

Sygn. akt I ACa 437/15

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 22 czerwca 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Krakowie – Wydział I Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	SSA Władysław Pawlak
Sędziowie:	SSA Marek Boniecki (spr.) SSA Regina Kurek
Protokolant:	sekr.sądowy Urszula Kłosińska

po rozpoznaniu w dniu 11 czerwca 2015 r. w Krakowie na rozprawie

sprawy z powództwa **E. B.(...) w R. w Holandii**

przeciwko **(...) Sp. z o.o. w B.**

o zapłatę

na skutek apelacji strony pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego w Krakowie

z dnia 19 grudnia 2014 r. sygn. akt IX GC 543/11

1. **oddala apelację;**

2. **zasądza od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 5 400zł (pięć tysięcy czterysta złotych) tytułem kosztów postępowania apelacyjnego.**

Sygn. akt I ACa 437/15

Uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego w Krakowie

z dnia 22 czerwca 2015 r.

Strona powodowa (...) (...) z siedzibą w R. w Holandii wniosła o zasądzenie od pozwanej (...) sp. z o.o. w B. kwoty 612.795 euro wraz odsetkami ustawowymi wg prawa holenderskiego od dnia wniesienia pozwu. Na sumę dochodzą pozwem złożyły się kwoty: 1) 522 912 euro tytułem straty, którą powodowa spółka miała ponieść w 2009 r. w związku z wykonaniem ciężących na niej z mocy łączącej strony umowy z 5 marca 2005 r., z której strona pozwana się nie wywiązała, składając zamówienia kupna towarów o wartości mniejszej niż umówiona, 2) 89 883 euro tytułem utraconych korzyści w związku z niewykonaniem umowy.

Strona pozwana wniosła o oddalenie powództwa, zarzucając, że: umowa z 2005 r. była nieważna z uwagi na jednoosobową, a nie łączną reprezentację strony powodowej przy jej zawarciu; warunkiem złożenia minimalnej ilości zamówień na poziomie 2,5 mln euro było zapewnienie konkurencyjności produktów strony powodowej, który to warunek nie został przez stronę powodową spełniony, albowiem produkty dostarczane przez stronę powodową były wadliwe, nie spełniały norm jakościowych, strona powodowa nie godziła się na zmianę technologii produktu z przestarzałej (...) na nowoczesną (...) strona powodowa podniosła ceny; powodowa spółka nie może powoływać się na niewykonanie umowy przez stronę pozwaną, albowiem brak wykonania jest wynikiem jej własnego działania i zaniechania. Pozwana spółka zakwestionowała też wystąpienie szkody i sposób jej wyliczenia oraz podniosła zarzut potrącenia wierzytelności w kwocie 1 460 694,34 euro z tytułu obniżenia ceny za wadliwie dostarczone produkty.

Wyrokiem z dnia 19 grudnia 2014 r. Sąd Okręgowy w Krakowie: zasądził od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 89 883 euro wraz z ustawowymi odsetkami liczonymi wedle prawa holenderskiego od 14 września 2011 r. do dnia zapłaty; oddalił powództwo w pozostałym zakresie oraz orzekł o kosztach procesu.

Sąd Okręgowy przyjął za bezsporne, że strony rozpoczęły współpracę w latach 90. ubiegłego wieku. Początkowo strona pozwana była dystrybutorem towarów strony powodowej. Od 2001 r. strony współpracowały na zasadach opisanych w umowie dystrybucyjnej z 2001 r. W 2005 r. nastąpiła zasadnicza zmiana w relacjach pomiędzy stronami, a mianowicie strona pozwana przestała być dystrybutorem produktów strony powodowej, a stała się producentem systemu rynnowego, którego produkcję zleciła stronie powodowej.

Sąd pierwszej instancji ustalił także, że strony w 2005 r. zawarły umowę ramową, na mocy której pozwana zobowiązała się do składania zamówień o wartości 2,5 mln euro w skali rocznej pod warunkiem zapewnienia konkurencyjności dostarczanych produktów. Warunek ten był spełniany w poszczególnych latach aż do 2008 r. Produkcja odbywała się przy wykorzystaniu form udostępnionych powodowi przez pozwaną. Produkty dostarczane przez powoda były odpowiedniej jakości i spełniały ustalone przez strony parametry jakości. Liczba reklamacji w trakcie współpracy była znikoma, a reklamacje były rozpoznawane na bieżąco. Powód wywiązał się z obowiązku zapewnienia konkurencyjności produktów. Pozwana zamierzała zmienić technologię sprzedawanych przez siebie produktów z (...) na (...) ale strony nie były w stanie osiągnąć porozumienia co do warunków zmiany zasad współpracy uwzględniającej zmianę technologii. W efekcie pozwana przystąpiła do realizacji inwestycji w technologię (...) we własnym zakresie. Kupiła linię produkcyjną, zamontowała ją we własnym zakładzie i w 2009 r. była gotowa do produkcji w technologii (...) Z tej przyczyny pozwana w 2009 r. zdecydowanie zmniejszyła składane zamówienia, osiągając poziom 976 554 euro, co oznacza, że deficyt w poziomie zamówień wyniósł 1 523 446 euro. Powód już od końca 2008 r. wiedział, że pozwana jest w stanie we własnym zakresie zrealizować jej potrzeby produkcyjne i że współpraca na dotychczasowych warunkach nie będzie kontynuowana. Strony w kwietniu 2009 r. rozpoczęły rozmowy na temat warunków przejścia surowców, zwrotu form do produkcji, które ostatecznie zostały zwrócone w lipcu/sierpniu 2009 r. Powód dysponował wystarczającymi mocami produkcyjnymi, aby zrealizować zamówienia pozwanej na poziomie 2,5 mln euro rocznie. W związku z zaprzestaniem składania zamówień pozwana utraciła oczekiwane korzyści w kwocie 89 883 euro.

