

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 4 czerwca 2012 r. powód- (...) Spółdzielnia (...) z siedzibą w P. wniósł o wydanie nakazu zapłaty w postępowaniu upominawczym i orzeczenie nim, iż pozwany - (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. ma zapłacić kwotę 43 703,21 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dat i kwot wskazanych w pozwie. Ponadto, powód wniósł o zasądzenie na jego rzecz kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego w kwocie 2 400,00 zł oraz kwot: 17,00 zł tytułem opłaty skarbowej od pełnomocnictwa, 3,75 zł tytułem opłaty pocztowej od wezwania do zapłaty, 30,00 zł tytułem kosztów wypisu z KRS pozwanego, a także kwoty 57,00 zł tytułem kosztów postępowania w przedmiocie zawiadania do próby ugodowej.

W uzasadnieniu pozwu wskazano, iż stosunki między stronami zostały uregulowane na mocy rozlicznych umów handlowych, porozumień, aneksów, pism, a także kodeksu etyki handlowej. W związku z nawiązaną współpracą gospodarczą powód, na podstawie faktur VAT sprzedał pozwanemu towar. Po dokonanej sprzedaży strona pozwana również wystawiła powodowi faktury VAT za szeroko rozumiane usługi marketingowe, reklamowe, wzmoczoną aktywność ekspozycję itp., które to powód zapłacił w formie kompensaty.

Powód podniósł, że dokonanie potrącenia na podstawie wystawionych przez pozwanego faktur uważa za sprzeczne z prawem, wskazując, że stanowią one czyn nieuczciwej konkurencji, który określony został w art. 15 ust.1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Powód podkreślił, iż pozwany eksponując i sprzedając wcześniej zakupione towary nie czyni tego celem wykonania dodatkowych usług promocyjno-reklamowych dla powoda, lecz jedynie po to, aby sprzedać własny towar i osiągnąć w ten sposób zysk, który wynika ze stosowanej marży handlowej. (pozew k. 2-12)

W dniu 16 lipca 2012 r. referendarz sądowy w Sądzie Okręgowym w Warszawie, działając pod sygnaturą akt XVI GNC 500/12 wydał nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym. (nakaz zapłaty k. 275)

W dniu 9 sierpnia 2012 r. pozwany złożył sprzeciw od w/w nakazu zapłaty, wnosząc o oddalenie powództwa w całości i zasądzenie na jego rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych oraz opłaty skarbowej od pełnomocnictwa. W uzasadnieniu wskazał, że roszczenie powoda jest bezzasadne, a także oparte na błędnej podstawie prawnej. Pozwany podnosząc zarzut przedawnienia roszczenia zaznaczył, iż powód powinien dochodzić jedynie reszty ceny sprzedaży za dostarczone towary w okresie dwóch lat od jej dokonania, albowiem pobieranie wynagrodzenia za świadczone przez niego usługi nie stanowi czynu nieuczciwej konkurencji. Podkreślił, że wbrew twierdzeniom powoda świadczył na jego rzecz usługi marketingowe, które miały swoje źródło w zawartych pomiędzy stronami umowach, a także wykonywał audyt.

Ponadto, pozwany podniósł, że nie utrudniał powodowi dostępu do rynku, w szczególności nie pobierał opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Zaznaczył też, iż biorąc pod uwagę fakt kilkuletniej współpracy stron, można wysnuć wniosek, że powód był z niej zadowolony. Strona pozwana zauważyła także, że wypromowanie towarów prowadzi niewątpliwie do zwiększania sprzedaży, a powód nie wykazał, aby koszt usług był niższy, niż gdyby wykonywał je samodzielnie.

Dodatkowo, pozwany z ostrożności procesowej podkreślił, że nawet gdyby przyjąć założenie, że pobierał opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, to i tak miałyby do tego prawo, albowiem powyższe jest zagwarantowane przez prawo wspólnotowe, a działania wyłączone spod zakazu przez prawo wspólnotowe nie mogą być zakazywane przez prawo krajowe.

