

Sygn. akt **XXVI GC 1118/14**

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 27 kwietnia 2016 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XXVI Wydział Gospodarczy w składzie:

Przewodniczący: SSO Dorota Wybraniec

Protokolant: stażysta Andrzej Tracz


po rozpoznaniu 13 kwietnia 2016 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa **PHU (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.**

przeciwko **(...) Spółce jawnej w (...) z siedzibą w P.**

o zapłatę

I oddala powództwo,

II zasądza od PHU (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz (...) Spółki jawnej w (...) z siedzibą w P. kwotę 7 217 zł (siedem tysięcy dwieście siedemnaście złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu.

Sygn. akt XXVI GC 1118/14

## UZASADNIENIE

W pozwie z 26 listopada (...). powód PHU (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) Spółki jawnej z siedzibą w P. kwoty **292 649 zł** z ustawowymi odsetkami od szczegółowo wymienionych w pozwie kwot i dat, do dnia zapłaty i kosztami procesu. W uzasadnieniu pozwu wskazał, że pozwany kupował od powoda napoje alkoholowe, nie zapłacił za część towaru i opakowań. Pozwany na podstawie dwóch umów z 2 kwietnia 2012 r. i 10 marca 2014 r. otrzymywał rabat retro w wysokości 3,4% oraz inne świadczenia dodatkowe za sam fakt przyjęcia towaru do sprzedaży. Argumentował, że w sytuacji nie udzielania rabatów i dodatkowych budżetów po 20 000 - § 5 obu umów i aneksu do umowy z 10 marca 2014 r. - pozwany nie zawarłby z powodem umowy, natomiast nie świadczył żadnych usług marketingowych. Powód wymienił jakie kwoty z poszczególnych faktur nie zostały zapłacone. Faktury te pochodzą z okresu od 7 września 2011 r. do 31 lipca 2014 r. Wskazując podstawę prawną, powód powołał się na art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (pozew: k. 2-20).

Pozwany wniósł o oddalenie powództwa, podniósł zarzut przedawnienia roszczeń wymagalnych przed dniem 22 listopada 2012 r. powołując się na art. 554 k.c. – 2 letni termin przedawnienia. Pozwany potwierdził, że strony po dokonaniu zakupu towarów dokonywały rozliczeń wzajemnych zobowiązań. Powołał się na fakt rozliczenia wszystkich faktur bądź poprzez dokonanie przelewów bądź poprzez kompensatę wierzytelności przysługujących pozwanemu, potwierdzonych fakturami. Wskazał faktury załączone do pozwu, w których widnienie adnotacja, iż dokonano zapłaty, pozostało do zapłaty o zł. Podniósł wiele nieścisłości w odniesieniu do obliczanej przez

powoda wartości przedmiotu sporu. Uzasadniając kwestię kompensat, pozwany powołał się na wystawione przez siebie faktury VAT na kwoty odpowiadające przysługującemu pozwanemu bonusowi retro. Wskazał, że powód nie zgłaszał zastrzeżeń co do obciążenia przedmiotowym bonusem, często sam zwracał się do pozwanego o wystawienie kwartalnej faktury na bonus, a strony ustalały pomiędzy sobą wysokość obrotu do wyliczenia bonusu. W wieloletniej współpracy utrwaliła się praktyka dokonywania potrąceń wymagalnych wierzytelności z tytułu bonusu i z tytułu ceny sprzedaży. Pozwany przedstawił sposób rozliczenia wskazując, że należności powoda zostały skompensowane z wierzytelnościami pozwanego, objętymi fakturami wystawionymi w okresie 1 października 2011 r. – 14 sierpnia 2014 r. W tym zakresie pozwy podniósł zarzut potrącenia (k. 570). Argumentował, że to powód zwrócił się do niego o nawiązanie współpracy, strony wynegocjowały warunki w tym bonus retro, pozwany nie jest monopolistą, nie posiada dominującej pozycji na rynku, nie można powiedzieć zatem, że jeśli do zawarcia umowy by nie doszło, to powód nie miałby dostępu do rynku. Wyjaśnił, że bonus to wynagrodzenie succes fee jako element marży, a przewidziana w umowie wyłączność zakupów u powoda piw z jego oferty stanowiła ograniczenie dla pozwanego i korzyść dla powoda. Podniósł, że powód nie wykazał, że był uzależniony od pozwanego w dotarciu do rynku. Pozwany twierdził, że bonus retro nie utrudniał powodowi dostępu do rynku oraz zaprzeczył aby otrzymywał od powoda inne świadczenia poza bonusem. Przedmiotem potrąceń był tylko bonus (odpowiedź na pozew: k. 551-574).