W ustalonym przez siebie stanie faktycznym, po dokonaniu analizy zebranego w sprawie materiału dowodowego, Sąd Okręgowy uznał powództwo za uzasadnione w części. Jako nietrafiony ocenił Sąd pierwszej instancji zarzut nieważności umowy z uwagi na wadliwą reprezentację powoda. Pozwana przez lata nie podnosiła żadnych wątpliwości co do sposobu reprezentacji powoda, nie domagała się wyjaśnienia roli jaką pełnił N. A. w strukturze organizacyjnej powoda. Pozwana nie doznała żadnych trudności w związku z realizacją umowy z uwagi na rzekomą wadliwość reprezentacji. Ponadto prawo holenderskie, analogicznie jak w wypadku prawa polskiego, przewiduje możliwość konwalidacji czynności prawnej zdziałanej przez osobę, która nie jest upoważniona do reprezentowania strony czynności prawnej.

Materiał dowodowy zgromadzony w sprawie nie pozwalał także – zdaniem Sądu Okręgowego - na uznanie, że produkty powoda były wadliwe. Oceniając ten zarzut, należało mieć na uwadze, że przedmiotem oceny była wieloletnia produkcja i sprzedaż systemów rynnowych o rocznej wartości około 2,5 mln euro. Trudno wyobrazić sobie, aby przy sprzedaży na taką skalę nie występowały reklamacje i akceptować pogląd, że wyprodukowanie wadliwego produktu

uzasadniało prawo powstrzymania się od zobowiązania w postaci obowiązku złożenia zamówienia na minimalnym poziomie. Obowiązkiem pozwanej było wykazanie, że liczba i zakres reklamacji uzasadniały uznanie, że nie jest to typowa sytuacja, w której zawsze występują produkty wadliwe. W żadnym wypadku nie można było zaakceptować stanowiska, że przy obrocie w skali rocznej 2,5 mln euro, czyli 5 mln euro w skali dwóch lat, wady generujące koszty ich usunięcia na poziomie 20 czy nawet 35 tys. euro uzasadniały obniżenie ceny o 1,8 mln euro. Co więcej, pozwana podniosła zarzut związany ze stwierdzeniem istotnych wad jakościowych w listopadzie 2009 r., a we wrześniu 2009 r. stwierdziła w mailu, że w ostatnim roku (czyli od września 2008 r.) wzrosła liczba reklamacji. Tymczasem w tym okresie (2008- 2009) stwierdzono 11 reklamacji, których koszt usunięcia wad wyniósł około 4500 zł, czyli 1000 euro. Czyli już ten poziom wadliwości uzasadniał zdaniem pozwanej roszczenie o obniżenie wynagrodzenia o 1,8 mln euro i wstrzymanie dalszych zamówień, bo nie można przyjąć, że pozwana zakładała, że w przyszłości ujawnią się nowe wady. Sąd Okręgowy zauważył też, że powód nie udzielał gwarancji na odbarwianie się produktu. Gdyby faktycznie liczba odbarwianych rynien była istotna, to pozwana na pewno zwróciłaby uwagę na ten problem w jej relacjach z powodem. Ponadto kwestia dostarczenia wymienionych rynien powodowi, to nie możliwość pozwanej, a jej obowiązek, w sytuacji gdy uważała, że to producent powinien ponieść konsekwencje wymiany wadliwego produktu. Zdaniem Sądu materiał dowodowy zgromadzony w sprawie nie pozwalał na akceptację stanowiska, że nagle około 2007 r. jakość produktów dostarczanych przez powoda pogorszyła się dramatycznie i to w taki sposób, że wady te na skalę masową ujawniły się dopiero w 2009 r.

Odnośnie zarzutu pozwanej sprowadzającego się do tego, że produkty powoda nie spełniały wymagań norm PN, Sąd zauważył, że powód produkował na zlecenie pozwanej systemy rynnowe od 2005 r. i pozwana nie zarzucała ww. niezgodności. Data zlecenia wykonania badania (2009 r.) pokazuje, że celem tego badania nie była weryfikacja produktów wprowadzanych na rynek przez pozwaną, bo w momencie udzielenia zleceń pozwana wiedziała, że nie będzie już dłużej sprzedawała rynien dostarczanych przez powoda.

Sąd Okręgowy nie podzielił też zarzutu, iż produkty powoda były niekonkurencyjne z uwagi na ich cenę. Przez okres kilkunastu lat strony były w stanie wypracować taki model współpracy, który zadawał obydwie strony. Zmiana cen, jaka miała miejsce w 2009 r. nie była przyczyną sprawczą i uzasadnieniem dla pozwanej dla zaprzestania składania zamówień. W rzeczywistości sytuacja była odmienna. To jednoznaczne informacje o zamiarze zakończenia współpracy przez pozwaną spowodowały reakcję powoda w postaci podwyżki cen produktów. Sąd pierwszej instancji nie zgodził się również pozwaną co do tego, że obowiązek zapewnienia konkurencyjności produktu oznaczał także obowiązek zmiany technologii. Wniosek taki wykraczałby poza rozumienie konkurencyjności z umowy.

