

**Sygn. akt VI GC 313/14**

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

**Dnia 31 października 2014 r.**

Sąd Okręgowy w Rzeszowie VI Wydział Gospodarczy w składzie następującym:

Przewodniczący: SSO Anna Harmata

**Protokolant: sekr. sądowy Joanna Stafska**

po rozpoznaniu w dniu 20 października 2014 r. w Rzeszowie

na rozprawie

sprawy z powództwa: Zakładu (...) Spółki  
z ograniczoną odpowiedzialnością w P.

przeciwko: (...) Spółdzielni (...) w R.

o zapłatę

**I. zasądza od pozwanego (...) Spółdzielni (...) w R. na rzecz powoda Zakładu (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w P. kwotę 27.782,46 zł (dwadzieścia siedem tysięcy siedemset osiemdziesiąt dwa złote 46/100) wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 10 kwietnia 2014r. do dnia zapłaty,**

II. zasądza od pozwanego na rzecz powoda kwotę 3.977 zł (trzy tysiące dziewięćset siedemdziesiąt siedem złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu.

Sygn. akt VI GC 313/14

## UZASADNIENIE

wyroku z dnia 31 października 2014 r.

Pozwem wniesionym w sprawie Zakład (...) sp. z o.o. w P. wniosła o zasądzenie od pozwanego (...) Spółdzielni (...) w R. kwoty 27 782,46 zł z ustawowymi odsetkami od dnia wniesienia pozwu do dnia zapłaty oraz kosztami postępowania.

W uzasadnieniu powód wskazał, iż w dniu 3 stycznia 2011r. strony zawarły umowę określając w niej ogólne warunki współpracy w zakresie sprzedaży produktów oferowanych przez powoda. Na mocy pkt VI.1 powód był zobowiązany do zapłaty na rzecz pozwanej kwoty w wysokości 500 zł netto miesięcznie za stałe miejsce ekspozycyjne dla swoich wyrobów i gwarancję miejsca; 200 zł netto miesięcznie za umieszczenie stojaków dla produktów powoda, jak również rabat retro od sprzedaży netto osiągniętej przez pozwaną w wysokości 6 %. Na tej podstawie pozwana dokonała następujących potrąceń:

- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 14.04.2011r. na kwotę 2465,10 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 15.04.2011r. na kwotę 1845 zł tytułem usług marketingowych

- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 11.05.2011r. na kwotę 1131,00 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 15.04.2011r. na kwotę 759,59 zł tytułem naliczonego rabatu retro
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 6.07.2011r. na kwotę 1471,15 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 7.07.2011r. na kwotę 537,85 zł tytułem usług marketingowych
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 21.07.2011r. na kwotę 1875,81 zł oraz z faktury VAT (...) z dnia 8.08.2011r. na kwotę 1508,98 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 26.07.2011r. na kwotę 2 583,00 zł tytułem usług marketingowych
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 24.10.2011r. na kwotę 1211,68 zł, z faktury VAT (...) z dnia 9.11.2011r. na kwotę 1381,22 zł oraz z faktury VAT (...) z dnia 22.11.2011r. na kwotę 1657,26 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 12.10.2011r. na kwotę 3 051, 43 zł tytułem usług marketingowych oraz rabatu retro
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 17.01.2012r. na kwotę 963,65 zł, z faktury VAT (...) z dnia 2.02.2012r. na kwotę (...),34 oraz z faktury VAT (...) z dnia 21.02.2012r. na kwotę 1917,73 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 25.01.2012r. na kwotę 3 291,17 zł tytułem usług marketingowych oraz rabatu retro
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 9.05.2012r. na kwotę 1881,00 zł, z faktury VAT (...) z dnia 24.05.2012r. na kwotę 2 234,46 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 25.05.2012r. na kwotę 3 168,73 zł tytułem usług marketingowych oraz rabatu retro
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 6.09.2012r. na kwotę 1671,49 zł, z faktury VAT (...) z dnia 18.09.2012r. na kwotę 1317,41 zł oraz z faktury VAT (...) z dnia 5.10.2012r. na kwotę 1641,78 zł po uwzględnieniu faktury korygującej na kwotę 20,74 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 21.09.2012r. na kwotę 538,94 zł tytułem naliczonego rabatu retro oraz z faktury VAT nr (...) z dnia 25.09.2012r. na kwotę 2 583,00 zł tytułem usług marketingowych
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 23.10.2012r. na kwotę 1892,12 zł, z faktury VAT (...) z dnia 13.11.2012r. na kwotę 2 132,92 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 14.11.2012r. na kwotę 3 256,99 zł tytułem usług marketingowych i rabatu retro
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 5.02.2013r. na kwotę 1542,47 zł, z faktury VAT (...) z dnia 12.02.2013r. na kwotę 51,48 zł oraz z faktury VAT (...) z dnia 26.02.2013r. na kwotę 1057,41 zł, z faktury VAT (...) z dnia 23.03.2013r. na kwotę 1473,49 zł, z faktury VAT (...) z dnia 8.04.2013r. na kwotę 497,51 zł, z faktury VAT (...) z dnia 18.04.2013r. na kwotę 993,46 zł, z faktury VAT (...) z dnia 10.05.2013r. na kwotę 1540,34 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 30.01.2013r. na kwotę 3 186,20 zł oraz z faktury VAT nr (...) z dnia 23.04.2012r. na kwotę 2 980,56 zł tytułem usług marketingowych i rabatów retro.

