

Sygn. akt *XVI GC 679/15*

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 13 lipca 2016 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XVI Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący –	<b><i>SSO Marta Sadowska</i></b>
Protokolant –	sekretarz sądowy Anna Górecka

po rozpoznaniu 29 czerwca 2016 r. w W.

na rozprawie

sprawy z powództwa ***E. M.***

przeciwko ***(...) Spółce Akcyjnej z siedzibą w W.***

### ***o zapłatę***

1. Zasądza od pozwanego (...) Spółki Akcyjnej z siedzibą w W. na rzecz powoda E. M. kwotę 388 268,04 zł (trzysta osiemdziesiąt osiem tysięcy dwieście sześćdziesiąt osiem złotych cztery grosze) wraz z odsetkami ustawowymi od 20 czerwca 2015 r. do dnia zapłaty.
2. W pozostałej części oddala powództwo
3. Ustala, że koszty postępowania ponosi w całości pozwany (...) Spółka Akcyjna z siedzibą w W., pozostawiając ich szczegółowe wyliczenie referendarzowi sądowemu.
4. Nakazuje pobrać od pozwanego (...) Spółki Akcyjnej z siedzibą w W. kwotę 238,06 złotych (dwieście trzydzieści osiem złotych i sześć groszy) na rzecz Skarbu Państwa (Sąd Okręgowy w Warszawie) tytułem zwrotu wydatków w sprawie poniesionych tymczasowo przez Skarb Państwa.

SSO Marta Sadowska

***Sygn. akt XVI GC 679/15***

## UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 06 marca 2015 r. (data nadania w urzędzie pocztowym, k. 82) powód E. M. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) Spółki Akcyjnej z siedzibą w W., kwoty 388 268,04 zł wraz z ustawowymi odsetkami liczonymi od dnia 07 marca 2015 r. do dnia zapłaty oraz o zasądzenie kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych.

W uzasadnieniu pozwu powód wskazał, iż pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczania nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa

opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży, w związku z czym domaga się zwrotu bezpodstawnie uzyskanych przez stronę pozwaną korzyści.

Powód dodał, że w niniejszej sprawie konieczne jest szersze spojrzenie na stan faktyczny a nie badanie samej kwestii wykonywania usług. Wskazał, że narzucenie opłat jako warunku rozpoczęcia i kontynuowania współpracy świadczy wprost o spełnieniu przesłanek z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (pозew, k. 2-18).

Nakazem zapłaty w postępowaniu upominawczym wydanym w sprawie o sygn. akt XVI GNC 209/15, w dniu 19 marca 2015 r., Sąd nakazał pozwanemu aby zapłacił na rzecz powoda kwotę 388 268,04 zł wraz z odsetkami ustawowymi, liczonymi od dnia 07 marca 2015 r. do dnia zapłaty, oraz kwotę 12 070,50 zł tytułem zwrotu kosztów procesu (nakaz zapłaty, k. 83).

W sprzeciwie od nakazu zapłaty, wniesionym w dniu 03 lipca 2015 r. (data nadania w urzędzie pocztowym, k. 279), pozwany wniósł o oddalenie powództwa oraz o zasądzenie od powoda na swoją rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W uzasadnieniu swojego pisma procesowego, pozwany wskazał, że relacje pomiędzy nim a jego głównymi klientami odbiegają od standardowych relacji typu hurtownia – klient. Wyjaśnił, że świadczy na rzecz warsztatów szereg dodatkowych usług, takich jak: szkolenia z zakresu techniki warsztatowej i obsługi klienta, organizacja targów części zamiennych, narzędzi i wyposażenia warsztatów.

Pozwany wskazał, że w toku współpracy stron, zaproponował powodowi bonus, tj. zwiększenie jego wynagrodzenia, w stosunku do jego własnej propozycji. Zaproponował, iż zapłaci powodowi o 15% więcej niż wynikało z jego ofert. Warunkiem zwiększenia ceny sprzedaży było sfinansowanie przez powoda części kosztów związanych z dystrybucją i promocją jego towarów. Powód zgodził się na takie rozwiązanie, które w istocie było dla niego korzystne finansowo. Zdaniem pozwanego, powód otrzymywał większą kwotę z tytułu sprzedaży własnych towarów, niż początkowo proponował, aby następnie, sfinansować część kosztów dystrybucji tych towarów. Z kolei pozwany alokując 15% kwoty faktury zabezpieczał środki na koszty logistyczne, dotyczące kupowanych od powoda produktów.