Sąd Okręgowy doszedł do przekonania, że powód nie wykazał, aby poniósł koszty produkcji na poziomie niezbędnym do realizacji zamówień o wartości 2,5 mln euro i zanotował z tego tytułu stratę na poziomie 522 912 euro, skoro już od października 2008 r. był świadomy zakończenia współpracy na dotychczasowym poziomie. Natomiast uzasadnione było stanowisko powoda odnośnie utraconego zysku. Umowa obowiązywała strony i powód mógł oczekiwać zysku na zakładanym poziomie 89 883 euro, a prawidłowość wyliczenia ww. kwoty potwierdziła opinia biegłych rewidentów.

Sąd Okręgowy przyjął, że w rozpoznawanej sprawie znajdują zastosowanie przepisy Konwencji Wiedeńskiej, a jako podstawę prawną zasądzonego roszczenia wskazał art. 74 w związku z art. 61 ust. 1 lit. b Konwencji w zakresie kwoty głównej i art. 78 Konwencji w zakresie odsetek, przy czym w tym ostatnim zakresie uzupełniony poprzez przepisy art. 119 ust. 1 i 2 Holenderskiego Kodeksu Cywilnego (HKC) i art. 120 HKC wskazujący na sposób wyliczenia wysokości odsetek.

Wyrok powyższy zaskarżyła apelacją strona pozwana w części uwzględniającej powództwo i rozstrzygającej o kosztach procesu, wnosząc o jego zmianę poprzez oddalenie powództwa w całości i zasądzenie kosztów postępowania.

Apelująca zarzuciła: 1) dokonanie przez Sąd błędnego ustalenia stanu faktycznego polegającego na uznaniu, że: produkty dostarczane przez powoda były odpowiedniej jakości i spełniały ustalone przez strony normy, niemożność wskazania procedury reklamacyjnej przez świadków wynika z niewielkiej liczby reklamacji, podczas gdy okoliczność braku wypracowanej określonej procedury reklamacyjnej wskazuje jedynie na zgodną współpracę stron w tym

zakresie i zaufanie we wzajemnych relacjach; pozwana uzyskała sygnał, że zgodność produktów powoda z normami branżowymi może wywoływać wątpliwość i nie podjęła działań w tym zakresie i godziła się z brakiem zgodności z normami, pomimo, że powód przedstawiał deklarację zgodności produktów z normami branżowymi oraz oświadczał o ich zgodności poprzez oznakowanie produktów znakami zgodności z normami branżowymi; powód wywiązał się z obowiązku zapewnienia konkurencyjności produktów, a wadliwość produktów, niezgodność z normami branżowymi, przestarzałość technologii oraz podwyżka cen produktów nie uprawniała pozwanego do zaniechania składania zamówień, przy czym jedyną przyczyną ustania zamówień był zamiar zmiany modelu prowadzenia działalności przez pozwaną; 2) naruszenie prawa procesowego w postaci art. 233 §1 k.p.c. poprzez: a) pominięcie jako podstawy wniosku i wyroku: zeznań świadków, którzy wskazywali, że pozwana wymagała zgodności towaru z normami, co było zgodne z umową stron; załączonych do akt postępowania certyfikatów zgodności z normami branżowymi oraz wykazanej okoliczności, zgodnie z którą powód każdorazowo oznaczał produkowane przez siebie produkty jako zgodne z normami branżowymi, skutkiem czego Sąd nie dokonał prawidłowych ustaleń, stwierdzając, że strony dopuszczały niezgodność z normami branżowymi produktów, będących przedmiotem transakcji; wykazanej okoliczności, że w chwili, w której pozwana dokonywała obniżenia ceny i potrącenia wzajemnych roszczeń dysponowała już wynikami badań laboratoryjnych, stąd też podstawą obniżenia ceny nie było wyłącznie 11 reklamacji, a łączne wystąpienie następujących okoliczności: reklamacji, sygnału z rynku o znacznym spadku sprzedaży produktów, otrzymania wyników badań laboratoryjnych, z których wynikało, że produkty sprzedawane przez powoda są wadliwe; b) poprzez oparcie podstawy wyroku i wniosku na zeznaniach świadka M. J., który stwierdził, że pod koniec współpracy pozwana wykupiła większość stanów magazynowych powoda i zapasów materiałów, a równoczesne przyjęcie, że utracony zysk powoda w roku 2009 wynosił 89.993 euro; c) poprzez przyjęcie, że pozwana miała świadomość, że dostarczane przez powoda systemy rynnowe nie muszą spełniać wszystkich wymogów norm branżowych, a badania zgodności produktów z normami branżowymi wykonane przez pozwanego w roku 2009 miały jedynie na celu skonstruowanie zarzutu na potrzeby postępowania - przeciwdziałania roszczeniu powoda; d) poprzez przyjęcie, że obowiązek utrzymywania konkurencyjności produktów w żadnym razie nie wiąże się z koniecznością dokonania zmiany technologii; e) poprzez przyjęcie, że powodowi należy się zwrot utraconego zakładanego zysku w kwocie 89.993 euro, pomimo wcześniejszego ustalenia, że strony zdawały sobie sprawę z braku możliwości osiągnięcia zakładanego poziomu zysku, a nadto pominięcia dowodów, wskazujących na to, że pozwana wykupiła już większość stanów magazynowych powoda oraz pozostałych materiałów do produkcji.

