

Sygnatura akt VIII GC 427/15

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 25 kwietnia 2017 roku

Sąd Okręgowy w Szczecinie VIII Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący: SSO Leon Miroszewski

Protokolant: Joanna Drobińska

po rozpoznaniu w dniu 11 kwietnia 2017 roku w Szczecinie

na rozprawie

sprawy z powództwa J. P.

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

o zapłatę

I. zasądza od pozwanej na rzecz powoda kwotę 393.242,93 (trzysta dziewięćdziesiąt trzy tysiące dwieście czterdzieści dwa 93/100) złotych z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od kwot: 281.670,00 złotych od dnia 31 grudnia 2014 roku, 111.572,93 złotych od dnia 10 marca 2015 roku;

II. oddala powództwo w pozostałej części;

III. zasądza od pozwanej na rzecz powoda kwotę 27.047,00 (dwadzieścia siedem tysięcy czterdzieści siedem) złotych tytułem kosztów procesu.

Sygnatura akt VIII GC 427/15

UZASADNIENIE

Powód J. P. wniósł o zasądzenie od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w M. kwoty 396.932,93 zł z odsetkami w wysokości ustawowej liczonymi w stosunku rocznym od kwot: 285.360 zł od 31 grudnia 2014 r. i 111.572,93 zł od 10 marca 2015 r., a także domagał się zasądzenia na jego rzecz kosztów postępowania.

Pozwanej zarzucił dokonanie deliktu z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.) (dalej jako u.z.n.k.), a jako podstawę prawną swojego żądania zapłaty wskazał art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.; ewentualnie zaś (na wypadek, gdyby Sąd uznał, że przepis ten nie stanowi samodzielnej podstawy roszczenia) art. 410 § 2 in fine k.c. W uzasadnieniu pozwu sprecyzował też, że na kwotę dochodzoną pozwem w części obejmującej 285.360 zł składają się niżej wskazane kwoty z następujących faktur wystawionych powodowi przez pozwaną z tytułu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów powoda do sprzedaży, tzw. „opłat półkowych”, potrącone następnie przez pozwaną z wierzytelnościami powoda z tytułu należnej mu zapłaty za dostarczony towar, a wymienione w punkcie II uzasadnienia pozwu pod następującymi literami:

- 1) 18.450 zł z faktury nr (...) z 30.11.2011 r. – potrącona 2.01.2012 r. (lit. a),
- 2) 23.370 zł z faktury nr (...) z 31.12.2011 r. – potrącona 13.02.2012 r. (lit. b),

- 3) 18.450 zł z faktury nr (...) z 29.02.2012 r. – potrącona 30.03.2014 r. (lit. c),
- 4) 14.760 zł z faktury nr (...) z 30.03.2012 r. – potrącona 7.05.2012 r. (lit. d),
- 5) 7.380 zł z faktury nr (...) z 29.06.2012 r. – potrącona 12.07.2012 r. (lit. e),
- 6) 18.450 zł z faktury nr (...) z 31.07.2012 r. – potrącona 8.08.2012 r. (lit. f),
- 7) 14.760 zł z faktury nr (...) z 31.08.2012 r. – potrącona 13.09.2012 r. (lit. g),
- 8) 3.960 zł z faktury nr (...) z 31.10.2012 r. – potrącona 13.11.2012 r. (lit. h),
- 9) 22.140 zł z faktury nr (...) z 30.11.2012 r. – potrącona 17.12.2012 r. (lit. i),
- 10) 51.660 zł z faktury nr (...) z 31.12.2012 r. – potrącona 11.01.2013 r. (lit. j),
- 11) 3.690 zł z faktury nr (...) z 28.02.2013 r. – potrącona 25.03.2013 r. (lit. k),
- 12) 11.070 zł z faktury nr (...) z 30.04.2013 r. – potrącona 13.05.2013 r. (lit. l)
- 13) 3.690 zł z faktury nr (...) z 31.05.2013 r. – potrącona 24.06.2013 r. (lit. m),
- 14) 25.830 zł z faktury nr (...) z 31.07.2013 r. – potrącona 3.09.2013 r. (lit. n),
- 15) 7.380 zł z faktury nr (...) z 30.08.2013 r. – potrącona 10.09.2013 r. (lit. o),
- 16) 11.070 zł z faktury nr (...) z 30.09.2013 r. – potrącona 11.10.2013 r. (lit. p),
- 17) 22.140 zł z faktury nr (...) z 31.10.213 r. – potrącona 26.11.2013 r. (lit. q),
- 18) 7.380 zł z faktury nr (...) z 30.11.2013 r. – potrącona 17.12.2013 r. (lit. r),

natomiast w części obejmującej 111.572,93 zł składają się niżej wskazane kwoty potrącone z tytułu – w ocenie powoda – „opłat półkowych” z wierzytelnościami powoda z tytułu należnej mu zapłaty za dostarczony towar, w wyniku wystawienia przez pozwanego następujących faktur korygujących na następujące żądania pozwanej wystawienia faktury korygującej, a wymienione w punkcie IV uzasadnienia pozwu pod następującymi literami:

- 19) 9.000 zł potrącona 17.12.2013 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 9.475,70 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 30.11.2013 r. na kwotę 9.000 zł (lit. s),
- 20) 24.000 zł potrącona 16.01.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 25.226,21 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.12.2013 r. na kwotę 24.000 zł (lit. t),
- 21) 3.000 zł potrącona 18.02.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 3.160,84 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.01.2014 r. na kwotę 3.000 zł (lit. u),
- 22) 3.690 zł potrącona 13.06.2014 r. pomimo niewystawienia faktury korygującej na żądanie nr (...) z 31.05.2014 r. na kwotę 3.690 zł (lit. v),
- 23) 44.111,34 zł potrącone 23.04.2014 r. i 31.07.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 31.504,28 zł, z fakturą korygującą nr (...) / (...) na kwotę 6.305,04 zł i z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 6.302,02 zł wystawionymi na żądanie nr (...) z 31.03.2014 r. na kwotę 42.000 zł (lit. w),
- 24) 9.450,42 zł potrącona 31.07.2014 r. i 26.09.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 9.458,82 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 30.06.2014 r. na kwotę 9.000 zł (lit. x),

25) 3.000 zł potrącona 26.09.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 3.150,50 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.09.2014 r. na kwotę 3.000 zł (lit. y),

26) 6.321,17 zł potrącona 20.08.2014 r. i 22.10.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 6.321,17 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.07.2014 r. na kwotę 6.000 zł (lit. z),

27) 6.000 zł potrącona 10.10.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 6.317,39 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 30.09.2014 r. na kwotę 6.000 zł (lit. aa),

28) 3.000 zł potrącona 25.11.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 3.154,28 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.10.2014 r. na kwotę 3.000 zł (lit. bb).

Powód przede wszystkim podniósł, że pomimo spełnienia wyżej wskazanych świadczeń na rzecz pozwanej nie otrzymywał od niej żadnych świadczeń ekwiwalentnych. Ponadto nie miał wpływu na to co działo się ze sprzedawanym przez niego towarem (w szczególności do jakich sklepów trafiał – a więc czy trafiał do sklepów nowych), bowiem z chwilą dostarczenia przez niego towaru do centrum logistycznego pozwanej, na pozwaną przechodziła własność tego towaru.

Nakazem zapłaty w postępowaniu upominawczym z dnia 25 sierpnia 2015 r. w sprawie VIII GNc 290/15 referendarz sądowy w Sądzie Okręgowym w Szczecinie uwzględnił w całości roszczenie dochodzone pozwem.

Pozwana skutecznie złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty w postępowaniu upominawczym i wniosła o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie na jej rzecz kosztów procesu. Uzasadniając swoje stanowisko pozwana w pierwszej kolejności przyznała, że łączyła ją z powodem umowa o współpracy, jak również, że szczegółowe warunki współpracy zawierały pierwotnie określenie „ premia pieniężna” (w której powód upatrywał tzw. „opłat półkowych”), która miała być rozliczana w oparciu o faktury VAT, jednakże miało to się wiązać z celami podatkowymi, a w rzeczywistości były to rabaty udzielane pozwanej przez powoda. Jednocześnie pozwana zaprzeczyła ażeby dopuszczała się zarzucanych jej czynów nieuczciwej konkurencji „w szczególności aby stosowana w stosunkach pomiędzy stronami a) premia pieniężna w wysokości 3000 zł, należna w związku z włączeniem przez pozwaną nowej placówki do sieci swoich sklepów i tym samym zwiększenia ilości sprzedawanych towarów nabywanych od powoda, b) oraz wynagrodzenie z tytułu reklamy produktów powoda, miały charakter tzw. opłat półkowych”. Pozwana podkreślała, również to, że efekt ekonomiczny wskazanych świadczeń powoda był taki sam jak w przypadku udzielenia zwykłego rabatu kupieckiego w tej samej wysokości, tj. obniżenie ceny za towar sprzedawany jej przez powoda. Zmiana sposobu jego rozliczania – na faktury korygujące – wiązała się natomiast ze zmianą interpretacji podatkowej w tym zakresie. Dodatkowo podkreślała korzyści jakie – jej zdaniem – powód osiągał dzięki współpracy z pozwaną, jak również, że na taką formę współpracy – obejmującej także udział w promocjach – powód godził się z własnej woli.

Powód złożył odpowiedź na sprzeciw pozwanej, w której podtrzymał swoje dotychczasowe stanowisko i rozwinął argumentację zmierzającą do wykazania, że praktyki pozwanej stanowiły delikt z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., jak też kładł w swojej argumentacji nacisk na to, że powódka od spełniania wskazanych świadczeń na swoją rzecz uzależniała trwanie dalszej współpracy, oraz na to, że w 2014 r. pozwana zaczęła ograniczać współpracę z powodem, gdyż o ile wcześniej kupowała pięć produktów powoda, tak pod koniec współpracy tylko jeden, co skłoniło go do wypowiedzenia umowy o współpracy.

