

Sygn. akt XX GC 865/07

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 12 sierpnia 2009r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XX Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący:	SSO Joanna Gaj Szkopańska
Protokolant:	protokolant sądowy – stażysta Katarzyna Juraszek

po rozpoznaniu w dniu 6 sierpnia 2009r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) Sp. z o.o. w B.

przeciwko (...) Sp. z o.o. w W.

o zapłatę

1.zasądza od (...) sp. z o.o. w W. na rzecz

(...) Sp. z o.o. w B. 258.812,50 zł( dwieście pięćdziesiąt osiem

tysięcy osiemset dwanaście i 50/100 złotych) z odsetkami ustawowymi do dnia

zapłaty od następujących kwot:

1/ 1.064,53 zł od dnia 9 września 2004 r,

2/ 164,46 zł od dnia 16 września 2004 r,

3/ 12.881,39 zł od dnia 11 listopada 2004r.

4/ 9.222,81 zł od dnia 18 listopada 2004r,

5/ 2.678,40 zł od dnia 3 grudnia 2004r,

6/ 3.179,99 zł od dnia 10 lutego 2005 r,

7/ 6.770,07 zł od dnia 17 lutego 2005 r,

8/ 4.433,92 zł od dnia 10 marca 2005r,

9/ 5.674,97 zł od dnia 1 kwietnia 2005r,

10/ 1.523,15 zł od dnia 19 maja 2005r,

- 11/ 8.091,84 zł od dnia 26 maja 2005r,
- 12/ 1.651,23 zł od dnia 7 lipca 2005r,
- 13/ 3.425,61 zł od dnia 14 lipca 2005r,
- 14/ 741,42 zł od dnia 21 lipca 2005 r,
- 15/ 22.826,47 zł od dnia 25 sierpnia 2005 r,
- 16/ 3.156,05 zł od dnia 8 września 2005r,
- 17/ 591,73 zł od dnia 22 września 2005 r,
- 18/ 20.376,17 zł od dnia 10 listopada 2005r,
- 19/ 81.843,25 zł od dnia 9 lutego 2006 r,
- 20/ 6.150,95 zł od dnia 22 sierpnia 2006 r,
- 21/ 42.041,98 zł od dnia 1 grudnia 2006 r,
- 22/ 20.322,11 zł od dnia 24 sierpnia 2007r.

2. zasądza od (...) sp. z o.o. w W. na rzecz

(...) Sp. z o.o. w B. kwotę 20.158 zł (dwadzieścia tysięcy sto pięćdziesiąt osiem złotych) kosztów postępowania w tym kwotę 7.217 zł (siedem tysięcy dwieście siedemnaście złotych) tytułem zastępstwa prawnego.

SSO Joanna Gaj Szkopańska

XX GC 865/07

## UZASADNIENIE

Powód (...) sp. z o. o w S. wniosła o wydanie nakazu zapłaty w postępowaniu upominawczym i zasądzenie od pozwanego (...) sp. z o.o. w W. kwoty 258.813 zł. stanowiącej korzyści bezpodstawnie uzyskane na skutek pobrania innych niż marża handlowa opłat z tytułu dopuszczenia towarów powoda do sprzedaży. Powód dochodził odsetek za zwłokę i kosztów postępowania.

W uzasadnieniu pozwu powód wskazywał iż zawarł z pozwanym umowy: 1/ z dnia 8 marca 2004r. o współpracy handlowej , 2/ z dnia 4 maja 2004r.o świadczenie usług, 3/ z dnia 31 marca 2003r. o świadczenie premii pieniężnej z tytułu zwiększenia wielkości sprzedaży.

