

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 4 kwietnia 2016 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XXVI Wydział Gospodarczy w składzie:

Przewodniczący:	SSO Ewa Izabela Fiedorowicz
Protokolant:	stażysta Andrzej Tracz

po rozpoznaniu 22 marca 2016 r. w W.

na rozprawie

sprawy z powództwa (...)spółki jawnej z siedzibą w W.

przeciwko (...) spółce ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.

o zapłatę

I zasądza od pozwanej (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz powódki(...)spółki jawnej z siedzibą w W. kwotę 35.380,00 zł (trzydzieści pięć tysięcy trzysta osiemdziesiąt złotych) wraz z odsetkami w wysokości ustawowej liczonymi od 1 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2015 r. i z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty;

II oddala powództwo w pozostałym zakresie;

III ustala, że powódka wygrała sprawę w 73%, a pozwana - w 27% i w takim stosunku rozdziela koszty postępowania w sprawie, pozostawiając ich szczegółowe wyliczenie referendarzowi sądowemu.

SSO Ewa Izabela Fiedorowicz

Sygnatura akt XXVI GC 151/14

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 9 sierpnia 2013 r. pozwana (...)spółka jawna z siedzibą w W. (dalej także(...)) wniosła o zasądzenie od pozwanej (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwoty 48 800,00 zł wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 1 stycznia 2011 r. do dnia zapłaty oraz kosztami procesu.

Powódka wywodziła swoje roszczenia z następujących faktur VAT :

- (...) z dnia 02.07.2010 r. na kwotę: 13 420 zł ;
- (...) z dnia 03.08.2010 r. na kwotę: 13 420 zł;
- (...) z dnia 02.09.2010 r. na kwotę: 13 420 zł;

- (...) z dnia 01.10.2010 r. na kwotę: 4 270 zł;
- (...) z dnia 02.11.2010 r. na kwotę: 4 270 zł.

W uzasadnieniu pozwu powódka wskazała, że strony łączyły generalne umowy o współpracę, których przedmiotem było określenie warunków sprzedaży produktów oferowanych przez stronę powodową do sklepów pozwanej. Powodowa spółka dostarczała i sprzedawała towar pozwanej, który ta sprzedawała dalej konsumentom we własnym imieniu i na własną rzecz. Postanowienia umów regulowały również dodatkowe płatności, które miały być realizowane na rzecz (...), w formie tzw. „premií rocznych” w razie przekroczenia poziomu sprzedaży towarów ponad umówioną wielkość. W ocenie powódki opłaty te zostały faktycznie pobrane przez stronę pozwaną poprzez pomniejszenie zapłaty należnej powódce z tytułu ceny za dostarczone towary.

Powódka wywodziła swoje roszczenie z art. 15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k. zarzucając pozwanej pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

W odpowiedzi na pozew (...) wniosła o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie od powódki kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. Uzasadniając swoje stanowisko zaprzeczyła, że dopuściła się względem (...) czynu nieuczciwej konkurencji, w szczególności nie pobierała żadnych opłat, których celem byłoby utrudnienie powódce dostępu do rynku, ani nie narzucała takich opłat, a należności z tytułu premii rocznej stanowiły rabat posprzedażowy przyznany przez (...) na rzecz (...) w związku z dużą ilością zakupionego towaru od powódki.

Pozwana wskazała, iż wzajemna współpraca stron trwała od 2009 r., a strony zawierały analogiczne umowy handlowe na kolejne lata współpracy. Przed każdorazowym zawarciem umowy, strony negocjowały zapisy poszczególnych postanowień umownych. W każdej umowie były ustalone zasady wyliczenia wielkości premii rocznej, należnej pozwanej w zależności od wielkości zakupów towarów. W ocenie pozwanej, premia ta była rabatem udzielonym (...), ponieważ jej ostateczna wysokość ściśle zależała od tego jak dużo towarów pozwana kupiła od powódki.

Pozwana podniosła, że umowy wiążące strony były swobodnie negocjowane, podpisane oraz wykonywane przez obie strony. W konsekwencji współpraca handlowa opierała się na zasadzie swobody umów. Warunki umowy handlowej nie były jednostronnie narzucone przez pozwaną powódce. Ponadto pozwana podniosła zarzut przedawnienia roszczenia. Argumentowała, że zakładając, iż powódka zapłaciła faktury w datach wskazanych w fakturach, termin przedawnienia „najmłodszej” z nich upłynął w dniu 2 listopada 2013 r., zatem wierzytelności powódki powstałe przed datą 2 listopada 2010 r. objął trzyletni termin przedawnienia. (odpowieź na pozew k. 40 – 53)

Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny:

(...)spółka jawna z siedzibą w W. prowadziła działalność gospodarczą w zakresie m. in. produkcji drewna i wyrobów z drewna oraz korka.

(...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. (dalej także (...)) prowadziła działalność gospodarczą m. in. w zakresie sprzedaży hurtowej i detalicznej w ramach ogólnopolskiej sieci hipermarketów budowlanych. (dowód: odpis z KRS powódki k. 20 – 22; odpis KRS pozwanej k. 35 – 37).