Łączna kwota bezpodstawnie uzyskanej korzyści wynosiła łącznie 27 782,46 zł. Zwrotu tej kwoty powód domagał się na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji jako bezpodstawnie uzyskanej korzyści z tytułu pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Wskazał, iż przewidziane w punkcie VI.1, VI.1.1, VI.1.2 zawartej umowy świadczenia są świadczeniami nienależnymi stanowiącymi opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży będąc jednocześnie innymi niż marża handlowa opłatami. Były to bowiem opłaty wprowadzone jako warunek dalszego utrzymania współpracy handlowej za samo umieszczenie towaru w sklepach odbiorcy, bez żadnego gospodarczego uzasadnienia.

Od wydanego w sprawie nakazu zapłaty w postępowaniu upominawczym pozwany wniósł sprzeciw, zaskarżając nakaz ten w całości wniósł o oddalenie powództwa oraz zasądzenie od strony powodowej na rzecz pozwanej kosztów postępowania.

W uzasadnieniu pozwany przyznał fakt zawarcia umowy z dnia 3 stycznia 2011r. z poprzednikiem prawnym powoda oraz sposób rozliczenia należności wskazany przez powoda ( fakt , zakres, sposób, wysokość potrącenia (kompensaty)). Pozwany zaprzeczył natomiast podanym przez powoda okolicznościom faktycznym zawarcia przedmiotowej, zaprzeczył by kwoty obciążające powoda stanowiły bezpodstawnie uzyskaną korzyść. Podniósł zarzut przedawnienia roszczeń powoda co do kwoty 12 068,04 zł powołując dwuletni termin przedawnienia wynikający z art. 554 kc. Zarzucił, iż pozwany nie kwestionował dotąd treści dokumentów księgowych wystawianych przez pozwanego na podstawie wyżej wymienionych zapisów umowy, nie zwracał pozwanemu wystawionych faktur , przyjmował je do rozliczenia i uwzględniał w swoich rozliczeniach księgowych. Strony mają prawo ukształtować łączący je stosunek prawny dowolnie, pod warunkiem, iż nie jest on sprzeczny z prawem lub zasadami współżycia społecznego, powód zaś nie wykazał tych przesłanek. Powód nie przeprowadził również dowodu na okoliczność ustalenia czy pozwany ma pozycję dominującą na danym rynku, czemu pozwany zaprzeczył. Zarzucił, iż warunki umowy były negocjowane przez przedstawiciela powoda z pracownikami działu handlu i produkcji pozwanej i w toku negocjacji ustalono treść przedmiotowej umowy. Przepisy prawa generalnie nie zabraniają zawierania mieszanych umów cywilnych w tym obejmujących także dzierżawę powierzchni sklepów lub ich części w postaci powierzchni mieszczących się w kubaturze handlowej przez zainteresowanych taką dzierżawą w tym przez dostawców.

W dalszym toku sprawy strony podtrzymały swoje stanowiska.

#### **Sąd Okręgowy ustalił co następuje:**

W dniu **2.czerwca 2003r.** pomiędzy (...) Spółdzielnią (...) w R., a (...) Zakładem (...) (poprzednikiem prawnym powoda) została zawarta umowa celem intensyfikacji sprzedaży artykułów nabywanych u powoda (par.1).

Na jej podstawie **pozwany zobowiązany** był do:

1. organizowania w swoich placówkach detalicznych akcji promocyjnych i reklamowych produktów nabywanych u powoda,
2. prowadzenia działań merchandisingowych dotyczących produktów nabywanych u powoda,
3. organizowania degustacji i animacji produktów nabywanych u powoda
4. wydawania gazetek promocyjnych w których reklamowane będą produkty nabywane u powoda ,
5. uczestniczenia w akcjach organizowanych mających na celu wzrost sprzedaży produktów nabywanych u powoda,
6. reklamowanie przedsiębiorstwa powoda w sposób ustalony między stronami.

Na jej podstawie **powód zobowiązany** był do:

1. stosowania wobec pozwanego preferowanych cen sprzedaży,
2. oferowania towaru najwyższej jakości spełniającego wszelkie normy,
3. zapewnienia ciągłości dostaw artykułów określonych stosownymi zamówieniami,
4. prowadzenia akwizycji towarów wg zasad odrębnie ustalonych,
5. wypłaty wynagrodzenia w wysokości kwartalnie 2 % netto towarów sprzedanych przez powoda, pozwanemu.

Umowa ta została zawarta na czas nieokreślony.( par.4).

dowód: umowa z dnia 2 czerwca 2003r. karta 31 do 33.

