być wypłacane w systemie success fee, a więc miało to być wynagrodzenie wyłącznie prowizyjne. Zwrócił uwagę na to, że bezsporne jest między stronami, że jeszcze przed podpisaniem umowy z 1 sierpnia 2012 r. strony uzgodniły, że minimum, za jakie powód gotów jest pracować, to 15.000 zł „na rękę” (a więc 18.500 wraz z PIT netto). Jednocześnie z dowodu z przesłuchania stron wynika, że od 1 stycznia 2013 r. strony prowadziły negocjacje co do zasad dalszej współpracy; nie poczyniły jednak w tym zakresie jakichkolwiek zgodnych ustaleń (stąd zapewne brak sporządzenia umowy w formie pisemnej). Przede wszystkim jednak sama pozwana w piśmie z 30 czerwca 2013 r. wskazała, że po 31 grudnia 2012 r. strony nie poczyniły żadnych ustaleń dotyczących zasad wynagradzania.

Powyższej konkluzji - w ocenie Sądu pierwszej instancji - nie podważa fakt, że przez okres objęty sporem powód nie wystawiał na pozwaną faktur, ani też nie wzywał jej do zapłaty. Uznał za wiarygodne w tym zakresie zeznania powoda, iż skoro strony nie podpisały jeszcze umowy pisemnej, to nie miał podstaw do wystawienia faktury, a skoro wszelkie należności zostaną uregulowane w przyszłości wstecz, a więc po podpisaniu umowy, to nie ma sensu aktualnie dopominać się zapłaty. Nadto Sąd Okręgowy zwrócił uwagę, iż sporną fakturę powód wystawił już 3 czerwca 2013 r., a wezwał pozwaną do zapłaty pismem z 12 czerwca 2013 r., a więc działania te podjął po upływie około jednego miesiąca po rozwiązaniu umowy, a zatem bez nieuzasadnionej zwłoki. W końcu Sąd Okręgowy stwierdził, że art. 744 k.c. wprowadza zasadę, iż prawo do wynagrodzenia za wykonane zlecenie powstaje po rzeczywistym wykonaniu zlecenia; oznacza to, że z reguły zapłata następuje „z dołu”, kiedy możliwa staje się ocena tego, czy przyjmujący zlecenie należycie wykonał świadczenie.

W konsekwencji sąd meriti uznał, że skoro pozwana nie udowodniła, aby powód zobowiązał się świadczyć usługi menadżerskie bez wynagrodzenia, roszczenie o zapłatę wynagrodzenia było usprawiedliwione co do zasady.

Odnosząc się natomiast do istoty sporu w niniejszej sprawie, który sprowadzał się do wysokości tego wynagrodzenia, a właściwie sposobu jego ustalenia, Sąd Okręgowy stwierdził, że żadna ze stron nie zaoferowała sądowi jakiegokolwiek wniosku dowodowego na okoliczność obowiązującej taryfy lub wynagrodzenia, odpowiadającej wykonanej przez powoda pracy; jednocześnie w ramach umowy wiążącej od 1 stycznia 2013 r. strony nie umówiły się o wysokość wynagrodzenia. Nie można jednak zapominać, że obie strony, w warunkach autonomii woli i swobody kontraktowej, w umowie z 1 sierpnia 2012 r. określiły wynagrodzenie powoda; przy czym skoro umowa zlecenia jest umową wzajemną, a więc poprzednio umówione wynagrodzenie powoda było odpowiednikiem świadczonych przez niego usług menadżerskich, Sąd Okręgowy przyjął, że umówione ówczesnie wynagrodzenie odpowiadało wykonywanej przez powoda pracy w rozumieniu art. 735 § 2 k.c. Może ono więc być punktem wyjścia dla rozważań w zakresie należnego powodowi wynagrodzenia od 1 stycznia 2013 r.

Dalej Sąd pierwszej instancji zaznaczył, że od 1 stycznia 2013 r. powód wykonywał nadal obowiązki dyrektora ds. sprzedaży lamp przemysłowych, z tym, że w stosunku do umowy z 1 sierpnia 2012 r. jego obowiązki uległy zmniejszeniu. O ile bowiem początkowo (w okresie obowiązywania umowy z 1 sierpnia 2012 r.) miał on również „zająć się” sprzedażą stacjonarną, a więc w sklepie internetowym i przez pracowników wykonujących obowiązki pracownicze w przedsiębiorstwie pozwanej, o tyle na przełomie października i listopada 2012 r. pozwana ograniczyła obowiązki powoda tylko do sprzedaży lamp przemysłowych (u pozwanej funkcjonowały dwa działy sprzedaży, które można nazwać: stacjonarny i przemysłowy). W trakcie realizacji umowy z 1 sierpnia 2012 r. zmniejszeniu uległy obowiązki powoda w stosunku do zakresu obowiązków realizowanych na podstawie tej umowy. Owe zmniejszone obowiązki spoczywały na powodzie również po 1 stycznia 2013 r. (nie było podnoszone, aby od tej daty ponownie zaczął on zajmować się działem sprzedaży stacjonarnej). Jednocześnie podkreślił, że brak jest jakichkolwiek danych szczegółowych, dotyczących stosunku zakresu obowiązków powoda związanych z działem przemysłowym i stacjonarnym. Sąd pierwszej instancji uznał jednak, że skoro w przedsiębiorstwie powoda są to dwa działy zajmujące

