

Sygn. akt *XVI GC 416/15*

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 7 czerwca 2016 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XVI Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący: SSO Beata Dzierżko

Protokolant: sekretarz sądowy Wojciech Napierkowski

po rozpoznaniu 2 czerwca 2016 r. w W.

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W.

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

o zapłatę 413 070 zł 87 gr

I. oddała powództwo;

II. zasądza od powoda (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. na rzecz pozwanego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. kwotę 7 217 zł (siedem tysięcy dwieście siedemnaście złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu.

SSO Beata Dzierżko

Sygn. akt *XVI GC 416/15*

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 10 marca 2015 roku (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. wniosła o zasądzenie od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. kwoty 413 070,87 zł wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od kwot i terminów szczegółowo wymienionych w pozwie oraz kosztami procesu, z uwzględnieniem kosztów zastępstwa procesowego. W uzasadnieniu wskazano, że w ramach współpracy handlowej ze spółkami wchodzącymi w skład grupy (...), w tym z pozwaną, powódka sprzedawała ww. spółkom towary, które następnie były odsprzedawane w ich placówkach handlowych będących sklepami wielkopowierzchniowymi. Współpraca opierała się na umowach, które zawierały szereg postanowień przewidujących pobieranie od powódki przez spółki z grupy (...), w tym pozwaną, opłat dodatkowych z tytułu przyjęcia towaru do sprzedaży, innych niż marża handlowa, takich jak premie (bonusy) kwartalne i za wzrost obrotu, opłaty z tytułu odpowiedzialności pozwanego za spełnienie przez każdego z odbiorców zobowiązań płatniczych wobec dostawcy (odpowiedzialność „del credere”), opłaty za usługi marketingowe okolicznościowe. Zdaniem powódki opłaty te miały charakter opłat niedozwolonych, zakazanych zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Z uwagi na to powodowa spółka zażądała zwrotu przez pozwaną bezpodstawnie uzyskanych korzyści w postaci pobranych kwot.

31 marca 2015 roku Sąd Okręgowy w Warszawie uwzględniając żądanie pozwu wydał nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym.

W sprzeciwie od ww. nakazu zapłaty (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. wniosła o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. W uzasadnieniu sprzeciwu pozwana podniosła zarzuty: 1) braku legitymacji biernej pozwanej spółki z uwagi na wystawienie i pobranie premii kwartalnych oraz za wzrost obrotu przez tę spółkę w imieniu i na rzecz poszczególnych marketów; 2) przedawnienia roszczeń (kwestionując przerwanie biegu przedawnienia wnioskiem o zawezwanie do ugody); 3) istnienia umownej i faktycznej podstawy do pobierania wynagrodzenia za przyjęcie odpowiedzialności del credere i za wcześniejszą płatność; 4) niewykazania, aby pozwana w sposób nieuczciwy i celowo utrudniała powódce dostęp do rynku; 5) ukształtowania premii i wynagrodzenia za wcześniejszą płatność jako rabatu, rzutującego na wielkość marży, a zatem nie podlegających ocenie z punktu widzenia art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k.; 5) negocjowania przez strony warunków umów; 6) błędnego określenia terminu początkowego naliczania odsetek.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

2 stycznia 2009 roku pomiędzy (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w W. (dostawca) oraz 51 spółkami, w tym m. in. (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w W. (nazywanych odbiorcami lub dystrybutorami) zawarta została umowa handlowa, której przedmiotem były warunki współpracy handlowej dotyczące całego asortymentu dostarczanego przez dostawcę do odbiorców (umowa, k. 43-46, 176-177). Warunki ustalone w umowie miały obowiązywać od 1 stycznia 2008r. Umowa ta przewidywała dodatkowe świadczenia dostawcy na rzecz odbiorców:

- **bonus kwartalny warunkowy** w wysokości 9,75 % zdefiniowanego w umowie obrotu (suma netto wszystkich faktur i faktur korygujących dostawcy (z tytułu zwrotu lub zmiany cen) zaksięgowanych przez odbiorcę w danym okresie rozliczeniowym (kwartale, półroczu, roku)) płatny pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w kwartale łącznego obrotu wszystkich odbiorców w wysokości (...)zł, płatny po zakończeniu każdego kwartału, w ciągu 30 dni od daty wystawienia not obciążeniowych przez wszystkich odbiorców;

- **rabat na otwarcie** w wysokości 7 %, obowiązujący przy powstaniu każdego kolejnego podmiotu (odbiorcy), utworzonego z udziałem (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, naliczany od całości zamówień złożonych przed otwarciem marketu (rozliczenie w fakturze dostawcy).

-**bonus za wzrost obrotu** - w wysokości 1,5-2% od całego uzyskanego obrotu w przypadku przekroczenia określonego w umowie poziomu obrotu ((...)zł), rozliczany rocznie, płatny w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktur VAT (not obciążeniowych) przez wszystkich odbiorców.

Kwoty bonusów kwartalnego warunkowego oraz za wzrost obrotów miały być dokumentowane przez odbiorców notami obciążeniowymi, nie zawierającymi podatku od towarów i usług.