Jak więc wynikało z wyżej wymienionych warunków umowy pozwany na jej podstawie zobowiązany był do podejmowania **konkretnych usług marketingowych**, miał bowiem organizować akcje promocyjne, reklamowe, organizować degustacje , animacje , wydawać gazetkę. Zobowiązany był zatem do podejmowania czynności wskazanych co do rodzaju wprost, a przez to weryfikowalnych. Powód zaś poza zobowiązaniem się do stosowania preferowanych cen sprzedaży, oferowania towaru najwyższej jakości, zapewnienia ciągłości dostaw i prowadzenia akwizycji ( czynności standardowe) zobowiązywał się do wypłaty wynagrodzenia pozwanemu w wysokości kwartalnie **2% netto** towarów sprzedanych przez niego pozwanemu. Nie jest rzeczą Sądu w niniejszej sprawie oceniać zgodności tej umowy z ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, przytoczenie szczegółowego zakresu obowiązków stron było jednak koniecznym dla oceny zakresu wzajemnych obowiązków powoda i pozwanego w przyzmacie ich ekwiwalentności (przynajmniej umownej) - w porównaniu do zawartej pomiędzy tymi samymi stronami umowy z dnia 3 stycznia 2011r.

Powód prowadził działalność na terenie całej Polski, na jej obszarze posiadając oddziały. R. podlegał pod oddział w D., którego kierownikiem był A. B.. Oddział ten wypracowywał ok. 30 % obrotu całej firmy, zaś ok. 10 – 15 % obrotów oddziału stanowiły obroty z pozwanym.

Dowód: zeznania świadka A. B., W. D. (karta 198-199, protokół elektroniczny k- 202)

Powód w czasie obowiązywania w/w umowy sprzedawał pozwanemu towar, nie uzyskując jednak znaczących, a przez to zadawalających pozwanego obrotów, które stopniowo obniżały się. Niniejsze związane było z istniejącą na rynku konkurencją w zakresie rodzaju sprzedawanych towarów tj. przypraw.

Dowody : zeznania świadków M. K., B. M., A. B., W. D. (karta 198-199, protokół elektroniczny k- 202)

Stąd też strony przystąpiły do rozmów w zakresie zawarcia nowej umowy, ustalenia nowych warunków, kontynuację współpracy na dotychczasowych warunkach umowy z dnia 2 czerwca 2003r. pozwany bowiem wykluczał. Tak więc warunkiem dalszego zakupu przez pozwanego towarów od powoda było podpisanie umowy na nowych warunkach. Strony prowadziły rozmowy w tej sprawie, powoda reprezentował A. B., pozwanego M. K. i B. M.. W/w ustalili warunki umowy, ustalenia te zostały zawarte w projekcie umowy spisany i wydrukowany przez A. B., a następnie podpisanym przez strony. Alternatywą dla braku podpisania tej umowy dla powoda było zaprzestanie współpracy z nim przez pozwanego.

Dowód: zeznania świadków M. K., B. M., A. B., W. D. (karta 198-199, protokół elektroniczny k- 202)

Samego przebiegu negocjacji, kolejności, rodzaju poszczególnych propozycji , ustępstw itd. wyżej wymienieni świadkowie wskazując upływ czasu nie potrafili przytoczyć. Zeznania w tym zakresie nie były więc precyzyjne i brak podstaw dla ustalenia kto konkretnie, strona powodowa czy też pozwana zaproponowała warunki, które znalazły się w treści umowy , w szczególności w zakresie opłaty za miejsce ekspozycyjne i gwarancję miejsca ( 500 zł miesięcznie), stojaki firmowe ( 50 zł każdy), rabat retro ( 6%).

Zgodnie bowiem z zawartą umową z dnia **3.01.2011r.**

Dział II – Przedmiot umowy :

**pozwany zobowiązywał się do :**

1. składania zamówień i sprzedaży wyrobów firmy (...)

2. zapewnienia wymaganych warunków przechowywania i sprzedaży wyrobów zgodnie obowiązującymi normami pod rygorem utraty uprawnień z tytułu rękojmi

**powód zobowiązywał się do :**

1. zapewnienia pozwanemu ciągłości realizacji dostaw w ilościach i terminach określonych w zamówieniach,
2. współpracy z odbiorcą w jego działalności promocyjnej i reklamowej po dokonaniu szczegółowych ustaleń z producentem akceptacji warunków,
3. powiadomienia o zmianie cen lub zmianie zasad polityki handlowo kredytowej z wyprzedzeniem 14-dniowym

Powyższe warunki nosiły charakter intencyjnych , ogólnych , pozbawionych konkretnych obowiązków. Zobowiązanie pozwanego wymienione w pkt 1 nie obejmowało bowiem żadnych konkretnych ilości zamawianych towarów.