Z umów tych wynikały obciążające powoda płatności na rzecz strony pozwanej przybierające postać opłat z tytułu usług marketingowych, opłat z tytułu intensyfikacji sprzedaży, premii pieniężnej, stanowiące de facto „ opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży”. Powód twierdził, iż pozwany z pozycji silniejszego partnera na rynku narzucił powodowi zawarcie tych umów i bez podstawy prawnej pobierał od niego wymienione wyżej opłaty. Opłaty te były nieuzasadnione ponieważ dotyczyły towaru będącego już własnością pozwanego. Powód twierdził, że bez zawarcia tych dodatkowych umów pozwany nie kupił by jego towarów. Odmowa zawarcia umów zastrzegających przedmiotowe opłaty skutkowałaby odmową kontynuowania współpracy handlowej z pozwanym, czego świadomość mieli przedstawiciele powoda uczestniczący w zawieraniu kontraktów. Ponadto powód wskazywał,

że jego przedstawiciele mieli świadomość, że zastrzeżone opłaty mają charakter pozorny i w rzeczywistości stanowią opłaty z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży.

Ponadto powód twierdził, że jakiegokolwiek usługi marketingowe do których zobowiązał się pozwany czy intensyfikacja sprzedaży miały charakter pozorny i nie były wykonywane na rzecz powoda ale na rzecz pozwanego ponieważ służyły działalności handlowej pozwanego i reklamowaniu towarów będących po sprzedaży własnością pozwanego. Powód twierdził, że zastrzeżenie płatności premii pieniężnej na rzecz pozwanego nie miało dla niego żadnego korzystnego gospodarczego znaczenia ale było warunkiem nawiązania współpracy handlowej pomiędzy stronami, ponieważ wielkość dostaw towarów była ustalona wcześniej i zwiększenie dostaw nie było możliwe. Dodatkowo powód wskazywał, że wszystkie płatności wynikające z umów dodatkowych z tytułu premii pieniężnej, usług marketingowych czy intensyfikacji sprzedaży zostały potrącone przez pozwanego z jego należnościami wynikającymi z ceny za towary.

Powód przedłożył do pozwu dokumenty księgowe stanowiące dowody na dokonane przez pozwanego potrącenia.

Powód wnosił o zasądzenie zwrotu nienależnie pobranych opłat i podawał, że wszystkie płatności z powyższych tytułów były ukrytymi opłatami z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży określonymi w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Nakazem zapłaty z dnia 29 października 2007r. wydanym w postępowaniu upominawczym sąd uwzględnił powództwo w całości.

Pozwany w sprzeciwie od nakazu zapłaty nie uznał żądania pozwu i wnosił o odrzucenie pozwu i zasądzenie kosztów postępowania względnie o jego oddalenie i zasądzenie kosztów postępowania.

Wniosek o odrzucenie pozwu pozwany uzasadniał zapisem na sąd polubowny wskazując, że wszystkie umowy zawierają zapis, iż w razie niemożności polubownego rozwiązania sporu przez strony w terminie jednego miesiąca spór zostaje poddany pod rozstrzygnięcie Sądu Arbitrażowego przy KIG w W..

Ponadto pozwany twierdził, że prowadzi sieć marketów budowlanych (...) na terenie Polski. Zawarte z powodem umowy były rzeczywiście realizowane przez pozwanego który wykonywał usługi intensyfikacji sprzedaży towarów \_nabytych od powoda polegające na podejmowaniu szeregu czynności które skutkowały zwiększeniem popytu na towary powoda. Pozwany twierdził, że wykonywał na rzecz powoda usługi takie jak eksponowanie towarów nabytych od powoda w miejscach przyciągających uwagę, udział w mini targach produktów, akcjach promocyjnych, oferowanie produktów nabytych od powoda w nowo otwieranych marketach, katalogach (...)i gazetkach reklamowych. W ocenie pozwanego powyższe działania stanowiły ekwiwalent ponoszonych przez powoda kosztów, bezzasadne twierdzenie powoda o jednostronności i pozorności świadczeń.

Pozwany wskazywał, że nie ma podstaw do żądania zwrotu kwoty 412.128 zł pobranej z tytułu wykonania usług intensyfikacji sprzedaży ponieważ jego działanie nie było niezgodne z art. 15 ust. 1 pkt.4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie utrudniało powodowi dostępu do rynku, przeciwnie było korzystne dla powoda i prowadziło do zwiększenia sprzedaży towarów.