Płatność za dostarczony towar miała być dokonywana centralnie przez (...) sp. z o.o. w imieniu i na rachunek odbiorców. Zobowiązanie odbiorcy mogło być przy tym uregulowane przez potrącenie z należnością jaką posiadał wobec dostawcy inny odbiorca. Kompensata przez potrącenie miała być przeprowadzana przez (...) w imieniu odbiorców. Dokonanie kompensaty oznaczało jednocześnie dokonania przelewu wierzytelności, w wyniku którego odbiorca stał się przez przelew wierzytelności, którą następnie skompensowano przez potrącenie ze zobowiązaniem, wierzycielem dostawcy w miejsce dotychczasowego odbiorcy wierzyciela.

4 stycznia 2010 roku pomiędzy (...) spółką z o. o. (dostawca) oraz 57 spółkami, w tym m. in. (...) spółką z o. o. (odbiorca) zawarta została kolejna umowa handlowa, której przedmiotem były warunki współpracy handlowej dotyczące produktów z działu (...) sprzedawanych przez dostawcę do odbiorców. Umowa obowiązywała od 1 stycznia 2010r. i przewidywała, że (...) sp. z o. o. odpowiada za spełnienie przez każdego z odbiorców umownych zobowiązań płatniczych wobec dostawcy z tytułu współpracy handlowej, przy czym odpowiedzialnością były objęte wyłącznie umowne zobowiązania płatnicze z tytułu dostaw produktów, wykonanych zgodnie z zamówieniem i bez wad, których wykonanie zostało potwierdzone przez danego odbiorcę. Z tytułu tak przyjętej odpowiedzialności (...) sp. z o. o. miała

otrzymywać od dostawcy odrębne wynagrodzenie w wysokości 0,25% zapłaconych kwartalnie za dostawy produktów należności brutto. Termin płatności tego wynagrodzenia określono na 30 dni od daty wystawienia faktury VAT (umowa, k. 28-32, 174-175).

Jednocześnie z ww. umowami handlowymi (tj. 2 stycznia 2009 roku oraz 4 stycznia 2010 roku) spółka (...) oraz spółki z grupy (...) (w tym spółka (...) sp. z o.o.) zawierały umowy marketingowe, które określały warunki i sposoby świadczenia przez odbiorców usług marketingowych i reklamowych na rzecz dostawcy (umowy marketingowe, k. 33-38, 47-55).

4 stycznia 2010 roku spółka (...) zawarła ze spółkami wchodzącymi w skład grupy (...) (w tym m.in. (...) sp. z o.o.) także porozumienie w sprawie premii pieniężnych (obowiązujące od 1 stycznia 2010r.), w którym strony uzgodniły, że obniżenie marży zysku z tytułu osiągnięcia planowanego przez strony pułapu zakupów będzie następować w ustalonych okresach czasu, w formie wypłaty premii pieniężnych. W treści porozumienia strony przewidziały:

- **premię kwartalną warunkową** w wysokości 10% obrotu zrealizowanego przez odbiorców w danym kwartale kalendarzowym, pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia przez wszystkich odbiorców poziomu obrotu produktami w wysokości (...)zł w danym kwartale kalendarzowym;

- **premię za wzrost obrotu** – premia przyznawana rocznie w wysokości ułamka procentowego obrotu zrealizowanego przez odbiorców w danym roku kalendarzowym, pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia przez wszystkich odbiorców w danym roku kalendarzowym określonych poziomów obrotu (1,75% w przypadku obrotu w wysokości (...)zł, 1,50% w przypadku obrotu (...)zł oraz 1,75% w przypadku obrotu w wysokości (...)zł).

Premie te miały być płatne po zakończeniu: odpowiednio kwartału (w przypadku premii kwartalnej warunkowej) lub roku kalendarzowego (w przypadku premii rocznej warunkowej oraz premii za wzrost obrotów) w terminie 30 dni od dnia wystawienia not obciążeniowych przez wszystkich odbiorców. Jednocześnie ustalono, że noty obciążeniowe w imieniu wszystkich odbiorców będą mogły być wystawiane przez (...) spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, a premie będą przyznawane poszczególnym odbiorcom proporcjonalnie do poziomu obrotu zrealizowanego przez poszczególnych odbiorców. Zobowiązanie danego odbiorcy wobec dostawcy z dowolnego tytułu, mogło zostać uregulowane poprzez potrącenie wierzytelności danego odbiorcy lub też wierzytelności innych odbiorców, z wierzytelnością przysługującą dostawcy wobec danego odbiorcy lub innych odbiorców (porozumienie w sprawie premii pieniężnych, k. 39-42, 171-173).

Współpraca stron odbywała się na podstawie wzoru umowy przedstawionego przez (...), który w zasadzie nie podlegał negocjacjom. W trakcie rozmów poprzedzających zawarcie kolejnych umów spółka (...) nie uzyskała żadnych ustępstw w zakresie warunków dalszej współpracy ze strony (...). Obrót kwartalny ze wszystkimi spółkami (...) wynosił około (...) zł, a roczny około(...)zł. (...) sp. z o. o. nie nabywała żadnych towarów od (...). O zamówieniach decydowały wyłącznie sklepy (spółki komandytowe). Wyrażenie zgody na warunki zaproponowane przez (...) stanowiło warunek kontynuowania tej współpracy. Spółki z tej grupy kupowały towar w ilości stanowiącej około 90 % całej sprzedaży spółki (...), a wszystkie obciążenia ze strony (...) mogły stanowić w latach 2010 – 2011 średnio około 30% obrotów rocznie (zeznania świadka A. M. (1), k. 2495-2496; korespondencja mailowa, k. 189-197; zeznania świadka M. L. (1), k. 2496-2498; zeznania świadka W. O. (1), k. 2513-2515).

