

UZASADNIENIE

Pozwem o zapłatę z dnia 20 lipca 2011r. powód (...) spółka z o.o. w W. wystąpił przeciwko pozwanemu (...) spółka z o.o. w K. o zasądzenie na jego rzecz kwoty 104.538,01 zł. wraz z ustawowymi odsetkami od kwot:

- 30.875,28 zł. za okres od dnia 15 stycznia 2010 r. do dnia zapłaty,
- 25.073,55 zł. za okres od dnia 21 maja 2009 r. do dnia zapłaty,
- 25.073,55 zł. za okres od dnia 21 czerwca 2009 r. do dnia zapłaty,
- 25.073,55 zł. za okres od dnia 21 lipca 2009 r. do dnia zapłaty,

oraz zwrot kosztów procesu wraz z kosztami zastępstwa procesowego.

W uzasadnieniu powód podał, że dnia 16.01.2007 r. z pozwanym zawarł umowę wraz z załącznikami. W oparciu o tę umowę domaga się premii rocznej za 2008 r. i 2009 r. Pozwany wskazał także, iż pozwany uznał dług, a premia za 2007 r. liczona wedle tych samych zasad nie była kwestionowana przez pozwanego. Za 2008 r. obrót netto pozwanego wyniósł kwotę (...)zł., a wysokość premii wyliczona według wzoru zawartego w umowie wyniosła 123.312,55 zł. netto. Z kolei w 2009 r. obrót netto pozwanego z powodem wyniósł (...)zł. więc naliczono premię w kwocie 25.307,61 zł. netto. Powód wystawił na pozwanego dwie faktury: odpowiednio na kwotę 150.441,31 zł. i na kwotę 30.875,28 zł. Na wniosek pozwanego powód podjął decyzję o rozłożeniu kwoty premii za 2008 r. na sześć równych rat każda po 25.073,55 zł. Wobec tego, że trzy raty zostały już skompensowane do zapłaty pozostało kolejne trzy na łączną kwotę 75.220,65 zł. (k. 2-6).

W odpowiedzi na pozew pozwany – (...) spółka z o.o. nie uznał powództwa, wniósł o jego oddalenie w całości oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego zwrotu kosztów postępowania, w tym kosztu zastępstwa procesowego. W pierwszym rzędzie pozwany zarzucił powodowi, iż ten nie wykazał, że osoby podpisujące umowę, w oparciu o którą powód dochodzi roszczenia, były należycie do tego umocowane. Wedle pozwanego, umowę podpisał T. K. sam, zaś powinien podpisać łącznie z B. K., gdyż wówczas obowiązywała w spółce reprezentacja łączna. Ponadto, zdaniem pozwanego, kadencja zarządu wygasła przed podpisaniem umowy bo z chwilą odbycia zgromadzenia wspólników za 2004 r.

Pozwany podniósł, iż strony uzgodniły, że począwszy od 2008 r. w przypadku obrotu przekraczającego (...)- zł. rocznie, zostanie naliczona premia pieniężna w wysokości 6 % obrotu. W roku 2008 został osiągnięty obrót w wysokości (...)zł., a więc premia wynosiła (...)zł. i jak sama powódka przyznaje została już skompensowana w drodze potrącenia wzajemnych wierzytelności. Z kolei w 2009 r. obrót wyniósł (...)zł, a co za tym idzie powódka nie była uprawniona do jakiegokolwiek premii ponieważ obrót nie przekroczył zastrzeżonej kwoty.

Pozwany zarzucił, iż nigdy nie uznał roszczenia powoda. Fakt zamieszczenia w protokole spotkania z dnia 18 lutego 2009 r. wzmianki o rozłożeniu na raty premii nie był uzgodniony ani zaakceptowany przez pozwanego. Między stronami były rozmowy na temat rozłożenia premii w kwocie (...)zł., co nie zostało uzgodnione, a należność została skompensowana.