się sprzedażą, przyjęć można, że obowiązki powoda rozkładały się po równo ( $1/2 : 1/2$ ); w sprawie brak jest jakichkolwiek podstaw do przyjęcia innego ułamka, proporcji czy stosunku. Jeśli więc strony w umowie z 1 sierpnia 2012 r. określiły wynagrodzenie powoda za obowiązki związane z oboma działami na kwotę 18.500 netto, to wynagrodzenie za jeden dział winno wynosić 9.250 zł netto miesięcznie (w tym (...)), a więc 11.377,50 zł brutto.

Sąd Okręgowy wskazał przy tym, że jeśli pozwana była niezadowolona z działań podejmowanych przez powoda jako dyrektora ds. sprzedaży lamp przemysłowych w okresie od 1 stycznia 2013 r., to wcześniej, niż dopiero 6 maja 2013 r., winna zakończyć z nim współpracę. Skoro zaś przez 4 miesiące akceptowała wykonywanie przez powoda takich obowiązków, zapewniła mu środki do ich wykonywania (służbowe: samochód, komputer, telefon czy stępo do firmowej poczty elektronicznej), to nie powinna się dziwić, że zobowiązana jest również do zapłaty wynagrodzenia.

Odnosząc się do wysokości żądanej przez powoda kwoty, który na rozprawie z 1 października 2014 r. wyjaśnił, że sporna faktura została wystawiona na wynagrodzenie podstawowe, pomnożone przez cztery miesiące, plus kilka dni maja 2013 r., Sąd Okręgowy uznał, że o ile zgodzić się należy, że wynagrodzenie należało mu się za cztery pierwsze miesiące 2013 r. (a więc  $4 \times 11.377,50 \text{ zł} = 45.510 \text{ zł}$ ), o tyle całkowicie niezasadne było dochodzenie wynagrodzenia za „kilka dni maja 2013 r.” Nie można bowiem zapominać, że 1, 3 i 5 maja 2013 r. były to dni ustawowo wolne od pracy. Z kolei 4 maja 2013 r. była to sobota, a więc również nie sposób przyjąć, aby tego dnia powód wykonywał jakiegokolwiek obowiązków menadżera. Paralelnie można odnieść się do 2 maja 2013 r. – czwartek; w realiach polskich długich weekendów także można przyjąć, że owego 2 maja 2013 r. powód nie wykonywał obowiązków menadżera dla pozwanej. Tak więc 6 maja 2013 r. – dzień rozwiązania umowy, był pierwszym dniem, w jakim powód mógł faktycznie pełnić obowiązki menadżera. Jednakże wobec rozwiązania umowy w tym właśnie dniu brak jest podstaw do przyznania powodowi wynagrodzenia za ten jeden dzień (i to niecały, albowiem wiadomość poczty elektronicznej, którą pozwana rozwiązała umowę, opatrzona jest godziną 12:27, która to godzina nie była w niniejszej sprawie kwestionowana).

Powyższy wniosek potwierdza – zdaniem sądu - jeszcze jedna okoliczność, na którą powołuje się pozwana. Mianowicie pozwana zarzuca, że w spornej fakturze jest wpisana inna kwota wierzytelności liczbowo (93.295,50 zł) i słownie (dziewięćdziesiąt jeden tysięcy dwadzieścia złotych). Dostrzegając tę niespójność, Sąd Okręgowy wskazał, że kwota wpisana słownie (91.020 zł) stanowi dokładnie kwotę wynagrodzenia z umowy z 1 sierpnia 2012 r., obliczoną za 4 miesiące, którą to kwotę zmniejszył jednak o połowę. Oznacza to, że w pewnym momencie nawet sam powód uznał, że należy mu się wynagrodzenie jedynie za pełne cztery miesiące. Przy czym powyższa różnica kwot w fakturze nie ma jakiegokolwiek znaczenia w sprawie, a to z tego względu, że należne powodowi wynagrodzenie nie zostało ustalone w oparciu o tę fakturę. Faktura ta nie posłużyła również do ustalenia łączącej strony umowy.

Z powyższych względów Sąd Okręgowy uznał żądanie powoda za uzasadnione do kwoty 45.510 zł, którą zasądził na jego rzecz, oddalając powództwo w pozostałej części jako niezasadne.

O odsetkach od w/w kwoty orzekł na podstawie art. 481 § 1 k.c. Stwierdził, że już pismem z 12 czerwca 2013 r., doręczonym 17 czerwca 2013 r., powód wezwał pozwaną do zapłaty kwoty dochodzonej pozwem wraz z odsetkami w terminie do 24 czerwca 2013 r. Najpóźniej więc zapłata przez pozwaną wierzytelności dochodzonej pozwem winna nastąpić do 24 czerwca 2013 r. Od dnia następnego, a więc 25 czerwca 2013 r., pozwana pozostawała w opóźnieniu ze spełnieniem świadczenia i od tego dnia powodowi należały się odsetki.