Począwszy od 2011r. (za wyjątkiem opłat za rok 2010r. naliczonych w 2011r.) tylko (...) sp. z o. o. (w miejsce poszczególnych spółek komandytowych prowadzących sklepy) obciążała dostawcę premiami kwartalnymi i rocznymi – za wzrost obrotu, naliczanymi od sprzedaży do wszystkich spółek (...). Do 2010r. każda ze spółek (sklepów) wystawiała powódce odrębnie noty obciążeniowe na tego rodzaju opłaty (zeznania świadka M. L. (1), k. 2496-2498, noty obciążeniowe, k. 198, 201, 203, 205-207).

Na podstawie umowy zawartej przez strony w drodze korespondencji elektronicznej prowadzonej w dniach 4- 6 maja 2009r., w której (...)zobowiązała się zapłacić wynagrodzenie w zamian za uzyskanie wcześniejszej płatności części ceny dostarczonego towaru, w dniu 11 maja 2009r. (...)wystawiła powódce fakturę nr (...) na kwotę 7 070,08 zł tytułem

premier za wcześniejszą płatność (faktura, k. 73; korespondencja elektroniczna, k. 144-146, zeznania świadka M. L. (1), k. 2497).

Opierając się na zapisach Porozumienia (...) (...) sp. z o. o. wystawiła spółce (...) noty obciążeniowe:

- w dniu 24 czerwca 2011r. notę obciążeniową nr (...) na kwotę 61 150,01 zł tytułem premii kwartalnej warunkowej za I kwartał 2011 roku (k. 71-72, 151-152);

- w dniu 20 lipca 2011r. notę obciążeniową nr (...) na kwotę 69 478,42 zł tytułem premii kwartalnej warunkowej za kwartały I-II 2011 roku (k. 67-68, 155-156);

- w dniu 19 października 2011r. notę obciążeniową nr (...) na kwotę 64 268,80 zł tytułem premii kwartalnej warunkowej za kwartały I-III 2011 roku (k. 63-64, 159-160);

- w dniu 27 stycznia 2012r. notę obciążeniową nr (...) na kwotę 48 788,50 zł tytułem premii za wzrost obrotu za 2011 rok (k. 58, 167-168);

- w dniu 27 stycznia 2012r. notę obciążeniową nr (...) na kwotę 83 894,27 zł tytułem premii kwartalnej warunkowej za 2011 rok, pomniejszonej o już dokonane rozliczenia (k. 60, 163-164);

- w dniu 24 kwietnia 2012r. notę obciążeniową nr (...) na kwotę 58 135,68 zł tytułem premii kwartalnej warunkowej za I kwartał 2012r. (k. 57, 169-170).

Ponadto zgodnie z umową handlową z 2010r. spółka (...) sp. z o.o. wystawiła ww. dostawcy faktury VAT:

- w dniu 8 marca 2011r. nr (...) na kwotę 9 654,80 zł tytułem odpowiedzialności del credere w 2010r. (k. 74);

- w dniu 24 czerwca 2011r. nr (...) na kwotę 2 331,64 zł tytułem wynagrodzenia za usługę odpowiedzialności del credere w I kwartale 2011r. (k. 69-70, 153-154);

- w dniu 20 lipca 2011r. nr (...) na kwotę 2 649,24 zł tytułem wynagrodzenia za usługę odpowiedzialności del credere w I-II kwartałach 2011r. , pomniejszoną o już rozliczone kwoty z tego tytułu (k. 65-66, 157-158);

- w dniu 19 października 2011r. nr (...) na kwotę 2 450,59 zł tytułem wynagrodzenia za usługę odpowiedzialności del credere w I-III kwartałach 2011r. , pomniejszoną o już rozliczone kwoty z tego tytułu (k. 61-62, 161-162);

- w dniu 27 stycznia 2012r. nr (...) na kwotę 3 198,84 zł tytułem wynagrodzenia za usługę odpowiedzialności del credere w 2011r. , pomniejszoną o już rozliczone kwoty z tego tytułu (k. 59, 165-166);

Rozliczenie wzajemnych należności stron polegało na tym, że (...)pomniejszała o wartość należności wskazanych na ww. notach obciążeniowych i fakturach należności spółki (...) z tytułu ceny dostarczanych towarów oraz wypłacała sprzedającemu różnicę pomiędzy tym kwotami przelewem na rachunek bankowy dostawcy. W ten sposób w okresie od 30 czerwca 2009 roku do 31 maja 2012 roku (...)pobrała od (...)co najmniej kwotę 413 070,87 zł (specyfikacje przelewów zawierające kompensaty, k. 75-106, potwierdzenia przelewów, k. 107-113).

Pobrane na podstawie ww. not obciążeniowych premie zostały przekazane spółkom prowadzącym poszczególne sklepy, proporcjonalnie do wielkości ich obrotów ze spółką (...) w okresie, za który pobrano premię, na podstawie wystawianych pozwanej przez te spółki not (specyfikacja, k. 142-143, noty obciążeniowe ze specyfikacjami i potwierdzeniami przelewów, k. 221-2475, interpretacja indywidualna, k. (...), zeznanie świadka W. O. (1), k. 2513, zeznanie świadka J. A. (1), k. 2520-2523).

(...)łączy z poszczególnymi spółkami z grupy (...) umowy na różnego rodzaju usługi, tj. księgowo, organizacyjne i reklamowe, gdzie pozwana jest świadczącym odpłatnie usługę (zeznania świadka J. A. (1), k. 2521-2522).