W dalszym toku postępowania strony podtrzymały swoje dotychczasowe stanowiska w sprawie, z wyjątkiem żądania powoda zwrotu kwoty 30,00 zł tytułem kosztów wypisu z KRS pozwanego, albowiem cofnął je podczas rozprawy w dniu 8 maja 2013 r.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

Powód – (...) Spółdzielnia (...) z P. i pozwany – (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. prowadziły współpracę handlową od 2006r. do 2007r. polegającą na zakupie przez pozwanego od powoda towarów, które następnie pozwany oferował do dalszej sprzedaży w swoich hipermarketach klientom detalicznym. Podstawą współpracy były umowy określające warunki i zasady działania obu stron. W okresie współpracy, który jest przedmiotem sporu, strony łączyły następujące umowy:

-umowa (...) nr (...), aneks nr (...) oraz porozumienie dotyczące terminu zapłaty w 2005r.;

- kodeks etyki handlowej,

- umowa (...) z dnia 4 marca 2006r. wraz z porozumieniem dotyczącym upustów na fakturze z dnia 4 marca 2006r. oraz aneksem nr (...) z dnia 4 marca 2006r.

oraz

- umowa współpracy z 4 marca 2006r.

(umowa (...) wraz z porozumieniem i aneksem k. 183-189, 192-196, kodeks etyki handlowej k. 190-191, umowa (...) wraz z porozumieniem i aneksem k. 155-165, 167, umowa współpracy z dnia 4 marca 2006r. k. 168-171)

Przedmiotem powyższych umów było ustalanie warunków nabywania przez pozwanego od powoda towarów, zasad rozprowadzania towarów przez pozwanego do należącej do niego sieci sklepów, zakres i sposób współpracy przy prowadzonych przez pozwanego i jego partnerów działań reklamowo-marketingowych i inne zasady współpracy.

Fakt zawarcia owych umów był bezsporny między stronami.

Wzmiankowane umowy precyzowały odpłatne usługi, jakie pozwany miał świadczyć na rzecz powoda:

1. wzmożona aktywność/premia pieniężna – w art. 5 umowy handlowej z 2005r. oraz 2006r. - ustanowiono, że powód przyznaje pozwanemu wynagrodzenie w zamian za usługi wzmożonej aktywności na podstawie obrotów netto w minionym miesiącu pomnożony przez 6%.
2. dodatkowa ekspozycja – art. 6 umowy z 2005r. i 2006r. - określono odpłatność 4% obrotów netto w zamian za zorganizowanie dodatkowej ekspozycji dla towarów powoda w sklepach pozwanego i jego partnerów.
3. usługi marketingowe - art. 7 umowy z 2005r. oraz 2006r., zastrzeżono opłaty w zamian za promocję towaru lub marki sprzedawcy budżet ustalono na poziomie 15,50% (2005r.) 15,65 % (2006r.obrotów każdej sieci handlowej oddzielnie pozwanego i jego partnerów;
4. scentralizowana płatność – art. 8 umowy z 2005r. oraz 2006r. określono usługę, która miała polegać na umożliwieniu kierowania faktur do scentralizowanego punktu księgowego. Wynagrodzenie za tę usługę wynosiło 0,2 % obrotów netto sklepów pozwanego i partnerów oddzielnie.
5. dodatkowe usługi – art. 9 umowy z 2006r. w zamian za określone inne usługi świadczone przez pozwanego i partnerów dotyczące towarów powoda powód zobowiązany był zapłacić 0,15 % obrotów, płatne na koniec każdego miesiąca,
6. pośredniczenie w oferowaniu towarów partnerom pozwanego – art. 10 umowy z 2005r i 2006r. określono opłatę w zamian za pośredniczenie w oferowaniu towarów powoda partnerom pozwanego. Opłatę tę określono na wysokości 0,10 % obrotów netto za każdego partnera;

7. program lojalnościowy S. – art. 12 umowy z 2005r. i 2006r. zastrzeżono opłatę w wysokości 0,30 % wartości obrotów netto pozwanego i jego partnerów w zamian za udział produktów sprzedanych przez powoda w programie lojalnościowym (...)