Powód w piśmie procesowym z 19 marca 2015 r. sprecyzował żądanie pozwu określając wartość przedmiotu sporu na kwotę **294 510 zł**. Powód wyjaśnił, że żądaniem pozwu obejmuje kwoty potrącone z tytułu tzw. budżetów na łączną kwotę 85 118,46 zł. Poza tym zakwestionował terminowość wpłat pozwanego z tytułu sprzedaży towaru, co w świetle zawartej umowy ma potwierdzać niezasadność potrącenia bonusu (pismo procesowe powoda z 19 marca 2015 r.: k. 668).

W piśmie procesowym z 30 kwietnia 2015 r. pozwany przedstawił w jaki sposób kompensowano wzajemne wierzytelności. W tym z tytułu tzw. budżetów potrącono wartość 47 970 zł (pismo procesowe pozwanego z 30 kwietnia 2015 r.: k. 771).

W piśmie procesowym z 15 marca 2016 r. powód potwierdził sposób potrąceń tzw. budżetów przedstawiony przez pozwanego, tym samym przyznał, że łącznie z tego tytułu potrącono kwotę 47 970 zł, z czego 12 300 zł z tytułu wyłącznościowych zakupów produktów Grupy (...), na podstawie aneksu do umowy o współpracy z 10 marca 2014 r. (pismo procesowe powoda z 15 marca 2016 r.: k. 893).

### ***Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny:***

W dniu 29 marca 2010 r. PHU (...) Sp. z o.o. jako dostawca zawarła z (...) E. L. Sp. J. jako odbiorcą umowę o współpracy handlowej, w której dostawca zobowiązał się do realizowania zamówień odbiorcy na dostawy towaru (§ 2), zaś odbiorca do dokonywania zakupów piw będących w ofercie tylko i wyłącznie od dostawcy (§ 3). W § 5 dostawca zobowiązał się do przeznaczania na rzecz odbiorcy poniższych budżetów:

1. (...) zł netto w następujących transzach:

(...) zł netto do 30 kwietnia 2010 r.,

(...) zł netto do 31 lipca 2010 r.,

(...) zł netto do 31 października 2010 r.,

2. Kwartalny bonus retro w wysokości 2,5% od faktur zapłaconych w terminie.

Umowa została zawarta na okres 2 lat, mogła zostać rozwiązana przez każdą ze stron za uprzednim miesięcznym pisemnym wypowiedzeniem (§ 9). W § 10 w przypadku rozwiązania umowy lub zaprzestania współpracy odbiorca zobowiązał się zwrócić dostawcy kwotę budżetu proporcjonalnie do okresu aktywnej współpracy (umowa z 29 marca 2010 r.: k. 827-829).

We wrześniu 2010 r. reprezentujący powoda J. N. (1) potwierdził pozwanemu możliwość zmiany warunków, w tym zmiana retro z 2,5% na 3,4% (korespondencja e-mail: k. 830).