Stan faktyczny i wskazanie dowodów

Powód J. P. prowadził działalność gospodarczą w zakresie handlu hurtowego artykułami spożywczymi oraz produkcji kaszy, fasoli i grochu jako „ Zakład (...) w P.”. W prowadzeniu przedsiębiorstwa pomagała mu żona R. P., której udzielił stosownego pełnomocnictwa. Pozwana (...) Sp. z o.o. z siedzibą w M. – należąca do duńskiej grupy D. S. A/S – prowadzi z kolei działalność gospodarczą w zakresie handlu detalicznego wykorzystując w tym celu sieć budowanych przez siebie sklepów wielkopowierzchniowych oraz centrów logistycznych.

Fakty niesporne.

4 maja 2009 r. powód (określany jako sprzedający) zawarł z pozwaną (jako kupującym) umowę, którą strony nazwały „umową o współpracy”. Zgodnie z § 1 ust. 1 tej umowy jej przedmiotem było ustalenie warunków na jakich strony miały zawierać umowy sprzedaży/dostawy, a także ustalenie innych zobowiązań, których wykonanie jest niezbędne, a które miały się składać na treść ustalonych praw i obowiązków stron. W ust. 2 wskazano z kolei, że strony zgodnie postanowiły, iż treść umowy wyznaczana jest dokumentem umowy, a także załącznikami do niego, przy czym w przypadku uregulowania danej kwestii odmiennie w załączniku, niż w dokumencie umowy, to wiążące dla stron miało być uregulowanie zawarte w załączniku, z wyjątkiem takich załączników, których zmiana może nastąpić w drodze jednostronnego oświadczenia. Stosownie zaś do ust. 4 strony zgodnie postanowiły, że nie wywołują w ich stosunkach żadnych skutków prawnych dodatkowe zapisy na rachunku, fakturze, notcie, dowodzie dostawy lub na innych dokumentach sporządzonych między nimi, w szczególności dotyczących obrotu towarem, i to nawet w sytuacji, w której zostaną złożone podpisy obu stron, z wyjątkiem zastrzeżonych w umowie przypadków. W ust. 6 pozwana oświadczyła zaś, że jako członek grupy D. S. A/S przyjęła do stosowania „Kodeks postępowania D. S. A/S”, który jest elementem monitorowania Business (...), i wymaga stosowania się do zasad w nim zawartych przez sprzedającego w procesie prowadzenia przezeń działalności, a powód oświadczył, że będzie ich przestrzegać. Z kolei w ust. 7 strony ustaliły, że przedmiotem zawieranych pomiędzy nimi umów sprzedaży/dostawy będą towary handlowe (zwane w umowie „towarem”), których specyfikację określono w załączniku nr 2 do umowy oraz załączonych do niego kartach informacyjnych produktu.

Zgodnie z § 2 ust. 1 umowy sprzedający zobowiązał się do systematycznego i terminowego dostarczania zamówionych przez kupującego towarów, we własnym zakresie i na własny koszt, do magazynów, bądź punktów handlowych wskazanych przez kupującego w zamówieniu, przy czym strony dopuszczały też odbiór towarów przez kupującego z magazynu sprzedającego. Przedmiotem sprzedaży/dostawy miał być wyłącznie towar wolny od wad prawnych (ust. 2), nadto sprzedający miał wykonywać obowiązki wskazane w kodeksie wymienionym w § 1 ust. 6 oraz wymagać jego przestrzeganie przez swoich podwykonawców i dostawców (ust. 3). Jednocześnie w ust. 4 wyraźnie wskazano, że umowa nie stanowi zobowiązania kupującego do składania zamówień, czy też składania zamówień na jakąkolwiek minimalną ilość towaru.

Zasady składania zamówień przez (...) uregulowano w § 3 umowy, natomiast w § 4-6 określiły kwestie związane z cenami za sprzedaż/dostawę towaru; i tak zgodnie z § 4 ust. 1 w okresie, na jaki zawarto umowę, strony miały stosować ceny określone w załączniku nr 4 do umowy, który stanowi listę cenową sprzedającego z dodatkową kolumną uwzględniającą cenę netto pomniejszoną o uzgodnione rabaty, uwzględniająca asortyment towarów sprzedawanych/dostarczanych kupującemu, chyba że zostaną między stronami uzgodnione inne ceny, w szczególności w związku z uzgodnionymi promocjami. Zgodnie z ust. 2, ceny wskazane w załączniku nr 4 miały być cenami obejmującymi wszelkie koszty, w szczególności koszty dostawy, reklamacji i obrotu dokumentami. W ust. 3 z kolei strony postanowiły, że w zakresie warunków handlowych będą je obowiązywały zasady szczegółowo określone w załączniku nr 5 do umowy. W § 5 ust. 1 nałożono na sprzedającego obowiązek zawiadomienia z trzydziestodniowym wyprzedzeniem sprzedającego o planowanej podwyżce cen towarów, przy czym wszelkie zmiany cen miały obowiązywać dopiero po dniu ich pisemnej akceptacji przez kupującego, jednakże nie wcześniej niż 90 dni od daty przesłania propozycji sprzedającego (ust. 3).

Sprawy związane z płatnościami strony uregulowały w § 7 umowy i tak zgodnie z ust. 2 każdorazowo zapłata za poszczególne, zrealizowane, zamówienia miała następować na podstawie prawidłowo wystawionych przez sprzedającego faktur VAT, przy czym podstawą rozliczenia mógł być tylko oryginał faktury sporządzonej na podstawie dokumentu magazynowego kupującego stanowiącego dowód dostawy w przypadku dostawy do magazynu kupującego lub na podstawie dokumentu WZ sprzedającego potwierdzonego przy odbiorze towarów w innych przypadkach (ust. 3).

Kwestie związane z warunkami dostawy strony uregulowały w § 8 i 9 umowy, zaś zagadnienia związane z reklamacjami w § 10. § 11 i 12 określały zasady odpowiedzialności – przede wszystkim sprzedającego względem kupującego.

Problematyka dokonywania przelewu wierzytelności oraz potrąceń została natomiast przez strony uregulowana w § 13; i tak, zgodnie z ust. 1 sprzedający nie mógł bez pisemnej zgody kupującego, pod rygorem nieważności, nie mógł przelać wierzytelności wynikającej z umowy, ani z umów sprzedaży/dostawy których stroną jest kupujący. Zgodnie z ust. 2 dokonanie przelewu wierzytelności wbrew umowie miało być bezskuteczne względem kupującego, Wreszcie – stosownie do ust. 3 – potrącenie wierzytelności przez sprzedającego z wierzytelnością kupującego wymagało pod rygorem nieważności pisemnej zgody kupującego. Umowa została przy tym zawarta na czas nieoznaczony, począwszy od dnia 4 maja 2009 r. Kwestie związane z rozwiązaniem umowy strony uregulowały natomiast w § 16.

Dowody: umowa o współpracy z 4.05.2009 r. (k. 39-45);

zeznania świadek R. P. (k. 1223-1226, 1233).

Załącznik nr 5 do umowy o współpracy określony jako „Szczegółowe warunki handlowe” zawierał szereg dalszych – szczegółowych – uzgodnień między stronami, przy czym miał postać formularza wymagającego uzupełnienia w odpowiednich miejscach stosownych wartości, bądź pozostawienia ich pustych. Takie miejsca do wypełnienia występowały przy tym w pkt 1 lit. a-f, pkt 2 i 3, pkt 5, pkt 7-8, spośród których wypełnione zostało tylko wolne miejsce w pkt 5.

Zgodnie z pkt 1 lit. g sprzedający udzielał kupującego następujących rabatów uwzględnianych bezpośrednio (podlegających zsumowaniu) w wystawionej fakturze, potwierdzającej każdą dostawę: innych rabatów (w tym związanych z promocjami czasowymi), w wysokości ustalonej indywidualnie od ceny netto, pozostałej po uwzględnieniu wyżej wskazanych (w lit. a-f) rabatów. Zgodnie z pkt 4 kupującemu miała przysługiwać od sprzedającego premia pieniężna w wysokości ustalonej odrębnie, należna w związku z zakupem przez kupującego konkretnego towaru oferowanego przez sprzedającego, rozliczana nie później niż w terminie 3 miesięcy od końca miesiąca, w którym doszło do zakupu konkretnego towaru, w oparciu o notę obciążeniową wystawioną przez kupującego, płatną w terminie 7 dni od dnia otrzymania noty przez sprzedającego.

Stosownie do pkt 5 kupującemu miała przysługiwać od sprzedającego premia pieniężna w wysokości 3.000 zł (będąca kwotą uzupełnioną odręcznie w wydrukowanym dokumencie), należna w związku z włączeniem przez kupującego nowej placówki do sieci swoich sklepów i tym samym zwiększenia ilości sprzedawanych towarów, rozliczana nie później niż w terminie do 3 miesięcy od końca miesiąca, w którym doszło do otwarcia danej placówki, w oparciu o notę obciążeniową wystawioną przez kupującego, płatną w terminie 7 dni od dnia otrzymania noty przez sprzedającego. Zgodnie przy tym z pkt 6 – wysokość premii wskazanych w pkt 2, 3, 5 mogła ulec podwyższeniu w drodze porozumienia pomiędzy przedstawicielami sprzedającego i kupującego zawartego również w innej formie niż forma pisemna.

Zgodnie zaś z pkt 9 wszelkie zwroty towarów dokonane z powodu okoliczności, za które ponosi odpowiedzialność sprzedający, jak również braki w dostawach, za które ponosi odpowiedzialność sprzedający, wliczane być miały do obrotów, od których naliczane są premie pieniężne oraz budżet na działania marketingowe i promocyjne.