(umowa handlowa wraz z porozumieniem z 2006r. k. 155-167, umowa handlowa 2005r. k. 183-196)

Bezspornym jest fakt zawarcia w/w umów oraz ich treść. Umowy te, aneksy i porozumienia do nich sporządzane były według wzoru pozwanego, do którego pismem odręcznym wpisywano dane konkretnego sprzedawcy zawierającego umowę, obrót netto, od którego uzależnione zostało przyznanie premii, jej wysokość, wysokość opłaty, obrót netto, od którego naliczano wysokość opłaty. (ww. umowy aneksy i porozumienia)

Pozwany obciążył powoda fakturami z tytułu usług: dodatkowej ekspozycji, wzmożonej aktywności, scentralizowanej płatności, skarbonki, marketingowych, partner schiver, audytu, tzw. innych usług. Ponadto wystawił jedną notę obciążeniową tytułem usługi wzmożonej aktywności. Rozliczenie należności, które wynikały z powyższych faktur nastąpiło w formie dokonywanych przez pozwanego potrąceń z wierzytelnościami, które powód posiadał w stosunku do strony pozwanej. Pozostała część należności z tytułu sprzedaży pozwany przelewał na rachunek bankowy powoda. W wyniku kompensat strona pozwana zatrzymała z tytułu powyższych faktur łącznie kwotę 43 703,21 zł (faktury VAT, nota obciążeniowa wraz ze specyfikacjami płatności i potwierdzeniami przelewów k. 29- 154, zeznania świadka D. R. k. 348-349, W. W. k. 349-351, E. B. k. 351-353, wyjaśnienia powoda – Prezesa Zarządu T. D. k. 361-363).

Dodatkowo poza zapisami umownymi został przeprowadzony audyt celem zapewnienia bezpieczeństwa i jakości produktów dostarczanych przez powoda, polegający na kontroli procesu produkcyjnego, magazynowania surowców, wyrobów gotowych oraz infrastruktury parku maszynowego, kosztami przeprowadzenia audytu został obciążony powód. (dokumentacja z przeprowadzenia audytu k. 314-321, zeznania świadka D. W. k. 360-361, wyjaśnienia powoda – Prezesa Zarządu T. D. k. 361-363)

W dniu 16 grudnia 2008r. powód zawarł z (...) S.A. z siedzibą w S. umowę upoważnienia Inkasowego nr (...). Na podstawie tejże umowy w dniu 22 grudnia 2008r. zostało wystosowane do pozwanego przesądowe wezwanie do zapłaty wskazując termin do zapłaty do dnia 30 grudnia 2008r. (umowa k. 251-257, przesądowe wezwanie do zapłaty k. 258-260)

Powód w dniu 21 maja 2009 r. wystąpił z wnioskiem o zawezwanie do próby ugodowej, która odbyła się przed Sądem Rejonowym dla (...) w W. Wydział XV Gospodarczy w dniu 28 sierpnia 2009r. Strony do porozumienia nie doszły (dołączone akta XV GCo 343/09)

Sąd ustalił powyższy stan faktyczny na podstawie dowodów z dokumentów dołączonych do pism procesowych, które zostały wniesione w sprawie, a także dowodów z zeznań w/w świadków. Dowody te w zakresie wyżej ustalonych faktów istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy były ze sobą zbieżne i wzajemnie się uzupełniały.

Sąd nie dał wiary dowodowi z zeznań świadka I. W. dotyczącym przyczyn nie kontynuowania przez strony współpracy, ponieważ pozostają one w sprzeczności z pozostałym materiałem dowodowym, który został zebrany w sprawie.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo jest w przeważającej części uzasadnione.

Zgodnie z treścią art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jednolity: Dz. U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 ze zm.) czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Celem tego uregulowania było zapobieganie sytuacji, w której sklepy wielkopowierzchniowe pobierały od swoich dostawców dodatkowe opłaty o szczególnym charakterze – za reklamę i promocję towarów, wystawienie na półkach, korzystanie z sieci informatycznej itp., a od ich uiszczenia uzależniony był byt współpracy handlowej z dostawcami.

Zastrzeżenia umowne, na podstawie których na sprzedawcy leży zobowiązanie pieniężne jest w świetle zasady swobody umów (art. 353¹ k.c.) jak najbardziej dopuszczalne, jednakże świadczenie kupującego musi mieć charakter ekwiwalentny. Jeżeli w ramach konkretnej umowy nie zachodzi ekwiwalentność świadczeń, w ramach konkretnego stosunku umownego mogą być spełnione przesłanki popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji.