W dniu 27 kwietnia 2012r. (data stempla pocztowego) (...)złożyła w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie wniosek o zawiązanie do próby ugodowej obejmujący m.in. roszczenie o zwrot kwoty 354 935,19 zł jako należności pobranych przez spółkę (...) spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością w W. w związku z popełnieniem przez nią czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Pismem z 5 października 2012r. wniosek został rozszerzony do łącznej kwoty 413 070,87 zł. Tym samym postępowanie pojednawcze dotyczyło wszystkich roszczeń objętych niniejszym postępowaniem. W trakcie posiedzenia pojednawczego w dniu 29 października 2012r. strony nie doszły do porozumienia (wniosek o zawiązanie do próby ugodowej z zał. i potwierdzeniem wysłania, k. 114-121, pismo z 5.10.2012r. z potwierdzeniem wysłania, k. 123-125, protokół posiedzenia, k. 126 oraz w aktach Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy XV GCo 413/12).

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie okoliczności niespornych między stronami oraz powołanych powyżej dokumentów, których prawdziwość nie budziła wątpliwości Sądu, jak również nie była kwestionowana przez żadną ze stron w toku postępowania. Nadto ustalenia faktyczne zostały poczynione w oparciu o zeznania świadków: A. M., M. L., W. O. i J. A..

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo było niezasadne i nie zasługiwało na uwzględnienie.

Powodowa spółka domagała się zapłaty opierając swoje stanowisko na twierdzeniu, że pozwana pobierając opłaty wskazane w ww. notach obciążeniowych i fakturach dopuściła się czynów nieuczciwej konkurencji objętych normą art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j.: Dz. U. z 2003 r. nr 153, poz. 1503 ze zm. – dalej: „u.z.n.k.”) ewentualnie dających się wywieść z art. 15 ust. 1 u. z.n.k. lub klauzuli generalnej zawartej w art. 3 ust. 1 u.z.n.k.

Zgodnie z treścią art. 15 ust. 1 pkt 4 czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Regulacja ta została wprowadzona w związku ze stwierdzeniem praktyki pobierania przez sklepy wielkopowierzchniowe od dostawców szczególnych opłat, w tym zwłaszcza za samo wejście do sieci, za reklamę i promocję towarów, za miejsce ekspozycji towarów oraz za wprowadzenie towaru do sieci informatycznej. Celem tego przepisu jest wyeliminowanie sytuacji, w której zawarcie umowy sprzedaży zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego po stronie sprzedawcy. Nie oznacza to, że pomiędzy sprzedawcą a kupującym niedopuszczalne jest nawiązywanie relacji umownych, w których po stronie sprzedawcy istnieje obowiązek świadczenia pieniężnego, jednakże pod warunkiem, że ekwiwalentem tego świadczenia jest świadczenie kupującego, inne niż sprzedaż towaru zakupionego od sprzedawcy. Przedsiębiorca nabywający towar do dalszej odsprzedaży musi spełniać na rzecz zbywcy świadczenia niezwiązane z realizacją własnego interesu dotyczącego przedmiotu umowy i niezwiązane ze standardową sprzedażą towarów finalnym odbiorcom, np. na życzenie dostawcy umieszcza w sklepie reklamy o treści przez niego określonej lub z nim uzgodnionej, albo dokonuje szczególnej akcji promocyjnej (vide: E. Nowińska, M. du Vall w: Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Lexis Nexis, Warszawa 2008, s. 195).

Podkreślenia wymaga, iż zgodnie z utrwalonym już orzecznictwem przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. obejmuje niewątpliwie zakup towaru celem jego dalszej odsprzedaży w placówkach kupującego.

W ocenie Sądu powódka nie wykazała, aby pozwana dopuściła się zarzucanego jej czynu nieuczciwej konkurencji. Przesłanką uznania zachowania pozwanej za czyn opisany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. było uzależnienie przyjęcia towaru do sprzedaży od uiszczenia zakazanych opłat. Niespornym w sprawie było, że pozwana nie dokonywała zakupów od powódki. Zamówienia składane były wyłącznie przez spółki komandytowe prowadzące poszczególne sklepy, wymienione w umowach o handlowych i porozumieniu o premiach pieniężnych obok pozwanej. Nie można zatem uznać, iż pobierając opłaty objęte pozwem (...)uzależniała od ich zapłaty dokonywanie zakupów od powódki. Brak również – w świetle zgromadzonego materiału dowodowego – podstaw do ustalenia, że przeprowadzając negocjacje i zawierając umowy centralne (handlową, marketingową i porozumienie dot. premii pieniężnych)