Apelująca spółka zarzuciła też naruszenie prawa materialnego: 1) art. 39 Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzonej w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r., poprzez uznanie, że kwestia dostarczenia wymienionych rynien powodowi to nie możliwość pozwanej, a jej obowiązek i tym samym pozwana zobowiązana była do dostarczenia do powoda wszystkich reklamowanych produktów, nawet jeżeli powód nie uznawał zgłoszonych przez pozwaną reklamacji; 2) naruszenie art. 80 Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, sporządzonej w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r., poprzez uznanie, że pozwana nie była uprawniona do wstrzymania się z dokonywaniem zamówień produktów od powoda, w sytuacji gdy brak wykonania umowy przez pozwaną był spowodowany wyłącznym działaniem i zaniechaniem powoda.

W odpowiedzi na apelację strona powodowa wniosła o jej oddalenie i zasądzenie kosztów postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje.

Apelacja nie zasługuje na uwzględnienie.

W pierwszej kolejności wskazać należy, iż Sąd Okręgowy zasadniczo prawidłowo, z poszanowaniem reguł wyrażonych w przepisie art. 233 §1 k.p.c. ustalił stan faktyczny sprawy, co sprawiło, że Sąd Apelacyjny przyjął go za własny. Wyjaśnienia wymaga przy tym, że stwierdzenie, że produkty dostarczane przez powoda były odpowiedniej jakości i spełniały ustalone przez strony parametry jakości dotyczyło niewątpliwie okresu do końca 2008 r. Takie wnioski płyną również z zeznań świadków zaoferowanych przez stronę pozwaną, tj. S. K., G. Ł. czy M. G.. Z opinii biegłej J. P. też nie sposób wywieść wniosku, że wadliwość produktów miała miejsce przed 2009 r. Z drugiej strony fakt

wzrostu reklamacji pod koniec 2009 r. oraz wspomniana opinia nie pozwalają na uznanie, że wszystkie produkty strony powodowej były odpowiedniej jakości.

Sąd drugiej instancji dodatkowo także ustalił, że: w punkcie(...) umowy z dnia 9 marca 2005 r. zatytułowanym (...) strony uzgodniły, że powodowa spółka będzie dążyć do zmniejszenia kosztów produkcji, poprawienia jakości oraz usprawnienia logistyki w celu zwiększenia konkurencyjności produkowanych dla pozwanej produktów. W punkcie (...) umówiono się, że umowa zostaje zawarta na czas określony do 31 grudnia 2009 r. i będzie automatycznie przedłużana na okres następnych dwóch lat, o ile żadna ze stron nie sprzeciwi się temu na piśmie najpóźniej na 12 miesięcy przed datą wygaśnięcia umowy. (dowód: umowa – k. 38)

Powodowa spółka wystawiła w 2001 r. oraz 5 marca 2004 r. deklaracje zgodności swoich produktów z normą (...). (dowód: deklaracje zgodności – k. 480-484)

W 2003 r. strona pozwana sprawdzała na Węgrzech jakość produktów dostarczanych przez powódkę. Badania wykazały niezgodność produktów z normami. Sprzedaż rynien ma charakter sezonowy. Zaczyna się w marcu, jej szczyt przypada na miesiące letnie. Pozwana spółka prognozuje wielkość produkcji dla swoich producentów z ok. 3-miesięcznym wyprzedzeniem. (dowód: zeznania S. B. – k. 1032-1033)

Pozwana spółka zwracała się do strony powodowej o oznaczenie produktów jako zgodnych z normą. (dowód: wydruk email – k. 490) W czerwcu 2009 r. pracownik pozwanej spółki zareklamował rury koloru brązowego. W odpowiedzi pracownik powodowej spółki podał, że materiał, z którego były wykonane był poddawany badaniom w instytucie holenderskim i wykazał zgodność z normami (...)w zakresie skali szarości. (dowód: wydruk email – k. 486)

W dniu 25 sierpnia 2009 r. w D. odbyło się spotkanie przedstawicieli obu stron, na którym m.in. pozwana spółka wskazywała na rosnącą liczbę reklamacji związanych z odbarwianiem się produktów, szczególnie w kolorach brązowym i czerwonym. (dowód: wydruk email – k. 452-454) Pismem z 21 września 2009 r. przesłanym drogą elektroniczną strona pozwana poinformowała powodową o niskiej jakości dostarczanych produktów, rosnącej liczbie reklamacji od klientów oraz konieczności skorzystania z wyrobów innych producentów. Zareklamowano również produkty o łącznej wartości 494.752 euro (dowód: wydruk email – k. 455-459)