Pozwany podkreślił, że współpraca handlowa pomiędzy stronami przebiegała prawidłowo. Powód miał faktyczną możliwość modyfikowania cen na swoją korzyść jeśli były ku temu istotne powody, nadto wiedział jaki będzie jego ostateczny zysk, który wynikał z jego własnych propozycji cenowych.

Pozwany nadmienił, że wszystkie wskazywane przez powoda faktury, z których wynikają kwoty dochodzone przez niego w sprawie, dotyczyły wynagrodzenia przeznaczonego na pokrycie części kosztów dystrybucji i promocji. Jednocześnie był to zwrot udzielonego wcześniej powodowi bonusu, stąd prawdopodobnie na jednej z faktur wskazano jako jej tytuł „bonusy, premie, uznania”. Pozwany podkreślił, że w okresie współpracy stron, w latach 2011-2013, powód w sposób swobodny kształtował swoją ofertę cenową, zaś pozwana uzgodniła z nim takie ostateczne warunki współpracy i obciążenia które nie pogarszały jego sytuacji ekonomicznej w stosunku do tego co sam proponował. Strona pozwana zaznaczyła, że w wykonaniu zawartej umowy zapłaciła powodowi za oferowany towar kwoty podwyższone, w stosunku do pierwotnej oferty a następnie sama zażądała zapłaty za część usług dystrybucyjnych o promocyjnych, przy czym wysokość ostatniej kwoty była skorelowana z wysokością wcześniej przyznanego powodowi bonusu. Usługi dystrybucyjne i promocyjne, za które płacił powód, zostały w ocenie pozwanego faktycznie wykonane i miały istotny wpływ na wynik sprzedaży towarów powoda. Ciężar ekonomiczny akcji dystrybucyjno – promocyjnej obciążał w istocie pozwaną (sprzeciw, k. 109-140).

W piśmie procesowym z dnia 20 sierpnia 2015 r. (data nadania w urzędzie pocztowym, k. 300), powód wskazał, że zaprzecza wszelkim twierdzeniom pozwanego. Podkreślił, że przedmiotowe opłaty stanowią próbę przerzucenia na dostawców kosztów działalności handlowej strony pozwanej i zostały narzucone powodowi jako warunek przyjęcia towarów do sprzedaży. Wskazał, że wbrew twierdzeniom pozwanego zawarte pomiędzy stronami umowy, były

umowami sprzedaży. Powód podkreślił, że pozwany wykorzystał instytucję rabatów do żądania od niego dodatkowych, obok marży, opłat (pismo procesowe, k. 283-298).

W dalszych pismach procesowych, strony podtrzymały swoje stanowiska.

**Sąd Okręgowy ustalił, co następuje:**

Powód E. M. prowadzący działalność gospodarczą pod firmą Przedsiębiorstwo Produkcyjno – Handlowe (...) z siedzibą w B., nawiązał współpracę z pozwanym (...) Spółką Akcyjną z siedzibą w W., która polegała na tym, że powód sprzedawał towary, tj. akcesoria samochodowe, w postaci płynów do chłodziw oraz płynów do spryskiwaczy, w celu ich dalszej odsprzedaży w warsztatach samochodowych należących do pozwanego. Współpraca stron trwała w latach 2011-2013.

**(dowód: zaświadczenie z CEiDG, k. 21-22; odpis z KRS pozwanego, k. 23-34; zeznania świadka S. M., k. 321; zeznania świadka J. M., k. 321; zeznania świadka J. D., k. 368; wyjaśnienia przesłuchanego w charakterze strony E. M., k. 372-373)**

Strony łączyła umowa o współpracy handlowej z dnia 29 lipca 2011 r. (dalej: umowa), której przedmiotem były zasady szeroko rozumianej współpracy handlowej w zakresie wyprodukowania i sprzedaży towarów przez powoda (tj. producenta) pozwanemu (tj. kupującemu) oraz usług świadczonych przez pozwanego na rzecz powoda.

Umowa o współpracy handlowej z dnia 29 lipca 2011 r. była w rzeczywistości ramową umową sprzedaży, konkretyzowaną przez kolejne zamówienia pozwanego. Zobowiązaniem strony powodowej była sprzedaż i dostarczenie stronie pozwanej towarów określanych w kolejnych zamówieniach.

W treści art. 2 ust. 1 umowy strony ustaliły, iż ceny zakupu netto i na fakturę ustalone w załączniku nr 1 będą obowiązywały od dnia złożenia zamówienia sezonowego do końca jego realizacji w danym sezonie zimowym tj. od 01 sierpnia do 31 marca. W wyjątkowych przypadkach (zmiany kursu euro do złotego lub USD do złotego albo kosztu surowców do produkcji powyżej 5%) strony dopuściły możliwość zmiany cennika w okresie sezonu ale zmiana cen musiała być uzgodniona pisemnie przez strony. Cena za zamówienie bieżące obowiązywać miała do końca jego realizacji.