(...) i (...) łączyła długoletnia współpraca handlowa na podstawie następujących umów: umowy handlowej z dnia 23 marca 2009 r. wraz załącznikami nr(...)(k. 59- 64), umowa handlowa z dnia 23 listopada 2009 r., wraz z załącznikami nr (...) (k. 65 - 71), aneks do umowy handlowej z dnia 23 listopada 2009 r. (k. 82), umowa handlowa z dnia 26 stycznia 2011 r. , wraz z załącznikami nr(...) (k. 72- 81) oraz Karta dostawcy (...) nr(...), której przedmiotem było ustalenie ogólnych warunków umów, określających zasady współpracy pomiędzy przedsiębiorcami (k. 83 – 96).

W punkcie 9 umowy handlowej z dnia 23 listopada 2009 r. strony ustaliły zasady wyliczenia wielkości premii rocznej należnej (...) w zależności od wielkości zakupów towarów od (...). W razie przekroczenia sprzedaży towarów

ponad umówioną wielkość, liczoną od wartości netto obrotów wynikających z faktur wystawionych przez (...) z tytułu wszystkich dostaw dokonanych w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia roku kalendarzowego wskazanego w umowie, obowiązywała zapłata premii w następującej wysokości:

- 3% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej(...)
- 4% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...)
- 4,5% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...)
- 5% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej(...)
- 5,5% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej(...)
- 6% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej(...)
- 6,5% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...)
- 7% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...)

a każdemu dalszemu przyrostowi obrotów o kwotę (...)towarzyszyć miał wzrost premii o 0,5 punktu procentowego. W przypadku osiągnięcia co najmniej obrotu będącego różnicą pomiędzy najbliższymi progami, wysokość procentowa należnej premii rocznej wzrastała o 50% wartości punktu procentowego pomiędzy odpowiadającymi im progami. Premia roczna miała być płatna zaliczkowo miesięcznie na podstawie faktur VAT, w terminie do 10 dnia następnego miesiąca po zakończeniu miesiąca kalendarzowego.(umowa handlowa k.67)

W toku współpracy (...) wystawiła (...) faktury za dostarczone towary, mianowicie faktury o numerach:

- (...) z dnia 02.07.2010 r. na kwotę: 13 420 zł ;
- (...) z dnia 03.08.2010 r. na kwotę: 13 420 zł;
- (...) z dnia 02.09.2010 r. na kwotę: 13 420 zł;
- (...) z dnia 01.10.2010 r. na kwotę: 4 270 zł;

(...) z dnia 02.11.2010 r. na kwotę: 4 270 zł.

Z należnościami powyższymi (...) dokonała kompensaty kwot z tytułu premii rocznej w łącznej wysokości 48 800 zł, wszystkie kwoty z tytułu premii rocznych zostały pobrane przez (...)

(dowód: faktura VAT nr (...) z dnia 2 lipca 2010 r. k. 252, faktura VAT nr (...) z dnia 3 sierpnia 2010 r. k. 254, faktura VAT nr (...) z dnia 2 września 2010 r. k. 256, faktura VAT nr (...) z dnia 1 października 2010 r. k. 258, faktura VAT nr (...) z dnia 2 listopada 2010 r. k. 260).

Opłaty z tytułu premii rocznej zostały narzucone przez (...), a (...) nie miała możliwości negocjowania warunków umowy. Projekt umowy stanowił wcześniej przygotowany przez pozwaną formularz umowny, powszechnie wykorzystywany przez (...). Brak zgody (...) na pobranie przez (...) premii rocznej oznaczał odmowę podpisania umowy handlowej przez (...), a w konsekwencji brak możliwości współpracy handlowej stron a w konsekwencji brak możliwości zbywania przez (...) towarów (dowody: zeznania świadka R. S., zeznania świadka J. O., zeznania reprezentanta powódki J. Ł.).

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie powołanych powyżej dokumentów oraz kopii dokumentów i wydruków, których prawdziwość nie była przez strony kwestionowana.

Ustalenia faktyczne Sąd poczynił także w oparciu o okoliczności bezsporne i przyznane, które na podstawie art. 230 k.p.c. w zw. z art. 229 k.p.c. uznane zostały za udowodnione. Mianowicie, Sąd przyjął za bezsporną okoliczność wieloletniej współpracy pomiędzy stronami prowadzonej na podstawie umowy z dnia 23 listopada 2009 r. (wraz z załącznikami i aneksem) fakt pobrania spornych opłat przez (...) na podstawie zapisów umowy łączącej strony poprzez kompensację wzajemnych należności w wysokości wskazanej w pozwie.

Ustalając stan faktyczny Sąd oparł się także o dowody z zeznań świadków: J. O., M. L. i O. M., R. S., M. K..