Na zlecenie pozwanej spółki z listopada 2009 r. w laboratorium Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Handlowo-Usługowego (...) - (...) sp. z o.o. we W. przeprowadzone zostały badania elementów systemów rynnowych produkowanych przez powódkę dla pozwanej, których wyniki wskazywały, że elementy te nie spełniają norm. Informacja o tym wraz z wynikami badań przekazana została powodowej spółce pismem z dnia 4 grudnia 2009 r., w którym zawarte zostało też oświadczenie o potrąceniu wierzytelności przysługującej stronie pozwanej z tytułu obniżenia cen produktów lub zwrotu zapłaconych cen na skutek odstąpienia od umów (dowód: wyniki badań – k. 339, 340, pismo z 4.12.2009r. wraz z załącznikami – k. 341-413)

W 2009 r. do pozwanej spółki klienci zgłosili reklamacje wyrobów produkowanych przez stronę powodową: w styczniu – 1, w marcu – 2, w maju – 1, w czerwcu – 2, w lipcu – 1, w sierpniu – 8, we wrześniu – 6, w październiku – 1. (dowód: zestawienie reklamacji – k. 134-138)

Pismem z dnia 18 sierpnia 2011 r. powodowa spółka wezwała stronę pozwaną do zapłaty w terminie 7 dni od otrzymania wezwania kwoty 612.795 euro, w tym 89.883 euro z tytułu nieosiągniętych korzyści w związku z brakiem realizacji zamówienia z (...) umowy z marca 2005 r. (dowód: pismo z 18.08.2011r. – k. 93) W odpowiedzi pozwana spółka odmówiła zapłaty, wskazując, że z uwagi na ogólne brzmienie (...), podany w nim obrót stanowił jedynie wstępne i orientacyjne założenie stron umowy w zakresie wolumenu systemów rynnowych, jakie pozwana miała kupować od powódki na podstawie indywidualnych zamówień. Podniesiono również, że powodowa spółka nie dotrzymała warunku konkurencyjności dostarczanych systemów rynnowych z uwagi na ich wadliwość, co spowodować miało zaprzestanie składania zamówień w drugiej połowie 2009 r. (dowód: pismo z 29.08.2011r. – k. 131-132)

Sąd Apelacyjny nie znalazł podstaw do kwestionowania wiarygodności ww. dowodów, tym bardziej, że próby takiej nie podjęła żadna ze stron procesu.

Nieskuteczne okazały się zarzuty apelacji skierowane przeciwko ustaleniom faktycznym poczynionym przez Sąd pierwszej instancji. Na wstępie tej części rozważań zauważyć wypada, że jedynie część omawianych zarzutów dotyczyła wprost stanu faktycznego, a zasadniczo odnosiły się one do wyciągniętych przez Sąd Okręgowy wniosków.

Odnosnie stwierdzenia, że produkty dostarczane przez stronę powodową były odpowiedniej jakości i spełniały ustalone przez strony normy, wskazano już wyżej, że do końca 2008 r. jakość tych wyrobów kwestionowana nie była, co wynika także z zeznań świadków zawioskowanych przez apelującą. Z kolei wady, które niewątpliwie wystąpiły w 2009 r. nie uzasadniały zaniechania złożenia zamówienia w pełnej umówionej wysokości, o czym niżej. Zebrany w sprawie materiał dowodowy dawał także podstawy do przyjęcia, że strona pozwana miała świadomość, iż oferowane przez powodową spółkę produkty nie spełniają wszystkich wymogów normatywnych, w szczególności w zakresie normy (...). Danie wiary zeznaniom prezesa zarządu powódki co do faktu ustalania między stronami w 2003 r., że produkty dostarczane przez powodową spółkę nie będą spełniały wszystkich wymogów normatywnych z uwagi na cenę, nie naruszyło zasad określonych w art. 233 §1 k.p.c. Jak wynika z korespondencji mailowej między stronami, oznaczanie produktów jako odpowiadających normom następowało na wyraźne żądanie pozwanej (k. 490). Wbrew przekonaniu skarżącej, istotne znaczenie miał fakt stwierdzenia niezgodności z normami produktów oferowanych na rynku węgierskim w 2003 r. Strona pozwana dysponowała bowiem deklaracjami zgodności z normą (...)wystawionymi przez powódkę już w 2001 r. (k. 480 i nast.). Musiała mieć zatem świadomość, że co najmniej nie wszystkie produkty powodowej spółki spełniają normy. Gdyby zatem w istocie kwestia zgodności kupowanych elementów systemów rynnowych z normami miała znaczenie dla pozwanej, zweryfikowałaby ją odpowiednimi badaniami po wystawieniu kolejnej deklaracji w 2004 r. Co istotne, z zeznań prezesa zarządu pozwanej spółki wynika, że badania takie nie były prowadzone, albowiem do 2009 r. nie było reklamacji. Zauważyć też wypada, że w odpowiedzi na wezwanie do zapłaty strona pozwana nie powoływała się na niespełnienie norm przez wyroby powódki. W tych okolicznościach uprawnione wydają się dwa wnioski. Po pierwsze, pozwana spółka zdawała sobie sprawę o możliwości niespełniania norm przez produkty powódki. Po wtóre, kwestia ta nie miała znaczenia przy składaniu zamówień. Korespondencja mailowa z czerwca 2009 r. nie wskazuje, że strona pozwana wymagała zgodności produktów z normami, a jedynie reklamowała część wyrobów.