- dział VI – inne warunki umowy i postanowienia końcowe –

**powód zobowiązywał się do :**

1. zapłaty kwoty **500 zł netto miesięcznie za stałe miejsce ekspozycyjne dla swoich wyroków i gwarancji miejsca** w okresie jednego roku od daty podpisania umowy to jest do 31 grudnia 2011
2. **umieszczenia** w sieci sklepów odbiorcy (pozwanego) **4 stojaków firmowych** z lokalizacją określoną w załączniku nr 2 i **zapłaty za każdy z nich 50 zł netto miesięcznie**
3. zapłaty **rabatu retro** od sprzedaży netto w wysokości **6 %** .

dowód : umowa z dnia 3.01.2011r.karta 24 – 30

**pozwany zobowiązywał się :**

1. dbać o zapewnienie miejsca sprzedaży towarów producenta w sieci detalicznej zgodnie z załącznikiem nr 2, co do ilości indeksów dla każdego ze sklepów , asortymentu przypraw i mieszanek przyprawionych oraz suszy warzywnych i sosów sałatkowych z możliwością sezonowej podmiany asortymentu.

Dowód : umowa z dnia 3.01.2011r. k- 24 - 33

Jak więc wynikało z powyższego powód zobowiązany był do zapłaty za to , iż pozwany swoje własne już towary ( bo zakupione od powoda) umieści na swoich półkach sklepowych, a w przypadku czterech sklepów nawet nie na własnych półkach ale na stojakach , które pozwany zobowiązany był dostarczyć –pkt 1. I 1 .1 umowy. Dodatkowo powód jeszcze obowiązany był ponad podstawowy rabat 6% wynikający z pkt 2.1 umowy do zapłaty w/w rabatu retro od obrotu, niezależnie od wysokości obrotu, umowa bowiem nie przewidywana w tym zakresie żadnego minimalnego progu.

Strony przystąpiły do realizacji przedmiotowej umowy. Jeżeli chodzi o zapewnienie miejsc ekspozycyjnych i gwarancji miejsca to podczas podpisywania umowy uzgodniono, że produkty powoda w określonej liczbie asortymentu ( rodzaju produktu) i w danych sklepach będą miały miejsce po prostu w **dziale przewidzianym dla tego rodzaju towaru** - przyprawy. Ustalenie konkretnego miejsca sklepie należało już do uzgodnień z kierownikiem sklepu i były to regały w danym dziale od góry do dołu obok regałów zawierających de facto przyprawy konkurencyjnych firm. W zakresie realizacji umowy dotyczącej umieszczenia stojaków to powód do 4 sklepów (wskazanych w zał. do umowy) na swój koszt dostarczył przedmiotowe stojaki i umieszczone one zostały w miejscu uzgodnionym z kierownikiem sklepu, w miejscu przeznaczonym dla stojaków , gdzie obok znajdowały się stojaki innych firm. Na stojakach tych zawierających logo powoda zostały umieszczone towary pozwanego kupione od powoda. W sklepach tych towar ten nie był umieszczany już na regałach.

Dowód : zeznania świadków M. K., B. M., A. B., W. D. , R. D., A. R., (karta 198-199, protokół elektroniczny k- 202).

Powyższy stan faktyczny sąd ustalił na podstawie dowodów z dokumentów oraz z zeznań w/w świadków. Pomiędzy stronami nie było sporu co do: - zawarcia umowy z dnia 2 czerwca 2003 r. jej treści i wynikających zeń uprawnień i obowiązków pomiędzy stronami, - faktu współpracy na podstawie tejże umowy, spadku sprzedaży towarów kupowanych od powoda przez pozwanego, chęci pozwanego do rozwiązania tej umowy i zaprzestania współpracy z powodem. Co do przebiegu negocjacji w zakresie warunków nowej umowy pomiędzy stronami to brak podstaw dla stwierdzenia kto konkretnie zaproponował warunki z niej wynikające, ( w tym z działu VI), biorący udział w negocjacjach świadkowie nie pamiętali szczegółów niniejszego, z zeznań świadków wynikało jednak, iż powód to co strony uzgodniły ujął w projekcie umowy , która została podpisana oraz, iż gdyby umowa ta nie została podpisana przez powoda, pozwany zakończyłby współpracę z powodem. Świadkowie zgodnie też zeznali co do realizacji tej umowy, a to, iż w umowie ustalono w których sklepach pozwany będzie sprzedawał produkty kupowane u powoda oraz że będą one się znajdować na regałach – półkach ( w czterech sklepach na stojakach ) , konkretne półki i miejsce stojaków miały być uzgodnione z kierownikami sklepów i tak też było. Brak podstaw natomiast do stwierdzenia i w tym zakresie sąd odmówił wiary zeznaniom świadków, iż były to miejsca które cechowały się lepszym położeniem niż miejsca dla produktów konkurencji. Wskazać należy , iż św D. zeznała, że była to kwestia pewnego kompromisu , kierownik sklepu ustalała bowiem z pozostałymi dostawcami analogicznego rodzaju towaru ( przyprawy) miejsce ulokowania poszczególnych towarów. Ponadto brak podstaw dla określenia miejsca ułożenia towaru dostarczonego przez powoda, jako korzystnego skoro z zeznań świadków nie wynikało precyzyjnie jak były rozmieszczone regały w sklepach , jak były rozmieszczone regały na których znajdowały się przyprawy od pozostałych producentów , jak i gdzie stały stojaki i jakie stojaki znajdowały się obok, przy jednoczesnych zeznaniach, iż przyprawy zakupione od powoda ( przynajmniej co do półek) znajdowały się po prostu w dziale przypraw obok regałów producentów konkurencyjnych. Ponadto podkreślić należy, iż zeznania dwu kierowników sklepów ograniczały się do tych dwu sklepów ( w jednym był stojak, w jednym towar był w regale) , co do umieszczenia towaru zakupionego od powoda w innych sklepach brak danych w tym zakresie.

