

## UZASADNIENIE

Pozwem wniesionym w dniu 21 kwietnia 2011 r. powódka (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. wniosła o zasądzenie od pozwanej „real, - spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka” spółki komandytowej z siedzibą w W. kwoty 84 805,86 zł wraz z ustawowymi odsetkami od kwot i dat wskazanych w pozwie wraz z kosztami procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego oraz kosztami wywołanymi próbą ugodową.

W uzasadnieniu pozwu powódka wskazała, iż dnia 01 stycznia 2006 r. zawarła z (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. umowę o współpracy handlowej oraz w dniu 5 grudnia 2006r. zawarła umowę o współpracy handlowej nr (...) wraz z załącznikami, której przedmiotem były zasady współpracy w zakresie sprzedaży i dostawy towarów, działań reklamowych i marketingowych oraz pozostałe zasady współpracy. Zgodnie z postanowieniami tejże umowy zobowiązała się dostarczać i sprzedawać towary, które później (...) Sp. z o.o. sprzedawał swoim klientom. W przedmiotowej umowie o współpracy handlowej – poza zastosowaniem dla Spółki (...) Sp. z o.o. upustów i rabatów przy określaniu cen towarów dostarczanych przez powoda – wprowadzone zostały także dodatkowe opłaty związane z tzw. usługą marketingową w ramach programu lojalnościowego, kompleksowa usługa marketingowa, premia pieniężna, usługa (...), usługa reklamowa, premia pieniężna okresowa. Warunkiem nawiązania współpracy z (...) Sp. z o.o. przez powoda w zakresie sprzedaży towarów powoda w prowadzonych przez tę Spółkę hipermarketach, było ponoszenie ww. dodatkowych opłat, a w związku z tym – zawarcie stosownych postanowień w umowie o współpracy. W ocenie powoda, realizacja przedmiotowej umowy wiązała się dla niego z ponoszeniem poważnych kosztów. W dniu 1 listopada 2006r. nastąpiło przeniesienie wszelkich praw wynikających z zawartej umowy z (...) Sp. z o.o. na pozwaną spółkę. Po tej dacie, za wszelkie towary i usługi, których dostawa (wykonanie) miała nastąpić w dniu 1 listopada 2006 r. i następnych, powódka miała dokonywać na rzecz pozwanego i na pozwanego powód miał wystawiać faktury VAT z tytułu dokonanej sprzedaży. Jednocześnie, wszelkie płatności za wszelkie usługi świadczone dotychczas przez (...) Sp. z o.o., od dnia 1 listopada 2006 r. miała świadczyć pozwana Spółka i pobierać z tego tytułu wynagrodzenie na dotychczasowych zasadach. Powódka nadto podniosła, że umowa zawarta przez powoda z (...) Sp. z o.o., której stroną stała się pozwana Spółka, była w zakresie dodatkowych opłat nienegocjowalna. Pozwana Spółka – podobnie jak jej poprzedniczka – nie dopuszczała możliwości odstąpienia od ich pobierania. Usługi, określone w stosownych zapisach umów, nie były w ogóle wykonywane. Powódka, jako podstawę prawną swojego roszczenia wskazała treść przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. W dalszej kolejności powódka wskazała, że w jej ocenie pobrane przez stronę pozwaną opłaty stanowią świadczenie nienależne w rozumieniu art. 410 § 1 i 2 k.c., zaś jego wymagalność powstaje już w momencie dokonania zapłaty takiegoż świadczenia (jego pobrania). W konsekwencji, powódka domagała się zasądzenia od pozwanej odsetek ustawowych od poszczególnych kwot potrąconych przez pozwaną od dnia dokonania każdego potrącenia. Powódka twierdziła, iż wezwiała pozwaną do zwrotu nienależnie pobranych przez nią opłat, wyznaczając jej termin do dobrowolnego spełnienia świadczenia do dnia 8 grudnia 2008 r. Wezwanie to pozostało bez odpowiedzi. (pozew k. 2 – 17)

Pozwana w dniu 10 sierpnia 2011 r. wniosła odpowiedź na pozew, wnosząc o oddalenie powództwa w całości i zasądzenie od powódki na rzecz pozwanej kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W uzasadnieniu pozwana podniosła, iż roszczenia powódki uległy przedawnieniu.

W dalszej części uzasadnienia pozwana podniosła, że roszczenie powódki jest nieuzasadnione i zasługuje na oddalenie, zaś pozwana nie uznaje żądań powódki ani co do zasady, ani co do wysokości. Pozwana nadto zaprzeczyła wszystkim twierdzeniom powódki zawartym w pozwie, za wyjątkiem tych wprost przyznanych. Dodała nadto, iż w jej ocenie powódka nie udowodniła, aby po jej stronie miało miejsce zubożenie, a po stronie pozwanej wzbogacenie, nie przedstawiła także żadnych dowodów dokonania dostaw towarów, a tym samym nie udowodniła ani faktu istnienia wierzytelności, ani jej wysokości. Pozwana zaprzeczyła przy tym okoliczności składania przez pozwaną powódce oświadczeń o potrąceniu wynagrodzenia za świadczone usługi z należnościami powoda za dostarczony