Pozwany zaprzeczył aby warunki umów były jednostronnie narzucone powodowi. Twierdził, że strony prowadził negocjacje przed zawarciem umów i pozwany działał w dobrej wierze. Ewentualne nadużycie pozycji dominującej, co sugeruje powód podlega regulacjom ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów a nie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Na dowód, że pozwany nie posiada na rynku polskim pozycji dominującej ani monopolistycznej pozwany zgłosił dowód z zeznań świadka D. Z., cofnięty następnie na rozprawie w dniu 14 maja 2009r. (k. 297)

Ponadto pozwany zgłosił zarzut przedawnienia roszczenia o zapłatę kwoty 1.064,53 zł, która stała się wymagalna z dniem 9 września 2004r. natomiast pozew został wniesiony 11 września 2007 r. a więc po upływie 3 letniego okresu przedawnienia roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.



6/ faktura nr (...) z dnia 29.10.2004 r. na kwotę 4.953,05 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 10.11.2004 r. operacja bankowa na kwotę 143,43 zł (k.77,78),

7/ faktura nr (...) z dnia 29.10.2004 r na kwotę 4.497,21 zł, wyciąg bankowy nr (...) z dnia 19.11.2004 r. i kompensata nr 43 operacja kompensaty na kwotę 11.830,39 zł (k 79,80,81),

8/ faktura nr (...) z dnia 29.10.2004 r na kwotę 3.431,13 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 10.11.2004 r. i kompensatą nr 43 ,operacja kompensaty na kwotę 11.830.39 zł (k 82,83,84)

9/ faktura nr (...) z dnia 29.10.2004 r na kwotę 5.320,76 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 17.11.2004 r operacja bankowa na kwotę 5.524,18 zł(k 85-87)

10/ faktura nr (...) z dnia 29.10.2004 r na kwotę 3.902,05 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 17.11.2004 r i kompensatą nr 43 , operacja kompensaty na kwotę 11.830,39 zł (k 88-90)

11/ faktura nr (...) z dnia 29.10.2004 r. na kwotę 2.678,40 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 2.12.2004 r. operacja bankowa na kwotę 2.560,65 zł ( k 91-93)

12/ faktura nr (...) z dnia 31.01.2005 r. na kwotę 3.179,99 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 9.02.2005 r. operacja bankowa na kwotę 3.503,33 zł (k94-96)

13/ faktura nr (...) z dnia 31.01.2005 4 na kwotę 2.492,80 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 16.02.2005 r operacja bankowa na kwotę 1.723,38 zł (k97-99),

14/ faktura nr (...) z dnia 31 .01.2005 r na kwotę ,wyciąg bankowy nr (...) z dnia 16.02.2005 r.(k 100-102)

15/ faktura nr (...) z dnia 31.01.2005 r.na kwotę 2.428,70 zł, wyciąg bankowy nr (...) z dnia 9.03.2005 r. operacja bankowa na kwotę 8.108,99 zł (k103-105)

16/ faktura nr (...) z dnia 31.01.2005 na kwotę 2.428,70 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 9.03.2005 r. operacja bankowa na kwotę 20.441,85 zł (k 106-108),

17/ faktura nr (...) z dnia 29.10.2004 r. na kwotę 3.221,39 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 31.03.2005 r. operacja bankowa na kwotę 17.533,40 zł (k103,109,110),

18/ faktura nr (...) z dnia 31.01.2005 r. na kwotę 1.417,60 zł, wyciąg bankowy nr (...) z dnia 31.03.2005 r. operacja bankowa na kwotę 15.074,99 zł (k111-113),

19/ faktura nr (...) z dnia 31.01.2005 r. 1.035,98 zł, wyciąg bankowy nr (...) z dnia 31.03.2005 r. operacja bankowa na kwotę 3.558,48 zł(k 117,118),

20/ faktura nr (...) z dnia 29.04.2005 r. na kwotę 1523,15 zł ,wyciąg bankowy nr (...) z dnia 18.05.2005 r. operacja bankowa na kwotę 6.701,79 zł (k119-121)

21/ faktura nr (...) z dnia 29.04.2005 r. na kwotę 887,59 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 25.05.2005 r operacja bankowa na kwotę 17.441.97 zł (k.122-125),