Wskazany załącznik nr 5 został podpisany za kupującego przez kierownika działu zakupów D. G. i nieustalonego pracownika (...) (tego samego, który parafował umowę) oraz przez J. P. za sprzedającego.

Strony podpisały również drugi załącznik nr 5 do umowy o współpracy określony jako „Szczegółowe warunki handlowe” (podobnie jak pierwszy z nich, nieopatrzony żadną datą), o analogicznym brzmieniu, jak załącznik wyżej opisany, w którym również uzupełniony został pkt 5 o kwotę 3.000 zł. Załącznik tym razem został podpisany przez R. P. ze strony sprzedającego oraz D. G. i K. P. ze strony kupującego (w oczywiście omyłkowy sposób podpisy te zostały złożone w odwrotnych miejscach).

Dowody: załącznik nr 5 do umowy z 4.05.2009 r. podpisany przez J. P. (k. 45v-46v);

załącznik nr 5 do umowy z 4.05.2009 r. podpisany przez R. P. (k. 47-48);

zeznania świadek R. P. (k. 1223-1226, 1233).

Początkowo nawiązując współpracę ze pozwaną powód J. P. korzystał z pośrednictwa M. P. (prowadzącego działalność pod nazwą „Biuro Handlowe w L.”) na mocy umowy nr (...) zawartej 17 grudnia 2008 r., któremu wypłacał wynagrodzenie w wysokości procentu od wielkości sprzedaży dla danego kontrahenta, z którym współpraca została nawiązana w wyniku działalności pośrednika. Współpraca ta została zakończona w lipcu 2010 r. M. P. oczekiwał przy tym wynagrodzenia za nawiązanie współpracy z (...) w wysokości co do zasady 5% od wartości sprzedaży do tego kontrahenta, zaś J. P. kwestionował taką wysokość wynagrodzenia. Ostatecznie M. P. wygrał w tym zakresie spór sądowy z J. P..

Dowody: umowa nr (...) z 17.12.2008 r. (k. 8-9 akt sprawy V GC 1838/10 Sądu Rejonowego w Kielcach);

faktury wystawione przez M. P. w okresie od 15.02.-30.07.2010 r. z zestawieniami obrotów (k. 18-32 akt sprawy V GC 1838/10 Sądu Rejonowego w Kielcach);

zawiadomienie o odwołaniu pełnomocnictwa z 19.07.2010 r. (k. 53 akt sprawy V GC 1838/10 Sądu Rejonowego w Kielcach);

wyrok zaoczny Sądu Rejonowego w Kielcach z 23.12.2010 r. w sprawie V GC 1838/10 (k. 36 akt sprawy V GC 1838/10 Sądu Rejonowego w Kielcach);

wyrok Sądu Rejonowego w Kielcach z 16.03.2011 r. w sprawie V GC 1838/10 (k. 104 akt sprawy V GC 1838/10 Sądu Rejonowego w Kielcach

wyrok Sądu Okręgowego w Kielcach z 16.09.2011 r. w sprawie VII Ga 96/11 (k. 130 akt sprawy V GC 1838/10 Sądu Rejonowego w Kielcach);

zeznania świadek R. P. (k. 1223-1226, 1233).

Pozwana stawiała wymóg uiszczania premii w związku z nowootwieranymi sklepami sieci, a później udzielania rabatu otwarciovego, jako konieczny warunek współpracy.

Dowód: zeznania świadek R. P. (k. 1223-1226, 1233) .

W okresie do grudnia 2013 r. realizowanie łączącej strony umowy przedstawiało się w ten sposób, że pozwana składała zamówienia na określony towar, następnie R. P. wystawiała – w oparciu o dokumenty magazynowe i dowody dostawy – w imieniu powoda faktury VAT, zaś pozwana wystawiała powodowi faktury za „usługę marketingową w nowotwartych sklepach” ze wskazaniem miejscowości, w której taki nowy sklep miał być otwarty, a następnie wystawiała dokument (zwany przez strony „specyfikacją płatności”), w którym szczegółowo wskazywała, że pomniejsza należność J. P. z konkretnej wystawionej przez jego przedsiębiorstwo na konkretną kwotę faktury ze swoją należnością z konkretnej wystawionej przez siebie na konkretną kwotę faktury za – co do zasady wyłącznie – określoną w wyżej opisany sposób usługę, jak również wskazywano w nim kwotę jaka pozostaje do zapłaty po dokonaniu tego pomniejszenia należności J. P.. Dokument ten nie był przy tym przez nikogo podpisany, jednakże dokonywany następnie przez spółkę (...) przelew na rachunek bankowy J. P. opiewał na kwotę wskazaną w tym dokumencie jako kwotę pozostałą do zapłaty.

Dowody: zamówienia składane przez (...) Sp. z o.o., potwierdzenia dostawy, dowody dostawy, faktury wystawiane przez przedsiębiorstwo (...), faktury wystawiane przez (...) Sp. z o.o., dokumenty pomniejszenia należności („specyfikacje płatności”) wystawiane przez (...) Sp. z o.o., wydruki potwierdzeń przelewu sporządzonych w trybie art. 7 ustawy z dnia .29 sierpnia 1997 r. –

Prawo bankowe (Dz. U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665 ze zm.) z okresu od 30.11.2011 r. do 17.12.2013 r. (k. 71-382);

zeznania świadek R. P. (k. 1223-1226, 1233).

Wystawiane powodowi w okresie od 30 listopada 2011 r. do 17 grudnia 2013 r. przez pozwaną faktury VAT za „usługę marketingową w nowotwartych sklepach” opiewały na następujące kwoty:

- 18.450 zł – faktura nr (...) z 30.11.2011 r.,
- 23.370 zł – faktura nr (...) z 31.12.2011 r.,
- 18.450 zł – faktura nr (...) z 29.02.2012 r.,
- 14.760 zł – faktura nr (...) z 30.03.2012 r.,
- 7.380 zł – faktura nr (...) z 29.06.2012 r.,
- 18.450 zł – faktura nr (...) z 31.07.2012 r.,
- 14.760 zł – faktura nr (...) z 31.08.2012 r.,
- 3.960 zł – faktura nr (...) z 31.10.2012 r.,
- 22.140 zł – faktura nr (...) z 30.11.2012 r.,
- 51.660 zł – faktura nr (...) z 31.12.2012 r.,
- 3.690 zł – faktura nr (...) z 28.02.2013 r.,
- 11.070 zł – faktura nr (...) z 30.04.2013 r.,
- 3.690 zł – faktura nr (...) z 31.05.2013 r.,
- 25.830 zł – faktura nr (...) z 31.07.2013 r.,
- 7.380 zł – faktura nr (...) z 30.08.2013 r.,
- 11.070 zł – faktura nr (...) z 30.09.2013 r.,
- 22.140 zł – faktura nr (...) z 31.10.2013 r.,
- 7.380 zł – faktura nr (...) z 30.11.2013 r.,

tj. w sumie na kwotę 285.630 zł przy czym faktura nr (...) z 31 grudnia 2011 r. została wystawiona również za usługę marketingową „(...) (...) kasze ((...), m., jęczmienna)” na kwotę 4.920 zł brutto (4.000 zł netto), a faktura nr (...) z 31 lipca 2012 r. została wystawiona również za usługę marketingową „ulotka 39/12 Kasza jęczmienna 5 kg” na kwotę 3.690 zł brutto (3.000 zł netto).

W oparciu o należności wyżej wymienionych faktur pozwana konsekwentnie pomniejszała kwoty należne powodowi za wystawiane przez niego faktury VAT za dostarczony towar w następujący sposób:

- 30.12.2011 r. z faktury nr (...) – fakturę nr (...) o kwotę 18.450 zł,
- 10.02.2012 r. z faktury nr (...) – fakturę nr (...) o kwotę 23.370 zł,

- 29.03.2012 r. z faktury nr (...) – fakturę nr (...) o kwotę 18.450 zł,
- 11.07.2012 r. z faktury nr (...) – faktury nr (...) o kwotę 7.360 zł,
- 7.08.2012 r. z faktury nr (...) – faktury nr (...) o kwotę 18.450 zł,
- 12.11.2012 z faktury nr (...) – fakturę nr (...) o kwotę 3.690 zł,
- 14.12.2012 r. z faktury (...) – faktury nr (...) o kwotę 22.140 zł,
- 12.01.2013 r. z faktury nr (...) – faktury nr (...) o kwotę 51.660 zł,
- 22.03.2013 r. z faktury nr (...) – fakturę nr (...) o kwotę 3.690 zł,
- 10.05.2013 r. z faktury nr (...) – fakturę nr (...) o kwotę 11.070 zł,
- 21.06.2013 r. z faktury nr (...) – fakturę nr (...) o kwotę 3.690 zł,
- 2.09.2013 r. z faktury nr (...) – faktury nr (...) o kwotę 25.830 zł,
- 9.09.2013 r. z faktury nr (...) – fakturę nr (...) o kwotę 7.380 zł,
- 10.10.2013 r. z faktury nr (...) – faktury nr (...) o kwotę 11.070 zł,
- 25.11.2013 r. z faktury nr (...) – faktury nr (...) o kwotę 22.140 zł,
- 16.12.2013 r. z faktury nr (...) – faktury nr (...).13 o kwotę 7.380 zł.