uzależniano zamówienia od spornych opłat. Ostatecznie bowiem pozwana nie miała wpływu na zamówienia towaru przez sklepy, które jako odrębne podmioty (spółki komandytowe) samodzielnie decydowały o składaniu zamówień u dostawców i ich wielkości. Podpisanie umowy centralnej jedynie umożliwiło podjęcie współpracy. Niezaprzeczalnie to umowy negocjowane przez pozwaną przewidywały sporne premie kwartalne i za wzrost obrotu, a bez ich podpisania współpraca z całą grupą (...) nie była możliwa, co potwierdziły zeznania świadków. Niemniej jednak prowadząc negocjacje odnośnie ukształtowania warunków sprzedaży oraz pobierania premii pozwana występowała w imieniu i na rzecz wymienionych w umowie spółek komandytowych, a zatem to te spółki (a nie pozwana) mogły uzależnić złożenie zamówień (przyjść do sprzedaży) u powódki od uiszczenia zakazanych opłat. Jednocześnie pozwana – na podstawie pkt 2.2 porozumienia o premiach pieniężnych – upoważniona została przez wszystkie strony umowy (w tym powódkę) do pobierania opłat w imieniu i na rzecz wszystkich spółek (...). Powołany zapis umowny przewidywał, że pobrana w ten sposób premia będzie przyznawana poszczególnym odbiorcom (sklepom) proporcjonalnie do zrealizowanych przez nie obrotów. Pozwana podniosła, iż począwszy od 2011r. zaczęła wystawiać jedną notę na premie od wszystkich odbiorców należne za dany okres, a następnie je rozdzielała proporcjonalnie do obrotów z każdym sklepem na spółki prowadzące poszczególne sklepy. Powyższe zostało udokumentowane notami i specyfikacjami oraz potwierdzone zeznaniami świadka J. A.. Tym samym należało uznać, że pozwana nie pobrała spornych opłat na swoją rzecz, a jako przedstawiciel spółek komandytowych prowadzących poszczególne sklepy, którym następnie je przekazała proporcjonalnie do uzyskanych przez nie obrotów z powódką. Upoważnienie do wystawienia not obciążeniowych w imieniu i na rzecz tych spółek wynikało z pkt (...) Porozumienia(...)(art. art. 95 i 96 k.c.). Twierdzenia powodowej spółki, że nie miała wiedzy w tym zakresie pozostają w sprzeczności z treścią umowy, która wprost wskazuje na taką możliwość oraz z zeznaniami świadka M. L. (1), członka zarządu powódki w latach 2010-2012r. Nie można też uznać, iż powodowa spółka nie miała możliwości samodzielnego ustalenia wysokości kwot pobranych tytułem premii kwartalnej i za wzrost obrotu przez poszczególne spółki, skoro niewątpliwie była w stanie określić wielkość obrotów z każdym sklepem oraz dysponowała wiedzą odnośnie procentowej wysokości tych opłat, co również potwierdził świadek M. L.. Oznacza to, iż powódka mogła ustalić wysokość roszczeń z tytułu pobranych premii należnych od każdej spółki komandytovej, która faktycznie je uzyskała i skierować przeciwko nim swoje żądania.

Niewystarczające dla dokonania odmiennej oceny w tym zakresie były twierdzenia strony powodowej, zgodnie z którymi usługi te zostały jej narzucone, co potwierdziły zeznania świadków A. M., M. L. oraz korespondencja elektroniczna wskazująca na uzależnianie współpracy od uiszczenia dodatkowych opłat. O zakwalifikowaniu pobranych przez sklep wielkopowierzchniowy opłat jako opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży świadczy bowiem całokształt okoliczności związanych z ich pobraniem. Gdyby nie przywołane powyżej okoliczności negatywnie sposób ukształtowania i pobrania opłat tytułem premii za wzrost obrotu i premii kwartalnej wskazuje na możliwość zakwalifikowania ich jako opłaty niedozwolone w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Świadczy o tym w pierwszej kolejności sposób ich pobrania. Gdyby przyjąć, że opłaty te stanowiły rabat (jak twierdziła pozwana) udzielany przez dostawcę, to powinien go udzielić tenże dostawca np. na fakturze lub poprzez skorygowanie uprzednio wystawionej faktury. Tymczasem w rozpoznawanej sprawie premie były naliczane samodzielnie przez przedstawiciela odbiorców, a dostawca był nimi obciążony na podstawie wystawionych przez pozwaną not obciążeniowych, co – zdaniem Sądu - uprawnia do stwierdzenia, że nie był to rodzaj upustu udzielanego przez dostawcę, lecz opłata pobierana przez pozwaną, której wysokość była uzależniona od wielkości obrotu osiągniętego w oznaczonym okresie. Wątpliwości nasuwa też fakt, że przy ustalaniu wymiaru premii brana pod uwagę była wielkość obrotu ze wszystkimi odbiorcami (tj. wszystkimi spółkami z grupy (...) (...)), a nie wielkość obrotu z każdą spółką oddzielnie. W konsekwencji ta sama kwota była wielokrotnie uwzględniana przy ustalaniu wysokości takiego „rabatu”, tj. przy naliczaniu go przez poszczególne spółki z grupy (...). Wielkość obrotu osiągniętego w danym kwartale uwzględniana była przy ustaleniu premii kwartalnej i za wzrost (liczonej od obrotu rocznego). Dodatkowo – mimo iż premia miała – wg pozwanej - pomniejszać należną dostawcy cenę sprzedaży – nie była ona brana pod uwagę przy ustalaniu wielkości obrotu stanowiącej podstawę jej naliczania (nie pomniejszała podstawy wymiaru premii), co wynika m. in. z umownej definicji obrotu - powodując tym samym wzrost wielkości pobranych tytułem „rabatów” opłat. Jednocześnie ten sam obrót stanowił podstawę do naliczania wszystkich ww. rodzajów premii przez wszystkie spółki z grupy(...) (...), do których powódka sprzedawała swoje towary, niezależnie od wielkości sprzedaży do poszczególnych spółek. Nie sposób zatem uznać, że ww. premie stanowiły rabat będący elementem marży, wpływający na cenę zakupu towaru