Z tytułu realizacji przedmiotowej umowy pozwany wystawił następujące faktury z których wynikające należności skompensował następująco:

- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 14.04.2011r. na kwotę 2465,10 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 15.04.2011r. na kwotę 1845 zł wystawioną z tytułu usług marketingowych
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 11.05.2011r. na kwotę 1131,00 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 15.04.2011r. na kwotę 759,59 zł wystawioną z tytułu usług marketingowych
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 6.07.2011r. na kwotę 1471,15 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 7.07.2011r. na kwotę 537,85 zł wystawioną z tytułu usług marketingowych
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 21.07.2011r. na kwotę 1875,81zł oraz z faktury VAT (...) z dnia 8.08.2011r. na kwotę 1508,98 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 26.07.2011r. na kwotę 2 583,00 zł wystawioną z tytułu usług marketingowych
- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 24.10.2011r. na kwotę 1211,68 zł, z faktury VAT (...) z dnia 9.11.2011r. na kwotę 1381,22zł oraz z faktury VAT (...) z dnia 22.11.2011r. na kwotę 1657,26 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 12.10.2011r. na kwotę 3.051, 43 zł wystawioną z tytułu usług marketingowych

- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 17.01.2012r. na kwotę 963,65 zł, z faktury VAT (...) z dnia 2.02.2012r. na kwotę (...),34 oraz z faktury VAT (...) z dnia 21.02.2012r. na kwotę 1917,73 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 25.01.2012r. na kwotę 3.291,17 zł wystawioną z tytułu usług marketingowych

- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 9.05.2012r. na kwotę 1881,00 zł, z faktury VAT (...) z dnia 24.05.2012r. na kwotę 2 234,46 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 25.05.2012r. na kwotę 3.168,73 zł wystawioną z tytułu usług marketingowych

- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 6.09.2012r. na kwotę 1671,49 zł, z faktury VAT (...) z dnia 18.09.2012r. na kwotę 1317,41 zł oraz z faktury VAT (...) z dnia 5.10.2012r. na kwotę 1641,78 zł po uwzględnieniu faktury korygującej na kwotę 20,74 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 21.09.2012r. na kwotę 538,94 zł tytułem naliczonego rabatu retro oraz z faktury VAT nr (...) z dnia 25.09.2012r. na kwotę 2.583,00 wystawioną z tytułu usług marketingowych

- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 23.10.2012r. na kwotę 1892,12 zł, z faktury VAT (...) z dnia 13.11.2012r. na kwotę 2.132,92 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 14.11.2012r. na kwotę 3.256,99 zł wystawioną z tytułu usług marketingowych

- wierzytelność przysługująca powodowi z faktury VAT (...) z dnia 5.02.2013r. na kwotę 1542,47zł, z faktury VAT (...) z dnia 12.02.2013r. na kwotę 51,48 oraz z faktury VAT (...) z dnia 26.02.2013r. na kwotę 1057,41 zł, z faktury VAT (...) z dnia 23.03.2013r. na kwotę 1473,49 zł, z faktury VAT (...) z dnia 8.04.2013r. na kwotę 497,51 zł, z faktury VAT (...) z dnia 18.04.2013r. na kwotę 993,46 zł, z faktury VAT (...) z dnia 10.05.2013r. na kwotę 1540,34 zł została skompensowana z wierzytelnością pozwanej z faktury VAT nr (...) z dnia 30.01.2013r. na kwotę 3 186,20 zł oraz z faktury VAT nr (...) z dnia 23.04.2012r. na kwotę 2.980,56 wystawioną z tytułu usług marketingowych.