Dowody: faktura nr (...) z 30.11.2011 r. (k. 71);

faktura nr (...) z 31.12.2011 r. (k. 78);

faktura nr (...) z 29.02.2012 r. (k. 93);

faktura nr (...) z 30.03.2012 r. (k. 100);

faktura nr (...) z 29.06.2012 r. (k. 108);

faktura nr (...) z 31.07.2012 r. (k. 131);

faktura nr (...) z 31.08.2012 r. (k. 144);

faktura nr (...) z 31.10.2012 r. (k. 151);

faktura nr (...) z 30.11.2012 r. (k. 159);

faktura nr (...) z 31.12.2012 r. (k. 177);

faktura nr (...) z 28.02.2013 r. (k. 195);

faktura nr (...) z 30.04.2013 r. (k. 221);

faktura nr (...) z 31.05.2013 r. (k. 229);

faktura nr (...) z 31.07.2013 r. (k. 256);

faktura nr (...) z 30.08.2013 r. (k. 283);

faktura nr (...) z 30.09.2013 r. (k. 291);

faktura nr (...) z 31.10.2013 r. (k. 306);

faktura nr (...) z 30.11.2013 r. (k. 359).

specyfikacja płatności z 30.12.2011 r. (k. 72);

specyfikacja płatności z 10.02.2012 r. (k. 79);

specyfikacja płatności z 29.03.2012 r. (k. 94);

specyfikacja płatności z 11.07.2012 r. (k. 109);

specyfikacja płatności z 7.08.2012 r. (k. 132);

specyfikacja płatności z 12.11.2012 r. (k. 152);

specyfikacja płatności z 14.12.2012 r. (k. 160);

specyfikacja płatności z 12.01.2013 r. (k. 178);

specyfikacja płatności z 22.03.2013 r. (k. 196);

specyfikacja płatności z 10.05.2013 r. (k. 222);

specyfikacja płatności z 21.06.2013 r. (k. 230);

specyfikacja płatności z 2.09.2013 r. (k. 257);

specyfikacja płatności z 9.09.2013 r. (k. 284);

specyfikacja płatności z 10.10.2013 r. (k. 292);

specyfikacja płatności z 25.11.2013 r. (k. 307).

Pozwana pomniejszyła należności powoda także o kwoty wskazane w fakturach nr (...) z 30.03.2012 r. i nr (...) z 31.08.2012 r.

Fakty niesporne.

Już w kwietniu 2013 r. pracownica pozwanej S. M. (1) informowała R. P. jako pełnomocnika powoda, że w związku ze zmianą interpretacji Ministra Finansów dotyczącą sposobu rozliczania tzw. premii pieniężnych pozwana wprowadza nowy sposób rozliczeń między kontrahentami, który miał polegać na tym, że obecnie rozliczenia mają mieć postać rabatów udzielanych przez sprzedających pozwanej w oparciu o zapisy określające szczegółowe warunki handlowe współpracy. Potwierdzenie udzielenia rabatów miało przy tym teraz następować w oparciu o fakturę korygującą VAT wystawianą przez sprzedających niezwłocznie po otrzymaniu od pozwanej dokumentu „żądanie faktury korygującej”. Formę rabatów miało przyjąć także posprzedażowe wsparcie działań reklamowych, marketingowych i promocyjnych pozwanej przez sprzedających, przy czym zastrzeżono, że gdyby sprzedający chciał odrębnie zlecić promocję określonego sprzedawanego przez siebie towaru poprzez konkretną akcję promocyjną lub wizerunkową, to miało być to potraktowane jako odrębne świadczenie usługi w oparciu o odrębne zlecenie potwierdzone wystawioną przez pozwaną fakturą VAT. W załączonym do e-maila S. M. (1) niepodpisanym piśmie z dnia 22 kwietnia 2013 r. wskazano też, że wprowadzane zmiany miały nie zmienić jednak dotychczasowego sposobu rozliczeń, gdyż należne pozwanej kwoty z tytułu udzielonych rabatów miały podlegać potrąceniu, analogicznie jak następowało to dotychczas. Kwoty rabatów miały także nie powodować obniżenia wartości obrotów, od których być

miały uzależnione warunki współpracy w następnych latach. Do wskazanego e-maila załączono też wzór „żądania faktury korygującej” i „szczegółowych warunków handlowych” (wzór ten – podobnie jak załącznik nr 5 do umowy o współpracy – zawierał w poszczególnych postanowieniach wolne miejsca na wpisanie odpowiedniej wartości).

Dowody: e-mail S. M. (1) z 22.04.2013 r. (k. 383);

pismo z 22.04.2013 r. (k. 384);

wzór „żądania faktury korygującej” (k. 385);

wzór „szczegółowych warunków handlowych” (k. 386-389).

R. P. jako pełnomocnik powoda zaakceptowała zmianę warunków rozliczeń i z datą 7 czerwca 2013 r. podpisała „szczegółowe warunki handlowe”. Zgodnie z ich § 2 ust. 8 kupującemu miał przysługiwać od sprzedającego dodatkowy rabat pieniężny – nazwany „rabatem otwarciovym” – w wysokości 3.000 zł netto, należny w związku z włączeniem przez kupującego nowej placówki do sieci swoich sklepów i tym samym zwiększenie ilości zamawianych u sprzedającego towarów.

Z kolei w § 3 ust. 1 wskazano, że wysokość rabatów dodatkowych może ulec podwyższeniu w drodze porozumienia pomiędzy przedstawicielami sprzedającego i kupującego, zawartego w formie innej niż pisemna, do którego to upoważnieni mają być ich pracownicy merytorycznie działający z ramienia każdej ze stron w ramach współpracy między stronami. W ust. 2 wskazano zaś, że wysokość kwot rabatów należnych kupującemu będzie ustalana w oparciu o odrębny dokument, tzw. „żądanie faktury korygującej” wystawiany przez kupującego i przesyłany sprzedającemu. W oparciu o ten dokument sprzedający miał być zobowiązany do natychmiastowego wystawienia faktury korygującej lub faktur korygujących VAT do faktur dotyczących dostaw w okresie poprzedzającym wystawienie tego dokumentu. Faktura korygująca musiała wskazywać numer „żądania faktury korygującej” wystawionego przez kupującego. Ponadto strony ustaliły, że termin rozliczenia rabatów jak i wystawienia „żądania faktury korygującej” jest zastrzeżony na korzyść kupującego, zaś wystawione „żądanie faktury korygującej” będzie potwierdzało rozliczenie kwot rabatów w nim wskazanych poprzez potrącenie należności kupującego z tytułu rabatu w kwocie wskazanej w tym dokumencie, z należnościami sprzedającego wobec kupującego. Rozliczenie takie miało nadto być skuteczne bez względu na to, czy wierzytelności są wymagalne, czy też nie, jak również nie wymagało składania odrębnego oświadczenia przez kupującego. Z kolei w przypadku, w którym brak będzie należności sprzedającego, rozliczenie kwoty rabatu miało nastąpić poprzez zapłatę na rachunek bankowy kupującego lub zaliczenie na poczet należności sprzedającego za kolejne dostawy, jednakże w każdym przypadku – zgodnie z odrębną dyspozycją kupującego. W ust. 3 z kolei wskazano, że kwoty któregośkolwiek z udzielonych rabatów miały nie wpływać na obniżenie wartości obrotów stanowiących podstawę do ustalenia kwot udzielanych innych rabatów, czy też od których zależą przyszłe warunki współpracy.

Analogiczne „szczegółowe warunki handlowe” R. P. podpisała z datą 1 stycznia 2014 r. i miały one obowiązywać w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2014 r. Warunki te zawierały przy tym § 3 ust. 9, zgodnie z którym kupującemu miał przysługiwać od sprzedającego również rabat – nazwany „rabatem promocyjnym” – w związku z podejmowaniem przez kupującego, we własnym zakresie i we własnym imieniu oraz na własną rzecz, działań reklamowych, marketingowych i promocyjnych, nastawionych na zwiększenie sprzedaży towarów zamawianych u sprzedającego, w ramach budżetu na działania reklamowe. Marketingowe i promocyjne, tworzonego przez sprzedającego w celu wsparcia sprzedaży towarów w kwocie 30.000 zł. Strony miały dokonać przy tym odrębnego ustalenia konkretnej wysokości rabatów w odniesieniu do konkretnej aktywności kupującego, zaś niewykorzystana w danym roku kalendarzowym kwota budżetu miała zostać przyznana kupującemu jako dodatkowy rabat kwotowy, należny po zakończeniu roku kalendarzowego.

Dowody: szczegółowe warunki handlowe z 7.06.2013 r. (k. 395-398);

e-mail S. M. (1) z 4.06.2014 r. (k. 378-382, 384);

załącznik nr 5 do umowy o współpracy – Szczegółowe warunki handlowe z 1.01.2014 r. (k. 400-403);

zeznania świadek R. P. (k. 1223-1226, 1233).

Wskazane wyżej zasady współpracy zaczęły funkcjonować w toku wykonywania umowy o współpracy z dnia 4 maja 2009 r. od listopada 2013 r. (nakładając się jeszcze na rozliczenia dokonane na poprzednich zasadach) do listopada 2014 r. i realizowane były w sposób następujący doprowadzając do pomniejszenia należności powoda z wystawianych przez niego faktur VAT o następujące kwoty w oparciu o „żądania faktury korygującej”, w wyniku których przedsiębiorstwo powoda wystawiało następujące faktury korygujące:

- o 9.000 zł pomniejszona 16.12.2013 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 9.475,70 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 30.11.2013 r. na kwotę 9.000 zł,
- o 24.000 zł pomniejszona 15.01.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 25.226,21 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.12.2013 r. na kwotę 24.000 zł,
- o 3.000 zł pomniejszona 17.02.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 3.160,84 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.01.2014 r. na kwotę 3.000 zł,
- o 3.690 zł pomniejszona 13.06.2014 r. pomimo niewystawienia faktury korygującej na żądanie nr (...) z 31.05.2014 r. na kwotę 3.690 zł,
- o 42.000 zł pomniejszona 22.04.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 31.504,28 zł, z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 6.305,04 zł i z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 6.302,02 zł wystawionymi na żądanie nr (...) z 31.03.2014 r. na kwotę 42.000 zł,
- o 9.000 zł pomniejszona 30.07.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 9.458,82 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 30.06.2014 r. na kwotę 9.000 zł,
- o 3.000 zł pomniejszona 25.09.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 3.150,50 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.09.2014 r. na kwotę 3.000 zł,
- o 6.000 zł pomniejszona 19.08.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 6.321,17 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.07.2014 r. na kwotę 6.000 zł,
- o 6.000 zł pomniejszona 9.10.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 6.317,39 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 30.09.2014 r. na kwotę 6.000 zł,
- o 3.000 zł pomniejszona 24.11.2014 r. w związku z fakturą korygującą nr (...) (...) na kwotę 3.154,28 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.10.2014 r. na kwotę 3.000 zł.