Zagadnienie procedury reklamacyjnej między stronami nie było dla rozstrzygnięcia sprawy istotne. Faktem pozostaje, że liczba reklamacji zgłoszonych w 2009 r. nie była znaczna, co przyznaje w apelacji sama skarżąca spółka. Nie można przy tym skutecznie powoływać się na bliżej nieokreślone sygnały o spadku sprzedaży czy reakcjach klientów. Strona pozwana nie wykazała, aby rzekomy spadek sprzedaży wiązał się z obniżeniem jakości produktów, co wydaje się wysoce wątpliwe, zważywszy na skalę zgłaszanych reklamacji. Trudno też powoływać się na spadek w rankingu marek w roku 2009, skoro istotna część reklamacji miała zostać zgłoszona później.

Za uprawnioną w ramach podstawy faktycznej żądania uznać należało także konstatację Sądu Okręgowego, że strona powodowa wywiązała się z obowiązku zapewnienia konkurencyjności produktów, a ich wadliwość, niezgodność z normami branżowymi, przestarzałość technologii oraz podwyżka cen produktów nie uprawniały strony pozwanej do zaniechania składania zamówień, zaś jedyną przyczyną ustania zamówień był zamiar zmiany modelu prowadzenia działalności przez stronę pozwaną. Przy ocenie tego zarzutu nie można zapominać o fakcie, że strona powodowa domagała się odszkodowania za szkodę poniesioną w związku z niezłożeniem odpowiedniego wolumenu zamówień w 2009 r. W umowie z 2005 r. strona pozwana zobowiązała się do zlecenia powodowi wyprodukowania produktów o wartości co najmniej 2.500.000 euro rocznie pod warunkiem zachowania konkurencyjności. W punkcie (...) umowy wskazano, że konkurencyjność będzie polegała na dążeniu do zmniejszenia kosztów produkcji, poprawienia jakości oraz usprawnienia logistyki. Co istotne, nie było tam mowy o wprowadzaniu nowych technologii. Pozwana spółka w swoim stanowisku procesowym braku konkurencyjności upatrywała w: wadliwości produktów, niespełnianiu norm, wzroście cen oraz niewprowadzeniu nowej technologii.

Z samego faktu, że jakaś część produktów była wadliwa, nie sposób wywodzić ogólnego wniosku o braku konkurencyjności. Nie mogło to zresztą być powodem ograniczenia zamówień, skoro pozwana zwróciła na to uwagę pod koniec sierpnia 2009 r., a jak wynika z zeznań S. B., istotna sprzedaż tego asortymentu kończy się we wrześniu, zaś zima jest sezonem martwym. Istotne jest przy tym, że zamówienia składane były z 3-miesięcznym wyprzedzeniem. W tej sytuacji, zważywszy, że badania co do jakości przeprowadzone zostały na pod koniec 2009 r., a nadto obroty już od samego początku 2009 r. były znacząco niższe, co przyznała sama pozwana (k. 1053), stwierdzić należy, że wadliwość części produktów nie była powodem braku zamówienia. Skarżąca nie jest tu zresztą konsekwentna, podając różne przyczyny braku zamówień: od wadliwości poprzez ceny (świadek M. J.), niespełnianie norm (świadek M. G.), zmianę technologii (świadek T. P.) – do zgodnej woli zakończenia współpracy. Istotne jest też, że w stosunku wartości zamówienia, wartość usterek była nieznaczna.

Kwestia zgodności z normami została już omówiona wyżej. Podkreślić w tym miejscu można jedynie, że argument ten w ogóle nie został podniesiony w odpowiedzi na wezwanie do zapłaty. Analogiczna sytuacja zachodziła zresztą z podwyżką cen oraz zmianą technologii. W kwestii cen należy zwrócić uwagę na zeznania świadka M. J., który podał, że wzrost cen spowodowany był zmniejszeniem obrotów, co z kolei było następstwem zwiększenia produkcji w Polsce. Zauważyć też wypada, że korespondencja między stronami wskazuje na to, że ceny były ostatecznie akceptowane przez pozwaną spółkę, jak też nie sygnalizowano tego, by wzrost cen skutkowało mógł ograniczeniem zamówień z uwagi na brak konkurencyjności.

Prawidłowe jest spostrzeżenie, że umowa z 2005 r. nie nakładała na powodową spółkę zmiany technologii. Także ta przyczyna nie została podana w odpowiedzi na wezwanie do zapłaty jako naruszenie umownego zastrzeżenia konkurencyjności. Zauważyć wypada, że negocjacje między stronami odnośnie zmiany technologii, ewentualnie zakupu linii produkcyjnej wg metody koekstruzji zakończone zostały w listopadzie 2008 r. Z korespondencji między stronami nie wynika, aby w związku z tym miało nastąpić zakończenie współpracy. Strona pozwana informując o uruchomieniu produkcji rynien o wymiarach 110 i 130, nie wskazała, że wiąże się to z niezapewnieniem konkurencyjności. Co więcej, zobowiązała się do dotrzymania umowy (k. 530). Można oczywiście powiązać kwestię zmiany technologii z obniżeniem kosztów produkcji. Taka konstatacja wymagałaby jednak niewątpliwe wiadomości specjalnych. Nie jest przy tym oczywiste, czy z uwagi na konieczność pokrycia kosztów zmiany technologii, w roku 2009 r. ceny mogłyby być już niższe.