22/ faktura nr (...) z dnia 29.04.2005 r. na kwotę 704,83 zł, wyciąg bankowy nr (...) z dnia 25.05.2005 r. operacja bankowa na kwotę 8.144,56 zł (k.126-129),

23/ faktura nr (...) z dnia 29.04.2005 r. na kwotę 1.293,41 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 25.05.2005 r. operacja bankowa na kwotę 4.775,22 zł(k 130-132),

24/ faktura nr (...) z dnia 29.04.2005 r. na kwotę 1.112,12 zł, wyciąg nr (...) z dnia 25.05.2002 r. operacja na kwotę 6.908,43 zł(k 133-135),

25/ faktura nr (...) z dnia 29.04.2005r na kwotę 1.656,66 zł wyciąg nr (...) z dnia 25.05.2005 r operacja na kwotę 9.085,68 zł(k!36-137)

26/ faktura nr (...) z dnia 29.04.2005 r na kwotę 1.377,15 zł wyciąg nr (...) z dnia (...).2005 r. operacja na kwotę 8.485,68 zł(k 139-142),

27/ faktura nr (...) z dnia 29.04.2005 r. na kwotę 944,72 zł wyciąg nr (...) z dnia 25.05.2005 r operacja na kwotę 15.379,39 zł(k 143-146),

28/ faktura nr (...) z dnia 29.04.2005 r na kwotę 115,36 zł wyciąg nr (...) z dnia 25.05.2005 r operacja na kwotę 24.047,10 zł(k 147-149),

29/ faktura nr (...)kl z dnia 30.06.2005 r. na kwotę 469,88 zł wyciąg nr (...) z dnia 6.07.2005r. operacja na kwotę 1.713,12 zł(k 150-152),

30/ faktura nr (...)kl z dnia 30.06.2005 r.na kwotę 1.104,44 zł, wyciąg bankowy nr (...) z dnia 6.07.2005r. operacja na kwotę 847,32 zł(k.153-155),

31/ faktura nr (...)kl z dnia 30.06.2005r. na kwotę76,91 zł, wyciąg bankowy nr (...) z dnia 6.07.2005r. operacja na kwotę1.327,50 zł(k 156-158),

32/ faktura nr (...)kl z dnia 30.06.2005 r.na kwotę 1.015,43 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 13.07.2005r. operacja na kwotę 5.367,93zł (k 159-161),

33/ faktura nr (...)kl z dnia 30.06.2005 r.na kwotę862,27 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 13.07.2005r. operacja na kwotę 733,95 zł(k 162-164),

34/ faktura nr (...)kl z dnia 30.06.2005 r.na kwotę 918,10 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 13.07.2005r. operacja na kwotę5675,88 zł( k 165-167),

35/ faktura nr (...)kl z dnia 30.06.2005 r. na kwotę 629,81 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 13.07.2005r. operacja na kwotę 1.524,08 zł(k 168-170),

36/ faktura nr (...)kl z dnia 30.06.2005 r. na kwotę 741,42 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 20.07.2005r. operacja na kwotę 5.253,17 zł(k 171-173),

37/ faktura nr (...) z dnia 29.07.2005 r. na kwotę 1.695,72 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 24.08.2005r. operacja na kwotę 8.365,62zł (k 174-176),

38/ faktura nr (...) z dnia 29.07.2005 r. na kwotę 3.620,92 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 24.08.2005r. operacja na kwotę 14.963,30zł (k 177-179),

39/ faktura nr (...) z dnia 29.07.2005 r. na kwotę 2.553,56 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 24.08.2005r. operacja na kwotę 6.002,52 zł (k 180-182),

40/ faktura nr (...) z dnia 29.07.2005 r. na kwotę 2.341,39 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 24.08.2005r. operacja na kwotę 9.131,90zł (k 183-185),

41/ faktura nr (...) z dnia 29.07.2005 r. na kwotę 3.076,89 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 24.08.2005r. operacja na kwotę 3.013,59zł (k 186-188),