O kosztach procesu Sąd I instancji orzekł na mocy art. 100 zd. 1 k.p.c. oraz art. 113 ust. 1 i 2 uksc.

Apelacje od powyższego wyroku wniosły obie strony:

- powód, zaskarżając wyrok w części, tj. w zakresie oddalonego powództwa oraz odnośnie rozstrzygnięcia co do kosztów postępowania, zarzucając:

a. naruszenie istotnych ustaleń sądu z treścią zgromadzonego w sprawie materiału;

b. naruszenie przepisu prawa procesowego, tj. art. 233 k.p.c. przez przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów zgromadzonych w sprawie, wynikające z niedokonania wszechstronnego rozważenia zgromadzonego materiału dowodowego.

W następstwie powyższych zarzutów skarżący wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku i uwzględnienie powództwa w całości oraz zasądzenie kosztów postępowania i zastępstwa procesowego, w tym tychże kosztów odnoszących się postępowania apelacyjnego wg norm przepisanych, względnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi I instancji do ponownego rozpatrzenia - przy uwzględnieniu kosztów postępowania apelacyjnego.

- pozwany, zaskarżając wyrok w części, tj. w zakresie pkt 1, 3 i 4, zarzucając:

1. naruszenie przepisów postępowania, które miało wpływ na treść zaskarżonego orzeczenia, a to:

a) art. 233 § 1 k.p.c. poprzez:

#

- zaniechanie rozważenia przez Sąd Okręgowy całokształtu zebranego w sprawie materiału dowodowego oraz pominięcie dowodu z dokumentacji e-mailowej, z treści której wynika, że powód w okresie od stycznia 2013 r. do kwietnia 2013 r. dwukrotnie zwracał się do pozwanego o wypłatę wynagrodzenia prowizyjnego, dając tym samym potwierdzenie akceptacji ustalonych wcześniej warunków wynagrodzenia powoda za świadczoną przez niego pracę na zasadach wyłącznie wynagrodzenia prowizyjnego;
- odmowę wiarygodności zeznań świadków S. C. (1) i J. P. (1) oraz zeznań przedstawiciela pozwanej V. F. w zakresie, w jakim osoby te zeznały, że powód zgodził się na zaproponowane mu wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 2 % od wypracowanego przez powoda obrotu, bez wskazania przez Sąd co legło u podstaw przekonania Sądu Okręgowego w Łodzi o braku wiarygodności zeznań wyżej wskazanych osób;
- uznaniu za wiarygodne zeznań J. D. pomimo, iż są one niespójne, niekonsekwentne a nadto wewnętrznie sprzeczne;
- pominięciu dowodów dotyczących pozyskania środków europejskich, podczas gdy dowody te miały istotne znaczenia dla oceny wiarygodności zeznań powoda w niniejszej sprawie;

b) art. 232 k.p.c. poprzez jego niezastosowanie, w sytuacji gdy to powód winien udowodnić powództwo tak co do zasady, jak i wysokości, poprzez zgłoszenie stosownych wniosków dowodowych, w szczególności na okoliczność wysokości dochodzonego roszczenia;

c) art. 328 § 2 k.p.c. poprzez niewskazanie w treści uzasadnienia wyroku dowodów, na których Sąd się oparł i przyczyn, dla których innym dowodom odmówił wiarygodności i mocy dowodowej, w tym w szczególności przyczyn, dla których Sąd pierwszej instancji nie uwzględnił w ogóle korespondencji e-mailowej pozwanego do powoda z dnia 1 września 2012 r., korespondencji e-mailowej powoda do pozwanego z dnia 20 marca 2013 r. oraz z dnia 6 maja 2013 r., jak również dlaczego odmówił wiary zeznaniom świadków S. C., J. P. oraz zeznaniom reprezentanta strony pozwanej - V. F. w zakresie, w jakim zeznali oni, że powód i pozwany ustalili, począwszy od stycznia 2013 r. warunki wynagradzania powoda w formie prowizji w wysokości 2 % od obrotu wypracowanego przez powoda;

2. błąd w ustaleniach faktycznych, który miał wpływ na treść zaskarżonego orzeczenia a polegający na:

a) błędnym ustaleniu, że strony nie poczyniły zgodnych ustaleń co do warunków wynagrodzenia powoda począwszy od stycznia 2013 r., podczas gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, że pozwany przedstawił powodowi warunki finansowe dalszej współpracy na zasadach wyłącznie prowizyjnych, które powód zaakceptował;

b) błędnym ustaleniu, że począwszy od stycznia 2013 r. strony łączył kontrakt menadżerski, podczas gdy umowa łącząca strony w okresie od stycznia do kwietnia 2013 r. - miała charakter umowy agencyjnej;

c) błędnym ustaleniu, że w przedsiębiorstwie powoda są tylko dwa działy: przemysłowy i stacjonarny, zaś obowiązki powoda rozkładały się po równo w stosunku 1/2 do 1/2, podczas gdy z treści umowy z dnia 1 sierpnia 2013 r. wynika, że zakres obowiązków powoda przewidziany umową, za które powód otrzymywał wynagrodzenie ryczałtowe był bardzo szeroki, zaś począwszy od stycznia 2013 r. powód zajmował się wyłącznie akwizycją w dziale lamp przemysłowych;