Jako tytuł każdego z żądań faktury korygującej pozwana wskazywała „rabat otwarciowy w sklepie” oraz wskazywała otwarcia nowego sklepu w jakiej miejscowości rabat ten dotyczy. Jedynie w żądaniu faktury korygującej nr (...) jako tytuł wskazano jeszcze „R.: ul.(...)na kwotę rabatu 30.000 zł. W sumie pozwana pomniejszyła w tym okresie należności powoda o kwotę 108.690 zł. Przy czym kwoty przelewane na rachunek bankowy powoda były mniejsze o kwotę wskazaną w wystawianych przez jego przedsiębiorstwo fakturach korygujących VAT, a nie w tzw. specyfikacjach płatności. W sumie fakturami korygującymi wynagrodzenie powoda z tytułu dostawy towarów zostało pomniejszone o kwotę 111.572,93 zł. Wystawianie faktur korygujących wymagało przy tym obniżenia ceny jednostkowej na poszczególne towary, tak aby kwota korekty była możliwie zbliżona do kwoty wskazanej w żądaniu faktury korygującej.

Dowody: zamówienia składane przez pozwaną, potwierdzenia dostawy, dowody dostawy, faktury wystawiane przez powoda, faktury korygujące wystawiane przez powoda, żądania faktury

korygującej wystawiane przez pozwaną, dokumenty pomniejszenia należności („specyfikacje płatności”) wystawiane przez pozwaną, wydruki potwierdzeń przelewu sporządzonych w trybie art. 7 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz. U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665 ze zm.) z okresu od 16.12.2013 r. do 24.11.2014 r. (k. 360-699);

zeznania świadek R. P. (k. 1223-1226, 1233).

Celem premii za otwarcie nowego sklepu, czy też rabatu otwarciovego, miało być zabezpieczenie ryzyka pozwanej związanego z otwarciem nowego sklepu.

Dowody: zeznania świadek S. M. (2) (k. 1226-1229, 1233);

zeznania świadka D. G. (k. 1229-1230, 1233).

W toku realizacji umowy o współpracę z dnia 4 maja 2009 r. powód uczestniczył także w akcjach promocyjnych pozwanej określanych jako „17 urodziny (...)”, „18 urodziny (...)”, „19 urodziny (...)” oferując wówczas sprzedawane przez siebie towary w niższej niż zwykle cenie.

Fakty niesporne.

19 kwietnia 2012 r., R. P. podpisała potwierdzenie uczestnictwa w promocji (...) w tygodniu 29 tego roku na produkt „kasza jęczmienna 5 kg” w formie gazetki i ceny promocyjnej 6,60 zł netto za sztukę (jednakże bez sugerowanej ceny w gazetce) za kwotę 3.000 zł. Wynagrodzenie za wskazaną reklamę zostało ujęte w fakturze nr (...) z 31.07.2012 r.

Dowody: potwierdzenie uczestnictwa w promocji sieci (...) z 19.04.2012 r. (k. 1034);

faktura nr (...) z 31.07.2012 r. (k. 131).

W okresie, w którym strony związane były umową o współpracy z dnia 4 maja 2009 r. pozwana prowadziła reklamę swojej działalności, m.in. poprzez tzw. „gazetki reklamowe”, w których pojawiały się także towary zakupione przez pozwaną od powoda.

Dowody: gazetki reklamowe (...) z okresu 24.03.2011 r. do 16.03.2014 r (k. 1036-1063).

Również w okresie współpracy z pozwaną na podstawie umowy z 4 maja 2009 r. powód samodzielnie podejmował działania marketingowe i reklamował towary.

Dowód: zeznania świadek R. P. (k. 1223-1226, 1233).

Pismem z dnia 22 grudnia 2014 r. powód wypowiedział z dniem 31 stycznia 2015 r. zawartą z pozwaną umowę o współpracy z dnia 4 maja 2009 r. Powodem wypowiedzenia było ograniczenie zakupów towarów J. P. przez spółkę netto z dotychczasowych pięciu do jednego produktu.

Dowody: pismo J. P. z 22.12.2014 r. z potwierdzeniem nadania (k. 898, 899-900);

zeznania świadek R. P. (k. 1223-1226, 1231-1232, 1233).

Pismem z dnia 23 grudnia 2014 r. 2014 r. powód wezwał pozwaną do zapłaty kwoty 285.360 zł z odsetkami ustawowymi w terminie do dnia 30 grudnia 2014 r. na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z uwagi na delikt z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., powołując się na następujące faktury VAT wystawione przez pozwaną:

a) 18.450 zł z faktury nr (...) z 30.11.2011 r.,

b) 23.370 zł z faktury nr (...) z 31.12.2011 r.,

- c) 18.450 zł z faktury nr (...) z 29.02.2012 r.,
- d) 14.760 zł z faktury nr (...) z 30.03.2012 r.,
- e) 7.380 zł z faktury nr (...) z 29.06.2012 r.,
- f) 18.450 zł z faktury nr (...) z 31.07.2012 r.,
- g) 14.760 zł z faktury nr (...) z 31.08.2012 r.,
- h) 3.960 zł z faktury nr (...) z 31.10.2012 r.,
- i) 22.140 zł z faktury nr (...) z 30.11.2012 r.,
- j) 51.660 zł z faktury nr (...) z 31.12.2012 r.,
- k) 3.690 zł z faktury nr (...) z 28.02.2013 r.,
- l) 11.070 zł z faktury nr (...) z 30.04.2013 r.,
- m) 3.690 zł z faktury nr (...) z 31.05.2013 r.,
- n) 25.830 zł z faktury nr (...) z 31.07.2013 r.,
- o) 7.380 zł z faktury nr (...) z 30.08.2013 r.,
- p) 11.070 zł z faktury nr (...) z 30.09.2013 r.,
- q) 22.140 zł z faktury nr (...) z 31.10.2013 r.,
- r) 7.380 zł z faktury nr (...) z 30.11.2013 r.

Dowody: wezwanie do zapłaty z 23.12.2014 r. z potwierdzeniem nadania (k. 976, 977-977v) .

Dnia 22 grudnia 2014 r. powód wniósł do Sądu Rejonowego Szczecin-Centrum w Szczecinie wniosek o zawiązanie pozwanej do próby ugodowej co do rozszczenia o zapłatę kwoty 285.360 zł. Posiedzenie Sądu Rejonowego odbyło się dnia 31 marca 2015 r. i nie doszło podczas niego do zawarcia ugody.

Dowody: wniosek o zawiązanie do próby ugodowej z 22.12.2014 r. (k. 966-973v);

protokół posiedzenia Sądu Rejonowego Szczecin-Centrum w Szczecinie z 31.03.2015 r. w sprawie XI GCo 2/15 (k. 974).

Pismem z dnia 2 marca 2015 r. powód wezwał pozwaną do zapłaty kwoty 168.390,56 zł z odsetkami ustawowymi w terminie do dnia 9 marca 2015 r. na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z uwagi na delikt z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., powołując się na następujące wystawione przez powoda następujące faktury korygujące VAT oraz żądania faktury korygującej wystawione przez pozwaną:

- a) fakturę korygującą nr (...) (...) na kwotę 9.475,70 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 30.11.2013 r. na kwotę 9.000 zł,
- b) fakturę korygującą nr (...) (...) na kwotę 25.226,21 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.12.2013 r. na kwotę 24.000 zł,
- c) fakturę korygującą nr (...) (...) na kwotę 3.160,84 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.01.2014 r. na kwotę 3.000 zł,
- d) żądanie faktury korygującej nr (...) z 31.05.2014 r. na kwotę 3.690 zł,

- e) fakturę korygującą nr (...) (...) na kwotę 31.504,28 zł, fakturę korygującą nr (...)/ (...) na kwotę 6.305,04 zł i fakturę korygującą nr (...) (...) na kwotę 6.302,02 zł wystawione na żądanie nr (...) z 31.03.2014 r. na kwotę 42.000 zł,
- f) fakturę korygującą nr (...) (...) na kwotę 9.458,82 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 30.06.2014 r. na kwotę 9.000 zł,
- g) fakturę korygującą nr (...) (...) na kwotę 3.150,50 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.09.2014 r. na kwotę 3.000 zł,
- h) fakturę korygującą nr (...) (...) na kwotę 6.321,17 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.07.2014 r. na kwotę 6.000 zł,
- i) fakturę korygującą nr (...) (...) na kwotę 6.317,39 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 30.09.2014 r. na kwotę 6.000 zł,
- j) fakturę korygującą nr (...) (...) na kwotę 3.154,28 zł wystawioną na żądanie nr (...) z 31.10.2014 r. na kwotę 3.000 zł.

Dowody: wezwanie do zapłaty z 2.03.2015 r. z potwierdzeniem nadania (k. 978-979, 980-981).

Pozwana pismem z dnia 31 marca 2015 r. odmówiła zaspokojenia roszczenia powoda twierdząc, że nie dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji.