W razie popełnienia takiego czynu przedsiębiorca, którego interes został zagrożony albo naruszony, może żądać m.in. wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych. Samodzielną podstawą prawną do wydania takich korzyści stanowi art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Z brzmienia przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 w/w ustawy należy ponadto wywnioskować, że dla zakwalifikowania czynu jako czynu nieuczciwej konkurencji nie jest potrzebne wykazanie, że pobieranie dodatkowych, innych niż marża handlowa, opłat miało skutek w postaci utrudniania dostępu do rynku. Sam fakt pobierania takich opłat jest uznawane za utrudnianie dostępu do rynku. Należy wskazać, iż zgodnie z poglądami orzecznictwa: "przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w żaden sposób nie wiąże zakazanych opłat (innych niż marża handlowa) z wielkością obrotu. Przepis ten ma zastosowanie bez względu na to, czy dany przedsiębiorca sprzedaje innemu przedsiębiorcy całość swojej produkcji, czy też znikomą jej część, ilu ma innych kontrahentów i jaki jest zakres panowania na rynku. Już samo zastrzeżenie takich opłat jest uznane przez ustawę za utrudnianie dostępu do rynku. Rynkiem w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. jest wyłącznie rynek wykreowany pomiędzy stronami transakcji dostawy. Z utrudnianiem dostępu do rynku będziemy mieć do czynienia niezależnie od tego, czy "utrudniającym" będzie mały czy duży przedsiębiorca, oraz bez względu na branżę, w jakiej on działa." (wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie z dnia 20.02.2009 roku, I ACa 65/09, LEX nr 516544).

W niniejszej sprawie mamy do czynienia z 7 grupami świadczeń pozwanego (wzmózona aktywność/premia pieniężna, dodatkowa ekspozycja, usługi marketingowe, scentralizowana płatność, dodatkowe usługi, pośredniczenie w oferowaniu towarów partnerom E. i S., Program lojalnościowy S.), za które potrącano dodatkowe opłaty na podstawie umów łączących powoda z pozwanym.

W pierwszej kolejności Sąd rozważył kwestie terminu wymagalności roszczenia powoda, który ma wpływ na termin przedawnienia, jak i termin, od którego zasadnym jest żądanie odsetek za opóźnienie.

Sąd podziela stanowisko powoda, iż datą dokonania zapłaty wynagrodzeń za poszczególne świadczenia na rzecz pozwanego były daty dokonania potrąceń przez pozwanego z należności powoda. Sąd nie podziela jednak zdania powoda w zakresie żądania odsetek od dnia następnego po dokonaniu przelewów, w drodze których dokonane zostało potrącenie wzajemnych należności.

Utrwalone jest stanowisko w orzeczeniach sądowych, że zobowiązanie do zwrotu nienależnego ma charakter bezterminowy (vide wyroki SN z 16.07.2003 r. V CK 24/02 publ. OSNC 2004/10/157, z 28.04.2004 r. V CK 461/03, publ. Izba Cywilna 2004/11/43, uchwała SN z 06.03.1991 r. III CZP 2/91 publ. OSNCP 1991/7/93). Natomiast zgodnie z art. 455 k.c. dłużnik powinien spełnić świadczenie bezterminowe niezwłocznie po wezwaniu wierzyciela. W związku z tym dopiero niespełnienie świadczenia bezterminowego niezwłocznie po wezwaniu uzasadnia roszczenie wierzyciela do żądania odsetek (art. 481 § 1 k.c.). W związku z tym należy uznać, że pierwszym wezwaniem było pismo z 22 grudnia 2008r. wzywające pozwanego do zapłaty nienależnie pobranych opłat. W związku z tym roszczenie o odsetki uwzględniono od dnia następnego po upływie terminu zapłaty wyznaczonego w wezwaniu do zapłaty z dnia 22 grudnia 2008r. , tj. od dnia 31 grudnia 2008r a w pozostałym zakresie oddalono żądanie odnośnie ustawowych odsetek.