d) błędnym, gdyż całkowicie dowolnym, nie popartym żadnym dowodem, ustaleniu, że powodowi należało się wynagrodzenie w kwocie po 11.377,50 zł netto miesięcznie przez okres 4 miesięcy, co łącznie od stycznia do kwietnia 2013 r. stanowi kwotę 45.510 zł - jako połowa wynagrodzenia ustalonego umową stron z dnia 1 sierpnia 2012 r.;

e) dowolnym, a co za tym błędnym ustaleniu, że pozwana w piśmie z dnia 30 czerwca 2013 r. wskazała, że po 31 grudnia 2012 r. strony nie poczyniły żadnych ustaleń dotyczących zasad wynagradzania, podczas gdy wniosków takich nie da się wyprowadzić z zebranego w sprawie materiału dowodowego wobec braku w aktach sprawy dokumentu zawierającego takie twierdzenie strony pozwanej.

W następstwie powyższych zarzutów skarżący wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku w punkcie 1 poprzez oddalenie powództwa w całości, zmianę zaskarżonego orzeczenia w przedmiocie kosztów postępowania stosownie do wyniku sprawy oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa adwokackiego według norm prawem przepisanych za postępowanie przez Sądem pierwszej Instancji i przed Sądem drugiej Instancji.

W odpowiedzi na apelację powoda pozwany wniósł o jej oddalenie i zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa adwokackiego w postępowaniu przed Sądem pierwszej instancji i Sądem drugiej instancji.

W odpowiedzi na apelację pozwanego powód wniósł o jej oddalenie.

#### ***Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:***

Z obu apelacji jedynie w nieznacznym zakresie zasługiwała na uwzględnienie apelacja powoda. Zgodzić się bowiem należy ze skarżącym, iż Sąd pierwszej instancji bezzasadnie oddalił roszczenie powoda w zakresie 6 pierwszych dni maja 2013 roku.

Podkreślić należy, że niesporne w sprawie jest, że z dniem 6 maja 2013 roku umowa, łącząca strony od dnia 1 stycznia 2013 roku, uległa rozwiązaniu. Zatem argumentacja Sądu Okręgowego odnosząca się do tego, czy i które z powyższych 6 dni były dniami ustawowo wolnymi od pracy nie jest do zaakceptowania. Zresztą dostrzec należy, że jak wynika z załączonych do pozwu wydruków korespondencji e-mailowej powoda, wykonywał on swoje obowiązki służbowe w dniach 1, 2, 5 i 6 maja, co więcej korespondencja powoda z tych dni prowadzona była z potencjalnymi klientami pozwanego. Nie można przy tym zgodzić się z pozwanym, że sam fakt wysyłania e-maili nie może mieć znaczenia i nie powinien być uznany za świadczenie pracy. Zauważyć bowiem należy, że powód świadczył pracę jako dyrektor marketingu i sprzedaży, a powszechnym instrumentem pracy kadry zarządzającej jest porozumiewanie się tak z klientami, jak i współpracownikami oraz podwładnymi za pomocą korespondencji e-mailowej. Nie można pomijać i tego, że najczęściej osoby zajmujące tożsame stanowiska mają nieograniczony czas pracy, a strona pozwana sama przyznała w toku procesu, że powód w spornym okresie rzadko przyjeżdżał do Ł., do siedziby spółki, zaś cała jego praca w tym okresie miała charakter wyjazdowy i polegała na domawianiu kontraktów, nadzorowaniu przedstawicieli handlowych i ich pracy, wskazując przy tym, że powód pracował także w domu, co potwierdzają zresztą złożone przez powoda e-maile, wysyłane również w godzinach późnych wieczornych.

Wobec powyższego umniejszenie przez Sąd Okręgowy wynagrodzenia za powyższy okres było bezzasadne, co w konsekwencji wiązało się z koniecznością uwzględnienia żądania powoda zasądzenia na jego rzecz wynagrodzenia za

6 dni maja 2013 roku w wysokości 1.137,75 złotych ( połowa z kwoty 2.275,50 zł wskazanej w fakturze) i skutkowało zmianą wyroku w tym zakresie na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. Z uwagi na niewielki zakres powyższej zmiany i brak wpływu na ostateczne proporcje wygrania/przegrania przez strony procesu, Sąd Apelacyjny nie widział potrzeby dokonywania korekty rozstrzygnięcia Sądu Okręgowego co do kosztów procesu za postępowanie pierwszoinstancyjne.

W pozostałym zakresie obie apelacje okazały się niezasadne.