W dniu 2 kwietnia 2012 r. PHU (...) Sp. z o.o. jako dostawca zawarła z (...) E. L. Sp. J. jako odbiorcą umowę o współpracy handlowej, w której dostawca zobowiązał się do realizowania zamówień odbiorcy na dostawy towaru (§ 2), zaś odbiorca do dokonywania zakupów piw będących w ofercie tylko i wyłącznie od dostawcy (§ 3). W § 5 dostawca zobowiązał się do przeznaczania na rzecz odbiorcy poniższych budżetów:

3. (...) zł netto w następujących transzach:

(...) zł netto do 30 kwietnia 2012 r.,

(...) zł netto do 31 lipca 2012 r.,

(...) zł netto do 31 października 2012 r.,

4. Kwartalny bonus retro w wysokości 3,4% od faktur zapłaconych w terminie.

Umowa została zawarta na okres 2 lat, mogła zostać rozwiązana przez każdą ze stron za uprzednim miesięcznym pisemnym wypowiedzeniem (§ 9). W § 10 w przypadku rozwiązania umowy lub zaprzestania współpracy odbiorca zobowiązał się zwrócić dostawcy kwotę budżetu proporcjonalnie do okresu aktywnej współpracy (umowa z 2 kwietnia 2012 r.: k. 26-28).

W dniu 10 marca 2014 r. PHU (...) Sp. z o.o. jako dostawca zawarła z (...) E. L. Sp. J. jako odbiorcą umowę o współpracy handlowej, w której dostawca zobowiązał się do realizowania zamówień odbiorcy na dostawy towaru (§ 2), zaś odbiorca do dokonywania zakupów piw będących w ofercie tylko i wyłącznie od dostawcy (§ 3). W § 5 dostawca zobowiązał się do przeznaczania na rzecz odbiorcy poniższych budżetów:

5. (...)zł netto w następujących transzach:

(...) zł netto do 30 kwietnia 2014 r.,

(...) zł netto do 31 lipca 2014 r.,

(...) zł netto do 31 października 2014 r.,

6. Kwartalny bonus retro w wysokości 3,4% od faktur zapłaconych w terminie.

Umowa została zawarta na okres 2 lat od 1 kwietnia 2014 r. do 31 marca 2016 r., mogła zostać rozwiązana przez każdą ze stron za uprzednim 3 - miesięcznym pisemnym wypowiedzeniem (§ 9). W § 10 w przypadku rozwiązania umowy lub zaprzestania współpracy odbiorca zobowiązał się zwrócić dostawcy kwotę budżetu proporcjonalnie do okresu aktywnej współpracy (umowa z 10 marca 2014 r.: k. 29-31).

W dniu 14 sierpnia 2014 r. strony zawarły aneks do umowy o współpracy handlowej, w którym ustaliły, że z tytułu wyłącznościowych zakupów odbiorcy od dostawcy produktów Grupy (...) w okresie obowiązywania umowy dostawca zobowiązał się do przeznaczania na rzecz odbiorcy poniższego budżetu:

I. (...) zł netto w następujących transzach:

- (...) zł netto 18 sierpnia 2014 r. w formie faktury marketingowej – do skompensowania z należnościami 18 sierpnia 2014 r.

- (...) zł netto – faktura marketingowa wystawiona 30 września 2014 r. z terminem 14 dni do skompensowania 14 października 2014 r.

- (...) zł netto – faktura marketingowa wystawiona 31 października 2014 r. z terminem 14 dni do skompensowania 14 listopada 2014 r. (§ 1)

W przypadku rozwiązania umowy lub zaprzestania zakupów przez odbiorcę u dostawcy – odbiorca zobowiązał się zwrócić dostawcy ww. kwotę proporcjonalnie do okresu 09.2014 – 03.2016 (aneks do umowy: k. 32).