W ocenie Sądu zeznania świadka J. O. były wiarygodne i spójne z pozostałym materiałem dowodowym w sprawie w postaci zeznań reprezentanta strony powodowej – J. Ł., dlatego Sąd przyjął je za podstawę ustaleń faktycznych w sprawie. Świadek potwierdził, że przy zawieraniu umowy handlowej z pozwaną nie było żadnej możliwości negocjowania postanowień dotyczących premii rocznej, co więcej umowa była skonstruowana w sposób szablonowy przez (...). Świadek również wskazał w jaki sposób naliczane były opłaty z tytułu premii rocznej. Jego zeznania potwierdziły, że (...) wielokrotnie inicjowała ustnie jak i mailowo próby negocjowania postanowień umownych, dotyczących dodatkowych opłat, jednakże ze strony (...) brak było odzewu. Świadek potwierdził także, iż działania pozwanej doprowadziło do problemów finansowych (...), a brak decyzyjności po stronie (...) skutkowało zablokowaniem indeksu walutowego (zeznania k. 429 – 430, k. 433 czas nagrania: 00:06:15 – 00:43:20)

Za wiarygodne Sąd przyjął także zeznania świadka M. L.. Na ich podstawie Sąd poczynił ustalenia dotyczące sposobu naliczania i pobierania opłat z tytułu premii rocznej (k. 353, CD k. 355 czas nagrania 00:13:53 – 00:39:08).

Sąd pominął zeznania świadka O. M., jako niemające znaczenia dla przedmiotowej sprawy. Świadek jedynie współpracował z (...) prowadząc własną działalność gospodarczą, osobiście natomiast nie brał udziału ani w sporządzaniu umowy handlowej stanowiącej w ocenie pozwanej podstawę pobrania spornych opłat, ani nie negocjował postanowień umowy, ani nie uczestniczył przy zawieraniu tejże umowy. Zeznania tego świadka wyjaśniły jedynie zasady i przyjęte zwyczaje panujące na rynku przy podpisywaniu umów tego typu, zeznania te jednak nie odnosiły się do okoliczności spornych niniejszej sprawy, w szczególności nie wyjaśniły okoliczności zawarcia umowy handlowej (k. 362 – 363, CD k. 366 czas nagrania 00:05:37 – 00:23:49).

Zeznania świadków R. S. i M. K., pracowników (...), dostarczyły informacji o sposobie prowadzenia negocjacji pomiędzy pozwanym a dostawcą. Z zeznań ww. świadków wynikało wprost, że premia roczna była skonstruowana w taki sposób, że wzrastała procentowo wraz ze zwiększeniem ilości towarów, a rozliczano ją dopiero po zakończeniu roku na podstawie potwierdzonych z dostawcą obrotów.

Na podstawie zeznań świadka R. S. Sąd ustalił także, iż całkowita rezygnacja z opłat z tytułu premii rocznej przez (...) była niemożliwa. Świadek ten potwierdził również, iż w kontekście umowy łączącej strony pojęcia „rabat” i „premia” były synonimami (zeznania świadka k. 418 – 420, CD k. 423 czas nagrania: 00:01:38 – 00:49:57).

Zeznania świadka M. K. w zakresie, w jakim stwierdził on, że zapisy umowy łączącej strony podlegały negocjacom, Sąd ocenił jako niewiarygodne i sprzeczne z pozostałym materiałem dowodowym, w tym także z zeznaniami świadka strony pozwanej R. S.. Dlatego w powyższym zakresie zeznania te Sąd pominął (zeznania świadka k. 421 – 422, CD k. 423 czas nagrania: 00:50:56 – 1:26:26).

W pozostałym zakresie zeznania świadków R. S. i M. K. Sąd uznał za wiarygodne.

Ustalenia faktyczne Sąd poczynił również w oparciu o dowód z przesłuchania stron, który w przedmiotowej sprawie został ograniczony do przesłuchania strony powodowej – reprezentanta J. Ł.. Sąd uznał za wiarygodne zeznania J. Ł., bowiem były one przekonujące i logiczne. Reprezentant powódki w sposób wyczerpujący przedstawiła okoliczności współpracy stron. Wskazała w sposób kategoryczny, że nie było możliwości jakiegokolwiek negocjacji wysokości opłat z tytułu premii rocznej, pomimo wielokrotnie przejawianej chęci i inicjatywy ze strony powódki. Reprezentant powódki wskazała, że czas reakcji (...) na jej wielokrotne próby negocjacji dotyczących kwestii postanowień umownych był bardzo długi, a pobierane przez pozwaną zaliczki w ogóle nie były adekwatne do rzeczywistych obrotów. Takie

prorowadzenie współpracy przez pozwaną, rzutowało na sytuację finansową powódki. Doszło do tego, że z uwagi na pogarszającą się sytuację finansową (...) przejawiającą się w stratach na sprzedaży towaru dla (...), powódka była zmuszona blokować indeksy walutowe. (k. 430 – 432, CD k. 433 czas nagrania: 00:45:42 – 01:15:56).

Powódka cofnęła wniosek o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego sądowego na okoliczność dokonywania wzajemnych rozliczeń pomiędzy stronami, celem stwierdzenia, że należności objęte żądaniem pozwu zostały zapłacone, jako że okoliczność ta została przyznana przez pozwaną (oświadczenie k. 353).

Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Powództwo zasługiwało na uwzględnienie w części.