Zgodnie z treścią art. 2 ust. 2 umowy, cena towaru obejmować miała również koszt dostawy towaru do jednego z magazynów pozwanego (wskazanego przez pozwanego) tj. magazynu (...), (...) M., (...)C. i (...) W. lub innych wskazanych przez pozwanego na terenie R.

W treści art. 3 ust. 1 i 2 wskazano, że zapłata za dostawę towaru nastąpi w terminie 40 dni liczonych od daty wystawienia i dostarczenia faktury VAT poświadczającej wykonanie dostawy do magazynu pozwanego.

W przypadku zapłaty za towar w terminie 7 dni liczonych od daty wystawienia i dostarczenia faktury VAT poświadczającej wykonanie zobowiązań powoda, miał on udzielić pozwanemu 1% skonta. Taką okoliczność strony miały udokumentować odpowiednią korektą faktury. Strony ustaliły, że rozliczenie bonusu za miesiące sierpień – grudzień nastąpi do stycznia następnego roku zaś za miesiące styczeń – marzec, do końca kwietnia danego roku. Powód zobowiązał się do wypłaty na rzecz pozwanego wynagrodzenia w wysokości 15% cen na fakturze sprzedawanych towarów, co wynikać miało z różnicy pomiędzy ceną z faktury a ceną podaną według załącznika. Wynagrodzenie miało stanowić ekwiwalent usług dystrybucyjnych i udostępnienia sieci handlowej oraz promocji towarów w serwisach samochodowych.

**(dowód: umowa o współpracy handlowej z dnia 29 lipca 2011 r., k. 38-43; zeznania świadka J. M., k. 320; zeznania świadka L. J., k. 323)**

Tytułem świadczenia usługi w postaci udostępniania sieci handlowej i realizowania dostaw, pozwany wystawił powodowi następujące faktury VAT:

- fakturę nr (...) z dnia 02 stycznia 2012 r., wystawioną na kwotę 174 364,00 zł, którą pozwany pobrał w drodze kompensaty (...)z dnia 20 marca 2012 r.;
- fakturę nr (...) z dnia 31 marca 2012 r., wystawioną na kwotę 17 315,82 zł, którą pozwany pobrał w drodze kompensaty (...)z dnia 19 kwietnia 2012 r.;
- fakturę nr (...) z dnia 02 listopada 2012 r., wystawioną na kwotę 25 806,90 zł, którą pozwany pobrał w drodze kompensaty (...)z dnia 13 grudnia 2012 r.;
- fakturę nr (...) z dnia 02 maja 2013 r., na kwotę 24 363,76 zł.

**( dowód: faktura nr (...), k. 44; fakturę nr (...), k. 66; faktura nr (...), k. 69; faktura nr (...), k. 79; kompensata (...), k. 49; kompensata (...), k. 67; kompensata (...)k. 69; zeznania świadka J. M., k. 320; zeznania świadka L. J., k. 324)**

Tytułem bonusu pozwany wystawił powodowi fakturę VAT nr (...) z dnia 02 stycznia 2012 r., wystawioną na kwotę 146 417,52 zł, którą pozwany pobrał w drodze kompensaty (...)z dnia 26 kwietnia 2013 r.

**( dowód: faktura nr (...), k. 79; kompensata (...) k. 75; zeznania świadka J. M., k. 321; zeznania świadka S. M., k. 321; zeznania świadka L. J., k. 323)**

Pozwany pobrał od powoda kwotę 388 268,04 zł, dochodzoną niniejszym pozwem, której wyliczenie było bezsporne.

**(dowód: oświadczenie pełnomocnika pozwanego, k. 372)**

Oplata z tytułu udostępniania sieci handlowej i realizacji dostaw, pobierana była za udostępnienie sieci handlowej pozwanego do sprzedaży powodowi. Charakter tej opłaty świadczy, iż była to opłata za przyjęcie towarów do sprzedaży. Pozwany gromadził duże zapasy płynu do spryskiwaczy produkowanego przez powoda, w magazynach nadwyżkowych. Następnie produkty te przewożone były do centrów logistycznych a stamtąd do filii – warsztatów należących do pozwanego, gdzie sprzedawane były odbiorcom detalicznym. Usługi promocyjne nie były realizowane na rzecz strony powodowej i pozostawały bez wpływu na jej sytuację ekonomiczną.