towar, powołując się przy tym na treść orzeczenia Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 24 listopada 2008 r. (sygn. akt I ACa 639/08). Następnie pozwana wyjaśniła, że umowa powódki z (...) Sp. z o.o. nie miała jedynie charakteru umowy sprzedaży, w tym również umowy ramowej, lecz stanowiła umowę o charakterze mieszanym. W ocenie pozwanej usługi przewidziane przez umowę pomiędzy powódką i (...) Sp. z o.o. należą do typowych usług świadczonych wspólnie przez sieci handlowe na rzecz dostawców. Działalność gospodarcza podmiotów, takich jak przykładowo pozwana, nie polega bowiem wyłącznie na zakupie od dostawców, takich jak powódka, i dalszej odsprzedaży towarów, lecz obejmuje świadczenie gamy różnorodnych usług, zaś nowoczesne relacje handlowe cechują się większym stopniem skomplikowania i specyfiką. Pozwana przedstawiła zasady swojej działalności wpisujące się w model nowoczesnego handlu, w którym działalność pozwanej spółki nie polega jedynie na zakupie towarów od dostawców i dalszej odsprzedaży, ale również obejmuje inne aktywności, w tym świadczenie usług, których celem jest zwiększenie sprzedaży. Do usług tych należą usługi wykonane na rzecz powodowej spółki. Pozwana przytoczyła rodzaje usług oferowanych dostawcom. Nadto, pozwana podkreśliła, że gdyby powódka, będąca podmiotem profesjonalnie prowadzącym działalność gospodarczą, kwestionowała fakt wykonywania na jej rzecz usług, to powinna odmówić przyjęcia faktur i ich księgowania. Pozwana także zaprzeczyła, jakoby popełniła delikt w postaci czynu nieuczciwej konkurencji, polegający na utrudnianiu powódce dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat z tytułu przyjęcia towarów do sprzedaży, zaś wynagrodzenie za usługi miało charakter tzw. opłat półkowych. W dalszej kolejności pozwana podniosła, iż w jej ocenie powódka nie udowodniła, aby jakiegokolwiek działania ze strony pozwanej utrudniły powódce dostęp do rynku i nie przedstawiła żadnych dowodów na okoliczność, iż działania pozwanej uniemożliwiły jej rynkową konfrontację sprzedawanych przez nią produktów i dotarcie do finalnego odbiorcy. Odnosząc się do żądania w zakresie odsetek, pozwana wskazała, że zasądzenie odsetek obliczonych od dat wskazanych przez powódkę nie zasługuje na uznanie, albowiem o ewentualnym opóźnieniu może być mowa dopiero po wezwaniu do zapłaty, gdyż zobowiązanie do zwrotu nienależnego świadczenia ma charakter zobowiązania bezterminowego. (odpowiedź na pozew k. 176-208).

W toku postępowania strony formułowały dalsze twierdzenia i zarzuty, odnoszące się do kwalifikacji zaistniałych okoliczności z punktu widzenia reguł uczciwej konkurencji. Stanowiska stron pozostały bez zmian.

#### **Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny:**

(...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. zawarła z (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. w dniu 1 stycznia 2006 r. „Umowę określającą warunki współpracy handlowej”, na mocy której powódka zobowiązała się dostarczać ww. spółce towary bezpośrednio do magazynów sieci hipermarketów Geant Polska albo do Centrum (...) w S., zaś spółka Geant Polska do odebrania towarów na warunkach określonych w umowie oraz zapłaty ceny w wysokości uzgodnionej w tej umowie (§ 1 ust. 2 umowy). Nadto, spółka (...) zobowiązała się wobec powódki do przeprowadzenia kompleksowej usługi – akcji promocyjno – marketingowej, pozostającej w zgodzie z polityką marketingową tejże Spółki, mającej na celu zwiększenie atrakcyjności i sprzedaży towarów powódki oraz rozpoznawania marki, którą się posługuje. Koszt tej usługi marketingowej został ustalony na poziomie (...) od obrotu (§ 4 umowy). (umowa określająca warunki współpracy handlowej k. 85 -94)

W dniu 14 lipca 2006 r. (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. zawarła z pozwaną Spółką (...) i Spółka Spółka komandytowa z siedzibą w W., działającą w ramach (...) Sp. z o.o. i Spółka Spółka komandytowa z siedzibą w W., przedwstępną umowę sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa Spółki (...) Sp. z o.o. Pismami z dnia 19 października 2006 r. (...) Sp.z o.o. i Spółka Spółka Komandytowa zawiadomił o tym fakcie powódkę oraz poinformował, że z dniem 01 listopada 2006 r. wszystkie dotychczasowe (...) Sp. z o.o. zostaną przejęte przez pozwaną Spółkę, zaś wszystkie istotne warunki umowy mają być – na mocy umowy sprzedaży przedsiębiorstwa – przeniesione na pozwaną Spółkę. Z kolei pismem z dnia 23 października 2006 r. (...) Sp. z o.o. przedstawił informacje dotyczącą wzajemnych rozliczeń w związku ze sprzedażą przedsiębiorstwa spółki (...) Sp. z o.o. spółce (...) Sp. z o.o. i spółka Spółce Komandytowej. Wskazano, że w związku ze sprzedażą części przedsiębiorstwa spółki (...) spółce (...), która nastąpi w dniu 31 października 2006 r., za wszelkie towary i usługi dostarczone do dnia 31 października 2006 r. płaci spółka (...), a zatem faktury mają być wystawione na tą spółkę. Za wszelkie towary i usługi, których dostawa nastąpi w dniu 1 listopada 2006 r. i w dniach następnych płaci spółka (...) i faktury powinny być wystawione na spółkę (...).