Nie mogły odnieść także zamierzonego skutku zarzuty obrazy art. 233 §1 k.p.c.

Większość kwestii podnoszonych w związku z rzekomym naruszeniem tego przepisu została już omówiona wyżej.

Odnośnie zeznań świadków, którzy wskazywali na istotność zgodności produktów z normami, zauważyć należy, iż nie musieli oni mieć wiedzy na temat uzgodnień w tym zakresie między stronami. Jak też zostało już zaznaczone, kwestia zgodności z normami pojawiła się dopiero w sytuacji zwiększenia się liczby reklamacji. Niezależnie od tego, okoliczność ta nie mogła stanowić podstawy zmniejszenia zamówień w 2009 r., skoro stała się wiadomą dopiero na przełomie 2009 i 2010 roku.

Uwagi powyższe pozostają aktualne co do oceny załączonych do akt certyfikatów zgodności. Przypomnieć jedynie należy, że certyfikaty wystawiane były już w 2001 r., a badania na Węgrzech w 2003 r. wskazały na brak zgodności części produktów z normami. Dopuszczyć oczywiście można sytuację, w której badania te dotyczyły wyrobów innych niż te objęte przedłożonymi do akt deklaracjami. Nie zmienia to jednak faktu, że strona pozwana miała świadomość tego, że powodowa spółka produkuje elementy, które norm nie spełniają. Wykazane zostało także, że treść oznaczeń na wyrobach powódki została zamieszczona zgodnie z wyraźnym żądaniem pozwanej.

Odnośnie okoliczności uzasadniających obniżenie ceny w związku ze zgłoszonym zarzutem potrącenia, na wstępie zauważyć należy, iż w treści apelacji trudno doszukać się uwag dotyczących nieuwzględnienia tego zarzutu. Podnieść w tym miejscu jednak trzeba, że strona pozwana nie wykazała należyście, że przysługuje jej względem powodowej spółki wierzitelność z ww. tytułu. Zakładając nawet, że udowodniona została wadliwość części produktów dostarczonych

przez stronę powodową, to nie został przeprowadzony jakikolwiek dowód tak co do zakresu tej wadliwości, jak i wysokości roszczeń z tego tytułu.

Okoliczność wykupienia przez stronę pozwaną większości zapasów magazynowych powodowej spółki nie była w sprawie sporna. Nie miała jednak ona znaczenia dla zaskarżonej części orzeczenia. Zasądzona część roszczenia wynikała z nieosiągniętych zysków, a nie straty poniesionej w związku ze zbędnym zakupem materiałów do produkcji wyrobów niezamówionych przez pozwaną. Wyrażenie zgody na sprzedaż zapasów magazynowych nie może być też utożsamiana ze zgodą na zmniejszenie wysokości zamówienia. Z żadnego dowodu zaoferowanego przez stronę pozwaną okoliczność taka nie wynika. Natomiast takie zachowanie powodowej spółki nie świadczy o woli zakończenia współpracy bez dodatkowych wzajemnych rozliczeń, a jedynie o dążeniu do minimalizacji własnych strat.

Kwestie wpływu zmiany technologii na konkurencyjność produktów oraz świadomości niespełniania norm przez produkty powodowej spółki omówione zostały wyżej.

Sąd Okręgowy nie naruszył także przepisów prawa materialnego.

Na wstępie podnieść należy, iż prawidłowym było, zgodnie zresztą z intencją strony pozwanej, oparcie rozstrzygnięcia na przepisach Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów sporządzonej w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 r. (Dz. U. z 1997 r., Nr 45, poz. 286, dalej: Konwencja), stosownie do jej art. 3 ust. 1. W sprawie nie mogło mieć natomiast zastosowania Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (Rzym I), a to z uwagi na datę zawarcia umowy, z której powodowa spółka wywodziła swoje roszczenie (por. art. 28 Rozporządzenia).