Pozwany zarzucił też, iż domaganie się przez powoda wynagrodzenia od pozwanej za to, że pozwany mógł sprzedawać powodowi towar jest sprzeczne zasadami współżycia społecznego. W takich okolicznościach roszczenie powoda nie może być chronione przez prawo. Z ostrożności procesowej pozwany zarzucił też, iż roszczenie dochodzone przez powoda uległo przedawnieniu. Żądanie powoda wynika z umowy sprzedaży a roszczenia z tego tytułu ulegają przedawnieniu z upływem 2 lat (k. 117-120).

W odpowiedzi na pozew pozwanego, w piśmie z dnia 30 stycznia 2012 r. powód wskazał, iż prawidłowa była reprezentacja pozwanego w dniu podpisania umowy. T. K. został odwołany z członka zarządu dopiero 19 listopada 2007 r., zaś B. K. wcześniej zmarła. Na dzień podpisania umowy zarząd pozwanego był jednoosobowy. Odnosnie zarzutu przedawnienia dochodzonego roszczenia, powód wskazał, iż pozwany dokonał uznania roszczenia w zakresie premii pieniężnej za 2008 r. (k. 139-145).

Sąd ustalił, co następuje:

W dniu 16.01.2007 r. strony zawarły umowę handlową, przy czym ze strony (...) spółka z o.o.umowę podpisał T. K.– jedyny członek zarządu (k. 13-14). Integralną częścią umowy były załączniki do umowy (ust 9 umowy), w szczególności Warunki handlowe podpisane dnia 24.04.2008 r., mające zastosowanie od 1.01.2008 r. Ta zawarte jest postanowienie, iż roczna premia pieniężna ważna zarówno do 31.12.2007 r., jak i od 1.01.2008 r. obowiązuje od (...)zł. w wysokości 6 % (k. 15-16) i Ogólne warunki dostaw (k. 17-24), a także Szczegółowe warunki dostawy dla (...) spółka z o.o.w W.(k. 25-27). W rozdziale V tych ostatnich warunków zawarto zasady naliczania rocznej premii pieniężnej. Procent należnej (...) rocznej premii pieniężnej liczonej od osiągniętego obrotu miał być wyliczany według wzoru:

$$c = a - b$$

$$g = d - b$$

$$l = g + (e/c) * h$$

gdzie:

- l - procent należnej rocznej premii pieniężnej
- SL - poziom realizacji zamówienia
- a - najmniejszy nieosiągnięty poziom obrotu lub najwyższy poziom obrotu, gdy zrealizowany obrót (...) jest wyższy niż najwyższy poziom obrotu (PLN)
- b - najwyższy osiągnięty poziom obrotu lub poziom obrotu o jeden poziom niższy od najwyższego, gdy zrealizowany obrót (...) jest wyższy niż najwyższy poziom obrotu (PLN)
- d - zrealizowany obrót (...) (PLN)
- f Procent premii dla najwyższego nieosiągniętego poziomu obrotu lub dla najniższego poziomu obrotu, gdy zrealizowany obrót (...) jest wyższy niż najniższy poziom obrotu
- g procent premii dla najwyższego osiągniętego poziomu obrotu lub dla poziomu obrotu o jeden procent niższego od najwyższego, gdy zrealizowany obrót (...) jest wyższy niż najwyższy poziom obrotu

W 2008 r. obrót netto z tytułu dostaw (...) spółka z o.o.do (...) spółka z o.o.wyniósł kwotę (...)zł., zaś w 2009 r. - (...) zł. (niesporne).

Premia liczona jako 6 % obrotu po przekroczeniu granicy (...)zł obrotu wynosi: za 2008 r. - kwotę (...)zł., za 2009 r. - (...) zł.

(...) spółka z o.o.wystąpił na (...) spółka z o.o.faktury celem rozliczenia w/wym. premii: za 2008 r. – na kwotę 150.441,31 zł., przy czym premia netto stanowi kwotę 123.312,55 zł. (f-ra VAT z 31.12'08r. – k. 79) i za 2009 r. na kwotę 30.875,28 zł., przy czym premia netto stanowi kwotę 25.307,61 zł. (f-ra VAT z 31.12'09r. – k. 80). Kwoty wyliczonej premii pieniężnej stanowią odpowiednio: za 2008 r. (...) % całego obrotu i za 2009 r. – (...) % całego obrotu.