Spór w niniejszej sprawie dotyczył charakteru pobranych przez pozwaną premii rocznych oraz tego, czy istniała możliwość negocjowania postanowień umownych dotyczących tych opłat.

Zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt. 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jednolity: Dz. U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503, ze 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 (co nastąpiło na podstawie ustawy z dnia 05 lipca 2002 roku, o zmianie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz. U. Nr 126, poz. 1071) 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 (tak trafnie T. Skoczny, w: Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, 2006, s. 601, i 603). Powstawały zatem sytuacje, w których w razie sprzedaży towarów, świadczenia pieniężne spełniał nie tylko kupujący, ale także sprzedawca (tak 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 (tak trafnie E. Nowińska, M. du Vall w: Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Lexis Nexis, Warszawa 2008, s. 195).

W przedmiotowej sprawie roszczenie powódki wynikało z bezpodstawnie pobranych opłat z tytułu premii rocznej. Pozwana argumentowała, że podstawą pobrania tych opłat była umowa łącząca strony.

Należy podkreślić, iż w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji. Z brzmienia przepisu artykułu 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wynika bowiem, że nie jest potrzebne dodatkowe 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” nie jest zdefiniowane. Strony negocjują ceny sprzedaży i w tym kontekście marżą kupującego jest różnica pomiędzy uzyskaną przez kupującego ceną odsprzedaży, a ceną zakupu. Jednakże w orzecznictwie jako „marżę handlową” traktuje się różnicę pomiędzy uzyskaną przez kupującego ceną

odsprzedaży, a ceną zakupu w kontekście negocjacji przez strony ceny sprzedaży (tak wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 12 marca 2015r. do sygn. I ACa 1159/14, Legalis nr 1263279).

Przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie wyklucza uznania za opłatę inną niż marża handlowa także tzw. „premię od obrotu”. Nazwa zastosowanej opłaty nie ma bowiem znaczenia i nie pozbawia jej charakteru "opłaty" za wprowadzenie towarów do sklepów strony pozwanej. Zważywszy jednak, że to obie strony osiągają we wzajemnych relacjach handlowych zysk proporcjonalny do wysokości obrotów, obciążanie tylko jednej strony obowiązkiem dodatkowych świadczeń z tego tytułu nie znajduje żadnego odpowiednika w świadczeniu drugiej strony. Tak określone świadczenie ma charakter niedozwolonej opłaty, a jej ustalenie w umowie stron stanowi czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie z dnia 8 lipca 2015 r. sygn. akt I Aca 575/15 LEX nr 1932034).

Powyższe poglądy doktryny i judykatury Sąd orzekający w sprawie w pełni podziela.

W myśl art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać, w szczególności, wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych.

Strony niniejszego sporu łączyły kolejne umowy o współpracę handlową. Podstawą roszczenia w przedmiotowej sprawie była umowa handlowa z dnia 23 listopada 2009 r. wraz z załącznikami nr (...)i aneks do ww. umowy z dnia 23 listopada 2009 r. Umowa powyższa miała charakter umowy ramowej sprzedaży, gdyż określała warunki sprzedaży towarów dokonywanej przez powódkę do sklepów pozwanej. Umowa ta jednocześnie zawierała postanowienia o innych dodatkowych zobowiązaniach pieniężnych powódki wobec pozwanej, zatem zawierała elementy wykraczające poza te istotne, zawarte w art. 535 k.c. Takie postanowienia są, co do zasady, dopuszczalne w świetle zasady swobody zawierania umów wyrażonej w art. 353¹ k.c. albowiem w granicach swobody określonej w tym przepisie możliwe jest kreowanie stosunków, w których prawa i obowiązki właściwe umowie dostawy bądź sprzedaży będą obejmowały dodatkowe elementy.

Zgodnie z art. 353¹ k.c., strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.

Roszczenie powódki w niniejszej sprawie w całości dotyczyło nienależnie pobranego przez pozwaną wynagrodzenia w postaci premii rocznej.

Wynagrodzenie pozwanej tytułem premii rocznej przewidziane zostało w pkt 9 umowy handlowej na okres od 1 stycznia 2010 r. do 31 grudnia 2010 r. Zgodnie z tym postanowieniem w punkcie 9 umowy strony ustaliły zasady wyliczenia wielkości premii rocznej należnej (...) w zależności od wielkości zakupów towarów od (...). W razie przekroczenia poziomu sprzedaży towarów ponad umówioną wielkość, liczoną od wartości netto obrotów wynikających z faktur wystawionych przez (...) z tytułu wszystkich dostaw dokonanych w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia roku kalendarzowego wskazanego w umowie, obowiązywała zapłata premii w następującej wysokości:

- 3% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...),
- 4% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...)
- 4,5% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...)
- 5% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...)
- 5,5% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...)
- 6% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej 1 (...)

- 6,5% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...)