Płatności za wszelkie usługi świadczone przez spółkę (...) do dnia 31 października 2006 r. będą dokonywane spółce (...) na podstawie faktur wystawionych przez spółkę (...). Płatności za wszelkie usługi świadczone przez spółkę (...) od dnia 1 listopada 2006 r. będą dokonywane spółce (...) na podstawie faktur wystawionych przez spółkę (...). (pismo z dnia 19 października 2006 r. k. 95-97; pismo (...) Sp. z o.o. z dnia 23 października 2006 r. k. 98).

Ww. umowa z dnia 01 stycznia 2006 r. opierała się na zredagowanym przez (...) Sp. z o.o. wzorcu, zaś pozwana Spółka od chwili przejęcia zobowiązań i uprawnień z niej wynikających nie zaproponowała powódce żadnych zmian. Nie było również możliwości uzgodnienia innych zasad na okres do końca roku 2006. Na początku 2007 r. pozwana Spółka przedstawiła powódce propozycję współpracy na rok 2007, na tych samych zasadach, tyle że z wyższymi stawkami wynagrodzeń za świadczone usługi, dalszymi obciążeniami i wyższymi kosztami, które powódka zobowiązana byłaby ponosić, a nadto przedstawiła powódce propozycję świadczenia usługi transportowej.

Powódka nie miała możliwości negocjacji przedstawionych warunków co do zasady, zarówno w przypadku umowy zawartej z (...) Sp. z o.o., jak i później z pozwaną Spółką. Umowa na rok 2007 została podpisana przez powódkę z uwagi na to, że w świetle podpisanych umów pozwana miała odebrać zalegający towar, a powódka chciała ten towar sprzedać. W okresie współpracy z pozwaną ceny towarów dostarczanych przez powódkę musiały zostać jeszcze obniżone w stosunku do cen proponowanych (...) sp. z o.o. Przy okazji przedłużania współpracy tłumaczono powodowej spółce, że nie ma ona obowiązku dostarczania do pozwanej, że na miejsce powódki jest wielu innych chętnych potencjalnych dostawców. Usługi oferowane przez pozwaną nie były wykorzystywane przez powódkę oraz nie były w ogóle w jego rozumieniu uznawane za świadczenie usług za które trzeba dodatkowo płacić (zeznania powódki- członka zarządu S. M. k. 258-260; zeznania świadka B. K. k. 255-258)

W okresie od 01 listopada 2006 r. do 31 grudnia 2006 r. pozwana „real,- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Spółka Spółka komandytowa wystawiła powódkę faktury VAT na łączną kwotę (...) zł z tytułu świadczenia usług tj. : usługa marketingowa w ramach programu lojalnościowego, kompleksowa usługa marketingowa, premia pieniężna, usługa (...), usługa reklamowa, premia pieniężna okresowa, zaś powódka wystawiła pozwanemu faktury VAT z tytułu sprzedaży towarów. Faktury wystawione przez pozwanego zostały uregulowane poprzez potrącenie ze świadczeń należnych powódce z tytułu sprzedaży towarów. (faktury VAT, specyfikacje płatności (...) oraz wyciągi z rachunku bankowego powódki k. 26- 83).

Pozwana w roku 2006, ani poprzednio (...) Sp. z o.o. nie spełniła na rzecz powódki żadnych usług reklamowych, czy marketingowych, które miałyby służyć promowaniu firmy powódki. Podobnie jak w trakcie współpracy z (...) Sp. z o.o. ani logo ani marka powodowej spółki nie były przez pozwaną w żaden sposób eksponowane. W gazetkach promocyjno – reklamowych wydawanych przez pozwaną Spółkę nie było nawet informacji, że to powódka jest dostawcą danych artykułów, jedynie raz zostało ustalone umieszczenie jednego produktu powódki w gazetce reklamowej, więcej nie otrzymała żadnych informacji. Weryfikacja świadczenia usługi promocyjno – reklamowej była niemożliwa dla powódki z uwagi na rozproszenie sklepów pozwanej na dużym obszarze kraju (zeznania powódki – członka zarządu S. M.. 258-260; zeznania świadka B. K. k. 255-258).

Pismem z dnia 1 grudnia 2008 r. powódka wezwała pozwaną do zapłaty kwoty 101 881,68 zł, wyznaczając pozwanej termin zapłaty na dzień 8 grudnia 2008 r. (wezwanie do zapłaty k. 155-156).

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił w oparciu o ww. dowody z dokumentów oraz zeznania powódki – członka zarządu S. M. i świadka B. K.. Ich zeznania Sąd uznał za w pełni wiarygodne i korespondujące z pozostałym materiałem dowodowym zgromadzonym w aktach sprawy. Zeznania tych świadków były logiczne i spójne.