W dniu 18 lutego 2009 r. doszło do spotkania prezesa (...) spółka z o.o. z przedstawicielem (...) spółka z o.o.. Spotkanie miało na celu omówienie przyczyn tak wysokiej premii za 2008 r. i sposobu rozwiązania tego problemu (zeznania: A. B. – k. 170-172 i A. S. – k. 196-197). Ze spotkania sporządzony został protokół podpisany przez uczestników, w którym znalazło się stwierdzenie, iż dostawca prosi o rozłożenie na raty premii pieniężnej zależnej od obrotu (protokół ze spotkania z dostawcą – k. 76-77).

Na wniosek pozwanego powód podjął decyzję o rozłożeniu kwoty premii za 2008 r. na sześć równych rat każda po 25.073,55 zł. Wobec tego, że trzy raty zostały już skompensowane do zapłaty pozostało kolejne trzy na łączną kwotę 75.220,65 zł. (oświadczenie powoda - k. 2-6).

Sąd zważył, co następuje:

Strony ukształtowały premię pieniężną jako usługę. Potwierdzeniem tego jest to, że powód w rozliczeniu pozwanemu wystawiał fakturę, a fakturę wystawia się na usługę. Z natury rzeczy na rzecz pozwanego powód nie wykonywał żadnej usługi, bo sprzedaży własnych towarów nie można traktować jako usługi na rzecz zwiększenia obrotów pomiędzy powodem a pozwanym. Wynagrodzenie za te usługi - biorąc po uwagę jej naturę – uznać należałoby jako opłatę inną niż marża handlowa pobierana przez (...) spółka z o.o. za przyjęcie towaru do sprzedaży w swych sklepach, o które jest mowa w art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (u.z.n.k.). Biorąc pod uwagę okoliczności sprawy nie ma podstaw do traktowania tej opłaty jako upustu w cenie. Upustu dokonuje sprzedawca korygując cenę sprzedaży na fakturze.

Jednak by przyjąć, iż doszło do popełnienia deliktu ujętego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. powinny łącznie zaistnieć dwa elementy. Są nimi: utrudnienie przedsiębiorcy dostępu do rynku oraz nieuczciwy charakter takiego utrudnienia przejawiający się sprzecznością z prawem i dobrymi obyczajami (wyrok Sądu Najwyższego z 12.06.2008 r., III CSK 23/2008). Pozwany nie twierdził, iż obciążenie go opłatą w wysokości 6 % od obrotu po przekroczeniu (...) zł. było dla niego jakąś zaporą w dostępie do rynku zbytu. Nie podnosił też argumentu narzucenia tych opłat przez powoda. Pozwany akceptował te opłaty do wysokości 6 %, o czym świadczy choćby wniosek o rozłożenia na raty. W tych okolicznościach nie można w/wym. opłat (zarówno już pobranych przez powoda, jak i tych żądanych w niniejszej sprawie) uznać jako delikt określony w art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k.

Ponieważ istnieje znaczna różnica pomiędzy wysokością premii wynikającą z Warunków handlowych (k. 15-16) tj. 6 %, a wyliczoną wysokością premii w oparciu o wzór zamieszczony w Szczegółowych warunkach dostaw dla (...) spółka z o.o.w W.(k. 25-27) tj. (...) % i (...) % - konieczne jest przeprowadzenie procesu interpretacji zapisów umowy dotyczących premii – by ustalić wersję wiążącą dla stron. Literalna wykładnia jest niewystarczająca bowiem prowadzi właśnie do takich różnych wyników. Gdy sięgniemy do wskazówek zapisanych w art. 65 § 2 k.c. widzimy nakaz kierowania się przy wykładni umowy jej celem. Nie jest konieczne, aby był to cel uzgodniony przez strony, wystarczy - przez analogię do art. 491 § 2, art. 492 i 493 k.c. - cel zamierzony przez jedną stronę, który jest wiadomy drugiej.