42/ faktura nr (...) z dnia 29.07.2005 r. na kwotę 2.739,20 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 24.08.2005r. operacja na kwotę 5.954,14zł (k 189-191),

43/ faktura nr (...) z dnia 29.07.2005 r. na kwotę 3.251,47 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 24.08.2005r. operacja na kwotę 2.639,33zł (k 192-194),

44/ faktura nr (...) z dnia 29.07.2005 r. na kwotę 3.547,32 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 24.08.2005r. operacja na kwotę 4.398,62zł (k 195-197),

45/ faktura nr (...) z dnia 29.07.2005 r. na kwotę 3.156,05 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 7.09.2005r. operacja na kwotę 8.870,23zł (k198-200),

46/ faktura nr (...) kl z dnia 30.06.2005 r. na kwotę 591,73 zł wyciąg bankowy nr (...) z dnia 21.09.2005r. operacja na kwotę 81.383,26 zł (k201-203),

47-55/wyciąg bankowy nr (...) z dnia 9.11.2005 r. operacja bankowa na kwotę 233.990,74 zł(k 214-218) dotycząca faktur nr (...) z dnia 31.10.2005r. na kwotę 2.878,52 zł, (k 205),nr (...) z dnia 31.10.2005r.nakwotę 3.577,71 zł(k 206),

nr (...) z dnia 31.10.2005 r na kwotę 1.387,92 zł, (k207),

nr (...) z dnia 31.10.2005r.na kwotę 2.185,95 zł,(k 208),

nr (...) z dnia 31.10.2005 r. na kwotę 2.932,58 zł,(k 209),

nr (...) z dnia 31.10.2005 r. na kwotę 2.933,81 zł,( k 210),

nr (...) z dnia 31.10.2005 r. na kwotę 681,43 zł,(k 211),

nr (...) z dnia 31.10.2005 r na kwotę 1.693,09 zł (k 212)

nr (...) z dnia 31.10.2005 r. na kwotę 2.105,16 zł.(k 213),

56-6S/ wyciąg bankowy nr (...) z dnia 8.02.2006r operacja bankowa na kwotę 50.786,17 zł ( k 229-23 3 )dotyczący faktur z dnia 3 1 .01 .2006 r. nr (...) na kwotę 5.023,78 zł(k 219), nr (...) na kwotę 8.556,43 zł (k 220), nr (...) na kwotę 5.506,52 zł (k 221), nr (...) na kwotę 8.627,43 zł.(k 222), nr (...) na kwotę 1 1.185,89 zł ( k 223), nr (...) na kwotę 8.585,96 zł (k 224), nr (...) na kwotę 8.627,16 zł ( k 225), nr (...) na kwotę 3.756,95 zł ( k 226), nr (...) na kwotę 5.015,13 z ( k 227), nr (...) z dnia 1 .02.2006 na kwotę 610 zł( k 234)z kompensatą nr 44(k 236), nr (...) z dnia 21.07.2006 r. na kwotę 3.782 zł ( k 237)z kompensatą nr 44, nr (...) z dnia 23.08.2006 r z kompensatą nr 44, nr (...) z dnia 3 1.08.2006 r. na kwotę 8.784 zł (k.243) z kompensatą nr 44,

69/ faktura nr (...) z dnia 28.04.2006 na kwotę 6.150,95 zł (k.246), wraz z kompensatą nr (...) z dnia 21 .08.2006 r na kwotę 87,65 zł (k.248-251),

70/ faktura nr (...) z dnia 31.1 0.2006r. na kwotę 42.041,98 zł (k.252) wyciąg bankowy nr (...) z dnia 30.1 1 .2006 r kompensata na kwotę 65. 1 82,67 zł (k.254-255),

71/ faktura nr (...) z dnia 3 1 .01 .2007 r na kwotę 20.322,1 1 zł (k .56) wraz z kompensatą nr 45 z dnia 23.08.2007 r. na kwotę 20.322,1 1 zł( k.257).

Wezwaniem do zapłaty z dnia 23 sierpnia 2007r. powód żądał od pozwanego zwrotu kwoty 258. 812, 50 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia potrącenia poszczególnych kwot.