Dowód z przesłuchania stron został ograniczony w trybie art. 302 § 1 k.p.c. do przesłuchania powódki, z uwagi na wnioski strony pozwanej w tym przedmiocie (k. 232).

**Sąd Okręgowy zważył, co następuje:**

Zgodnie z treścią art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jednolity: Dz. U. z 2003 r. Nr 153 poz. 1503, z późn. zm. – dalej: „u.z.n.k.”) czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Powodem wprowadzenia tego przepisu (na podstawie ustawy z dnia 05 lipca 2002 r., o zmianie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz. U. Nr 126, poz. 1071, z mocą obowiązującą od 10 listopada 2002 r.) była konstatacja, że sklepy wielkopowierzchniowe 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 (vide: T. Skoczny, w: Komentarz 2006, s. 601, i 603). Powstawały zatem sytuacje, w których w razie sprzedaży towarów, świadczenia pieniężne spełniał nie tylko kupujący, ale także sprzedawca (vide: E. Nowińska, M. du Vall w: Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Lexis Nexis, Warszawa 2008, s. 193). Celem tego przepisu jest wyeliminowanie sytuacji, w której zawarcie umowy sprzedaży zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego po stronie sprzedawcy. Nie oznacza to, że pomiędzy sprzedawcą a kupującym niedopuszczalne jest nawiązywanie relacji umownych, w których po stronie sprzedawcy istnieje obowiązek świadczenia pieniężnego, jednakże pod warunkiem, że ekwiwalentem tego świadczenia jest świadczenie kupującego, inne niż sprzedaż towaru zakupionego od sprzedawcy. Mianowicie, gdy przedsiębiorca nabywający towar do dalszej odsprzedaży spełnia na rzecz zbywcy świadczenia niezwiązane z realizacją własnego interesu dotyczącego przedmiotu umowy i niezwiązane ze standardową sprzedażą towarów finalnym odbiorcom, np. na życzenie dostawcy umieszcza w sklepie reklamy o treści przez niego określonej lub z nim uzgodnionej, albo dokonuje szczególnej akcji promocyjnej. Ciężar udowodnienia okoliczności, które miałyby wyłączyć kwalifikację określonego świadczenia jako świadczenia niedopuszczalnego w świetle omawianej regulacji, spoczywa na przedsiębiorcy, który twierdzi, że omawiane unormowanie nie ma zastosowania (vide: E. Nowińska, M. du Vall w: Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Lexis Nexis, Warszawa 2008, s. 195).

Na wstępie podkreślić należy, że w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji. Z brzmienia przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wynika bowiem, że nie jest potrzebne dodatkowo wykazywanie czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnienie dostępu do rynku, sam ustawodawca zakwalifikował takie działanie, jako utrudniające dostęp do rynku. Bez znaczenia jest czy sprzedawca mógł zbyć te towary innym kupującym, oraz czy zbycie towarów przedsiębiorcy pobierającemu takie opłaty jest mniej czy bardziej opłacalne ekonomicznie dla sprzedającego, niż zbycie innemu przedsiębiorcy. Pojęcie „marża handlowa”, o której mowa w tym przepisie nie jest jasne. Strony negocjują ceny sprzedaży i w tym kontekście marżą kupującego jest różnica pomiędzy uzyskaną przez kupującego ceną odsprzedaży, a ceną zakupu. Ustawodawca nie ingeruje w wysokość ustalanych marż czy cen, z omawianej regulacji wynika jedynie, że na tych uzgodnieniach winny zakończyć się finansowe rozliczenia stron. Istotne jest to, że nie jest dopuszczalne pobieranie opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze standardową sprzedażą towarów ostatecznemu odbiorcy. Po dokonaniu sprzedaży kupujący nie spełnia już żadnych świadczeń na rzecz pierwotnego sprzedawcy. Ogół podejmowanych wówczas przez niego działań promocyjno – marketingowych dotyczących odsprzedawanych towarów, służy korzystnemu zbyciu ich przez kupującego finalnemu odbiorcy. Różnorodność dodatkowych opłat stosowanych przez sklepy wielkopowierzchniowe jest znaczna. Przy kwalifikowaniu ich w oparciu o regulację przedmiotowego deliktu należy wziąć pod uwagę dwa elementy: utrudnienie przedsiębiorcy dostępu do rynku i nieuczciwy charakter takiego utrudnienia. O utrudnianiu dostępu do rynku świadczyć może m. in. praktyka zawierania umów marketingowych towarzyszących umowie sprzedaży towarów do sieci (z każdym dostawcą towarów), zachwianie odpowiedniej, rzeczowej i finansowej relacji porozumień marketingowych (ich częstotliwości i okresów) do sprzedawanej do sieci masy towarowej (zjawisko tzw. nadmarketingu), narzucanie sprzedawcy wielu postaci rabatów (w ramach dostawy tego samego towaru do sieci), tworzenia niejasnych z punktu widzenia umowy głównej (sprzedaży/dostawy) tzw. budżetów promocyjnych o charakterze tzw. kredytu handlowego, czy zawieranie umów o promocję towaru renomowanego. Element nieuczciwości w działaniu kupującego pojawia się m. in. wówczas, gdy opłaty marketingowe ponoszone przez dostawcę do sieci są niewspółmiernie większym obciążeniem finansowym dla dostawcy niż koszty stworzenia przez niego samodzielnej akcji marketingowej, tj. bez powiązania jej z umową główną (sprzedaży/dostawy do sieci). Zważyć należy, że przewidziany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. delikt pobierania

innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży może przybrać postać zawieranych obok umowy sprzedaży tego towaru do dużej sieci handlowej, tzw. porozumień marketingowo – promocyjnych (vide: wyrok Sąd Najwyższy z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08, OSNC – ZD 2009/1/14). Ten czyn nieuczciwej konkurencji polega więc na dokonaniu czynności prawnej, zawarciu umowy o dodatkowe opłaty, kwalifikowane w sposób wyżej opisany.

Przenosząc te rozważania na grunt rozpoznawanej sprawy, Sąd poczynił następujące rozważania.

W pierwszej kolejności rozważono zarzut przedawnienia roszczenia. Sąd uznał ten zarzut za pozbawiony zasadności wobec faktu, iż zgodnie z art. 20 u.z.n.k. roszczenia te ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech. Przedmiotowa sprawa dotyczy roszczeń wymaganych na dzień 8 grudnia 2008 r. Pozew w tej sprawie wpłynął do sądu w dniu 21 kwietnia 2011 r., więc przed upływem lat trzech.

W niniejszej sprawie mamy do czynienia z kilkoma dodatkowymi świadczeniami dostawcy na rzecz odbiorcy, towarzyszącymi zawartej umowie o współpracy handlowej. Są to następujące usługi:

- marketingowa w ramach programu lojalnościowego,
- kompleksowa usługa marketingowa,
- premia pieniężna,
- logistyczna – S.,
- reklamowa,
- premia pieniężna okresowa.

Jak zostało ustalone, powódka, pomimo chęci negocjacji, w rzeczywistości nie miała realnych możliwości negocjowania usług dodatkowych. Nie mogła również z nich zrezygnować, pod rygorem zerwania z nią współpracy.

Wszystkie wyżej wymienione usługi uznać należy za narzucone, bowiem powódka została obciążona wynagrodzeniem za nie bez spełnienia przez Geant a następnie pozwaną świadczenia wzajemnego. Pozwana nie przedstawiła żadnych dowodów wykonania na rzecz powódki jakichkolwiek usług marketingowych. Nie zostały zaprezentowane ani dowody z dokumentów, ani z osobowych źródeł dowodowych. Jedynie świadek B. K. zeznała na okoliczność nieumieszczenia w gazetkach informacji na temat dostawców, umieszczania logo i nazwy ale tylko markowych przedmiotów. Nic poza tym nie wiedziała o korzystaniu przez powódkę z innych usług. Mając więc tę okoliczność na względzie trudno w działaniu polegającym na zaprezentowaniu towaru w ofercie handlowej pozwanej, pozbawionym informacji o pochodzeniu produktu od powódki doszukać się znamion usługi zdefiniowanej w umowie jako kompleksowa usługa –marketingowa i reklamowa, mająca na celu zwiększenie atrakcyjności i sprzedaży towarów powódki oraz rozpoznawania marki, którą dostawca się posługuje. Takie działanie miało na celu przyniesienie korzyści samej pozwanej, poprzez prezentacje klientom własnej oferty, towarów będących już własnością pozwanej, w ten sposób zwiększając szanse na wyższe przychody z ich sprzedaży.

Powódka wykazała, iż pozwana pobrała opisywane kwoty poprzez pomniejszenie należności powódki z tytułu sprzedaży. W odniesieniu do pobrania należności przez pozwaną, powódka przedstawiła dokumenty rozliczeniowe (faktury), które zostały danym przelewem rozliczone oraz wyciągi ze swojego rachunku bankowego. Kwoty przekazane każdym przelewem odpowiadają różnicy wartości faktur wskazanych jako rozliczone przez powódkę.

Pozwana ograniczyła się do prostego zaprzeczenia twierdzeniu o dokonanych potrąceniu oraz zakwestionowała złożone przez powódkę dokumenty, jako nie posiadające waloru dokumentów urzędowych ani prywatnych. Nie twierdziła jednakże, aby kwoty wynikające z faktur za usługi marketingowe nie zostały uregulowane przez powódkę. W tych okolicznościach zarzuty skierowane przeciwko dokumentom Sąd uznał za pozbawione zasadności.