od dostawcy, co wynika z powyższych rozważań (brak wpływu premii na wielkość obrotu stanowiącego podstawę naliczania tych i innych obciążeń dostawcy, naliczanie w formie not obciążeniowych przez pozwaną, a nie poprzez udzielanie przez dostawcę, obliczanie go nie od ceny jednostkowej, ale całego obrotu z dostawcą, itp.). Jednocześnie pozwana nie wykazała, że istniały przesłanki do premiowania pozwanej poprzez naliczenie tego rodzaju „rabatu” w związku ze zwiększeniem zamówień u powódki w stosunku do okresu poprzedniego. Powyższe ma znaczenie szczególnie w związku z faktem, że to pozwana narzuciła w umowie (od pozwanej pochodziły warunki umowy, nie podlegające w zasadzie negocjacom) progi, od których naliczane miały być omawiane premie. Jak wynikało z zeznań świadków progi te były ustawione poniżej faktycznych obrotów z powódką czyli były należne zawsze, niezależnie od wzrostu lub spadku zamówień. Trudno także uznać za rabat opłatę, której wielkość nie była znana w momencie zawarcia i wykonania umowy sprzedaży / dostawy. Okoliczności tych nie można pominąć przy ocenie charakteru premii, niezależnie od obowiązywania rynkowej zasady efektu skali (im więcej kupujesz, tym cena jednostkowa jest niższa) i to właśnie ich całokształt miałby znaczenie dla kwalifikacji tych opłat jako niedozwolonych w oparciu o u.z.n.k.

Sąd nie znalazł także podstaw do zakwalifikowania jako czynu nieuczciwej konkurencji opisanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. należności pobranych przez pozwaną tytułem wynagrodzenia za wcześniejszą płatność i z tytułu odpowiedzialności del credere. W obu przypadkach istniała umowna podstawa do ich pobrania. Usługa odpowiedzialności del credere była świadczona na podstawie pkt. (...) umowy handlowej z 4 stycznia 2010r. Zgodnie z tym zapisem wynagrodzenie w wysokości 0,25% zapłaconych kwartalnie należności brutto było należne za przyjęcie przez pozwaną odpowiedzialności za zapłatę przez wszystkich odbiorców. Natomiast w przypadku premii za wcześniejszą płatność zobowiązanie do jej zapłaty wynikało z umowy zawartej w maju 2009r., potwierdzonej korespondencją elektroniczną i zeznaniami świadka M. L.. Fakt narzucenia tych opłat (analogicznie jak pozostałych warunków umów łączących strony) nie stanowił wystarczającej podstawy do ustalenia, że zostały spełnione przesłanki omawianego czynu nieuczciwej konkurencji. Powódka zobowiązana była także do wykazania braku ekwiwalentności świadczenia pozwanej w stosunku do wysokości pobranych wynagrodzeń. Wprawdzie świadek A. M. zeznała, iż wprowadzenie opłaty del credere nie zmieniło zasad współpracy stron, niemniej jednak nie sposób uznać, że pozwana przy tak ukształtowanym swoim świadczeniu (przyjęcie odpowiedzialności za zapłatę) miałaby wykonywać jakieś widoczne dla powódki czynności. Tym samym dla ustalenia, że wzajemne świadczenia stron były nieekwiwalentne w tym przypadku powodowa spółka zobowiązana była wykazać, iż brak było realnej obawy o płatność ze strony odbiorców, co skutkowałoby stwierdzeniem braku świadczenia wzajemnego ze strony pozwanej. Brak ekwiwalentności zaistniałby również wówczas, gdyby powódka wykazała rażące zawyżenie wysokości pobranego z tego tytułu wynagrodzenia. Żadna z omawianych okoliczności nie została udowodniona. Przeciwnie, zeznania świadka J. A. wskazują, iż zdarzały się spółki z grupy (...), które nie miały zawsze wystarczającego obrotu do pokrycia zobowiązań wobec dostawcy. Powódka nie przedstawiła dowodów przeciwnych. Natomiast ustalenie wynagrodzenia adekwatnego do wartości usługi odpowiedzialności „del credere” wymagało wiadomości specjalnych, spółka (...) nie wykazała w tym zakresie inicjatywy dowodowej. Analogicznie należało ocenić premię za wcześniejszą płatność. Powodowa spółka nie przedstawiła twierdzeń, ani dowodów mogących wykazać, iż wynagrodzenie pobrane przez pozwaną z tego tytułu (wykonanie tej umowy czyli dokonanie wcześniejszej płatności, nie było sporne) zostało rażąco zawyżone. Świadczeniem pozwanej było kredytowanie powódki w związku z wcześniejszym niż określony umową terminem dokonania płatności. Tego rodzaju świadczenie co do zasady jest odpłatne.

Powódka nie podnosiła także innych okoliczności, mogących wskazywać na zaistnienie przesłanek czynu nieuczciwej konkurencji zdefiniowanego w art. 3 u.z.n.k. Identycznie Sąd ocenił możliwość kwalifikacji jako czynu nieuczciwej konkurencji określonego w ww. klauzuli generalnej również pobierania przez pozwaną premii kwartalnych i rocznych za wzrost obrotu.

Jak wynika z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta.