**(dowód: zeznania świadka S. M., k. 322; zeznania świadka J. D., k. 369)**

Płatności z tytułu „bonusu”, miały być związane z wysokością obrotu osiągniętego pomiędzy stronami a w konsekwencji z dokonywaniem przez pozwanego zamówień na towary powoda. Wprawdzie w umowie o współpracy handlowej podana została definicja „bonusu”, jednakże nie została ona sprecyzowana w toku negocjacji przedmiotowej umowy. W rzeczywistości 15% wkalkulowane zostało w cenę produktu i stanowiło 15% marży.

**(dowód: zeznania świadka J. M., k. 321; zeznania świadka S. M., k. 321-323)**

Oplaty stanowiły warunek przyjęcia towarów do sprzedaży i zostały jednostronnie narzucone przez stronę pozwaną, w toku negocjacji umów oraz w toku współpracy. Podczas negocjacji powoda reprezentował E. M., S. M. i L. J. zaś pozwanego K. N. oraz J. D..

Przedmiotowe negocjacje charakteryzowały się tym, iż nie przewidywały możliwości rezygnacji z opłat. Pozwany nie przedstawiał powodowi sposobu kalkulacji opłat ani nie wyjaśniał jakie konkretne czynności zostaną podjęte w zamian za uiszczane opłaty. Pomimo tego powód godził się na nie, z uwagi na uzależnienie zamówień od ich uiszczania.

Produkty powoda zaopatrywane były w etykietę zaprojektowaną przez pozwanego, na której nie znajdowała się informacja na temat producenta produktu.

Pozwany przysyłał powodowi wzory cenników zaś cena jednostkowa produktu ustalana była przez powoda z pozwanym na spotkaniu w ten sposób, że pozwany wybierał jedną z próbek produktu zaprezentowanych przez

powoda, zaś cena ustalana była w oparciu o ofertę innych dostawców i stosunkowo niższa od zaprezentowanych tam cen.

**(dowód: zeznania świadka J. M., k. 321; zeznania świadka S. M., k. 321; zeznania świadka L. J., k. 323; zeznania świadka J. D., k. 368; wyjaśnienia przesłuchanego w charakterze strony E. M., k. 372-373)**

Współpraca stron zakończyła się w 2013 r. z inicjatywy pozwanego, który rozpoczął współpracę z innym dostawcą, oferującym niższą cenę za swoje produkty.

**(dowód: zeznania świadka J. M., k. 320-321; zeznania świadka S. M., k. 321; zeznania świadka J. D., k. 370)**

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie powołanych powyższej dokumentów, których prawdziwość nie budziła wątpliwości Sądu ani nie była kwestionowana przez żadną ze stron w toku postępowania. Pozostałe dokumenty zgromadzone w aktach sprawy nie miały istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy. Pełnomocnik pozwanego na rozprawie w dniu 29 czerwca 2016 r. (protokół, k. 372), oświadczył, iż nie kwestionuje wyliczenia wszystkich faktur składających się na wysokość dochodzonego w pozwie roszczenia. Powyższa okoliczność pozostawała zatem bezsporna.

Nadto ustalenia faktyczne zostały poczynione w oparciu o zeznania świadków: J. M. (k. 320-321), S. M. (k. 321-323), L. J. (k. 323-324) oraz wyjaśnień przesłuchanego w charakterze strony E. M. (k. 372-373), którym Sąd dał wiarę, gdyż są spójne, logiczne i zgodne z przeprowadzonymi w toku postępowania dowodami z dokumentów.

Częściowo ustalenia zostały poczynione w oparciu o treść zeznań świadka J. D. (k. 368-371). Sąd dał wiarę temu świadkowi, w zakresie, w jakim przedstawił rodzaj usług zawartych w umowie łączącej strony.

Sąd nie dał wiary powyższym zeznaniom w takim zakresie, w jakim świadek zeznał o dobrowolnym korzystaniu z usług przez powoda.

Powyższe stoi bowiem w sprzeczności z zeznaniami świadków, których relację Sąd uznał za wiarygodną a którzy wskazali, iż zasada naliczania opłat ani ich wysokość nie była uzależniona od analizy współpracy stron pod kątem jej opłacalności dla obu stron a jedynie dla pozwanego, który zmuszając powoda do zawarcia poszczególnych umów których warunki były sztywne, standardowe, stawiał powoda w sytuacji bez wyjścia, gdy miał on do wyboru albo ich akceptację albo rezygnację ze współpracy.