W kwestii zarzutu przedawnienia Sąd nie podziela stanowiska pozwanego, który opierając swój zarzut na fakcie, że roszczenie powódki należy zakwalifikować jako roszczenie o zapłatę reszty ceny towaru i w związku z tym należy zastosować do owych roszczeń 2-letni termin przedawnienia (art. 554 k.c.). W ocenie Sądu jednakże przedmiotowa sprawa dotyczy odszkodowania z tytułu czynu nieuczciwej konkurencji. Sam fakt, iż pozwany wybrał zapłatę wynagrodzenia za świadczone usługi w formie potrąceń z należnościami powoda z tytułu sprzedaży, nie kwalifikuje pobierania danych opłat jako sprawę z umowy sprzedaży.

Roszczenie powoda, w ocenie Sądu, dotyczy zapłaty określonej kwoty jako zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści zgodnie z art. 18 ust. 1 pkt 5) ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. W kwestii tego roszczenia termin przedawnienia wynosi 3 lata (art. 118 in fine k.c. i art. 442 § 1 k.c. w zw. z art. 18 u.z.n.k.). Zgodnie z art. 120 § 1 k.c. termin przedawnienia liczy się od dnia wymagalności roszczenia, czyli od dnia, od kiedy powód mógł najwcześniej dochodzić roszczenia o zwrot. Roszczenia o zwrot mógł się powód domagać od dnia spełnienia nienależnego świadczenia.

W związku z tym, że powód wniósł pozew w dniu 4 czerwca 2012r., wszystkie roszczenia, zgodnie z 3-letnim terminem przedawnienia, które stały się wymagalne przed 4 czerwca 2009 r. mogły ulec przedawnieniu. Jednakże w związku z zawezwaniem do próby ugodowej, która nastąpiła w dniu 21 maja 2009 r., bieg przedawnienia zgodnie z art. 123§ 1 pkt 1 k.c został przerwany i na nowo zaczął biec po 28 sierpnia 2009r.

Sąd Okręgowy stwierdza, że na podstawie zebranego materiału dowodowego oraz z oceny stanowisk prezentowanych przez stron bezspornym jest wysokość kwot, jaką pozwany potrącał z należności powoda, jak i sam fakt jej pobrania (pozwany nie kwestionuje tych kwestii). Sąd Okręgowy przyjmuje zatem, że kwoty rozliczone (pobrane, zapłacone) wynagrodzeń wynoszą kwoty wskazane w pozwie.

Stwierdzając, iż roszczenia powoda nie uległy przedawnieniu, Sąd dokonał oceny zasadności owych roszczeń.

Sąd zgadza się z kwalifikacją prawną roszczenia powoda, który, zarzucając pozwanemu dokonanie czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (u.z.n.k.) poprzez pobieranie wskazanych wyżej opłat, oparł swoje roszczenia na art. 18 ust. 1 pkt 4 w/w ustawy i domaga się zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści. **Przepis ten nie narusza prawa europejskiego.** Powołane przez pozwanego Rozporządzenie Komisji (WE) nr 2790/1999 z dnia 22.12.1999 roku w sprawie stosowania art. 81. ust 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych jest aktem już nieobowiązującym, stąd nie można na jego podstawie formułować prawnie istotnych wniosków, w tym odnośnie do zgodności przepisów prawa krajowego ze wspólnotowym porządkiem prawnym. Z kolei analiza kwestii pobierania opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w świetle obowiązującego Rozporządzenia Komisji (UE) Nr 330/2010 z dnia 20.04.2012 roku w sprawie stosowania art. 101 ust 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych oraz Wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie ograniczeń wertykalnych (które nie mają powszechnej mocy wiążącej) pozwala przyjąć, iż pobieranie opłat półkowych w sytuacji braku wykonywania przez sieć handlową jakichkolwiek świadczeń odpowiadających tym opłatom jest sprzeczne z zasadami uczciwej konkurencji, w tym może stanowi zakazane porozumienie wertykalne w rozumieniu art. 101 TFUE. W tym stanie rzeczy nie można uznać, że przepis art. 15 ust 1 pkt 4 uznk jest sprzeczny z prawem UE.