Jak wynika z powyższego pozwany wszystkie faktury wystawił z tytułu **usług marketingowych**, przy czym ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego nie wynika by jakiegokolwiek usługi marketingowe na rzecz powoda wykonał, trzeba zresztą dodać, iż nie był do wykonania takiej usługi (przynajmniej na podstawie przedłożonej do akt sprawy z dnia 3.01.2011r.) obowiązany, niespornym pomiędzy stronami natomiast było, iż umowa z dnia 2 czerwca 2003r. na podstawie której pozwany obowiązany był do takich usług, nie obowiązywała. Brak podstaw dla przyjęcia by obowiązki wynikające z działu VI umowy spoczywające na pozwanym, a to sprzedaż towaru zakupionego w określonych sklepach, nawet w określonej liczbie indeksów (rodzaju przypraw) - bo do tego sprowadzały się obowiązki z zawartej umowy z dnia 3.01.2011 - stanowiła działanie marketingowe, w takim bowiem przypadku każda sprzedaż nabytego przez pozwanego towaru od dostawcy stanowiłaby działanie marketingowe. Obowiązek szczególnego eksponowania tych towarów w miejscach atrakcyjniejszych od towarów od dostawców konkurencyjnych po pierwsze nie wynikał z umowy, po drugie, nie został wykazany, a zeznania świadków w tym zakresie były nieprecyzyjne, a przez to niewystarczające. Ponadto strony umówiły się, stosownie do treści działu VI pkt 1.3 umowy że zapłata kwoty z pkt VI i VI1.1 oraz VI 1.2 nastąpi w 4 kwartalnych ratach po wystawieniu przez odbiorcę faktury. Z faktur wystawionych przez pozwanego nie wynika jednak z jakiego konkretnie tytułu ( za miejsce, za stojak czy rabat retro) strona pozwana wystawiła faktury, brak podstaw dla jednoznacznego ustalenia nawet na zasadzie zestawienia co kwartał, jaka kwota z jakiego tytułu, za jaki czasokres figuruje w poszczególnych fakturach, zwłaszcza, iż jako tytuł z faktury wpisano wspomnianą już powyżej usługę marketingową, faktury nie są wystawiane kwartalnie, są wystawiane w różnych odstępach czasowych, a próba podporządkowywania określonej kwoty do kwot jednostkowych wynikających z umowy stanowiłaby jedynie bezpodstawne domniemanie. Sąd pominął pozostałe zawnioskowane przez pozwanego w sprzeciwie dowody w tym z;

- dokumentacji finansowo-księgowej za lata 2011. 2012, 2013 wraz z księgami podatkowymi i deklaracjami podatkowymi oraz z opinii biegłego – okoliczność, iż powód uwzględnił w księgowości wystawiane przez pozwanego faktury nie była sporna,

- wszystkich faktur powoda z okresu wykonywania umowy zawartej z pozwany wraz z zestawieniem ich wartości
- faktury te jako obciążające pozwanego znajdowały się również w jego księgowości i nie było przeszkód by je przedstawił,
- wszystkich umów sprzedaży towarów zawartych z przedsiębiorcami w okresie objętym roszczeniem oraz umowy powodowej spółki - jako zbędnych dla rozstrzygnięcia.

### **Sąd Okręgowy zważył co następuje:**

Stosownie do treści art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku w szczególności poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

#### **1. Ciężar dowodu**

W typowej umowie sprzedaży do obowiązków sprzedawcy, należą wyłącznie świadczenia o charakterze niepieniężnym, tzn. przeniesienie na rzecz kupującego własności i posiadania rzeczy, natomiast obowiązek świadczenia pieniężnego, czyli zapłaty ceny, obciąża kupującego (art. 535 k.c., art. 605 k.c.). Jeżeli zatem na sprzedawcę zostają nałożone obowiązki dodatkowych świadczeń pieniężnych, należy domniemywać, że w ten sposób uiszczana jest w rzeczywistości zabroniona opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży. Sprzedający korzysta w takim przypadku z ułatwienia dowodowego w wykazywaniu popełnienia przez kupującego czynu niedozwolonej konkurencji, o jakim mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Wystarczające będzie wykazanie przez niego, że, poza obowiązkami wynikającymi z typowej umowy sprzedaży, uiszczal na rzecz kupującego dodatkowe należności w pieniądzu (tzw. dowód prima facie) /wyrok SA w Poznaniu z dnia 25 lutego 2010 r. I ACa 107/10, wyrok SA w Warszawie z dnia 19.09.2013r. I ACa 769/13/. Stąd też brak podstaw dla podzielenia argumentacji pozwanego, iż powód nie wykazał podstaw i przesłanek art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k czy też szerzej czynu niedozwolonej konkurencji po stronie pozwanego, bo nie na powódzie w tym zakresie spoczywał ciężar dowodu.