Sąd nie dał wiary także stanowisku strony pozwanej w zakresie w jakim wskazywała, iż w toku współpracy stron istniały dwie ceny. Jedna z nich, jako cena netto, a druga stanowiąca kwotę przedstawioną na fakturze i powiększoną o 15%, której wysokość pozwany ustalił z powodem i która była dla powoda korzystna (tabela, k. 220). Powyższe stanowisko stoi w sprzeczności z zasadami logicznego rozumowania i doświadczenia życiowego, albowiem rzeczywistą ceną jaką pozwany płacił powodowi za towar była cena netto zaś powiększenie jej o 15% stanowiło de facto „bonus”, który pobierał pozwany.

Sąd oddalił wniosek powoda o dopuszczenie dowodu z konfrontacji zeznań S. M. i J. D., z uwagi na sprzeczność odnośnie sposobu ustalania cen powoda. Powyższa okoliczność nie wymagała bowiem przeprowadzania konfrontacji. Stosując zasady logicznego rozumowania i doświadczenia życiowego a także w oparciu o doświadczenie wynikające z kontaktem z wieloma podobnymi sprawami, Sąd uznał, iż wersja zaprezentowana przez powoda jest prawdziwa. Pozwany dążył bowiem aby cena oferowana przez powoda była jak najniższa. W sytuacji, kiedy taką być przestała, pozwany zrezygnował z usług powoda.

**Sąd Okręgowy zważył, co następuje:**

Powództwo jest zasadne w przeważającej części, tj. w całości co do kwoty głównej i częściowo co do odsetek.

W niniejszej sprawie powód dochodził roszczenia o zwrot bezprawnie uzyskanych korzyści z tytułu dokonania przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji.

Wskazać należy, że na kwotę objętą żądaniem pozwu, składały się kwoty wynikające z pobranych od powoda opłat z tytułu bonusu oraz usług udostępniania sieci handlowej i realizowania dostaw.

W tym miejscu podkreślenia wymaga okoliczność, iż tzw. bonusy stanowiły, w ocenie Sądu, zwykłą opłatę półkową, niezwiązaną z ceną zakupu towaru. Nadto z analizy art. 3 ust. 2 umowy o współpracy handlowej zawartej przez strony, wynika, że powód jako producent zobowiązał się do wypłaty na rzecz pozwanego jako kupującego wynagrodzenia w wysokości 15% cen na fakturze sprzedanych towarów. Powyższe wynikać miało z różnicy pomiędzy ceną z faktury a ceną podaną według załącznika do umowy. Wynagrodzenie miało stanowić ekwiwalent usług dystrybucyjnych i udostępniania sieci handlowej oraz promocji towarów w serwisach samochodowych.

Mając na względzie powyższe, uznać należało, iż pod nazwą „bonusu” ukryta była opłata pobierana przez pozwanego, w zamian za świadczenie usług polegających na udostępnianiu sieci handlowej oraz promocji towarów w serwisach samochodowych. Nie sposób zatem traktować przedmiotowej opłaty jako „bonus” gdyż jest to tradycyjna „opłata półkowa” uiszczana w zamian za świadczenie konkretnych usług.

Zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku w poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Przepis dotyczy wszelkich dodatkowych opłat oprócz marż i cen, które zawsze stanowią przedmiot negocjacji między stronami, w szczególności opłaty za samo wejście do sieci, za reklamę i promocję towarów, za miejsce ekspozycji towarów czy chociażby za wprowadzenie towaru do sieci informatycznej. Stwierdzić zatem należy, że nie jest dopuszczalne pobieranie od przedsiębiorcy opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze sprzedażą towarów ostatecznym odbiorcom, bowiem kupujący nie spełnia już w tym momencie żadnych świadczeń na rzecz sprzedawcy, a wszelkie prowadzone działania promocyjno – marketingowe mają w rzeczywistości na celu korzystne sprzedanie przez kupującego własnego towaru. „Nie jest dozwolona sytuacja, w której sprzedawca, zbywając swój towar, zamiast w zamian otrzymać cenę, jest zobowiązany dokonać świadczeń pieniężnych na rzecz kupującego za jego działanie związane ze zbyciem.” [Ewa Nowińska, Michał du Vall, Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Lexis Nexis, Warszawa 2008, s. 194 – 195].