Z zeznań P. C. (1) byłego prezesa zarządu powodowej spółki wynika, że przedstawiciele powoda mieli świadomość, że opłaty z tytułu usług marketingowych miały charakter pozorny i w rzeczywistości zostały zastrzeżone w celu ukrycia ich

rzeczywistego charakteru jako opłat za dopuszczenie towarów do sprzedaży. P. C. (1) zeznał także, że przedstawiciele pozwanego, z którymi uzgadniał warunki handlowe nie ukrywali przymusowego charakteru opłat i wręcz uzależniali uzgodnienie zamówienia rocznego od podpisania umów dotyczących opłat, a bez zgody na warunki ustalające wysokość premii pieniężnej, usług marketingowych czy usług intensyfikacji sprzedaży pozwany nie chciał kupować towarów od powoda. Z zeznań świadka P. C. (1) wynika ponadto, że osobiście prowadził rozmowy i negocjował umowy handlowe z pozwanym. Świadek ten twierdził, że warunki umów z (...) są nie negocjowalne gdyż taka jest polityka zarządu sieci,...." oni ustalają targety - czyli cele w jakiej wysokości opłaty za współpracę mają być pobierane od dostawcy"... Często są to warunki narzucone przez niemiecki zarząd sieci.

Świadek ten potwierdził, że ceny skalkulowane przez powoda miały minimalną marżę i nie było miejsca na ponoszenie przez powoda dodatkowych opłat. Natomiast przedstawiciele pozwanego twierdzili przy zawieraniu umów z powodem, że na miejsce powoda mają szereg innych dostawców, jeśli nie podobają się powodowi opłaty to wybiorą innego dostawcę. Świadek zeznał, że wszystkie umowy tworzone były przez dział prawny (...) i nie było możliwości wprowadzenia do nich zmian. Świadek ten wskazując na pozornosc umów i tytułów z których naliczano powodowi opłaty tj. usług marketingowych, intensyfikacji sprzedaży i premii za sprzedaż uzależnionej od wysokości obrotu, scharakteryzował - usługę intensyfikacji sprzedaży - jako "im więcej sprzedaliśmy tym większą ponosiliśmy opłatę" a więc bez uzasadnienia ekonomicznego. Według świadka pozwany kupiec od razu mówił kontrahentowi, że opłaty są od obrotu a nie od usług. Świadek potwierdził, że nie było możliwości zniesienia opłat ani ich kwestionowania, gdyż skutkowałoby to natychmiastowym zerwaniem umowy, natomiast ze względu na załamanie się polskiego rynku sklepów i hurtowni powód musiał „iść „ do marketu, jednak ten handel nie przynosił spółce korzyści. Produkty spółki były zamieszczane bez marki powoda ale z logo marki dla (...). Potwierdził, że strony rozliczały się przez potrącenie z ceny sprzedaży zastrzeżonych umowami opłat.(k298-301)

Zeznania świadka były spójne i logiczne, potwierdzała je treść dokumentów znajdujących się w aktach, Sąd dał im wiarę w całości.

Z załączonych przez pozwanego gazetek handlowych wynika, że nie zawierają one żadnych produktów z marką powodowej spółki i nie zawierają nazwy producenta.(k 238-296)

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo jest uzasadnione.

Podniesiony przez pozwanego zarzut zapisu na sąd polubowny jest chybiony ponieważ trafny jest zarzut powoda, że przedmiot postępowania dotyczący czynów nieuczciwej konkurencji polegających na utrudnianiu stronie powodowej dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży – nie jest sporem wynikającym z określonego w zapisie umownego stosunku prawnego a nadto trafny jest zarzut powoda, że zapis na sąd polubowny określony w umowie nie obejmuje czynów nieuczciwej konkurencji a więc deliktów ale jedynie odpowiedzialność kontraktową.

Niezależnie od tego powód wskazywał na nieważność tego zapisu ze względu na brak pełnomocnictwa pełnomocnika strony pozwanej do zapisu na sąd polubowny. Pozwany przedstawił pełnomocnictwo (k 329), z którego istotnie wynika brak umocowania jego pełnomocnika do zawarcia umowy handlowej zawierającej zapis na sąd polubowny, ponieważ treść tego pełnomocnictwa nie zawiera upoważnienia do zawarcia umowy na sąd polubowny, co w ocenie sądu skutkuje nieważnością tego zapisu.