#### **2. Umowa z dnia 3.01.2011r. jako wynik negocjacji, w ramach swobody umów.**

Brak również podstaw dla podzielenia kolejnego zarzutu pozwanego, a to, iż umowa z dnia 3.01.2011r. stanowiła wynik negocjacji pomiędzy stronami. Z punktu widzenia przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie ma znaczenia, czy postanowienia umowne, zastrzegające prawo kupującego do wskazanych tam niedozwolonych opłat, były przez strony negocjowane i w jakim stopniu /wyrok SA w Poznaniu z dnia 13 października 2010 r. I ACa 707/10 oraz wyrok SA w Warszawie z dnia 9.10.2013r. I ACa 366/13/. Tym bardziej w sytuacji, gdzie alternatywą dla powoda nie była kontynuacja współpracy na dotychczasowych zasadach, ale po prostu odmowa tej współpracy, odmowa dostępu do rynku pozwanego. Dla oceny, czy świadczenia pieniężne uiszczane przez dostawcę mają charakter niedozwolonych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży też nie mają decydującego znaczenia zarówno forma zastrzeżenia tego rodzaju świadczeń, jak i użyte dla ich określenia nazewnictwo. Odwołanie się do art. 353[1] KC statuującego zasadę swobody umów nie może stanowić uzasadnienia zamieszczenia w umowie postanowień naruszających przepisy ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Ani treść ani cel umowy nie mogą pozostawać w sprzeczności z bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa oraz zasadami współżycia społecznego (wyrok SA w Warszawie z dnia 8.11.2013r. I ACa 501/13). Czyny nieuczciwej konkurencji określone w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. Dz.U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.) nie mogą być zalegalizowane w żaden sposób wolą stron ( wyrok SA w Poznaniu z dnia 4.09.2013r. I ACa 507/13).

#### **3. Utrudnianie dostępu do rynku.**



Odnosząc się natomiast do zarzutu pozwanego, iż powód nie wykazał, iż pozwany utrudniał powodowi dostęp do rynku z uwagi na zakres reprezentowanego przez niego rynku (wąski i lokalny) również w porównaniu do zakresu działalności powoda wskazać należy, iż wskazanie w przepisie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. jako formy utrudniania dostępu do rynku - pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży ma ten skutek, że w przypadkach stanów faktycznych objętych hipotezą tej normy, nie jest konieczne dodatkowo wykazywanie, iż nastąpiło w jego wyniku utrudnienie dostępu do rynku. Sam ustawodawca przesądził bowiem, że tego rodzaju, stypizowane ("nazwane") ustawowo zachowanie staje się, per se, czynem niedozwolonej konkurencji, a więc, że utrudnia ono dostęp do rynku. /wyrok SA w Poznaniu z dnia 13 października 2010 r. I ACa 707/10/LEX nr 756710 ). Istotą czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy jest utrudnianie dostępu do rynku poprzez sam fakt pobierania opłat innych niż marża za przyjęcie towaru do sklepu i bez znaczenia jest czy towary te można było zbyć innemu przedsiębiorcy oraz czy zbycie towarów przedsiębiorcy stosującemu takie opłaty jest mniej lub bardziej opłacalne ekonomicznie, niż zbycie innemu przedsiębiorcy (wyrok SA w Krakowie z dnia 20 lutego 2002 51 ACa 65/ 2003). Konstrukcja art. 15 ust. 1 pkt 1 do 5 dowodzi, że ustawodawca wskazał jedynie przykład w postaci takich zachowań, których wystąpienie w stanie faktycznym sprawy przesądza o utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, które to zachowanie jest jednym z czynów nieuczciwej konkurencji. Jeżeli stan faktyczny sprawy wypełnia hipotezy normy wynikającej z art. 15 ust. 1 pkt 1 - 5 to nie jest konieczne dodatkowo wykazywanie, że w następstwie któregośkolwiek w przepisie tym określonych zachowań doszło do utrudniania dostępu do rynku. To sam ustawodawca przesądził o tym, że zakwalifikowany przez niego czyn, wskazany w tym przepisie jest zakwalifikowany per se jako postać czynu nieuczciwej konkurencji, stanowiącego utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku. Innymi słowy konstrukcja art. 15 ust. 1 pkt 1 do 5 stanowi egzemplifikacją utrudniania dostępu do rynku ( orzeczenie SN z dnia 25.10. 2012r. I CSK z 47/ 2012). Reasumując, pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, zawsze powoduje utrudnianie dostępu do rynku. Nie ma przy tym znaczenia, czy dane towary można było zbyć innemu przedsiębiorcy oraz jak kształtowałyby się ekonomiczna opłacalność takiej transakcji ( wyrok SA w Warszawie z dnia 8.11.2013r. I ACa 501/13). Zważywszy na powyższe bez znaczenia dla rozstrzygnięcia w sprawie pozostawała podnoszona przez pozwanego kwestia , iż powód prowadził swą działalność na terenie całego kraju, zaś działalność pozwanego ograniczała się do rynku lokalnego i to w ograniczonej liczbie sklepów.