Wbrew zawartym w nim zarzutom ustalenia faktyczne Sądu pierwszej instancji są prawidłowe i Sąd Apelacyjny przyjmuje je własne, czyniąc je podstawą swego rozstrzygnięcia. Przede wszystkim zostały poczynione w oparciu o przeprowadzone w sprawie dowody, przy czym oceniając materiał dowodowy zaprezentowany przez obie strony procesu, Sąd Okręgowy nie naruszył reguł określonych przez ustawodawcę w art. 233 § 1 k.p.c. Sąd ten wyjaśnił w sposób przekonujący, dlaczego wymienionym w uzasadnieniu świadkom odmówił dania wiary, dlaczego inne z wymienionych zeznań pominął. Jak wskazał Sąd Najwyższy (wyrok SN z dnia 10 czerwca 2013 r., II PK 300/12, LEX nr 1341270 ) uznając prawidłowość ustaleń faktycznych i oceny dowodów, sąd drugiej instancji nie ma obowiązku przeprowadzania na nowo własnej oceny dowodów, musi jednak szczegółowo odnieść się do tych ustaleń i ocen, które były kwestionowane w apelacji.

W ocenie Sądu Apelacyjnego wywody zawarte w apelacji wniesionej przez obie strony w przedmiotowej sprawie stanowią w istocie jedynie nieprzekonującą polemikę z prawidłowymi ustaleniami i oceną dowodów, dokonanyymi przez Sąd pierwszej instancji.

Dostrzec należy, że w przedmiotowym procesie strony wskazują na dwa, zupełnie odmienne systemy wynagradzania powoda w okresie trwania umowy, łączącej je od 1 stycznia 2013 roku do 6 maja 2013 roku.

Powód, domagając się zasądzenia kwoty wynikającej z tożsamej umowy zawartej przez strony na piśmie z dnia 1 sierpnia 2012 roku, próbował powołać się na zasadę per facta concludentia. Sąd pierwszej instancji słusznie jednak zanegował to stanowisko. Zwrócić bowiem należy uwagę, iż powód w swych pismach procesowych, jak i przesłuchany w trybie art. 299 k.p.c. wskazywał konsekwentnie, iż strony aż do 6 maja 2013 roku jedynie dyskutowały o warunkach współpracy po 31 grudnia 2012 roku. W piśmie z dnia 24 kwietnia 2014 roku powód podał, że „pozwany chcąc zatrzymać powoda, dążąc do rzekomej poprawy warunków, ciągle przedstawiał kolejne propozycje rozliczeń pomiędzy stronami, dodając w nich bonusy czy prowizje, z czego nigdy się nie wywiązał, a zdenerwowany kolejnym dopominaniem się o uregulowanie w/w kwestii, wypowiedział powodowi współpracę w maju 2013 roku” (k.161). Potwierdził powyższe, składając zeznania w charakterze strony, dodając, że pojawiało się wiele propozycji – z każdej ze stron - sposobu jego wynagradzania, lecz ostatecznie nie doszło do porozumienia i ustalenia nowych warunków pracy, co stało się powodem rozwiązania umowy.

Nie można zatem wywodzić, iż zawarcie kolejnej umowy z analogicznymi warunkami jak w umowie z dnia 1 sierpnia 2012 roku nastąpiło per facta concludentia. Niesporne przy tym jest w sprawie, że nowa umowa nie została sporządzona na piśmie. Jednocześnie nie można podzielić twierdzeń pozwanego, iż strony zgodnie umówiły się co do wynagrodzenia prowizyjnego, zawierając umowę agencyjną. Brak jest bowiem podstaw do poczynienia takich ustaleń faktycznych, na podstawie zgromadzonego materiału dowodowego.

Sąd Okręgowy, dysponując dowodem z zeznań świadków S. C. (1) i J. P. (1) oraz dowodem z przesłuchania strony pozwanej, reprezentowanej przez prezesa V. F. słusznie odmówił im wiary w zakresie, w jakim ci twierdzili, że strony zgodnie umówiły się co do systemu wynagrodzenia prowizyjnego.

Powyższemu twierdzeniu przeczy bowiem szereg okoliczności.

Na wstępie zwrócić należy uwagę, iż prezes zarządu pozwanej spółki, zapytany przez Sąd pierwszej instancji dlaczego nie została zawarta umowa na piśmie stwierdził, że wszyscy wiedzieli, jakie winno być wynagrodzenie. Wskazał przy tym, że nie wie dlaczego nie została podpisana umowa - „może nie było takiej potrzeby. G. to zrobili to nie spotkalibyśmy się w sądzie. Dla mnie słowo to umowa”. Skoro pozwany konsekwentnie podnosił, że powód zgodził się



na system prowizyjny – 2% od obrotu, przy czym wynagrodzenie to miało być od nowych kontraktów i zleceń w 2013, to rodzi się pytanie, dlaczego strony nie zawarły umowy na piśmie, wyrażając zgodną wolę co do zakresu obowiązków, jak i warunków wynagrodzenia. Trafnie przy tym odwołuje się sąd meriti do treści pisma pozwanego z dnia 30 czerwca 2013 roku, w którym wyraźnie stwierdzono, że po 31 grudnia 2012 roku strony nie zawierały ustaleń dotyczących zasad wynagradzania (k.84). Kwestionowanie przez pozwanego w jego apelacji istnienia znajdującego się przecież w aktach powyższego pisma jest niczym nieuprawnione.