Pozwany podnosił także nietrafnie zarzut prekluzji dowodowej art.479<sup>12</sup>§1 kpc odnośnie zarzutu powoda nie związania stron zapisem na sąd polubowny i nieważności tego zapisu podnosząc, że powód nie zachował dwutygodniowego terminu na odniesienie się do zarzutu zapisu na sąd polubowny sformułowanego w sprzeciwie. Jednak z adnotacji poczty (k 319) wynika, że sprzeciw doręczono powodowi 2.01.2008 r. a zarzut nie objęcia sporu tym zapisem powód



zgłosił dnia 7.01.2008 r.(k 310) natomiast zarzut nieważności zapisu zgłosił w piśmie z dnia 14.01.2008 r.(k 321) a więc w terminie 14 dniowym od doręczenia sprzeciwu.

Nie jest także trafny zarzut pozwanego przedawnienia części roszczenia w kwocie 1.064,53 zł wymagalnego dnia 9 września 2004 r. ponieważ powództwo zostało wniesione w dniu 7 września 2007r. (k 273) a więc przed upływem terminu trzyletniego z art. 118 kc.

Z dokumentów dołączonych do pozwu wynika, że pozwany potrącił powodowi łącznie ze wszystkich trzech tytułów kwotę 258.813 zł.

Pozwany nie kwestionował faktu dokonanego przez siebie potrącenia ani jego wysokości.

Bezsporne jest, że pozwany prowadził handel na szeroką skalę sprzedając produkty wielu dostawców we własnym imieniu i na własną rzecz odbiorcy finalnemu.

Powód był średniej wielkości producentem wytwarzającym produkty oraz sprzedającym narzędzia produkcji niemieckiej, dla którego handel z pozwanym otwierał dostęp do dużego rynku.

Postępowanie dowodowe wykazało, że opłaty wynikające z umowy o świadczenie usług z dnia 4 maja a dotyczące intensyfikacji sprzedaży ( §1 i 2 umowy - k 45) oraz z umowy z dnia 31 marca 2003r. o świadczenie premii pieniężnej z tytułu zwiększenia sprzedaży (§1 aneksu nr 1 k 54) nie miały charakteru dobrowolnego ale zostały jednostronnie narzucone przez pozwanego w toku negocjacji poprzedzających zawarcie umów handlowych.

Pozwany, co prawda temu zaprzeczał, twierdząc, że powód mógł dodatkowych umów nie zawierać jednak z całości materiału dowodowego wynikało, że bez zawarcia tych dodatkowych umów pozwany nie zamówiłby towarów powoda na podstawie wiążącej strony generalnej umowy o współpracy z dnia 8 marca 2004r.

Okolicznością bezsporną jest, że ostatecznie brak zgody powoda na pobieranie tych opłat spowodował zerwanie stosunków handlowych między stronami. Powód twierdzi, że ponoszenie tych opłat nie miało dla niego żadnego ekonomicznego uzasadnienia ponieważ po ustaleniu raz do roku wielkości dostaw tak zwana intensyfikacja sprzedaży, za którą pozwany naliczał sobie premię, nie wpływała na handel stron pozytywnie ale stanowiła podstawę do obniżenia należnego powodowi wynagrodzenia o kwotę premii, która nie była uzależniona od rzeczywistej intensyfikacji sprzedaży ale także ustalona raz do roku jako wskaźnik procentowy od obrotu. Należy uznać za trafne twierdzenie powoda, że w rzeczywistości był to instrument wyłącznie działający na rzecz pozwanego, powodujący obniżenie ceny dla pozoru nazwany jako premia za intensyfikację sprzedaży a będący w rzeczywistości opłatą z tytułu wprowadzenia towarów powoda do sprzedaży .