- 7% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej (...)

a każdemu dalszemu przyrostowi obrotów o kwotę (...)towarzyszyć miał wzrost premii o 0,5 punktu procentowego. W przypadku osiągnięcia co najmniej obrotu będącego różnicą pomiędzy najbliższymi progami, wysokość procentowa należnej premii rocznej wzrastała o 50% wartości punktu procentowego pomiędzy odpowiadającymi im progami. Premia roczna miała być płatna zaliczkowo miesięcznie na podstawie faktur VAT, w terminie do 10 dnia następnego miesiąca po zakończeniu miesiąca kalendarzowego.

W ocenie Sądu opłaty z tytułu premii rocznej nie miały związku z ceną i nie były czynnikiem cenotwórczym. Premii rocznej, która stanowi premię za osiągnięcie określonej wysokości obrotu nie można traktować jako świadczenia ekwiwalentnego ze strony pozwanej na rzecz powódki. Zakładając, że obie strony stosunku zobowiązaniowego osiągają we wzajemnych relacjach handlowych zysk proporcjonalny do wysokości obrotu, nakładanie tylko na jedną z nich obowiązku dodatkowego premiowania za rozwój tych relacji nie znajduje żadnego odpowiednika w świadczeniu drugiej strony> Stanowisko powyższe zajął Sąd Apelacyjny we Wrocławiu z dnia 12 maja 2009 r. (sprawa o sygn. akt I ACa 304/09). Stanowisko to Sąd orzekający w sprawie w pełni podziela.

Dodatkowo z tej przyczyny, że powódka poniosła koszt premii rocznej już po dokonanej sprzedaży nie można twierdzić, że odnosiła ona jakiegokolwiek korzyści. Korzyści takich nie sposób odnosić w szczególności do wolumenu obrotu, gdyż premia nie miała rzeczywistego wpływu na obrót. Niezależnie od tego, czy w umowie zostałyby zawarte postanowienia dotyczące premii pieniężnych, wolumen obrotu między stronami byłby taki sam. Bez znaczenia dla wolumenu pozostaje opłata, którą sprzedający ma uiścić na rzecz kupującego już po wykonaniu takiego obrotu, w szczególności, gdy w innych punktach umowy przewidziano dodatkowe opłaty za różnego rodzaju działania marketingowo-promocyjne. Wobec czego nie sposób uznać, aby na wielkość sprzedaży jakikolwiek pozytywny wpływ mogły mieć opłaty liczone od tego obrotu post factum. Skoro więc premia nie była przyznawana za konkretną usługę, co jest w sprawie bezsporne, ale była uzależniona od złożenia zamówienia na towary powódki, należało stwierdzić, że opłata ta jest „opłatą półkową” (tak też wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie, z dnia 6 lutego 2014 r. sygn. akt I ACa 1553/13, Legalis nr 819590). Co ważne, fakt istnienia progów, od których premia była naliczana nie wpływa na zmianę jej charakteru prawnego.

W wyroku z dnia 16 stycznia 2015 r. w sprawie o sygn. akt II CSK 244/14 Sąd Najwyższy stwierdził, że uzgodnienie w umowie, iż sprzedawca wypłaci kupującemu premię pieniężną z tytułu osiągnięcia nawet określonej wielkości sprzedaży, oceniać należy jako udzielenie tzw. rabatu posprzedazowego, mieszczącego się w kategorii rabatu wskazanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Wskazane w tym przepisie formy utrudniania dostępu do rynku nie wymagają wykazywania, że takie utrudnienie nastąpiło, ponieważ tego rodzaju zachowanie stypizowane w ustawie zostało już z woli ustawodawcy uznane za czyn nieuczciwej konkurencji, polegający na utrudnianiu dostępu do rynku.

W ocenie Sądu postępowanie dowodowe wykazało, że powódka nie mogła żądać zmiany warunków umownych i nienaliczania przez pozwaną dodatkowych opłat tytułem premii rocznej, a postanowienia w tym zakresie były jej narzucone przez pozwaną. Powódka nie miała również możliwości realnego negocjowania wysokości przedmiotowych opłat - określenia wskaźnika procentowego. Potwierdziły to dowody z zeznań świadków: R. S., J. O. oraz zeznania reprezentanta powódki, J. Ł..

Podkreślić należy, że bez znaczenia pozostawało, czy opłaty te zostały narzucone czy też zostały uzgodnione przez strony w ramach negocjacji, bowiem stosownie do przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. pobieranie opłat innych niż marża handlowa za przyjęcie towaru do sprzedaży stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, a zatem postępowanie dowodowe na okoliczność tego, że warunki handlowe zostały przez strony uzgodnione w drodze negocjacji nie prowadzi do konkluzji, iż opłatom, których wysokość strony negocjowały, nie można przypisać charakteru opłat innych niż marża handlowa za przyjęcie towaru do sprzedaży. Sąd podziela pogląd Sądu Najwyższego, że nawet zgoda na czyn nieuczciwej konkurencji nie powoduje jego legalności. W niniejszej sprawie bezspornie pozwana pobierała opłaty