W ocenie Sądu II instancji trudno jest, konfrontując zeznania powyższych świadków i prezesa pozwanej spółki z zeznaniami samego powoda, uznać za niewiarygodne te ostatnie, zważywszy, że J. D. w toku całego postępowania wskazywał, iż od początku roku 2013 cały czas trwały negocjacje dotyczące zasad jego wynagrodzenia. Powód konsekwentnie podnosił, że nie był zainteresowany jedynie stałym wynagrodzeniem, bo uważał, że oprócz tego powinien otrzymywać dodatkowe bonusy i prowizje. Na tę okoliczność przedłożył stosowne dowody w postaci e-maili.

Nie jest jednak tak jak twierdzi prezes pozwanej spółki, że „nie jest prawdą, że ciągle negocjowaliśmy warunki wynagrodzenia, bo robi się to przed podpisaniem umowy”. Przeczą temu choćby stwierdzenia pozwanej zawarte w odpowiedzi na pozew, w której pozwana powołała się na e-maila (k. 58) datowanego na dzień 1 września 2012 roku, a zatem sporządzonego już w trakcie trwania pierwszej umowy, w którym powodowi proponowano „target na najbliższe lata jedynie w postaci prowizji 2 % obrotu i przelew na konto nie mniejszy jak 100.000 zł + VAT miesięcznie”. Powód w e-mailu z 19 sierpnia 2012 roku (k. 183) wskazał z kolei, że jak się spotkają to „pogadamy, spisujemy by nie było nieporozumień, że któryś z nas to inaczej pojmuje (...) obgadamy te bonusy (...)”. W e-mailu tym powód nawet wylicza prowizje od obrotu, np. 0,5 , 0,75 %, 1%. W powyższym e-mailu powód również zaznaczał, iż jego minimum, jakie uzyskuje nie daje mu w chwili obecnej żadnego komfortu, bo cały czas musi dokładać.

Z powyższego już wynika, iż strony cały czas prowadziły rozmowy dotyczące rozliczenia pracy powoda, przy czym były one prowadzone także wtedy, kiedy już umowa była zawarta na piśmie i ustalona sztywna miesięczna kwota wynagrodzenia. Każda ze stron bez wątplenia była zainteresowana ustaleniem takich zasad wynagradzania powoda, które uwzględniałyby jej interesy, powód chciał dodatkowych bonusów i prowizji, dla pozwanego zaś najbardziej satysfakcjonujący był system success fee i wynagrodzenie prowizyjne, liczone od obrotu.

Strona pozwana, niezadowolona jednak z efektów pracy powoda w toku trwania umowy z dnia 1 sierpnia 2012 roku, niewątpliwie zmierzała do renegotjacji warunków finansowych współpracy z nim, zawarcia po 31 grudnia 2012 roku nowej umowy na innych niż dotychczas warunkach, ale powód na proponowany przez nią system prowizyjny nie zgodził się. W sposób przekonywujący i logiczny przy tym wyjaśnił, że nie wystawił żadnej faktury za okres styczeń – maj 2013 albowiem nie miał podpisanej nowej umowy. Powód wskazał przy tym, że nie miał podstawy do wystawienia faktury, a prezes pozwanej spółki obiecał mu, że jak zostanie spisana umowa, to wszystkie należności zostaną uregulowane.

Powód odniósł się także do żądanych przez siebie w e-mailach prowizji w styczniu i lutym 2013 roku, zeznając w trybie art. 299 k.p.c., że „zgodziłem się na to, żeby prezes wypłacił mi prowizję ponieważ prezes w dalszym ciągu nie chciał mi wypłacić podstawowego wynagrodzenia. Ta prowizja miała stanowić dodatkowy składnik, ale i tego nawet nie otrzymałem” (k.58-59, 61).

W końcu zwrócić należy uwagę i na to, że gdyby przyjąć wersję strony pozwanej, że wynagrodzenie powoda począwszy od 1 stycznia 2013 roku miało być jedynie prowizyjne w wysokości 2 % obrotu, a sam V. F. zeznał, że nie było żadnych wyników sprzedaży, to pojawia się pytanie, dlaczego współpraca z powodem nie została rozwiązana wcześniej aniżeli 6 maja 2013 roku, była kontynuowana, a powód wykonywał swoje obowiązki, korzystając z „instrumentów” udostępnionych mu przez pozwanego.

W świetle powyższego za niezasadny należało więc uznać zarzut obrazy art. 233 § 1 k.p.c. Należy w tym miejscu przypomnieć, że zaferowany przez strony materiał dowodowy podlega swobodnej ocenie sądu, według kryteriów przewidzianych w art. 233 § 1 k.p.c. Natomiast dla skuteczności zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. nie wystarcza jedynie stwierdzenie o wadliwości dokonanych ustaleń faktycznych, odwołujące się do stanu faktycznego, który