Jak wyżej ustalono, bezspornym jest fakt zawarcia umów pomiędzy stronami, ich treść, jak i treść i wysokość faktur. Spornym był fakt negocjowania umów. Sąd stwierdza, iż umowy pomiędzy stronami, załączniki i aneksy do nich sporządzane były według wzoru pozwanego, co w gruncie rzeczy wyłączało możliwość negocjowania konkretnych ustaleń z nich wynikających. Pozwany nie wykazał, że umowy z innymi dostawcami zawierają inne postanowienia niż te łączące go z powodem, co mogłoby pozwolić na stwierdzenie, że umowy te były podpisywane w warunkach partnerskich, przy obustronnych negocjacjach warunków.

Umowy te wykraczają poza umowę sprzedaży, zawierając postanowienia o dodatkowych świadczeniach, które miał pozwany świadczyć na rzecz powoda. Umowa taka była w świetle obowiązujących przepisów i zasady swobody umów (art. 353¹ k.c.) dopuszczalna.

Dla zasadności roszczeń powoda należy jednakże ustalić, czy świadczenia stron w ramach dodatkowych zobowiązań wynikających z przedstawionych umów były ekwiwalentne, a w konsekwencji czy zastrzeżone opłaty były pobierane tylko w zamian za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Powód twierdzi w pozwie, iż nie zachodziły warunki wzajemności świadczeń, gdyż świadczenia te w ogóle nie były wykonywane, a opłaty pobierane przez pozwanego nie miały żadnego gospodarczego znaczenia. Pozwany twierdzi, że wszystkie usługi były wykonywane.

W ocenie Sądu nie zachodziła ekwiwalentność świadczeń. Pozwany nie wykazał, że świadczył usługi wskazane w umowie. Zgoda na pobieranie w/w opłat była warunkiem współpracy pomiędzy stronami i były one pobierane tylko i wyłącznie w zamian za przyjęcie towaru do sprzedaży. Takie zachowanie należy zakwalifikować jako czyn nieuczciwej konkurencji zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4) u.z.n.k.

W stosunku ekwiwalentności poszczególnych grup usług i zasadności roszczenia zwrotu pobranego za nie wynagrodzenia Sąd Okręgowy stwierdza:

Ad. 1 WzmóŜona aktywność/premia pieniężna

Zdaniem Sądu Okręgowego za usługą określoną jako „wzmóŜona aktywność/premia pieniężna” nie kryło się żadne ekwiwalentne świadczenie pozwanego. W związku z tym stanowiło niedopuszczalną opłatę, inną niŜ marŜa handlowa, a co za tym idzie, opłata ta była niezasadna.

WzmóŜona aktywność miała polegać na ekspozycji towarów nabytych od dostawcy na terenie sklepów sieci pozwanego celem zwiększenia ich sprzedaży, udzielenia klientom szczególowych informacji i wyjaśnień w zakresie użyteczności, właściwości i parametrów technicznych oraz jakościowych towarów nabytych od dostawcy, oraz zapewnienie optymalnego dostępu klientów do towarów nabytych od dostawcy w sklepach sieci pozwanego. Usługa ta miała na celu zwiększenie sprzedaży poprzez promocję towaru lub marki dostawcy.

Sąd Okręgowy przychyła się do twierdzeń powoda, iż w związku z faktem, że z chwilą wydania rzeczy kupującemu stawały się one jego własnością, to działania prowadzone przez pozwanego były de facto działaniami podejmowanymi w celu sprzedaży własnych, naleŜących do pozwanego, towarów. Były to normalne czynności dokonywane przez sprzedającego typu wystawa towaru na półkę, umoŜliwienie klientom dostępu i zapoznanie się z towarem.

Ad 2. Dodatkowa ekspozycja

Usługa „dodatkowej ekspozycji” miała polegać na zorganizowaniu przez pozwanego i jego partnerów dodatkowej ekspozycji dla towarów powoda z uwzględnieniem nowo otwartych sklepów.

Opłatę tę należy ocenić według Sądu jako nienaleŜną. Pozwany nie wykazał, iż świadczenie to było ekwiwalentne z pobieraną z tego tytułu opłatą. Nie przedstawił żadnych dowodów na istnienie tych dodatkowych ekspozycji, miejsca ich odbycia, czy ich wielkości. Ustalenie opłaty z tego tytułu stanowi czyn nieuczciwej konkurencji jako opłata inna niŜ marŜa handlowa w zamian za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Ad 3. Usługi marketingowe:

„Usługi marketingowe” miały polegać na promocji towaru lub marki sprzedawcy przy pomocy materiałów reklamowych oraz przy uŜyciu innych technik handlowych a w szczególności poprzez dekorowanie stoisk sprzedaży towarów materiałami reklamowymi uzyskanymi od sprzedawcy, umieszczeniu ofert sprzedawcy w gazetkach reklamowych, przeznaczaniu dodatkowej powierzchni na sprzedaŜ towarów sprzedawcy itp.