Sąd wprawdzie podziela stanowisko pozwanej, iż przedłożone dokumenty nie stanowią ani dokumentu urzędowego w rozumieniu przepisu art. 244 k.p.c., ani dokumentów prywatnych w rozumieniu art. 245 k.p.c. albowiem dokument prywatny nie może istnieć bez podpisu, tym niemniej ww. dokumenty mogą stanowić dowód w sprawie, oceniony przez Sąd zgodnie z regułami zawartymi w treści przepisu art. 233 k.p.c. Nie ulega przy tym wątpliwości, że katalog środków dowodowych wymienionych przez ustawodawcę w przepisach art. 235 – 309 k.p.c. ma jedynie charakter przykładowy. Wynika to bezpośrednio z brzmienia przepisu art. 309 k.p.c., zgodnie z którym sposób przeprowadzenia dowodu innymi środkami dowodowymi niż wymienione w artykułach poprzedzających określi sąd zgodnie z ich charakterem, stosując odpowiednio przepisy o dowodach (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 08 listopada 2008 r., sygn. akt I CSK 138/08, LEX nr 548795). Nie było zatem przeszkód, do tego, by Sąd – uznając w/w dokumenty za wiarygodne w świetle pozostałego materiału dowodowego – poczynił na ich podstawie ustalenia faktyczne.

W związku z powyższym ustalono, że twierdzenie powódki o pobraniu przedmiotowych opłat z jego należności z tytułu sprzedanych towarów zostało udowodnione. Wolą pozwanej było zatrzymanie (nie wypłacenie) części należności powódki wynikających ze wskazanych faktur. Pobranie tych kwot z ceny sprzedanego towaru oznacza, że pozwana uzyskała towar o wartości wyższej niż dokonana zapłata. Jest to korzyść o której mowa w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. (vide: postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 16 października 2009 r., I CSK 230/09). W ocenie Sądu, ewidentnie mamy zatem do czynienia z uzyskaniem przez pozwaną korzyści majątkowej, kosztem powódki, która nie otrzymała zapłaty ceny za sprzedany towar w pełnej wysokości. Korzyść ta została uzyskana bez podstawy prawnej, ponieważ nastąpiło to wskutek popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji.

Wskazać również przy tym należy, że przepis art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. stanowi samoistną podstawę dochodzenia roszczeń. Sąd w pełni podziela stanowisko Sądu Najwyższego wyrażone w uchwale z dnia 19 sierpnia 2009 r. (III CZP 58/09, OSNC 2010/3/37): „Na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (jedn. tekst: Dz.U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.) strona może - niezależnie od innych roszczeń wynikających z umowy - dochodzić zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści z tytułu pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży”. W uzasadnieniu powyższej uchwały, Sąd Najwyższy jednoznacznie przyjął, iż dopuszczalne jest dochodzenie ochrony na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. bez potrzeby sięgania do konstrukcji nieważności umowy (art. 58 k.c.).

Reasumując, pozwana nie przedstawiła żadnego dowodu świadczącego o faktycznym wykonywaniu przedmiotowych usług, Sąd doszedł do przekonania, że pozwana nie udowodniła ani tego, że te usługi świadczyła, ani tego, że wynagrodzenie za nie pobrane stanowiło ekwiwalent dla wartości tychże usług. W tej sytuacji brak jest podstaw do ustalenia, że w zamian za poniesione opłaty powódka otrzymywała od pozwanej ekwiwalentne świadczenie, inne niż sprzedaż towaru.

W ocenie Sądu, w celu uwolnienia się od odpowiedzialności na podstawie u.z.n.k. pozwana winna była przede wszystkim udowodnić, że pobrane opłaty za usługi stanowiły ekwiwalent rzeczywiście wykonanych na rzecz powódki świadczeń, niezwiązanych jedynie z realizacją własnego interesu polegającego na korzystnym zbyciu zakupionych od powódki towarów finalnemu odbiorcy.

W ocenie Sądu pozwana nie wykazała okoliczności pozwalających na ustalenie, że nie mamy do czynienia z opisywanym deliktem. Podnieść należy, że skoro wyrażenie przez powódkę zgody na obciążenie przedmiotowymi opłatami było warunkiem zawarcia umowy i kontynuowania współpracy przez (...), zasadnym było ustalenie, iż opłaty zostały jednostronnie narzucone powodowej spółce. Okoliczność ta wynika z zeznań powódki – członka zarządu S. M.. Powódka chcąc skorzystać z możliwości dotarcia do konsumentów, będących odbiorcami jego towarów, z uwagi na duży udział w tym rynku sklepów wielkopowierzchniowych, takich jak m. in. (...), a wcześniej Geant, była zmuszona do zaakceptowania określonych przez pozwaną warunków współpracy. Natomiast wobec zaangażowania dużych środków finansowych w okresie trwającej współpracy, aby osiągnąć zyski była zmuszona przez długi czas akceptować rosnące z roku na rok wymagania finansowe pozwanej. Okoliczność nie podlegania negocjacjom uzasadnia ustalenie, iż pozwana jednostronnie narzuciła powódce przedmiotowe opłaty.

Warto również podkreślić, że już samo ustalenie opłat za usługi promocyjno – marketingowe w wysokości ustalonego procentu od wysokości obrotów sieci handlowej, niezależnie od zakresu, czasu trwania tychże usług, podważa zasadę ekwiwalentności świadczeń. E., zastrzeżone w umowie opłaty nie znajdują żadnego rzeczywistego uzasadnienia w świadczeniach pozwanego.