w przekonaniu skarżącego nie odpowiada rzeczywistości. Konieczne jest przede wszystkim wskazanie przyczyn dyskwalifikujących oceny sądu w tym zakresie. W szczególności skarżący powinien wskazać, jakie kryteria oceny naruszył sąd przy ocenie konkretnych dowodów, uznając brak ich wiarygodności i mocy dowodowej lub niesłusznie im je przyznając (por. m.in. SA w W. w wyroku z dnia 20.12.2006r., VI ACa 567/06, LEX nr 558390). Postawienie zarzutu obrazy art. 233 § 1 k.p.c. nie może bowiem polegać, tak jak próbowali uczynić to apelujący w przedmiotowej sprawie, na zaprezentowaniu stanu faktycznego ustalonego przez siebie, na podstawie własnej oceny dowodów. Skarżący może tylko wskazywać, posługując się wyłącznie argumentami jurydycznymi, że sąd rażąco naruszył zasady logicznego rozumowania oraz doświadczenia życiowego i że uchybienie to mogło mieć wpływ na wynik sprawy (por. wyrok SN z 18.06.2004r., II CK 369/03, LEX nr 174131).

W konsekwencji, w ocenie Sądu Apelacyjnego, skarżący nie zdołali wykazać, że Sąd pierwszej instancji, dokonując pogłębionej i przekonującej oceny dowodów, naruszył zasady wymienione w art. 233 § 1 k.p.c.

Sąd Okręgowy słusznie zatem przyjął, że doszło do zawarcia umowy zlecenia – umowy menadżerskiej i z tego faktu powodowi należne jest wynagrodzenie, odpowiadające świadczonej pracy i jej charakterowi. Przy czym jeszcze raz podkreślić należy, że umowa nie była zawarta na piśmie, na podstawie zaś materiału dowodowego nie można ustalić, jakie warunki finansowe strony zgodnie ustaliły dla umowy trwającej od stycznia 2013 roku. Niewątpliwie przy tym zakres obowiązków powoda uległ w tym okresie zmniejszeniu, a powód nie podważał ustaleń faktycznych, z których wynika, że od 1 stycznia 2013 r. wykonywał nadal obowiązki dyrektora ds. sprzedaży lamp przemysłowych, z tym, że w stosunku do umowy z 1 sierpnia 2012 r. jego obowiązki uległy zmniejszeniu. O ile bowiem początkowo (w okresie obowiązywania umowy z 1 sierpnia 2012 r.) miał on również „zająć się” sprzedażą stacjonarną, a więc w sklepie internetowym i przez pracowników wykonujących obowiązki pracownicze w przedsiębiorstwie pozwanej, o tyle na przełomie października i listopada 2012 r. pozwana ograniczyła obowiązki powoda tylko do sprzedaży lamp przemysłowych. Owe zmniejszone obowiązki spoczywały na powodzie również po 1 stycznia 2013 r. (nie było podnoszone, aby od tej daty ponownie zaczął on zajmować się działem sprzedaży stacjonarnej).

W ocenie Sądu Apelacyjnego zaakceptować należy również rozważania Sądu pierwszej instancji w zakresie przyjętego sposobu ustalenia zasadzonego powodowi wynagrodzenia.

Przede wszystkim błędnie pozwany zarzuca, że Sąd pierwszej instancji zasądził wynagrodzenie takie, jak było w umowie łączącej strony do końca roku 2012. Sąd Okręgowy odwołał się ogólnie do wynagrodzenia menadżerskiego, zaś wynagrodzenie ustalone między stronami w umowie z sierpnia 2012 roku dało jedynie wyjściową podstawę do ustalenia wynagrodzenia za tego typu prace. Sąd wyraźnie bowiem podkreślił, że wynagrodzenie to było jedynie punktem wyjścia dla jego rozważań natury jurydycznej. Trafnie zresztą zaznaczył, że to na stronach spoczywał – zgodnie z art. 6 k.c. - obowiązek zaprezentowania dowodów na tę okoliczność, przy czym nie można przyjąć twierdzeń pozwanego, że na tę okoliczność winien być przeprowadzony dowód z opinii biegłego, a ciężar dowodowy w tym zakresie spoczywał na powodzie. Nie dostrzega bowiem skarżący, że powód sprostował obowiązkowi wykazania wysokości żądanego wynagrodzenia – przedłożył umowę stron, wcześniej łączącą strony, jak i wystawioną fakturę, w której dokonał wyliczenia żądanego wynagrodzenia, a zatem dał podstawy Sądowi pierwszej instancji do oszacowania świadczonej przez niego pracy, natomiast strona pozwana, kwestionując te wyliczenia powoda, winna przedstawić kontrdowód, który dałby podstawy do przyjęcia innych założeń, odmiennych od prezentowanych przez powoda. Takim kontrdowodem mógłby być np. dowód z opinii biegłego sądowego, bądź inne umowy o podobnym charakterze.

W końcu nie można podzielić zarzutów skarżących co do błędnych ustaleń poczynionych przez Sąd pierwszej instancji, że w przedsiębiorstwie powoda są tylko dwa działy: przemysłowy i stacjonarny, zaś obowiązki powoda rozkładały się po równo w stosunku 1/2 do 1/2 .