Opłatę tę należy uznać jako nienaleŜną. Tutaj znowu mając na uwadze, że z chwilą wydania rzeczy kupującemu stają się one jego własnością, należy stwierdzić, że jakakolwiek promocja towarów odbywała się w celu zwiększenia sprzedaży swoich własnych towarów. W istocie takie czynności zwiększały więc sprzedaŜ towarów naleŜących do pozwanego.

Pozwany mógł wykazać, że podejmowane przez niego czynności promowały markę powoda, a owa promocja przekładała się w wymierny sposób na polepszenie pozycji finansowej i rynkowej. W obecnym stanie rzeczy pozwany nie wykazał owych okoliczności.

Ad 4. [Scentralizowana płatność]:

W ocenie Sądu Okręgowego brak jest podstaw do uznania, że możliwość kierowania faktur do scentralizowanego punktu księgowego zorganizowanego przez pozwanego i jego partnerów miało charakter ekwiwalentny w stosunku do świadczenia powoda. Taka forma scentralizowanego rozliczenia służy raczej wygodzie pozwanego, niż powoda. W związku z tym żądanie dodatkowej opłaty za tę usługę należy uznać za czyn nieuczciwej konkurencji.

Ad 5. [Dodatkowe usługi]:

Bardzo szeroko określona opłata za tzw. „dodatkowe usługi” miała przysługiwać za usługi świadczone przez pozwanego i jego partnerów na rzecz powoda.

Opłatę tę należy uznać za niezasadną. Po pierwsze, tak szeroko zakreślona gama usług nie została w żaden sposób udowodniona przez pozwanego. W związku z tak ogólnym, niezawężonym zasięgiem usług, należy je uznać za nienależne.

Ad 6. Pośredniczenie w oferowaniu towarów partnerom E., S. (partner E., partner S.):

Usługa „pośredniczenie w oferowaniu towarów” jak sama nazwa wskazuje miała polegać na pośredniczeniu w oferowaniu towarów powoda partnerom pozwanego.

Opłatę tę należy uznać za niezasadną, gdyż pozwany nie wykazał by uczestniczył w oferowaniu towarów powoda w sieciach partnerskich (E., S.).

Ad 7. [Program lojalnościowy S.]:

Usługa ta polegała na przyznawaniu upustów dla klientów nabywających dany towar. Upust ten faktycznie pochodził ze zniżki udzielonej przez dostawcę. Zdaniem Sądu pozwany nie wykazał, na czym polegała ta usługa i w jaki sposób miała ona korzystnie wpłynąć na sytuację prawno-finansową powoda. Skoro usługa ta zmierzała do zwiększania wielkości sprzedaży, to tu znowu pozwany działał we własnym interesie, promując „własne” produkty.

Reasumując, wszystkie sporne opłaty, Sąd zakwalifikował jako inne niż marża handlowa opłaty w zamian za przyjęcie towaru do sprzedaży. Zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. stanowiły one czyn nieuczciwej konkurencji i w związku z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. uzasadniony jest zwrot uzyskanych korzyści uzyskanej z tego tytułu przez pozwanego.

Rozstrzygnięcie oparto na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. i w zw. z art. 509 § 1 k.c. O odsetkach orzeczono na podstawie art. 481 § 1 i 2 k.c. w zw. z art. 509 § 2 k.c.

O kosztach procesu rozstrzygnięto na podstawie art. 100 k.p.c. Powód uległ pozwanemu w nieznacznej części swego żądania, w związku z tym Sąd uznał za uzasadnione włożenie na pozwanego obowiązku zwrotu wszystkich kosztów powoda, na które złożyły się opłata od pozwu zł, wynagrodzenie pełnomocnika będącego radcą prawnym (§ 6 pkt 6 i § 12 ust. 1 pkt 2 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.

SSO Marta Sadowska

ZARZĄDZENIE

(...)