Na marginesie należy zauważyć, że niezasadny był również zarzut pozwanej odnośnie niekwestionowania przez powódkę faktur VAT wystawionych przez pozwaną, które zostały następnie rozliczone przez powódkę zarówno w zakresie podatku od towarów i usług (podatku VAT), jak i w zakresie podatku dochodowego. Przede wszystkim podkreślić należy, że pozwana nie wykonała żadnych usług na rzecz powódki. W takiej sytuacji wystawienie przez pozwaną faktur z tytułu niedozwolonych opłat stanowiło jedynie narzędzie, dzięki któremu pozwana dokonała potrącenia tych opłat z wierzytelnościami powódki z tytułu sprzedaży. Jednocześnie wystawienie faktur VAT wywołało określone skutki podatkowe dla powódki. Powódka była zobowiązana, zgodnie z przepisami ustawy o VAT, odliczyć naliczony na podstawie spornych faktur podatek VAT. Nie stanowi to natomiast potwierdzenia wykonania przez pozwaną spółkę usług, a wywiązanie się z obowiązków wobec Skarbu Państwa.

Zgodnie z przepisami ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (tekst jednolity z 2011 r. Nr 177 poz. 1054 z póź. zm.) powódka jest uprawniona i zobowiązana dokonać korekty rozliczeń VAT i zwrócić odliczony podatek VAT Skarbowi Państwa, gdy pozwana:

- 1) wystawia faktury korygujące VAT do wystawionych faktur z tytułu opłat, korygując kwoty do „0” oraz
- 2) zwróci pozwanej nienależnie pobrane kwoty.

Zgodnie zaś z treścią przepisu art. 3 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 05 lipca 2001 r. o cenach (Dz. U. Nr 97 poz. 1050 z póź. zm.), cena zdefiniowana jest jako wartość wyrażona w jednostkach pieniężnych, którą kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar lub usługę, z tym, że w cenie uwzględnia się podatek od towarów i usług. Zatem jeżeli usługa nie była faktycznie świadczona przez pozwanego, to kwota, która została pobrana z tego tytułu od powoda w drodze potrąceń, nie była w istocie „ceną”. Była to więc kwota nienależna w rozumieniu przepisów ustawy o VAT. Jak bowiem wynika z art. 29 ust. 4 i 4a tej ustawy, podstawę opodatkowania zmniejsza się o kwoty udokumentowanych, prawnie dopuszczalnych i obowiązkowych rabatów (bonifikat, opustów, uznanych reklamacji i skont) i o wartość zwróconych towarów, zwróconych kwot nienależnych w rozumieniu przepisów o cenach oraz zwróconych kwot dotacji, subwencji i innych dopłat o podobnym charakterze. W przypadku, gdy podstawa opodatkowania ulega zmniejszeniu w stosunku do podstawy określonej w wystawionej fakturze, obniżenia podstawy opodatkowania podatnik dokonuje pod warunkiem posiadania, przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy, w którym nabywca towaru lub usługi otrzymał korektę faktury, potwierdzenia otrzymania korekty faktury przez nabywcę towaru lub usługi, dla którego wystawiono fakturę. Uzyskanie potwierdzenia otrzymania przez nabywcę towaru lub usługi korekty faktury po terminie złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy uprawnia podatnika do uwzględnienia korekty faktury za okres rozliczeniowy, w którym potwierdzenie to uzyskano. W konsekwencji to pozwany musi najpierw wykazać inicjatywę w celu dokonania odpowiednich czynności księgowych, aby powód mógł uregulować wspomniane kwestie podatkowe. Skoro pozwany nie wystawił stosownych faktur korygujących, to dopiero prawomocne orzeczenie w niniejszej sprawie, które przesądziłoby o obowiązku zwrotu pobranych kwot, spowodowałoby, że po stronie pozwanego powstanie obowiązek wystawienia faktur korygujących i następnie po stronie powoda dokonania odpowiedniego rozliczenia podatku VAT ze Skarbem Państwa. Ponieważ powodowi należy się zwrot całych, pobranych przez pozwanego na podstawie wystawionych przez niego faktur opłat, a więc łącznie z podatkiem VAT, to pełne kwoty uzyskane przez pozwanego w ten sposób wchodzą w skład bezpodstawnie pobranych kosztem powoda korzyści. Dopiero ich zwrot powodowi przez pozwanego wiąże się z ziszczeniem się po stronie powoda obowiązku zwrotu odliczonego podatku VAT. Warto zauważyć, że gdyby uznać, że podatek VAT nie mieści się w pojęciu kwot nienależnie pobranych, to pozbawiałoby to Skarb Państwa możliwości dochodzenia roszczeń związanych z prawidłowym rozliczeniem przez powoda podatku VAT, a taka konstrukcja nie znajduje uzasadnienia, gdyż to pozwany pobrał nienależne mu kwoty. Kwotami bezpodstawnie pobranymi przez pozwanego były bowiem kwoty z podatkiem VAT i tego dotyczy roszczenie powoda w stosunku do pozwanego, zaś w

wyniku prawomocnego orzeczenia w przedmiocie zwrotu tych kwot powstaje roszczenie Skarbu Państwa związane ze zwrotem przez powoda kwot podatku VAT rozliczonego. Pozostaje to jednak poza niniejszym procesem. Co więcej, jak wynika z art. 6 pkt 2 w/w ustawy o VAT, jej przepisów nie stosuje się do czynności, które nie mogą być przedmiotem prawnie skutecznej umowy, a z takimi mieliśmy do czynienia w niniejszej sprawie. Identyczny wniosek odnosi się też do kwestii rozliczenia kwestionowanych faktur jako kosztu uzyskania przychodu w ramach podatku dochodowego od osób fizycznych. Okoliczność ta nie stanowi potwierdzenia wykonania rzekomych usług przez pozwanego. Jest ona wyłącznie realizacją obowiązków powoda wynikających z przepisów prawa podatkowego.