Pobranie wszystkich spornych opłat niewątpliwie było związane z prowadzeniem działalności gospodarczej przez obie strony. Kluczowe było ustalenie, iż pozwana swoim działaniem naruszyła dobre obyczaje lub prawo. Zdaniem powódki po stronie pozwanej doszło do naruszenia dobrych obyczajów. Jak wyjaśnił Sąd Apelacyjny w Warszawie

w wyroku z dnia 4 marca 2013r. (I ACa 923/12) dobre obyczaje na gruncie art. 3 ust. 1 u.z.n.k. rozumie się przede wszystkim w kontekście ekonomiczno-funkcjonalnym, chodzi zatem o oceny zorientowane na zapewnienie niezakłóconego funkcjonowania konkurencji przez rzetelne i niezafałszowane współzawodnictwo jakością, ceną i innymi pożądanymi przez klientów cechami oferowanych towarów i usług. Ocena, że doszło w ustalonym stanie faktycznym do naruszenia dobrych obyczajów wymagała stwierdzenia, iż pozwana naruszyła swoim działaniem tak rozumiane normy etyczne w obrocie gospodarczym, jak to zostało wyjaśnione w przytoczonym wyroku Sąd Apelacyjny w Warszawie. Argumentując, że doszło do naruszenia dobrych obyczajów powódka odwoływała się do narzucenia omawianych opłat i pobierania ich pomimo spadku obrotów. Zdaniem Sądu w stosunkach gospodarczych nie jest odosobnionym, że jedna ze stron dyktuje warunki współpracy np. korzystając ze wzorców umownych (art. 384 k.c.), co automatycznie nie przesądza o naruszeniu dobrych obyczajów. Konieczne jest jednocześnie dokonanie oceny całokształtu stosunku zobowiązaniowego powstałego w ten sposób, np. stwierdzenia, że narzucenie to wiąże się ze znaczącą nierównowagą uprawnień i zobowiązań stron, na niekorzyść podmiotu słabszego. W tym przypadku, mając na uwadze powyższe rozważania, Sąd nie znalazł podstaw do uznania, że pobieranie premii w imieniu i na rzecz innych podmiotów, a także na własną rzecz opłat związanych z wcześniejszą płatnością i przyjętą odpowiedzialnością *del credere* narusza dobre obyczaje. Pozwana w zakresie premii występowała bowiem jako przedstawiciel innych podmiotów, które uzyskiwały z tego tytułu korzyści w postaci spornych opłat. Nie wykazano ponadto, aby została w związku z tym wzbogacona. Rozważenia zatem wymagało, czy to ewentualnie nie spółki prowadzące sklepy naruszały dobre obyczaje, co jednak jest poza przedmiotem tej sprawy. Natomiast w zakresie pozostałych opłat pobieranych przez pozwaną powódka nie wyjaśniła, na czym miałyby polegać konkretnie naruszenie dobrych obyczajów (poza analizą dokonaną w zakresie czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.). Sąd nie dopatrył się również naruszenia dobrych obyczajów w pobieraniu opłat pomimo spadku obrotów skoro opłaty związane z wcześniejszą płatnością i odpowiedzialnością *del credere* były oderwane od wielkości zamówień i obrotów, a premie pozwana naliczała w imieniu i na rzecz innych spółek. Z tych samych powodów (działanie pozwanej jako przedstawiciela oraz niewykazanie braku ekwiwalentności świadczeń w przypadku opłat pobieranych we własnym imieniu przez pozwaną) Sąd uznał, że nie zostało wykazane, że działania pozwanej utrudniały powódce dostęp do rynku, co miało znaczenie w kontekście ustalenia przesłanek czynu nieuczciwej konkurencji opisanego w art. 15 ust. 1 u.z.n.k. Samo nałożenie przez kupującego na dostawcę lub sprzedającego obowiązku uiszczania dodatkowych opłat jako warunku dokonywania zakupu stanowi utrudnienie dostępu do rynku w rozumieniu rynku kreowanego przez klientów tego kupującego. Trudno uznać, że pobieranie opłat bez innego ekwiwalentu niż możliwość dokonywania dostaw do ww. sieci nie stanowiło dla powódki utrudnienia w dostępie do rynku, niemniej jednak jak zostało to już wcześniej wyjaśnione pozwana nie dokonywała zakupu towarów od powódki, a zatem nie można dopatrzeć się takiego związku.

Wyjaśnienia wymaga, iż niezasadny był zarzut przedawnienia dochodzonych w niniejszej sprawie roszczeń. Zgodnie z art. 117 k.c. z zastrzeżeniem wyjątków w ustawie przewidzianych, roszczenia majątkowe ulegają przedawnieniu, a po upływie terminu przedawnienia ten, przeciwko komu przysługuje roszczenie, może uchylić się od jego zaspokojenia, chyba że zrzeka się korzystania z zarzutu przedawnienia.

Roszczenie powódki ma swoje źródło w przepisach ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Jak zaś wynika z art. 20 u.z.n.k. roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech. Bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie co do każdego naruszenia. Przepis art. 442 Kodeksu cywilnego stosuje się odpowiednio. Z kolei art. 442¹ k.c. (mający zastosowanie – zgodnie z regułami wykładni celowościowej - wobec uchylecia art. 442 k.c.) stanowi, że roszczenie o naprawienie szkody wyrządzonej czynem niedozwolonym ulega przedawnieniu z upływem lat trzech od dnia, w którym poszkodowany dowiedział się o szkodzie i o osobie obowiązanej do jej naprawienia. Jednakże termin ten nie może być dłuższy niż dziesięć lat od dnia, w którym nastąpiło zdarzenie wywołujące szkodę.