Dowód: pismo pozwanej z dnia z 31.03.2015 r. (k. 982-982v).

Ocena dowodów

Stan faktyczny niniejszej sprawy zasadniczo nie był sporny w zakresie treści stosunku prawnego, albowiem obie strony przyznawały, że łączyła je umowa o współpracy z 4 maja 2009 r. oraz szczegółowe warunki handlowe stanowiące załącznik do tej umowy, w których to ustalono najpierw premię pieniężną za otwarcie przez pozwaną nowego sklepu w kwocie 3.000 zł, za które to była wystawiana faktura jako za usługę marketingową w tym sklepie, a następnie w postaci tzw. rabatu otwarciovego, również w kwocie 3.000 zł, który tym razem był pobierany przez pozwaną w wyniku dokonania korekty faktury VAT przez powoda o kwotę wskazaną w wystawionym przez pozwaną żądaniu faktury korygującej.

Odmienna natomiast była ocena prawna wskazanych faktów. Pozwana powołała się przy tym na porównanie pomiędzy warunkami sprzedaży towarów przez powoda pozwanej w czasie gdy pośrednikiem w tej sprzedaży był M. P., podnosząc, że kwestionowane warunki były lepsze, niż w owym czasie.

W zakresie w jakim między stronami występował spór, na rozstrzygnięcie jak rzeczywiście przebiegała współpraca między stronami oraz jaki charakter miały potrącane przez pozwaną z wynagrodzenia powoda świadczenia pieniężne podstawowe znaczenie miały zgromadzone w aktach sprawy dokumenty, w szczególności w postaci umowy o współpracy z dnia 4 maja 2009 r. oraz załącznika nr 5 do niej w postaci szczegółowych warunków handlowych, w których to zawarte było postanowienie dotyczące premii, a następnie rabatu, związanych z otwieraniem nowych sklepów przez pozwaną, a tym samym zwiększaniem jej sieci handlowej. Dowody z dokumentów w postaci składanych zamówień, potwierdzeń dostawy, wystawianych przez obie strony faktur, tzw. specyfikacji płatności, które w istocie zawierały oświadczenia o potrąceniu, czy wreszcie sporządzone w trybie art. 7 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe dowody przelewów, pozwalały na ustalenie jaką kwotę w toku spornego okresu współpracy między stronami pozwana winna była uiścić z tytułu ceny za dostawę towarów, a jaką rzeczywiście uiściła i o jaką kwotę – a nadto czy zasadnie – pomniejszyła to wynagrodzenie.

Pozostając przy ocenie dowodów z dokumentów zaznaczyć trzeba, że część z nich okazała się przy tym zbędna, albowiem okoliczności w nich wskazane w wystarczającym stopniu szczegółowości nie były między stornami sporne, w innym zaś przypadku nie pozwalały na ustalenie okoliczności istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy. Zwłaszcza w tym kontekście trzeba zaznaczyć, że o ile w przedłożonych przez strony fakturach wystawianych przez pozwaną spółkę oraz w jednym z żądań faktury korygującej pojawiły się także inne pozycje niż premia, czy rabat otwarciovowy, a dotycząca konkretnej usługi marketingowej, toteż tylko faktura nr (...) z 31.07.2012 r. (k. 131) wraz z potwierdzeniem uczestnictwa w promocji sieci (...) z 19.04.2012 r. (k. 1034) i gazetką promocyjną za 29 tydzień roku 2012 pozwoliły na

zidentyfikowanie konkretnej usługi marketingowej na rzecz powoda, na którą wyraźnie wyraził on zgodę znając w pełni jej warunki i godząc się na zapłatę za nią kwoty 3.000 zł netto (3.690 zł brutto). Pozostałe potwierdzenia uczestnictwa w promocjach nie mogły być w oparciu o materiały zebrane w aktach sprawy powiązane w analogiczny sposób, co sprawiło, że należało uznać, iż w tym zakresie twierdzenia pozwanej co do spełnienia ekwiwalentnego świadczenia na rzecz powoda – na której to spoczywał ciężar dowodu stosownie do art. 6 k.c. i art. 232 k.p.c. – nie zostały przez nią udowodnione w odniesieniu do kwot, których zwrotu powód domagał się w niniejszej sprawie, bowiem odnosiły się do innych okresów współpracy, niż ten, z którego pochodziły faktury określające kwoty, których zwrotu dochodził obecnie powód.

Znaczenie marginalne miało również wykazanie tego, że przedsiębiorstwo powoda prowadziło również samodzielnie akcję reklamową swoich towarów, jak również i to, że warunki współpracy z pozwaną mogły być dla powoda korzystniejsze, niż warunki współpracy z jego wcześniejszym kontrahentem, której to współpracy dotyczyły dowody zebrane w sprawie V GC 1838/10 Sądu Rejonowego w Kielcach. Dla rozstrzygnięcia sporu stron w niniejszej sprawie bez znaczenia było to, czy pomimo ewentualnego dopuszczania się czynów nieuczciwej konkurencji przez pozwaną, warunki współpracy z nią dla powoda i tak były korzystniejsze, niż warunki współpracy z innymi kontrahentami.

Nieistotne dla rozstrzygnięcia sprawy – stosownie do art. 227 k.p.c. – były także dokumenty dotyczące obniżek cen, jakie powód proponował pozwanej w ramach udziału w akcjach promocyjnych, albowiem nie były one objęte żądaniem pozwu, ani nie w nich upatrywał powód czynów nieuczciwej konkurencji.

Przechodząc wreszcie do oceny zeznań świadków należy zaznaczyć, że świadek R. P. była blisko powiązana z powodem (jako jego żona, oraz pełnomocnik, który prowadził w istocie przedsiębiorstwo powoda), zaś świadkowie S. M. (1) i D. G. są pracownikami pozwanej spółki. Z uwagi na wynik konfrontacji zeznań świadek R. P. i świadek S. M. (1) w zakresie, w jakim zeznania świadków dotyczyły przebiegu współpracy, Sąd dał wiarę przede wszystkim zeznaniom R. P., zaś pozostałym świadkom tylko w zakresie, w jakim były z zeznaniami tymi zgodne, a to z uwagi na to, że sama S. M. (1) przyznała, że wobec pewności, z jaką zeznawała R. P., nie jest do końca pewna, czy było tak, jak sama zeznała, czy też być może powód, poprzez swojego pełnomocnika, kwestionował zasadność pobierania przez pozwaną premii czy rabatów otwarciovych. Trzeba też zaznaczyć, że z uwagi na to, że S. M. (1) i D. G., jako pracownicy pozwanej, mają kontakt z wieloma kontrahentami obsługując z nimi współpracę, podczas gdy R. P. zajmowała się jedynie działalnością powoda, nadto biorąc pod uwagę upływ czasu od wydarzeń, o których świadkowie zeznawali, należało przyjąć, że bardziej prawdopodobne jest rzetelne przedstawienie zapamiętanych faktów przez R. P.. Ponadto jej zeznania znajdowały poparcie w dowodach z dokumentów.

Zeznania świadek S. M. (1) i świadka D. G. okazały się mieć jednak istotne znaczenie w zakresie w jakim dotyczyły motywacji, jaką kierowała się pozwana spółka w ustaleniu takich, a nie innych zasad współpracy z powodem co do tzw. premii za otwarcie nowego sklepu, czy później rabatu otwarciovego. Wprost wskazywali oni bowiem na ryzyko gospodarcze po stronie pozwanej spółki związane z otwarciem nowego sklepu oraz, że te formy świadczenia powoda na rzecz pozwanej miały zmniejszyć to ryzyko, gdyż spółka zawczasu nie wiedziała jak towary kupione od powoda będą się sprzedawać w nowych sklepach. Przyznawali również, że takie warunki współpracy są dla pozwanej spółki typowe w relacjach z jej dostawcami. Co więcej motywacja taka pośrednio wynikała także z samych postanowień załączników nr 5 do umowy o współpracy, jak też przede wszystkim z przesłanego e-mailem przez S. M. (1) pisma z dnia 22 kwietnia 2013 r.

Wreszcie wskazać trzeba, że pozwana powołując dowody dążyła do wykazania, że z jednej strony powód godził się na takie postanowienia umowne (przy czym niesporne było, że zawarł szczegółowe warunki handlowe i wykonywał je), z drugiej – że w sensie ekonomicznym nie różniły się te świadczenia od zwykłego udzielonego rabatu, i wreszcie z trzeciej – że pozwana spełniała ekwiwalentne świadczenia na rzecz powoda w postaci świadczenia usług marketingowych w nowo otwieranych sklepach. W istocie jednak pozwana nie przedstawiła żadnego dowodu na to, że - po pierwsze - w okresie, za który domagała się premii, czy rabatu, otworzyła nawy sklep swojej sieci (co kwestionował powód podnosząc, że nie otrzymywał on w toku współpracy żadnych dowodów na to poza fakturami, czy żądaniem faktury korygującej), po drugie – czy w ogóle podjęła jakiegokolwiek czynności marketingowe w tym sklepie w stosunku

do produktów powoda, czy wreszcie po trzecie – czy towary te w sklepie tym sprzedawała. W niniejszej sprawie, wobec ustalonej treści stosunku prawnego między stronami i charakteru pobieranych opłat, nawet wykazanie tych okoliczności, nie przesądzałyby jeszcze o ewentualnej niezasadności powództwa.

Ocena prawna

Żądanie powoda w zakresie należności głównej obejmowało w istocie trzydzieści roszczeń o zwrot kwot potrąconych przez pozwaną z wierzytelnościami powoda z tytułu dostawy towaru jako inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży – określane przez powoda jako tzw. opłaty półkowe. Żądanie to powód konkretyzował wskazując, na następujące faktury wystawione przez pozwaną na łączną kwotę 285.360 złotych oraz osobno faktury korygujące i specyfikacji płatności, na łączną kwotę 111.572,93 zł wystawione na żądanie pozwanej po zmianie sposobu wystawiania dokumentów rozliczeniowych, co wiązało się z przyjęciem innej kwalifikacji pobieranego świadczenia.