za umożliwienie sprzedaży przez powódkę towaru, oznaczając je jako opłatę za premię roczną, a więc pobierała inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów, nazywając je jako opłaty z tytułu premii rocznej. Czyny nieuczciwej konkurencji określone w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie mogą być bowiem zalegalizowane w żaden sposób wolą stron (wyrok Sądu Najwyższego z 9 stycznia 2008 r. II CK 4/07, opubl: Legalis). Należy równocześnie, w odniesieniu do argumentacji przedstawionej przez pozwaną wskazać, że powódka wyrażała zgodę na pobieranie przez pozwaną opłaty warunkującej przyjęcie towaru do sprzedaży będąc do tego zmuszoną przez wykorzystującego swą pozycję kontrahenta. Wyżej opisane względy zadecydowały o zawarciu przedmiotowych umów, których treść była narzucona przez pozwaną, posługującą się opracowanymi przez siebie wzorcami, których postanowienia w spornym zakresie nie podlegały negocjacom.

Sąd Najwyższy w wyroku z 25 stycznia 2011r. (II CSK 528/10, niepubl), wyraził stanowisko, że w ramach wyrażonej w art. 353¹ k.c. zasady swobody umów, mieści się również przyzwolenie na faktyczną nierówność stron umowy. Nieekwiwalentność sytuacji prawnej stron umowy nie wymaga zatem, co do zasady, istnienia okoliczności, które by ją usprawiedliwiały, skoro stanowi ona wyraz woli stron. Obiektywnie niekorzystna dla jednej strony treść umowy zasługiwać będzie jednak na negatywną ocenę moralną, a w konsekwencji prowadzić do uznania umowy za sprzeczną z zasadami współżycia społecznego w sytuacji, gdy do takiego ukształtowania stosunków umownych, który jest dla niej w sposób widocznie krzywdzący, doszło przy świadomym lub tylko spowodowanym niedbalstwem, wykorzystaniu przez drugą stronę swojej silniejszej pozycji.

W typowej umowie sprzedaży (dostawy) do obowiązków sprzedawcy (dostawcy) należą wyłącznie świadczenia o charakterze niepieniężnym, tzn. przeniesienie na rzecz kupującego (odbiorcy) własności i posiadania rzeczy, natomiast obowiązek świadczenia pieniężnego, czyli zapłaty ceny, obciąża kupującego zgodnie z art. 535 k.c. Jeżeli zatem na sprzedawcę zostają nałożone obowiązki w postaci 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 jest wówczas wykazanie, że poza obowiązkami wynikającymi z typowej umowy sprzedaży uiszczal on na rzecz kupującego dodatkowe należności pieniężne (tak trafnie wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 20 lipca 2013 r. sygn. akt I ACa 1/13 LEX nr 1378888).

Zdaniem Sądu orzekającego w sprawie, już z samej umowy zawartej pomiędzy stronami wynikało, że na (...) zostały nałożone dodatkowo obowiązki dokonywania świadczeń pieniężnych i to nie tylko z tytułu premii pieniężnej (pkt 9 umowy z dnia 23 listopada 2009 r.), ale również za zrealizowanie tzw. specjalnych warunków dostaw dla nowo otwartych sklepów (pkt 5 ww. umowy) oraz m. in. z tytułu wsparcia działań marketingowych (pkt 8 ust 1). Okoliczności powyższe potwierdzają stanowisko powódki, że pobierano od niej tzw. „opłaty półkowe”.

Zgodnie z treścią art. 499 kodeksu cywilnego, potrącenia dokonywa się przez oświadczenie złożone drugiej stronie. Oświadczenie ma moc wsteczną od chwili, kiedy potrącenie stało się możliwe i nie musi być dokonane w szczególnej formie. Forma tego oświadczenia jest dowolna (M. Pyziak-Szafnicka (w:) System prawa prywatnego, s. 1136). Część przedstawicieli doktryny opowiada się za możliwością dorozumianego oświadczenia o kompensacji. Wystarczy zatem złożyć oświadczenie drugiej stronie w każdy sposób, który w dostatecznym stopniu ujawnia treść tego oświadczenia (art. 60 k.c. – wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 listopada 1973 r., II CR 606/73, niepubl., wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 17 grudnia 1997 r., I ACr 158/97, Pr. Gosp. 1998, nr 12, s. 38).

Strona powodowa powołując się na załączone w sprawie faktury VAT wskazała, że otrzymała wynagrodzenie za sprzedane pozwanej towaru w kwocie stanowiącej różnicę pomiędzy całkowitą wysokością należności, a kwotami naliczonymi przez pozwaną tytułem premii rocznej. W sprawie bezspornym było, że pozwana dokonała potrącenia swoich wierzytelności z wierzytelnościami powódki z tytułu zapłaty ceny sprzedaży. Wierzytelność została skonkretyzowana pod względem rodzajowym, terminowym i wartościowym, w tym dokładnie określono kwoty pieniężne, w jakiej ta wierzytelność się wyraża, co stanowi warunek skuteczności oświadczenia o potrąceniu (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 20 grudnia 2006 r. IV CSK 299/2006, niepubl.; wyrok SN z dnia 30 maja 1968 r., II PR

202/68, niepubl.; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 lutego 2000 r., II CKN 730/98, niepubl.; wyrok SA w Warszawie z dnia 26 marca 2009 r., VI ACa 1278/2008, niepubl). Faktyczne potwierdzenie dokonywanych potrąceń należności znalazło się także w dokumentach o kompensacie wzajemnych należności jak również na wydrukach z rachunków bankowych. Pozwana wyraziła w ten sposób wolę zatrzymania (nie wypłacenia) części należności stronie powodowej wynikających ze sprzedanych pozwanej towarów.