Do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji dochodzić będzie w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Z brzmienia przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wynika bowiem, że nie jest potrzebne dodatkowe wykazywanie czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnienie dostępu do rynku. Należy tym samym zauważyć, iż kwalifikacja takiego działania jako utrudniającego dostęp do rynku została dokonana przez samego ustawodawcę, zaś powyższe stanowisko znalazło szeroką akceptację w orzecznictwie [por. wyrok SN z dnia 26 stycznia 2006 r., sygn. akt II CK 378/05]. Celem wymienionego przepisu jest bowiem zapewnienie ochrony przedsiębiorcom dostarczającym towary do dużych sieci handlowych przed jednostronnym narzucaniem przez te sieci mniejszym przedsiębiorcom innych opłat niż marża handlowa, które mogą destabilizować sytuację mniejszych podmiotów na rynku. W sprzeciwie od nakazu zapłaty pozwany zarzucił powódce, iż ta nie wykazała, aby poprzez pobieranie przez pozwanego opłat za różnego rodzaju usługi został jej utrudniony dostęp do rynku. W jego ocenie powódka nie przedstawiła żadnych dowodów na okoliczność, że w wyniku działań pozwanego doznała przeszkód w oferowaniu swoich towarów na rynku innym kontrahentom. W świetle powyższych stwierdzeń należy jednoznacznie wskazać, że powódka nie miała obowiązku wykazywania podobnych okoliczności, lecz musiała jedynie udowodnić fakt pobierania przez pozwanego innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Jak bowiem zostało wskazane powyżej, przez sam fakt pobierania takich opłat pozwany dopuszcza się czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Dla dokonania prawidłowej oceny łączącego strony stosunku prawnego szczególnie istotne powinno być także ustalenie czy powód swobodnie zdecydował się na świadczenie tych usług przez pozwanego, tj. czy mógł z nich zrezygnować bez utraty zamówień ze strony pozwanego oraz ściśle związany z tym fakt wpływu powódki na warunki

umowy w tym zakresie. Biorąc pod uwagę całokształt okoliczności sprawy Sąd Okręgowy doszedł do przekonania, że powód nie miał realnego wpływu na treść podpisanej umowy o współpracy wraz z aneksami, ani też realnych możliwości rezygnacji z świadczenia dodatkowych opłat, pod rygorem zerwania współpracy. Gdyby jakiegokolwiek negocjacje były faktycznie między stronami możliwe, oczywistym jest, iż powód dążyłby do likwidacji opłat lub przynajmniej ustalenia ich na jak najniższym poziomie, tymczasem jak wynika z zeznań świadków to pozwany narzucał wysokość cen a także konieczność uiszczania opłat. Powodowi stawiano sztywne warunki, uzasadniając je faktem, że inni producenci towarów sprzedawanych przez powoda, przedstawiają bardziej konkurencyjne ceny. Należy również zwrócić uwagę na fakt, iż kwestionowane przez powoda usługi określone zostały w umowie w sposób bardzo ogólny. W umowie strony nie uzgodniły również wymiaru, w jakim poszczególne usługi mają być świadczone oraz ile konkretnych działań reklamowych czy promocyjnych w danym okresie pozwany zobowiązany był wykonać na rzecz powódki, co w znacznym stopniu utrudniało określenie zakresu uprawnień i ewentualnych roszczeń przysługujących usługobiorcy. Powyższe pozwala w ocenie Sądu Okręgowego na przyjęcie, że przewidziane w umowie dodatkowe opłaty były jednostronnie narzucone przez pozwanego i bez ich ponoszenia nie byłaby możliwa współpraca handlowa stron. Pozwany wykorzystywał swoją silniejszą pozycję na rynku, aby narzucać warunki współpracy mniejszemu przedsiębiorcy, jakim był powód. W rezultacie nie sposób zatem twierdzić, że strony prowadziły negocjacje co do treści łączących je umów, a powód w sposób dobrowolny przyjął takie warunki współpracy, w wyniku czego nie zachodziłby podstawy do zarzucania pozwanemu dopuszczenia się czynu nieuczciwej konkurencji.

W niniejszej sprawie ocenie podlegała zasadność obciążania dostawcy przez odbiorcę opłatami za usługi udostępniania sieci handlowej i realizowania dostaw oraz bonusu. Przechodząc zatem do analizy meritum roszczenia, Sąd Okręgowy doszedł do przekonania, że pozwany pobierał od powoda powyższe opłaty jako świadczenia związane ze sprzedażą towarów. Fakt obciążenia powoda przez pozwanego fakturami z tytułu wskazanych powyżej usług był okolicznością bezsporną. Nadto bezsporny był sposób wyliczenia wszystkich faktur składających się na wysokość dochodzonego w pozwie roszczenia

W toku postępowania pozwany dążył do wykazania, że nie dopuścił się deliktu stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy, bowiem w zamian za pobierane od powódki opłaty spełniał ekwiwalentne świadczenia w postaci usług udostępniania sieci handlowej i realizowania dostaw oraz bonusu, a tym samym opłaty te nie były pobierane niezasadnie. W ocenie Sądu należało jednak uznać, że pozwany – którego w tym zakresie dotyczył ciężar dowodu – nie wykazał, aby z jego strony występowało świadczenie ekwiwalentne w postaci wykonywania usług do których był zobligowany z tytułu zawartej umowy.