Podstawy prawnej swojego roszczenia powód upatrywał w art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.) – dalej u.z.n.k. – zgodnie z którym w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych. Pozwanej natomiast zarzucał dokonanie czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., który stanowi, że czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Czyn zdefiniowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. jest w doktrynie i orzecznictwie określany jako pobieranie innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, albo tzw. pobieranie opłaty półkowej. Opłaty takie są pobierane zwykle z góry, przy czym pobieranie ich po dokonanych transakcjach nie wyklucza ich kwalifikacji jako opłat półkowych zwłaszcza wówczas, gdy dostawy są kontynuowane, a więc można przyjąć, że uiszczenie tych opłat jest warunkiem kontynuacji współpracy.

Są to zatem zwykle stałe opłaty uiszczane przez dostawców na rzecz dystrybutorów w celu uzyskania dostępu do sieci dystrybucji oraz wynagrodzenia za usługi rzekomo świadczone dostawcom. Jako opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży Komisja Europejska w wytycznych w sprawie ograniczeń wertykalnych (Dz. Urz. UE C Nr 130 z 2010 r., s. 1) kwalifikuje: opłaty za miejsce na półce; tzw. opłaty pay-to-stay, czyli opłaty ryczałtowe, których celem jest zapewnienie utrzymania produktu w punkcie redystrybucji przez kolejny okres, a także opłaty pobierane za udział w kampaniach promocyjnych dystrybutora. Sam art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. został dodany do tej ustawy nowelizacją z 5.7.2002 r., która weszła w życie 10.11.2002 r. W toku procesu legislacyjnego Senat, zgłaszając poprawkę, w wyniku której wprowadzono powyższy przepis, „dał wyraz swemu przekonaniu o naganności stosowanych przez duże sklepy praktyk pobierania dodatkowych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży” (uzasadnienie uchwały Senatu z 21.6.2002 r. w sprawie ustawy o zmianie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji). W orzecznictwie natomiast wskazuje się, że problematyka tzw. opłat półkowych dotyczy w szczególności relacji występujących pomiędzy dostawcami towaru a właścicielami dużych obiektów handlowych, czy też przedsiębiorcami prowadzącymi handel sieciowy, cechującymi się znaczącą pozycją na rynku handlu detalicznego. Czyn nieuczciwej konkurencji polegający na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży prowadzi do uzyskiwania przez sprzedawców detalicznych nie tylko zysku wynikającego z narzuconej marży, ale także dodatkowych dochodów kosztem dostawców, którzy zmuszeni są rezygnować ze znacznej części swoich dochodów związanych z dostarczeniem towarów (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 13 listopada 2008 roku, I ACa 718/08).

Biorąc przy tym pod uwagę definicję deliktu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu tzw. opłat półkowych, trzeba wskazać, że przedsiębiorcy wolno jedynie pobierać (ustanawiać) marżę handlową, która stanowi różnicę pomiędzy ceną płaconą przez odbiorcę końcowego a ceną uprzednio zapłaconą przez sieć handlową, wynikającą z jej kosztów i zysku, która – jeśli chodzi o jej wysokość – może ona zostać dowolnie ukształtowana pomiędzy stronami umowy (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 27 września 2013 roku, I ACa 420/1)]. W doktrynie zaś cel wskazanej regulacji określa się jako zlikwidowanie praktyk, które wytworzyły się w

relacjach handlowych z przedsiębiorcami dysponującymi rozbudowaną siecią dystrybucji, a ich kontrahentami, które polegają nierzadko na nakładaniu na tych kontrahentów obowiązków ponoszenia kuriozalnych opłat, określanych jako „premia”, „bonus od obrotów” czy wymaganiu partycypacji w kosztach wydawania darmowych gazetek reklamowych, przy czym z ekonomicznego punktu widzenia – ze względu na potencjał zbytu, jakim dysponują tacy przedsiębiorcy – ich kontrahenci nie kwestionują tych praktyk, chociaż pochłaniają one niejednokrotnie znaczną część zysków z handlu (por. M. Sieradzka, *Oplaty półkowe jako czyn nieuczciwej konkurencji*, Warszawa 2017, Legalis).

Bogate orzecznictwo wyróżnia przy tym poszczególne kategorie opłat półkowych: opłaty za samo wprowadzenie towaru na rynek, opłaty dodatkowe oraz opłaty retroaktywne, zaś w ramach tych kategorii wyróżnia poszczególne rodzaje tych opłat takie jak rabaty od obrotu, opłaty „na otwarcie” nowego sklepu dystrybutora, opłaty za usługi reklamowe, opłaty marketingowe, opłaty promocyjne, opłaty za wydawanie gazetek reklamowych, opłaty z tytułu bonusów, opłaty z tytułu ustanowienia budżetu promocyjnego w postaci tzw. kredytu handlowego, premie i rabaty retroaktywne. Co istotne, tego rodzaju opłaty mogą wypełniać znamiona deliktu z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. także wówczas, gdy ich stosowanie w relacjach między stronami było przez te strony uzgodnione i przybrało postać umowy (por. np. wyrok SN z 12.06.2008 r. w sprawie III CSK 23/08). Podkreślić jednakże trzeba, że dla kwalifikacji danej opłaty jako niedozwolonej na mocy art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. bez znaczenia pozostaje to, jak zostanie ona nazwana, lecz istotna jest jedynie kwestia, czy dana opłata ma charakter pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży (por. M. Sieradzka, *Oplaty półkowe jako czyn nieuczciwej konkurencji*, Warszawa 2017, Legalis). Przyjęcie, że inna niż marża opłata nie jest pobierana za przyjęcie towaru może nastąpić tylko wówczas, gdy towarzyszy jej inne świadczenie kupującego.

Identyfikacji danej opłaty, jako tzw. opłaty półkowej dokonać przy tym należy w oparciu o obowiązki jakie z natury stosunku prawnego leżą po stronie sprzedawcy, czy też dostawy – stosownie do art. 535 k.c. i art. 605 k.c. Zgodnie z art. 535 k.c. przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę, z kolei zgodnie z art. 605 k.c. przez umowę dostawy dostawca zobowiązuje się do wytworzenia rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku oraz do ich dostarczania częściami albo periodycznie, a odbiorca zobowiązuje się do odebrania tych rzeczy i do zapłacenia ceny. Wyraźnie w treści tych przepisów należy dostrzec, że obowiązki sprzedawcy/dostawcy mają charakter świadczeń niepieniężnych sprowadzających się tylko do przeniesienia własności i wydania rzeczy (sprzedaż), bądź też do wytworzenia rzeczy oznaczonych co do gatunku oraz ich dostarczania częściami albo periodycznie (dostawa). Obowiązki o charakterze pieniężnym w takim przypadku obciążają zaś kupującego/odbiorcę. Tym samym w sytuacji, w której umowa sprzedaży/dostawy nakłada na sprzedawcę/dostawcę (np. w formie tzw. umów promocyjnych) obowiązki dodatkowych świadczeń pieniężnych, należy domniemywać, że w ten sposób uiszczana jest w rzeczywistości zabroniona opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 14 marca 2014 roku, I ACa 1261/13).

Przechodząc zaś do przesłanek ustalenia, że dany czyn stanowi delikt z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. należy zaznaczyć, że ustawodawca poprzez samo stypizowanie czynów w art. 15 u.z.n.k. wskazał, że stanowią one formę „utrudniania dostępu do rynku”, a zatem zbędne jest każdorazowo wykazywanie tej przesłanki, a wystarczające jest przedstawienie faktów świadczących o pobieraniu innych niż marża opłat handlowych za przyjęcie towaru. Tym samym pobieranie innych niż marża opłat handlowych za przyjęcie towaru samo przez się – z woli ustawodawcy – należy traktować jako utrudnianie dostępu do rynku (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 15 marca 2011 roku, I ACa 1162/10).

Wskazanie w przepisie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., jako formy utrudniania dostępu do rynku, pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży ma także istotny skutek w zakresie rozkładu ciężaru dowodu w toku ewentualnego procesu, bowiem w przypadkach stanów faktycznych objętych hipotezą normy odczytywanej z tego przepisu, jeżeli fakt pobierania takich opłat zostanie bezspornie stwierdzony (udowodniony), nie jest już konieczne dodatkowo wykazywanie, że nastąpiło w jego wyniku utrudnienie dostępu do rynku. Uczynił to już bowiem sam ustawodawca zamieszczając takie zachowanie w katalogu działań, które utrudniają dostęp do rynku. W pewnym sensie można zatem stwierdzić, że określone w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. działanie przedsiębiorcy, polegające na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży, stanowi swoisty „nazwany” czyn

nieuczciwej konkurencji. Wydaje się wobec powyższego, że istotą czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. jest utrudnianie dostępu do rynku poprzez już sam fakt pobierania opłat innych niż marża za przyjęcie towaru do sklepu i bez znaczenia dla takiej kwalifikacji jest to, czy towary te można było zbyć innemu przedsiębiorcy oraz czy zbycie towarów przedsiębiorcy stosującemu takie opłaty jest mniej lub bardziej opłacalne ekonomicznie dla dostawcy niż zbycie innemu przedsiębiorcy (por. C. Banasiński, M. Bychowska, Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, PPH z 2008 r. Nr 4).