Roszczenie strony powodowej miało charakter odszkodowawczy, a zatem jego podstawę prawną stanowił przepis art. 74 w zw. z art. 61 ust. 1 b Konwencji. Odszkodowanie w zaskarżonej części dotyczyło utraconego zysku. Szkody tej sprzedający nie mógł przewidywać w dacie zawierania umowy. Strona pozwana, zgodnie z pkt.(...)umowy z 9 marca 2005 r. zobowiązała się do zamówienia u powódki elementów systemów rynnowych (...) o wartości nie mniejszej niż 2.500.000 euro rocznie. Bezspornym w sprawie było, że w roku 2009 pozwana spółka złożyła zamówienie o wartości znacząco mniejszej od umówionego. Wskazać w tym miejscu należy, iż brak było jakichkolwiek wspartych dowodami przesłanek ku temu, aby uznać, że zapis zawarty w punkcie (...)umowy miał jedynie charakter ogólny, orientacyjny, a co za tym idzie niewiążący strony. W tych okolicznościach zasadną była konstatacja, że strona pozwana naruszyła postanowienia umowne. Na skutek naruszenia umowy przez pozwaną, strona powodowa nie osiągnęła zysku w wysokości dochodzonej pozwem. Wbrew twierdzeniom skarżącej, wniosek taki płynie w sposób oczywisty z opinii biegłych rewidentów (...) którzy obliczyli de facto utracony przez powódkę zysk (k. 1333-1335). Wg biegłych strata E. składa się z utraconego obrotu minus zaoszczędzone koszty, co dało kwotę znacznie przewyższającą tę dochodzoną pozwem. Mimo użycia przez biegłych wyrażenia „strata”, oczywistym wydaje się, że w tym wypadku chodzi wyłącznie o utracone korzyści w związku z brakiem zamówienia w odpowiedniej wysokości. Zauważyć w tym miejscu należy, iż skarżąca w apelacji nie sformułowała zarzutu procesowego w zakresie przeprowadzonej opinii. Na marginesie zatem jedynie wskazać można, że pozwana nie wnosiła o sporządzenie opinii przez innych biegłych, a skuteczne kontestowanie wniosków rzeczoznawców niewątpliwie wymagałoby wiadomości specjalnych. Można zastanawiać się także, czy zwiększenie cen przez stronę pozwaną nie zrekompensowało częściowo utraconego zysku. Rozstrzygnięcie tej kwestii nie jest jednak oczywiste, zważywszy na dysproporcję między utraconym wg opinii biegłych zyskiem a wartością dochodzoną z tego tytułu w pozwie. Niezależnie od tego, ciężar dowodu w tym zakresie spoczywał niewątpliwie na stronie pozwanej. Skarżąca spółka, negując uprawnienie strony powodowej do powoływania się na naruszenie umowy, wskazywała na art. 80 Konwencji, zgodnie z którym, strona nie może powoływać się na niewykonanie umowy przez drugą stronę w takim zakresie, w jakim brak wykonania jest następstwem jej własnego działania lub zaniechania. Treść powoływanego przepisu nie pozostawia wątpliwości co do tego, że strona powołująca się nań winna wykazać związek przyczynowy między niedochowaniem przez kontrahenta warunków umowy a swoim zaniechaniem. W rozpoznawanej sprawie zatem apelująca winna udowodnić, że nie złożyła zamówienia w umówionej wysokości, albowiem powodowa spółka nie dochowała warunku konkurencyjności. A zatem, działanie czy zaniechanie powódki powinno poprzedzać zachowanie pozwanej. Temu obowiązkowi strona pozwana nie sprostała. Jak już

wskazywano wyżej, zmiana technologii nie była objęta wymogiem dochowania konkurencyjności, zaś wzrost cen, który wiązał się ze zmniejszeniem obrotu, nigdy nie był między stronami wskazywany jako przyczyna redukcji zamówień. Podkreślenia wymaga też, że argument cenowy nie stanowił o braku konkurencyjności w świetle stanowiska pozwanej spółki zawartego w odpowiedzi na wezwanie do zapłaty. Analogiczna sytuacja zachodzi w przypadku niespełniania norm przez produkty powódki. W tym wypadku dodatkowo jednak podkreślić trzeba, że gdyby nawet przyjąć, że pozwana o fakcie tym nie wiedziała, stosowne badania przeprowadzone po okresie składania zamówień. Podobnie było zresztą w przypadku wadliwości produktów. Liczba reklamacji w 2009 r. nie pozwalała na formułowanie wniosku o ogólnym braku konkurencyjności wyrobów. Wzrost, choć nieznaczny, reklamacji nastąpił dopiero w sierpniu 2009 r., a reakcja pozwanej w tym zakresie pod koniec tego miesiąca. Zgodnie z przyjętą między stronami metodyką zamówień, w miesiącu sierpniu składane mogłyby być zamówienia na listopad 2009 r., kiedy w zasadzie zaczynał się „martwy sezon”. Stwierdzone w sierpniu wadliwości nie uzasadniały zatem zmniejszenia zamówień w 2009 r. Jak wynika zresztą z danych zaferowanych przez stronę pozwaną, istotny spadek zamówień nastąpił już od początku 2009 r., kiedy jakość produktów powodowej spółki nie była w ogóle przedmiotem zainteresowania skarżącej. Nie można też podzielić poglądu apelującej o woli zakończenia współpracy między stronami bez konieczności realizacji pkt. (...) umowy z 2005 r. Z żadnego przeprowadzonego w sprawie dowodu nie sposób wysnuć jednoznacznego wniosku, że wolą strony powodowej było zwolnienie pozwanej spółki z obowiązku złożenia zamówień o wartości co najmniej 2.500.000 euro w roku 2009.

W świetle powyższych okoliczności nie mógł okazać się skuteczny zarzut naruszenia art. 39 Konwencji, albowiem kwestia reklamowania dostrzeżonych wad pozostawała bez wpływu na zmniejszenie wolumenu zamówień.

Za prawidłowe uznać także należało wywody Sądu Okręgowego w zakresie ważności umowy z 9 marca 2005 r. Mając powyższe na uwadze, Sąd Apelacyjny na podstawie art. 385 k.p.c. oddalił apelację jako bezzasadną.

Za podstawę rozstrzygnięcia o kosztach postępowania apelacyjnego, które po stronie powodowej ograniczyły się do wynagrodzenia adwokata orzeczono na podst. art. 98 §1 k.p.c. w zw. z art. 391 §1 k.p.c. oraz §6 pkt 7 w zw. z §13 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu (t. jedn. Dz. U. z 2013 r., poz. 461).

SSA Marek Boniecki SSA Władysław Pawlak SSA Regina Kurek