Każda ze stron i na tę okoliczność podnosi jedynie argumenty korzystne dla siebie. Bezspornie przy tym V. F. zeznał, że w firmie są dwa działy: jeden to stacjonarny, zajmujący się sprzedażą internetową i detaliczną, drugi to lampy dla przemysłu. Na przełomie października - listopada 2012 roku powód został pozbawiony nadzoru nad działem handlowym, zlikwidowano dział marketingu, a pod nadzorem powoda pozostał jedynie dział zajmujący się handlem

lampami przemysłowymi. Z zeznań świadka S. C. (1) również wynika, że powód został odsunięty od działu detalicznego – „zostawiliśmy mu dział sprzedaży oświetlenia przemysłowego – było to w październiku – listopadzie 2012 roku. Sprzedaż detaliczna to był jeden dział, a sprzedaż oświetlenia przemysłowego to drugi dział” (k. 130).

Jak trafnie przyjmuje sąd meriti żadna ze stron jednak nie przeprowadziła dowodu na okoliczność, jak kształtowały się obowiązki powoda w każdym z tych działów. Słusznie z tego wywiódł Sąd pierwszej instancji wniosek, że zakres ten kształtował się po połowie. Bez znaczenia jest przy tym zarzut skarżącego, że Sąd Okręgowy określił powoda mianem dyrektora handlowego, kierującym działem sprzedaży oświetlenia przemysłowego. Sam powód określał się jako dyrektor sprzedaży i marketingu a kwestia prawidłowego nazewnictwa, przy ustalonym w sposób prawidłowy zakresie jego obowiązków, ma w sprawie drugorzędne znaczenie.

W końcu za zupełnie nieuzasadniony należy zarzut naruszenia prawa procesowego, dotyczący przepisu art. 328 § 2 k.p.c., którego pozwany upatruje w niewskazaniu w treści uzasadnienia wyroku dowodów, na których sąd się oparł i przyczyn, dla których innym dowodom odmówił wiarygodności i mocy dowodowej w tym w szczególności przyczyn, dla których Sąd pierwszej instancji nie uwzględnił korespondencji e-mailowej pozwanego do powoda z dnia 1 września 2012 r., korespondencji e-mailowej powoda do pozwanego z dnia 20 marca 2013 r. oraz z dnia 6 maja 2013 r., jak również dlaczego odmówił wiary zeznaniom świadków S. C., J. P. oraz zeznaniom reprezentanta strony pozwanej - V. F. w zakresie, w jakim zeznali oni, że powód i pozwany ustalili, począwszy od stycznia 2013 r. warunki wynagradzania powoda w formie prowizji w wysokości 2 % od obrotu wypracowanego przez powoda.

Sąd Apelacyjny pragnie zauważyć, że zarzut naruszenia art. 328 § 2 k.p.c. może być usprawiedliwiony tylko w tych wyjątkowych przypadkach, w których treść uzasadnienia orzeczenia Sądu pierwszej instancji całkowicie uniemożliwia dokonanie oceny toku wyводу, który doprowadził do wydania orzeczenia. O skutecznym jego postawieniu można mówić tylko wtedy, gdy uzasadnienie wyroku nie zawiera elementów pozwalających na weryfikację stanowiska sądu, a braki uzasadnienia w zakresie poczynionych ustaleń faktycznych i oceny prawnej muszą być tak znaczne, że sfera motywacyjna orzeczenia pozostaje nieujawniona, bądź ujawniona w sposób uniemożliwiający poddanie jej ocenie instancyjnej. (zob. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 19 marca 2012 r., sygn. II UK 162/11, LEX nr 1171001 oraz wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 8 marca 2012 r., sygn. I ACa 141/12, LEX nr 1211551).

Z taką sytuacją nie mamy jednak do czynienia w rozpoznawanej sprawie. Uzasadnienie zaskarżonego wyroku sporządzone zostało w sposób bardzo staranny i zawiera wszystkie elementy konieczne - wskazane w art. 328 § 2 k.p.c. Wywody Sądu Okręgowego są jasne i logiczne, w sposób precyzyjny i wyczerpujący przedstawił on wszystkie motywy wydanego rozstrzygnięcia, przywołując stosowne przepisy prawa materialnego. Co więcej wywody te, w tym poczynione ustalenia faktyczne, znajdują podstawę w zgromadzonym w sprawie materiale dowodowym. Aprobując je w pełni, Sąd II instancji w konsekwencji za chybione uznał zarzuty obu apelujących, co musiało skutkować oddaleniem apelacji powoda w niewzględzonej części, jak i oddaleniem w całości apelacji pozwanego, na mocy art. 385 k.p.c.

O kosztach postępowania apelacyjnego Sąd Apelacyjny orzekł na podstawie art. 100 k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c., znosząc je wzajemnie między stronami. Uwzględnienie bowiem częściowe apelacji powoda nastąpiło w bardzo niewielkim zakresie, co daje podstawę do przyjęcia, że de facto obie strony przegrały postępowanie apelacyjne w całości, a poniosły koszty postępowania apelacyjnego w podobnym zakresie (powód: 2.390 zł – opłata od apelacji, 1.800 zł – koszty zastępstwa procesowego; pozwany: 2.276 zł - opłata od apelacji, 1.800 zł – koszty zastępstwa procesowego).