Takie kształtowanie stosunków między stronami, w których oprócz świadczeń typowych dla umowy sprzedaży strony będą zobowiązane do świadczeń dodatkowych nie będzie zakazane w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., z uwagi na swobodę zawierania umów, tylko wtedy, gdy obowiązek dodatkowego świadczenia pieniężnego sprzedawcy/dostawcy powstaje jako ekwiwalent świadczeń kupującego. Należy jednak podkreślić, że świadczenia te muszą mieć rzeczywiście charakter świadczeń wzajemnych (ekwiwalentnych), co oznacza, że dostawca poprzez zapłatę ceny zyskuje wymierną dla niego korzyść od odbiorcy towarów, inną niż zapłata za towar, a przy tym dodatkową, a nadto odpowiadającą wartości zapłaconej kwoty. W przypadku zaś sporu o charakter „opłat innych niż marża” każdy przypadek tego typu opłat należy analizować oddzielnie, bowiem niejednokrotnie pomimo wrażenia, że danej opłacie można przypisać ekwiwalentność (świadczenie wzajemne), to de facto taka ekwiwalentność w ogóle nie istnieje, a jeżeli w umowie niedozwolonej opłaty świadczenia kupującego zostałyby ujęte tak, że sprawiałyby wrażenie świadczeń wzajemnych, to byłaby to w świetle art. 83 § 1 k.c. pozorna czynność prawna, która nastąpiła w celu ukrycia czynności prawnej zakazanej i byłaby nieważna na mocy art. 58 § 1 i 3 w związku z art. 83 § 1 k.c. (por. C. Banasiński, M. Bychowska, Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, PPH z 2008 r. Nr 4).

Nadto trzeba mieć na uwadze, o czym już wzmiankowano, że w sytuacji sporu ciężar udowodnienia, iż art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie ma zastosowania (tzn., że występuje ekwiwalentność świadczenia kupującego w stosunku do pobieranych opłat), spoczywa na przedsiębiorcy, który powołuje się na niestosowność tego przepisu. W praktyce, w najbardziej typowych sytuacjach odbiorca musiałby wykazać, że np. wydawanie gazetek reklamowych przynosi dostawcy towarów wymierne, warte ceny, którą płaci, korzyści. Wymagałoby to uwzględnienia kosztów wydania gazetki, oszacowania zysków odbiorcy towarów, zysków dostawcy towarów, a szczególności różnicy w tych zyskach, gdyby towary danego dostawcy nie były reklamowane w gazetkach, a także stwierdzenia, kto de facto jest beneficjentem zwiększonych dochodów w wyniku wydawania gazetki reklamowej i zamieszczania w niej towarów dostawcy (por. wyrok SN z 14.10.2016 r. w sprawie I CSK 651/15). Rzecz jasna można zakładać istnienie takiej ekwiwalentności, gdy sprzedawca/dostawca sam występuje do kupującego (sieci handlowej) o objęcie jego towarów akcją promocyjną proponując uiszczenie określonej opłaty.

Przekładając powyższe rozważania na grunt niniejszej sprawy należy stwierdzić, że powód zdołał udowodnić, że pozwana spółka wymagała od niego uiszczenia innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, które do końca 2013 r. określany były jako premia za otwarcie nowego sklepu, zaś od 2014 r. jako rabat otwarciowy. Co istotne, okoliczności takiej pozwana w toku całego procesu nie przeczyła, a jedynie dążyła do wykazania, że pobieranie tych opłat jest dozwolone, albowiem powód w zamian uzyskiwał ekwiwalentne świadczenie ze strony pozwanej w postaci akcji marketingowych, które miały promować jego towary, a tym samym przekładać się na zwiększenie zakupów tych towarów przez pozwaną od powoda. Pozwana jednak tej ekwiwalentności świadczeń nie zdołała udowodnić poza przypadkiem faktury nr (...) z 31.07.2012 r. wraz z potwierdzeniem uczestnictwa w promocji sieci (...) z 19.04.2012 r. k. 1034 i gazetką promocyjną za 29 tydzień roku 2012, co do której powód sam wystąpił o objęcie jego asortymentu tą akcją. Tylko w tym przypadku można było stwierdzić związek pomiędzy opłatą, którą miał zapłacić powód, a wyświadczeniem na jego rzecz konkretnej usługi marketingowej, co więcej tylko w tym zakresie pozwana przedstawiła dowód na wyraźną zgodę pozwanego na zapłatę za nią kwoty 3.000 zł netto (3.690 zł brutto). Taka ekwiwalentność nie została natomiast wykazana w pozostałym zakresie, co więcej, pozwana nawet nie podjęła próby przedstawienia innych dowodów niż zeznania swojego pracownika D. G. na okoliczność wymiernych korzyści, jakie z uiszczenia opłat za marketing w nowo otwartych sklepach, bądź za udzielenie rabatu otwarciowego, miał uzyskiwać powód. Kluczowe znaczenie miało jednak to, na co wskazuje zarówno treść pisma z 22 kwietnia 2013

r., jak i zeznania pracowników pozwanej spółki, z których wynika, że pobieranie tych opłat (rabatów) wiązało się z próbą zmniejszenia własnego ryzyka gospodarczego i przeniesienia części jego ciężaru na swojego kontrahenta, od którego nabywała towar do dalszej detalicznej odsprzedaży. Istotne znaczenie miało też i to, że nawet w „szczegółowych warunkach handlowych” stanowiących załącznik do łączącej strony umowy pozwana spółka wprost wskazała, że zastrzeżony w nich rabat udzielany jest – w związku z podejmowaniem przez pozwaną, we własnym zakresie i we własnym imieniu oraz na własną rzecz, działań reklamowych, marketingowych i promocyjnych, nastawionych na zwiększenie sprzedaży towarów zamawianych u powoda, w ramach budżetu na działania reklamowe, przy czym niewykorzystana w danym roku kalendarzowym kwota budżetu miała zostać przyznana kupującemu jako dodatkowy rabat kwotowy, należny po zakończeniu roku kalendarzowego.

Powyższe wyraźnie wskazuje na intencję pozwanej ukrycia w przytoczonych postanowieniach umownych istoty pobierania opłat, to zaś przesądza o ich kwalifikacji jako opłat, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Powód zdołał także wykazać – w oparciu o wiarygodne zdaniami Sądu zeznania świadka R. P. – że od uiszczania tych opłat uzależniona była współpraca między stronami, przy czym w zasadzie sama pozwana przyznawała, że zasady takie stosuje w relacjach ze wszystkimi swoimi kontrahentami. Wobec powyższego pobranie opłat, czy też rabatów potrąconych przez pozwaną z wynagrodzenia powoda w objętym żądaniem pozwu zakresie – poza kwotą 3.690 zł z faktury nr (...) z 31.07.2012 r. – stanowiło wielokrotnie czyn nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., tj. czyn pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Tym samym trafna jest kwalifikacja roszczenia powoda, który domagał się w niniejszej sprawie zwrotu wyżej wskazanych już kwot, które bezprawnie zostały potrącone z jego wynagrodzenia przez pozwaną z tytułu opłat, czy rabatów w istocie będących innymi niż marża handlowa opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, w postaci art. 18 ust. 1 § 5 u.z.n.k. Dochodzenie ochrony na podstawie tego przepisu nie wymaga sięgania do konstrukcji nieważności umowy, zaś pogląd taki uzasadnia wykładnia systemowa art. 18 u.z.n.k., zawierającego dokładnie określony katalog roszczeń przysługujących pokrzywdzonemu przedsiębiorcy i stanowiący regulację szczególną w stosunku do przepisów k.c. (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 30 października 2013 roku, I ACa 792/13). Mając to na uwadze, jak również i okoliczność, że powód zdołał udowodnić, że pozwana bezpodstawnie potrąciła z jego wynagrodzenia kwotę 393.242,93 zł należało orzec jak w punkcie I wyroku uwzględniając w tej części żądanie pozwu. O odsetkach orzeczono przy tym na podstawie art. 481 § 1 k.c. zasądzając je w wysokości określonej w art. 481 § 2 k.c. z uwzględnieniem zmiany wskazanego przepisu dokonanej z dniem 1 stycznia 2016 r. Roszczenie o odsetki było przy tym zasadne co do kwoty 281.670 zł od dnia 31 grudnia 2014 r. – a zatem od dnia następnego po upływie terminu wyznaczonego w wezwaniu do zapłaty nadanego przez pełnomocnika powoda dnia 23 grudnia 2014 r., zaś co do kwoty 111.572,93 zł od dnia 10 marca 2015 r., stosownie do wezwania nadanego dnia 2 marca 2015 r. i zakreślającego termin do zapłaty na dzień 9 marca 2015 r.

W punkcie II wyroku powództwo zostało oddalone co do kwoty 3.690 zł, co do której – jak wskazano w powyższych rozważaniach – udowodniono, że została potrącona z ceny sprzedaży towarów w związku z wyświadczeniem powodowi konkretnej usługi marketingowej w 29 tygodniu roku 2012.

O kosztach postępowania orzeczono w punkcie III sentencji wyroku uwzględniając zasadę odpowiedzialności za wynik sprawy, wynikającą z art. 98 § 1 k.p.c., stosując przy tym art. 100 k.p.c. w tym znaczeniu, które wskazuje na możliwość nałożenia na pozwaną całość kosztów powoda w sytuacji, gdy uległ on w znikomym zakresie. Na zasądzoną kwotę składają się: opłata sądowa w kwocie 19.847 złotych, wynagrodzenie jednego zawodowego pełnomocnika będącego radcą prawnym, stosownie do art. 98 § 3 k.p.c. w zw. z art. 99 k.p.c., w kwocie 7.200 złotych, przy zastosowaniu stawki wynikającej z § 6 pkt 6 obowiązującego w niniejszej sprawie rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz. U. z 2013 r. poz. 460 ze zm.), oraz opłata skarbową od udzielenia jednego pełnomocnictwa w kwocie 17 złotych.

Leon Miroszewski