Z zeznań: A. B. – k. 170-172 i A. S. – k. 196-197 wynika, iż zapis o premii pieniężnej na etapie podpisu umowy nie był przedmiotem dyskusji. Choć zdaniem świadka A. B. – premia miała motywować do osiągnięcia założonego obrotu, a wzór dotyczący premii jest tak skonstruowany, że w rozliczeniu stwarza sankcję dla strony, jeśli ta nie zrealizuje zakładanego obrotu w całości. Świadek przyznaje, iż prezes pozwanej spółki był zaskoczony wysokością premii naliczonej za 2008 r., gdyż tak wysokiej nie spodziewał się. To oznacza, iż pozwanej spółce nie była znana w całości sanacyjna natura premii wynikająca ze stosowania wzoru. Pozwany zgadzał się i spodziewał się na upust w cenie, ale na poziomie 6 % obrotu. Powyższe uwagi prowadzą do konkluzji, iż premia o charakterze sanacyjnym nie była uzgodniona pomiędzy stronami, a nawet nie była uświadomiona stronie pozwanej. Pozwany trwał w przekonaniu, że udzielił powodowi pewnego rodzaju upustu w cenie dostarczanym za towar, nic poza tym.

Trzeba wskazać, iż przepis art. 65 § 2 k.c. dopuszcza taką sytuację, w której właściwy sens umowy ustalony przy zastosowaniu wskazanych w nim dyrektyw będzie odbiegał od jej "jasnego" znaczenia w świetle reguł językowych (wyr. SN z dnia 15 września 2005 r., II CK 69/05, Lex nr 311311; wyr. SN z dnia 28 lutego 2006 r., III CSK 149/05, Lex nr

182956; wyr. SN z dnia 5 kwietnia 2007 r., II CSK 546/06, Lex nr 253385). Dlatego też, zdaniem sądu, w niniejszym przypadku należy przyjąć sens premii pieniężnej ograniczający się do zapisu wynikającego z pierwszego załącznika do umowy, a nie stosować wzoru zamieszczonego w drugim załączniku do umowy jako nie objętego celem umownego zapisu dotyczącego premii pieniężnej.

Niezależnie od argumentacji i oceny zapisu umowy – przedstawionej powyżej - gdyby nawet przyjąć, iż celem stron było ustanowienie premii pieniężnej w kształcie wynikającym ze wzoru wskazanego w załączniku do umowy to, zdaniem sądu zapis ten należałoby uznać za sprzeczny z naturą premii pieniężnej.

Skoro wypłata premii uzależniona jest jedynie od wartości osiągniętego przez nabywcę obrotu, stanowi ona w istocie rabat obniżający wartość konkretnych dostaw udokumentowanych poszczególnymi fakturami. Z kolei rabat jest to zmniejszenie należności udzielane zazwyczaj przez stronę sprzedającą kupującemu za nabyty towar lub usługi. Istotne jest to, że wielkość rabatu powinna brać pod uwagę tak interesy kupującego jak i interesy sprzedawcy. Jak zostało już ustalone – przyjmujemy, iż celem zapisu umownego o premii było udzielenie powodowi upustu w cenie po przekroczeniu pewnego pułapu obrotu pomiędzy stronami. Jak się jednak okazało, w rzeczywistości zapis o premii pieniężnej, a w szczególności stosowanie wzoru obliczania tej premii prowadzi do spostrzeżenia, iż w rzeczywistości mamy do czynienia z instrumentem podobnym do kary umownej. Sankcji podlega dostawca, który dostarczył towary w okresie rozliczeniowym poniżej pułapu określonego w umowie. Stosując wzór do wyliczenia premii pieniężnej jest oczywiste, że wysokość premii rośnie, gdy obrót pomiędzy stronami się zmniejsza.