#### **4.Charakter opłat wynikających z działu VI umowy z dnia 3.01.2011r.**

Zarówno doktryna jak i orzecznictwo na tle tego uregulowania i zawartych w nim pojęć kładzie nacisk na stosowanie wykładni celowościowej. Powodem wprowadzenia przedmiotowego przepisu był wniosek, iż sklepy pobierają od dostawców szczególne opłaty, w tym zwłaszcza za samo wejście do sieci, za reklamę i promocję towarów, za miejsce ekspozycji towarów oraz za wprowadzenie towaru do sieci informatycznej (tak T. Skoczny, w: Komentarz 2006, s. 601 i 603). Celem tego przepisu jest zatem wyeliminowanie takiej sytuacji, w której zawarcie umowy dostawy bądź sprzedaży zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego po stronie sprzedawcy, aby świadczenia pieniężne spełniał nie tylko kupujący, lecz także sprzedawca. Ustawodawca tym przepisem nie ingeruje w wysokość ustalanych między dostawcą a kupującym cen, jednakże na takich uzgodnieniach powinny zakończyć się finansowe rozliczenia stron. Istotne jest to, że nie jest dopuszczalne pobieranie od przedsiębiorcy opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze standardową sprzedażą towarów ostatecznym odbiorcom. Jak więc wynika z powyższego pobieranie opłaty za miejsce w sklepie (ekspozycyjne) stanowi czyn niedozwolonej konkurencji. Umieszczając na półkach czy stojaku towary zakupione wcześniej u strony powodowej pozwana nie czyniła tego, by wykonać dla strony powodowej usługę, lecz jedynie po to, by sprzedać własny już towar i osiągnąć w ten sposób zysk wynikający ze stosownej marży /I ACa 1024/08 z dnia 10 grudnia 2008r. SA w Krakowie; co do umieszczenia towaru na wieszakach również SO w Krakowie w wyroku z dnia 8.04.2014r. IX GC 300/12 /. Innymi słowy pozwany nie wykazał, aby opłata za miejsce ekspozycyjne i stojaki stanowiła ekwiwalent za usługi świadczone na rzecz powoda i w tym kontekście pobieranie tej opłaty należało uznać za czyn nieuczciwej konkurencji. W odniesieniu do rabatu retro naliczanego proporcjonalnie do wartości obrotu, to także stanowił on niedozwoloną opłatę inną niż marża handlowa. W przedmiotowej sprawie pozwany płacił ustaloną za dany towar cenę, pomniejszoną już o upust 6 %, jednocześnie przejmując i nabywając towar na własność. Rabat retro nie został uwzględniony już przy wystawieniu faktury VAT jako upust we wskazanej w niej cenie. Rabat retro stanowił zatem kolejną, dodatkową opłatą naliczaną już od osiągniętego obrotu. Oczywiście kwestią

jest, że w granicach swobody umów strony mogą negocjować ceny, których wysokość może zostać uzależniona od ilości zakupionego towaru. Zwiększony obrót służy bowiem obu stronom. Znamiennym jest jednak, że nawet jeśli rabat retro rozważać w tych kategoriach, to nie został ustalony np. od osiągnięcia określonego pułapu obrotów. Przeciwnie, był on bezwarunkowo naliczany od każdej ilości obrotu. W istocie zatem stanowił dodatkowe bezwarunkowe obciążenie dostawcy. Naliczanie rabatu retro nie wynikało też z jakiegokolwiek ekwiwalentności świadczeń. Sprzedaż własnego towaru, uprzednio zakupionego u powoda nie może być zaś traktowana jako usługa na rzecz dostawcy. Kupujący odsprzedając towar finalnemu odbiorcy nie spełnia natomiast żadnych świadczeń na rzecz pierwotnego dostawcy. Opłaty były pobierane wyłącznie jako procent od osiągniętego obrotu. Nie były zatem zlecane przez powoda, nie nawiązywały do wykonania danej usługi. Nie były uzależnione od zakresu, ilości, czasu trwania czy rodzaju rzekomych usług. W tej sytuacji nie mogą stanowić podstawy wynagrodzenia należnego pozwanemu /wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie z dnia 27 lutego 2009 r. I ACa 94/09/. Nie jest tymczasem dopuszczalne pobieranie od przedsiębiorcy opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze standardową sprzedażą towarów ostatecznym odbiorcom (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 28.10.2011r. VI ACa 392/11, LEX nr 1102649). Tym samym należało stwierdzić, iż zarówno opłata za miejsce ekspozycyjne, jak i stojak, a także rabat retro stanowiły opłatę o jakiej mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

### **5.Zarzut przedawnienia.**

Stosownie do treści art. 20 w/w ustawy roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat 3. Skoro więc pozwany najwcześniej w dacie 15 kwietnia 2011r. obciążył powoda kwotą nienależną mu, to powód w tej dacie, a nawet w dacie dopiero kompensacji (czyli późniejszej) mógł domagać się zwrotu nienależnie pobranego świadczenia – opłaty. Stąd też zważywszy na datę wniesienia pozwu - (data nadania na pocztę 10.04.2014r.) - jego roszczenie nie przedawniło się.

Zważywszy na powyższe orzeczono jak w sentencji w pkt I, o kosztach orzekając na zasadzie art. 98 kpc zasądzając kwotę 3 977 zł, w tym opłatę sądową od pozwu w wysokości 347,50 zł, koszty zastępstwa procesowego w wysokości 2417 zł i koszty noclegu pełnomocnika wynikając z rachunku w wysokości 170 zł.

## ZARZĄDZENIE

1. (...)

- (...)

- (...)

2. (...)

\* max. 60 znaków