W niniejszej sprawie doszło do uzyskania przez pozwaną korzyści majątkowej kosztem powódki, która nie otrzymała zapłaty całej ceny za sprzedany towar. Powódka wywodziła swoje roszczenia z następujących faktur VAT o numerach: a) (...) z dnia 02.07.2010 r. na kwotę: 13 420 zł; b) (...) z dnia 03.08.2010 r. na kwotę: 13 420 zł; c) (...) z dnia 02.09.2010 r. na kwotę: 13 420 zł; d) (...) z dnia 01.10.2010 r. na kwotę: 4 270 zł i e) (...) z dnia 02.11.2010 r. na kwotę: 4 270 zł.

Powyższe kwoty, stanowiły korzyści pozwanej uzyskane bez podstawy prawnej, wskutek popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji. Wskazać również przy tym należy, że przepis artykułu 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 roku (III CZP 58/09, OSNC 2010/3/37), zgodnie z którym: „Na podstawie art. 18 ust. 1 pkt. 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, 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 tej uchwały Sąd Najwyższy jednoznacznie przyjął, iż dopuszczalne jest dochodzenie ochrony na podstawie artykułu 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. bez potrzeby sięgania do konstrukcji nieważności umowy (art. 58 k.c.).

W związku z powyższym ustalono, że doszło do pobrania przez pozwaną należności za przedmiotowe usługi z należności powódki z tytułu sprzedanych przez nią towarów. Zważyć przy tym należy, że pozwana nie kwestionowała pobrania od powódki spornych opłat, ani wysokości pobranych w drodze potrąceń spornych kwot (oświadczenie na rozprawie k. 353). Zatem wysokość kwot, których zwrotu domagała się powódka, wobec treści art. 229 k.p.c. nie wymagała dowodu.

Strona powodowa podniosła zarzut przedawnienia roszczenia. Wskazała, że termin przedawnienia faktury VAT nr (...) wpłynął w dniu 5 listopada 2013 r., zatem wierzytelności powódki powstałe przed 5 listopada 2010 r. objął trzyletni okres przedawnienia. W ocenie pozwanej, na tej podstawie, roszczenia majątkowe zgłoszone w pozwie uległy przedawnieniu.

Zarzut przedawnienia okazał się częściowo zasadny.

Roszczenie z tytułu nienależnego świadczenia, mającego taki charakter już w chwili spełnienia, staje się wymagalne od tej chwili (por. orz. SN z dnia 22 marca 2000 r., V CKN 769/2000, OSCN 2001/11/166). W przypadku niniejszej sprawy powyższe potwierdza również brzmienie art. 20 u.z.n.k. Zgodnie z tym przepisem, roszczenie z tytułu nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech, a bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie co do każdego naruszenia. Powyższe wskazuje, że roszczenia takie stają się wymagalne w dacie naruszenia, a więc w analizowanym przypadku – w dacie dokonania przez pozwaną kompensaty należności z tytułu opłaty za premię roczną z należnościami powódki wynikającymi ze sprzedaży towarów.

W analizowanej sprawie należało zatem przyjąć, że wierzytelności powódki wynikające z poszczególnych faktur stały się wymagalne następnego dnia po dniu dokonania kompensaty.

Faktury które zostały wystawione przez pozwaną powódce z tytułu premii rocznej, zostały zapłacone (pozwana dokonała potrącenia spornych kwot).

1. Faktura nr (...) z dnia 2010-07-02 na kwotę 13.420 zł z terminem płatności określonym na dzień 10 lipca 2010 r. (potrącenie 12 lipca 2010 r.; odebrana przez powódkę w dniu 15.07.2013 r.);

2. Faktura nr (...) z dnia 2010-08-03 na kwotę 13.420 zł z terminem płatności określonym na dzień 10 sierpnia 2010 r. (potrącenie 6 sierpnia 2010 r.; odebrana przez powódkę w dniu 18.08.2013 r.);
3. Faktura nr (...) z dnia 2010-09-02 na kwotę 13.420 zł z terminem płatności określonym na dzień 10 września 2010 r. (potrącenie 16 sierpnia 2010 r.; odebrana przez powódkę w dniu 16.09.2013 r.);
4. Faktura nr (...) z dnia 2010-10-01 na kwotę 4.270 z terminem płatności określonym na dzień 10 października 2010 r. (potrącenie 6 października 2010 r.; odebrana przez powódkę w dniu 15.10.2013 r.);
5. Faktura nr (...) z dnia 2010-11-02 na kwotę 4.270 z terminem płatności określonym na| dzień 10 listopada 2010 r. (potrącenie 5 listopada 2010 r.; odebrana przez powódkę w dniu 17.11.2013 r.). (okoliczności bezsporne, przyznane przez pozwaną k.307).