Pozwany nie wykazał aby intensyfikacja sprzedaży towarów powoda miała miejsce i aby występował pomiędzy wielkością sprzedaży a jego działaniami wynikającymi z pobierania opłaty za intensyfikację sprzedaży.

Podobnie miała się rzecz z usługami marketingowymi, powód zaprzeczył aby pozwany prowadził na jego rzecz jakies usługi marketingowe, a pozwany tego faktu nie udowodnił. Z materiału dowodowego wynika, że charakter opłat marketingowych był zupełnie nie związany z działalnością powoda tj. powód nie

odnosił żadnych korzyści z opłat, natomiast pozwany odnosił korzyści z pobierania opłat bo w ten sposób uzyskiwał więcej środków i obniżał wynagrodzenie powoda z tytułu sprzedaży dokonując potrąceń.

Pozwany nie wykazał, że powód miał wpływ na ustalenie wysokości opłat oraz że powód odnosił z nich jakiegokolwiek korzyści. Na podstawie zeznań P. C. (1) należy przyjąć, że pozwany narzucał wysokość opłat, w tym sensie, że nie było możliwe ustalenie wysokości rocznego zamówienia na towary powoda bez zgody na ponoszenie opłaty za usługi marketingowe. Jak zeznał P. C. (1) jako przedstawiciel powoda negocjujący warunki handlowe mógł jedynie odstąpić od sprzedaży pozwanemu części towarów z powodu braku opłacalności sprzedaży obciążonej zbyt wysokimi

opłatami na rzecz pozwanego ale nie mógł wynegocjować aby pozwany zaniechał pobierania tych opłat ani nie mógł wynegocjować ich obniżenia nie miał na to wpływu.

W ocenie Sądu faktury wystawione z tytułu wypłaty premii pieniężnej posiadały fikcyjny przedmiot sprzedaży potrącany przez pozwanego jako kupującego, Premia nie stanowiła elementu ceny lecz dodatkową opłatę związaną z zakupieniem towaru a ponieważ wysokość płatności uzależniona była od obrotu to ewentualna usługa upującego polegała na dokonaniu zamówień towarów a więc strona powodowa dokonywała płatności za samo to, że strona pozwana zakupiła od niej towary - co przesądza o charakterze premii jako opłaty za dopuszczenie towaru do sprzedaży określonych w art. 15. ust 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Powód wykazał, że zapłacił pozwanemu opłaty wynikające z faktur i not księgowych w ten sposób, że pozwany dokonał potrąceń z należnych powodowi kwot stanowiących cenę opłat z tytułu premii, intensyfikacji sprzedaży czy usług marketingowych.

Bez znaczenia jest fakt, że przedmiotowe opłaty nie zostały wprost określone jako opłaty z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży ponieważ mają charakter opłat z tego tytułu a ich nazwanie przez pozwanego w inny sposób miało na celu obejście przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji wyłącznie dla ukrycia ich rzeczywistego charakteru.

Nie ważne jest oświadczenie woli złożone drugiej stronie za jej zgodą dla pozorów. Jeżeli oświadczenie takie zostało złożone dla ukrycia innej czynności prawnej ważność oświadczenia ocenia się według właściwości tej czynności, art. 83§1 kc.

W ocenie sądu postanowienia dotyczące tych opłat zostały zastrzeżone w umowie wyłącznie dla ukrycia rzeczywistego charakteru tych świadczeń jako opłat za dopuszczenie towarów do sprzedaży, co stanowi o ich nieważności na podstawie art. 58 kc. Należy zatem uznać, że strona pozwana dopuściła się czynów nieuczciwej konkurencji pobierając inne niż marża handlowa opłaty za dopuszczenie towarów powoda do sprzedaży to jest czynu określonego w art. 15 ust. 1 pkt.4 wyżej powołanej ustawy.

Stosownie do art. 18 ustępnego pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych.

Z tych przyczyn Sąd zasądził na rzecz powoda dochodzoną kwotę wraz z odsetkami od dnia dokonanych przez pozwanego bezpodstawnie potrąceń. O kosztach postępowania orzeczono na podstawie art. 98 kpc zgodnie z wynikiem sporu.

SSO Joanna Gaj – Szkopańska