Mając na uwadze powyższe, ww. opłaty za usługi marketingowe zakwalifikowano na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Rozstrzygnięcie oparto na podstawie przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z przepisem art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. O odsetkach orzeczono na podstawie art. 481 § 1 i 2 k.c.

Powództwo zostało oddalone w zakresie żądania zasądzenia odsetek ustawowych za okres od : kwoty 28 000,28 zł od dnia 15 grudnia 2006r, kwoty 1 384,92 zł od dnia 28 grudnia 2006r. do dnia zapłaty, kwoty 7 621,79 zł od dnia 10 lutego 2007r. do dnia zapłaty, 3 546,50 zł od dnia 27 marca 2007r. do dnia zapłaty, kwoty 984,34 zł od dnia 12 kwietnia 2007r. do dnia zapłaty, kwoty 8 639,96 zł od dnia 25 kwietnia 2007r. do dnia zapłaty, kwoty 13 861,16 zł od dnia 23 maja 2007r. do dnia zapłaty, kwoty 4 337,77 zł od dnia 20 czerwca 2007r. do dnia zapłaty, kwoty 4 260,31 zł od dnia 18 lipca 2007r. do dnia zapłaty, kwoty 10 851,20 zł od dnia 6 września 2007r. do dnia zapłaty, kwoty 1 317,63 zł od dnia 19 września 2007r. do dnia zapłaty. Zgodnie z art. 481 § 1 k.c., jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia pieniężnego, wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia, chociażby nie poniósł żadnej szkody i chociażby opóźnienie było następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Jednak w ww. zakresie ujęcie żądania odsetek ustawowych przez powoda nie znajduje uzasadnienia prawnego. Żądanie powoda miało podstawę w przepisach o bezpodstawnym wzbogaceniu, zgodnie z brzmieniem art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Roszczenie takie jest bezterminowe i dopiero wezwanie wierzyciela skierowane do dłużnika (art. 455 k.c.) przekształca go w terminowe. Zatem odsetek za opóźnienie na podstawie art. 481 k.c. wierzyciel może żądać dopiero od dnia, w którym dłużnik po jego wezwaniu winien dług uiścić (por. np. uchwałę Sądu Najwyższego z dnia 26 listopada 2009r., III CZP 102/09, niepubl., i wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24 kwietnia 2003 r. I CKN 316/01, OSNC 2004, Nr 7-8, poz. 17). Realizacja roszczenia opartego na w/w przepisie następuje – zgodnie z jego brzmieniem – na zasadach ogólnych, co oznacza, że zastosowanie mają kodeksowe przepisy regulujące instytucję bezpodstawnego wzbogacenia (art. 405 k.c.). Jeżeli przedmiotem wzbogacenia jest suma pieniężna, zwrotowi podlega kwota nominalna (art. 405 w zw. z art. 406 k.c.), chyba że wierzyciel zażąda zastosowania art. 358<sup>1</sup> § 3 k.c. i istnieć będą przesłanki do zastosowania tego przepisu. Uzyskana zatem przez wzbogaconego kwota pieniężna stanowi przedmiot podlegającego zwrotowi wzbogacenia. Jeżeli wzbogacony pozostaje w opóźnieniu w jej zwrocie, powodowi należą się odsetki za opóźnienie (art. 481 k.c.) od daty ustalonej według art. 455 k.c. (por. np. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 18.05.2010 r., I ACa 45/10, niepubl.).

W konsekwencji, odsetki ustawowe od zasądzonej kwoty podlegały uwzględnieniu od dnia 9 grudnia 2008r. r., stosownie do treści wezwania do zapłaty wystosowanego przez powódkę, określającego termin zapłaty na dzień 8 grudnia 2009r.

O kosztach procesu rozstrzygnięto na podstawie art. 100 k.p.c. Powódka uległa pozwanej w nieznaczej części swego żądania, w związku z tym Sąd uznał za uzasadnione włożenie na pozwaną obowiązku zwrotu wszystkich kosztów powódki, na które złożyły się opłata od pozwu 4 241 zł, wynagrodzenie pełnomocnika będącego radcą prawnym 3 600 zł (§ 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28.09.2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu) i opłata skarbową od pełnomocnictwa 17,00 zł, koszty wywołane zawezwaniem pozwanej do próby ugodowej tj. 40 zł opłata od wniosku oraz wynagrodzenie pełnomocnika będącego radcą prawnym 3 600 zł (§ 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28.09.2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych



oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu łącznie 11 498 zł.

SSO Jan Wawrowski

**Zarządzenie**

(...)

2013-05-29

SSO Jan Wawrowski