Rozważając w pierwszej kolejności zgłoszone przez pozwanego twierdzenia o rzeczywistym świadczeniu przez niego na rzecz powódki usług a także o wymiernej korzyści, jaką powyższe usługi dla niej przynosiły należy zauważyć, że pozwany nie udowodnił faktycznego wykonywania jakichkolwiek działań w tym zakresie. Sąd zważył, że pozwana spółka ograniczyła się jedynie do przedłożenia jednej gazetki na której widnienie zdjęcie płynu do spryskiwaczy wyprodukowanego przez powoda ale opatrzonego etykietą pozwanego (k. 278). Nie przedstawiła natomiast żadnych danych na temat tego jakie konkretnie czynności były podejmowane w ramach tych usług, gdzie i ile razy miały one miejsce, jaka była ich rzeczywista wartość, a także czy powyższe przedsięwzięcia w swej treści reklamowały produkty i firmę powódki. Sąd Okręgowy wziął bowiem pod rozwagę fakt, iż dostarczane przez powódkę i sprzedawane przez pozwanego towary w chwili ich odbioru stanowiły już własność pozwanego, w związku z czym to na nim spoczywało ryzyko gospodarcze związane z ich zakupem przez klientów finalnych i to w jego interesie ekonomicznym leżało zwiększenie obrotów oraz osiągnięcie zysku z prowadzonej działalności gospodarczej. Za szczególnie trafne należy w tym świetle uznać stanowisko wyrażone w orzeczeniu Sądu Okręgowego w Krakowie, który stwierdził, że opłaty z tytułu promocji (marketingu) towarów pobierane przez właściciela sieci hipermarketów nie są w żaden sposób związane z promowaniem marki dostawcy czy jego towarów, ani też z czynnościami mającymi na celu informowanie innych podmiotów o walorach jakościowych produktów dostawcy, czy też o innych argumentach, których celem byłoby wyrobienie u potencjalnych nabywców przekonania, iż warto nabywać przede wszystkim produkty właśnie pod marką dostawcy, jeżeli usługi te są wykonywane przez właściciela sieci hipermarketów jedynie

po to, by sprzedać własny już w tym momencie towar i osiągnąć w ten sposób zysk wynikający ze stosowanej marży handlowej [wyrok Sądu Okręgowego w Krakowie z dnia 16 czerwca 2008 r., sygn. akt: IX GC 155/08, LEX nr 522335]. W niniejszych okolicznościach faktycznych obarczanie powódki koniecznością ponoszenia opłat z tytułu usług udostępniania sieci handlowej i realizowania dostaw nawet gdyby usługi te obejmowały także działalność reklamową, należy zakwalifikować jako przerzucanie na dostawcę kosztów tej działalności, którą pozwany skądinąd musiałby przeprowadzić we własnym zakresie, niezależnie od zawarcia umów o świadczenie tej usługi z dostawcą.

O fikcyjnym charakterze powyższych usług w ocenie Sądu świadczy ponadto fakt, że wynagrodzenie za ich wykonywanie jako odsetek wartości obrotu sieci handlowej, niezależnie od zakresu czy też czasu trwania tychże usług. Tak ściśle powiązane tych elementów, przy uwzględnieniu faktu, iż wolumen obrotu nie ma przełożenia na trudność i koszty związane z udostępnianiem sieci handlowej, dostawą, reklamą i promocją świadczy o tym, że pozwanemu w ramach zawartej umowy nie zależało na dodatkowym zarobku z tytułu świadczonych usług, lecz na proporcjonalnym do dostaw zmniejszeniu cen jednostkowych dostarczanych przedmiotów. W tej sytuacji brak jest podstaw do przyjęcia, że w zamian za poniesione opłaty powódka otrzymywała od pozwanego ekwiwalentne świadczenie, inne niż sprzedaż towaru. Jak już zostało powiedziane, klasyczna sprzedaż towaru finalnemu odbiorcy nie stanowi świadczenia na rzecz dostawcy, dotyczy towaru stanowiącego własność odbiorcy i związana jest wyłącznie z realizacją własnego interesu odbiorcy. Nadto pozwany nie wykazał dostatecznie na czym polegało wykonywanie każdej ze świadczonych rzekomo usług, a także kiedy i w jakim wymiarze były realizowane. Należy podkreślić, że powyższe usługi nie miały dla powoda żadnego znaczenia, zaś ich cel sprowadzał się jedynie do ułatwienia pozwanemu realizacji umowy o współpracy.