Zgodnie ze stanowiskiem wyrażonym w orzecznictwie, bieg terminu przedawnienia roszczenia z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. rozpoczyna się z chwilą wymagalności faktury (tak m.in. Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 20 grudnia 2011 r., I ACa 601/11, LEX nr 1143495). Z faktur VAT pozwanej spółki wynikał termin zapłaty wskazany powyżej co do każdej z wymienionych faktur VAT.

Zgodnie z art. 124 § 1 k.p.c., przerwanie biegu przedawnienia przerywa się m.in. przez każdą czynność przed sądem – w przedmiotowej sytuacji było to niewątpliwie wniesienie pozwu o zapłatę przeciwko (...), co w tej sprawie nastąpiło 9 sierpnia 2013 r.

W związku z powyższym jedynie przedawnieniu uległo jedynie część roszczenia powódki, mianowicie wynikająca z faktury VAT o numerze (...) na kwotę 13.420 zł, która stała się wymagalna 10 lipca 2010 r. Bieg trzyletniego terminu przedawnienia co do pozostałych należności, w tym najstarszej (kolejnej) z nich tj. wynikającej z faktury VAT nr (...) z terminem płatności na 10 sierpnia 2010 r., uległ przerwaniu wskutek wniesienia pozwu 9 sierpnia 2010 r.

Zdaniem Sądu niewątpliwie przez pobieranie przez pozwaną opłat, które nie miały żadnego ekonomicznego uzasadnienia, doszło do utrudnienia powódce dostępu do rynku. Faktycznie, opłaty te zostały wprowadzone przez pozwaną tylko za to, że towary (...) znajdują się w sprzedaży w sieci handlowej pozwanej. Niewątpliwie powódka poprzez zapłatę spornych opłat, nie uzyskiwała wymiernej dla siebie korzyści od pozwanej, innej niż zapłata za towar, odpowiadającej wartości zapłaconej opłaty rocznej.

Zważywszy na powyższe Sąd stwierdził, że powództwo w części nieprzedawnionej jest zasadne i na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, orzekł jak w pkt I sentencji.

Z kolei zgodnie z art. 481 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 nie ponosi odpowiedzialności; jeżeli stopa odsetek za opóźnienie nie jest z góry oznaczona, należą się odsetki ustawowe. Dłużnik popada w opóźnienie, jeżeli nie spełnia świadczenia w terminie, w którym stało się ono wymagalne.

W niniejszej sprawie czyn nieuczciwej konkurencji polegał na pobraniu ściśle określonych kwot tytułem dopuszczenia towarów do sprzedaży, a zobowiązanie pozwanej z tytułu zwrotu kwot stało się wymagalne z chwilą dokonania zapłaty przez powódkę. Pozwana uzyskała w sposób bezpodstawny korzyść z chwilą pobrania kwot od powódki, a zgodnie z dyspozycją art. 405 k.c. bezpodstawnie wzbogacony staje się dłużnikiem zubożonego przez sam fakt bezpodstawnego wzbogacenia i w momencie bezpodstawnie uzyskanej korzyści powstaje po jego stronie obowiązek zwrotu w naturze lub zapłaty świadczenia pieniężnego stanowiącego jego równowartość (por. wyrok Sąd Najwyższy z 29 dnia listopada 2001r., V CKN 1853/00, Legalis 306214).

Wszystkie sporne kwoty, zostały pobrane przez pozwaną przed dniem żądania odsetek przez powódkę, tj. przed 1 stycznia 2011 r. dlatego Sąd zasądził odsetki ustawowe zgodnie z żądaniem pozwu, na podstawie art. 481 §1 i 2 k. c. Zgodnie z nowym brzmieniem przepisu art. 359 k.c., od dnia 1 stycznia 2016 r. powódce należą się odsetki ustawowe za opóźnienie, o których mowa w §2 k.c. powołanego przepisu bowiem strony nie określiły odsetek za opóźnienie w inny sposób niż przewiduje powołany przepis.

Należało jedynie zauważyć, że przedłożone przez powódkę wezwanie do zapłaty z 1 sierpnia 2013 r. nie dotyczyło faktur VAT stanowiących podstawę roszczenia pozwu (wezwanie do zapłaty k.279).

O kosztach procesu orzeczono na podstawie art. 100 k.p.c., który stanowi, iż w razie częściowego tylko uwzględnienia żądań koszty będą wzajemnie zniesione lub stosunkowo rozdzielone. Sąd ustalił, że powódka wygrała sprawę w 73 %, a pozwana w 27 % i w takim stosunku rozdzielił koszty postępowania w sprawie. Szczegółowe wyliczenie kosztów postępowania, Sąd pozostawił w oparciu o art. 108 k.p.c. referendarzowi sądowemu.

SSO Ewa Izabela Fiedorowicz

zarządzenie z dnia 25 kwietnia 2016 r.

odpis wyroku z uzasadnieniem doręczyć pełnomocnikom stron.

SSO Ewa Izabela Fiedorowicz