Przepis art. 353⁽¹⁾ k.c. stanowi, iż strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. Jak rozumieć naturę (właściwości) stosunku prawnego trafnie ujął M. Safjan w: Zasada swobody umów (Uwagi wstępne na tle wykładni art. art. 353⁽¹⁾ k.c.), PiP 1993, z 4. Wedle tego autora odwołanie się do właściwości (natury) może być interpretowane na dwa sposoby. Po pierwsze, w znaczeniu szerszym, jako nakaz respektowania podstawowych cech obligacyjnego stosunku prawnego, których naruszenie prowadziłoby do pozbawienia sensu (istoty) nawiązanej więzi prawnej. Po drugie, pojęcie właściwości (natury) może występować w znaczeniu węższym, jako nakaz respektowania tych elementów określonego typu stosunku obligacyjnego, których modyfikacja lub brak, prowadziłyby do zniekształcenia zakładanego modelu więzi prawnej związanej z danym typem umowy. Model ten powinien być zrekonstruowany na podstawie minimalnych elementów danego stosunku, bez których traciłby on swój sens gospodarczy, albo wewnętrzną równowagę aksjologiczną. W niniejszej sprawie jest oczywiste, że stosując wzór do wyliczenia premii w istocie okazuje się, że stosujemy instrument podobny do kary umownej, co godzi w naturę premii pieniężnej. Ponieważ wedle przepisu art. 58 § 3 k.c. jest możliwe uznanie za nieważną jedynie część czynności prawnej, dlatego należy uznać, że premia pieniężna zastrzeżona w wysokości ponad 6 % obrotu jest nieważna z uwagi na sprzeczność z naturą prawami pieniężnej będącej równoważnikiem upustu czy bonusu.

W niniejszej sprawie mamy do czynienia z wnioskiem pozwanego o rozłożenie na raty nieokreślonej z kwoty należności. W tym miejscu odwołując się do autorytetu Sądu Najwyższego wskazać należy, iż ten w wyroku z dnia z dnia 4 lutego 2005 r. I CK 580/04 uznał, iż uznanie niewłaściwe może dotyczyć także roszczeń, których wysokość nie jest jeszcze dokładnie ustalona – tak jak w niniejszym przypadku – sporna. Jednak osoba uznająca dług nie traci możliwości przeprowadzenia dowodu, iż uznany dług w rzeczywistości nie istnieje. Trzeba bowiem pamiętać, iż uznanie niewłaściwe nie zmienia stanu prawnego pomiędzy stronami. W drodze wyjątku, ustawodawca zdecydował, że na gruncie instytucji przedawnienia, przedawnione roszczenie zmienia tylko stan zaskarżalności (art. 123 §1 pkt. 2 k.c.).

Przedawnienia dochodzonego roszczenia nie ma bo jest to żądanie zwrotu nienależnego świadczenia a to przedawnia się z upływem 3 lat (art. 118 k.c.).

Dodać należy, iż zarzut pozwanego, iż umowa zawarta pomiędzy stronami jest nieważna uznać należało za chybiony. Umowa spółki stanowi, iż zarząd składa się z jednego lub większej liczby członków. W przypadku, gdy zarząd składa się z więcej niż jednego członka, spółka będzie reprezentowana przez dwóch członków zarządu działających łącznie

lub jednego działającego łącznie z prokurentem (KRS – k. 121-122, akt notarialny – k. 123-132). W dniu podpisania umowy z dnia 16.01.2007 r. jedynym członkiem zarządu pozwanej spółki był T. K., gdyż drugi członek zarządu – B. K. wcześniej zmarła (odpis skrócony aktu zgony – k. 146).

Wobec powyższego i w oparciu o powołane przepisy prawa należało orzec jak w pkt. I sentencji.

O kosztach procesu orzeczono na podstawie art. 98 k.p.c. oraz §6 pkt 5 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. Nr 163, poz. 1349, ze zm. Na koszty należne pozwanemu składają się: wynagrodzenie pełnomocnika pozwanego w kwocie 3.600,- złotych i opłata skarbową od pełnomocnictwa w kwocie 17,- złotych.

(...)

29.05'12r.