W wyniku uznania, iż działania pozwanego stanowiły czyny nieuczciwej konkurencji, Sąd uznał za zasadne roszczenie o zwrot pobranych kwot na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy, 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. Skutkiem działania pozwanego w postaci pobrania wynagrodzenia za „bonus”, oraz „usług udostępniania sieci handlowej i realizowania dostaw” z wynagrodzenia przysługującego powódce za dostarczone towary niewątpliwie po stronie pozwanego nastąpiło przysporzenie w postaci zmniejszenia pasywów. Równocześnie zaś po stronie powódki nastąpiło zubożenie w postaci otrzymania wynagrodzenia mniejszego, niż było jej należne. Sama czynność pobrania, jak zostało wykazane powyżej, została dokonana bez podstawy prawnej. Pozwanemu w istocie nie przysługiwała wierzytelność z tytułu świadczonych usług – ich istnienie bowiem było fikcją mającą za zadanie ukrycie poboru dodatkowych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Pobranie zaś kwoty stanowiło tym samym w istocie delikt z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy. Świadczenie to należało więc uznać za bezpodstawnie uzyskane przez pozwanego kosztem powoda i w tym zakresie orzec o obowiązku jego zwrotu.

Mając na uwadze powyższe, wyżej wymienione opłaty w łącznej wysokości 388 268,04 zł wraz z odsetkami ustawowymi od 20 czerwca 2015 r. do dnia zapłaty zakwalifikowano na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. i orzeczono jak w punkcie 1. sentencji. W pozostałej części Sąd powództwo oddalił.

W odniesieniu do dochodzonego w pozwie roszczenia o zapłatę odsetek, wskazać należy że świadczenie z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia ma charakter bezterminowy, więc do określenia terminu jego spełnienia stosuje się przepis art. 455 k.c., zgodnie z którym jeżeli termin spełnienia świadczenia nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie powinno być spełnione po wezwaniu dłużnika do wykonania (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 22 marca 2001 r., sygn. akt V CKN 769/00, OSNC 2001/11/66).

W niniejszej sprawie odsetki należą się powodowi od dnia następnego po dniu doręczenia mu odpisu pozwu a nie jak podnosił pozwany po dniu złożenia pozwu.

O kosztach postępowania Sąd rozstrzygnął w oparciu o treść art. 100 k.p.c. i zgodnie z zasadą z którą Sąd może włożyć na jedną ze stron obowiązek zwrotu wszystkich kosztów, jeżeli jej przeciwnik uległ tylko co do nieznaczącej części swego żądania, Sąd kosztami postępowania obciążył w całości pozwanego. Szczegółowe wyliczenie kosztów postępowania Sąd, na podstawie art. 108 § 1 k.p.c., pozostawił referendarzowi sądowemu.



Zgodnie z art. 83 ust. 2 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. Nr 167, poz. 1398): „W orzeczeniu kończącym postępowanie w sprawie sąd orzeka o poniesionych tymczasowo przez Skarb Państwa wydatkach, stosując odpowiednio przepisy art. 113”, który w ust. 1 stanowi iż: „Kosztami sądowymi, których strona nie miała obowiązku uiścić lub których nie miał obowiązku uiścić kurator albo prokurator, sąd w orzeczeniu kończącym sprawę w instancji obciąży przeciwnika, jeżeli istnieją do tego podstawy, przy odpowiednim zastosowaniu zasad obowiązujących przy zwrocie kosztów procesu”.

Na podstawie wskazanych przepisów Sąd, zgodnie z wynikiem procesu, nakazał, w punkcie czwartym sentencji wyroku, pobrać od pozwanego na rzecz Skarbu Państwa, tytułem zwrotu poniesionego w sprawie wydatku, kwotę 238,06 zł.

SSO Marta Sadowska

## ZARZĄDZENIE

1. Proszę odnotować uzasadnienie;
2. Odpis wyroku z uzasadnieniem doręczyć pełnomocnikowi powoda oraz pełnomocnikowi pozwanego.

SSO Marta Sadowska