W okolicznościach tej sprawy należało uznać, iż dzień, w którym poszkodowany dowiedział się o szkodzie i osobie obowiązanej do jej naprawienia, to data dokonania zapłaty przez powódkę niedozwolonych opłat. W przedmiotowej sprawie za datę dokonania zapłaty należało uznać datę dokonania przelewu kwot wynikających ze specyfikacji

przelewu uwzględniającego kompensaty, przedstawiającego pozycje zapłacone na rzecz powódki. Tym samym za przedawnione należało uznać należności powódki, które zostały zapłacone wcześniej niż 3 lata przed datą złożenia wniosku o zawezwanie do próby ugodowej. Wszystkie należności, których zwrotu dochodzi powódka w niniejszej sprawie, zostały zapłacone przed upływem trzech lat poprzedzających dzień złożenia wniosku. Płatności zostały bowiem dokonane przez pozwaną 30 czerwca 2009r. i później. Natomiast wniosek o zawezwanie do ugody złożono 27 kwietnia 2012r. Jednocześnie pozew został wniesiony 10 marca 2015r., tj. przed upływem 3 lat od odbycia posiedzenia pojednawczego (29 października 2012r.).

Samodzielną podstawę dochodzenia zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści z tytułu czynu nieuczciwej konkurencji stanowi art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Zbędne zatem jest odwoływanie się do konstrukcji nieważności umowy, co potwierdził w swojej uchwale z dnia 19.08.2009 r. Sąd Najwyższy (III CZP 58/09, niepubl.). Zgodnie z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., w związku z uznaniem, że pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji, powódce przysługiwałoby roszczenie o zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych. Powołany przepis zawiera bezspornie odesłanie do przepisów o bezpodstawnym wzbogaceniu (art. 405 k.c. i nast.). Przesłankami powstania takiego roszczenia jest istnienie przesunięcia majątkowego oraz brak podstawy prawnej takiego przesunięcia. Nie ulega wątpliwości, że fakt popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji zastępuje przesłankę braku podstawy prawnej, o której mowa w art. 405 k.c. W ocenie Sądu w przypadku uznania, że doszło do pobrania zakazanych przez ustawę o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji opłat przez pozwaną, należałoby stwierdzić skutek w postaci zubożenia powódki o wartość spornych opłat. Nie można natomiast uznać, iż wykazane zostało wzbogacenie pozwanej w zakresie pobranych premii kwartalnych i za wzrost obrotu, skoro pozwana przekazała uzyskane z tego tytułu kwoty na rzecz poszczególnych spółek z grupy (...).

Mając powyższe z uwagi na niewykazanie przez powódkę, iż pozwana dopuściła się czynów nieuczciwej konkurencji Sąd na podstawie art. 3, 15 ust. 1 i 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. oddalił powództwo jako bezzasadne.

Marginalnie jedynie należy zauważyć, iż rację ma pozwany w sporze odnośnie terminu początkowego naliczania odsetek. Żądanie powodowej spółki miało podstawę w przepisach o bezpodstawnym wzbogaceniu, zgodnie z brzmieniem art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Roszczenie takie ma charakter bezterminowy i dopiero wezwanie wierzyciela skierowane do dłużnika (art. 455 k.c.) przekształca je w terminowe. Zatem odsetek za opóźnienie w spełnieniu tego świadczenia pieniężnego, na podstawie art. 481 k.c., wierzyciel może żądać dopiero od dnia, w którym dłużnik po jego wezwaniu winien dług uiścić (por. np. uchwałę Sądu Najwyższego z dnia 26 listopada 2009r., III CZP 102/09, niepubl., wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24 kwietnia 2003r. I CKN 316/01, OSNC 2004, Nr 7-8, poz. 17). Realizacja roszczenia opartego na ww. przepisie następuje – zgodnie z jego brzmieniem – na zasadach ogólnych, co oznacza, że zastosowanie mają kodeksowe przepisy regulujące instytucję bezpodstawnego wzbogacenia (art. 405 k.c.). Jeżeli przedmiotem wzbogacenia jest suma pieniężna, zwrotowi podlega kwota nominalna (art. 405 w zw. z art. 406 k.c.). Uzyskana zatem przez wzbogaconego kwota pieniężna stanowi przedmiot podlegającego zwrotowi wzbogacenia. Jeżeli wzbogacony pozostaje w opóźnieniu w jej zwrocie, powodowi należą się odsetki za opóźnienie (art. 481 k.c.) od daty ustalonej według art. 455 k.c. (por. np. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 18.05.2010 r., I ACa 45/10, niepubl.), tj. najwcześniej od dnia następnego po dniu posiedzenia pojednawczego, kiedy pełnomocnik odmówił zawarcia ugody w zakresie dochodzonego roszczenia.

O kosztach Sąd orzekł na podstawie art. 98 k.p.c. obciążając nimi w całości powódkę stosownie do wyniku sprawy. Na zasądzoną kwotę składa się opłata skarbowa od pełnomocnictwa (17 zł) oraz koszt zastępstwa prawnego radcy prawnego (7 200 zł) ustalony stosownie do § 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (t.j. Dz. U. z 2013 roku, poz. 490).

Z powyższych względów orzeczono jak w sentencji.

SSO Beata Dzierżko

ZARZĄDZENIE

Odpis wyroku wraz z uzasadnieniem doręczyć pełnomocnikowi powoda.