Nawiązanie współpracy nastąpiło z inicjatywy powodowej spółki. Powód był wówczas dużą firmą, współpracującą z wieloma odbiorcami na rynku (...), natomiast pozwany posiadał kilkanaście sklepów z asortymentem obejmującym również napoje alkoholowe. Powód miał podpisane umowy z browarami przewidujące bonusy za wywiązanie się z planów sprzedażowych, w związku z tym zależało mu na pozyskiwaniu odbiorców, z którymi również określone były plany sprzedażowe. Wypłacenie tych bonusów warunkowało opłacalność działalności podwoda. Pozwany był przez powoda postrzegany jako firma z dużym potencjałem zakupowym (zeznania świadka S. O.: k. 883-885, zeznania prezesa zarządu powodowej spółki (...): k. 885-887). Z pozwanym skontaktował się reprezentujący powoda J. N. (1), który zaproponował pozwanemu lepsze warunki handlowe i ceny od tych, jakie wiązały pozwanego z aktualnym wówczas dostawcą piwa. Propozycja lepszych warunków przekonała pozwanego do zaniechania współpracy z dotychczasowym dostawcą, który nie był w stanie konkurować z powodem, i rozpoczęcia współpracy z powodem. Była to współpraca na wyłączność, dzięki której powód miał gwarancję, że pozwany będzie u niego kupować i że obroty utrzymają się na odpowiednim poziomie. Strony ustaliły poza cenami kwestię rabatu na fakturze, poza tym kwoty budżetu oraz wysokość bonusu kwartalnego od terminowych płatności. Ostateczną wersję umowy zaproponował powód. Podczas zawierania umowy nie było pomiędzy stronami kwestii spornych. Bonus retro to była propozycja powoda, wszelkie propozycje pochodziły od powoda i pozwany je zaakceptował. Pozwany traktował budżet jako wyrównanie do cen, które dał mu powód w odniesieniu do cen, które mógł dostać na rynku (zeznania świadka J. N. (1): k. 848-849, A. K.: k. 864v, S. Z.: k. 865v-866v).

Na podstawie ww. umów strony współpracowały ze sobą przez okres ponad 4 lat. Średni miesięczny obrót wynosił kilkaset tysięcy złotych. Było to około 8-10% całej sprzedaży powodowej spółki (zeznania prezesa zarządu powodowej spółki (...): k. 885-887). Powód dostarczał towar pozwanemu, wystawiał faktury VAT dokumentujące sprzedaż towarów. Pozwany natomiast obciążał powoda fakturami VAT z tytułu usług marketingowych, w których naliczał należności z tytułu bonusu retro oraz budżetu. Tytuł faktur pozwanego wynikał z sugestii i prośby powoda (faktury sprzedaży wystawione przez powoda w okresie od 26 września 2011 r. do 24 czerwca 2014 r.: k. 46-534, faktury pozwanego wystawione w okresie od 30 września 2011 r. do 30 września 2014 r.: k. 585-649, zeznania świadka A. K.: k. 865, M. K.: k. 865v, S. Z.: k. 865v-866v).

Zestawienia faktur za dany okres do naliczenia obrotu, od którego wyliczany był bonus retro niejednokrotnie przysyłał pozwanemu J. N. (1), reprezentujący powoda. Strony ustalały salda obrotu do naliczenia bonusu, pozwany wystawiał faktury na podstawie wytycznych powoda (korespondencja e-mail: k. 587, 641, 643, 646, 650, 656, zeznania świadka A. K.: k. 865, M. K.: k. 865). Z umowy wynikało, że termin płatności wynosi 35 dni (§ 6). Strony ustnie ustaliły, że płatności będą dokonywane raz w tygodniu, w poniedziałek. Dokonali tego S. Z. z J. N. (1) przy nawiązaniu współpracy (zeznania świadka M. K.: k. 865, S. Z.: k. 865v-866v). Pozwany często nie dotrzymywał 35 – dniowego terminu płatności (zeznania świadka W. W.: k. 850, A. S.: k. 850, S. O.: k. 884, zeznania prezesa zarządu powodowej spółki (...): k. 885-887). W sytuacji, gdy pozwany oczekiwał na wystawienie przez powoda faktury korygującej, wówczas liczył termin płatności od momentu otrzymania faktury korygującej (zeznania świadka M. K.: k. 865, S. Z.: k. 865v-866v). Powód nigdy nie zgłaszał zastrzeżeń do przebiegu współpracy, w szczególności nie kwestionował terminowości płatności. Sam występował do pozwanego z inicjatywą rozliczenia bonusu uzależnionego od terminowych płatności (zeznania świadka A. K.: k. 864v, S. Z.: k. 865v-866v).

W wieloletniej współpracy utrwaliła się praktyka dokonywania rozliczeń wymagalnych wierzytelności z tytułu bonusu i budżetu oraz z tytułu ceny sprzedaży (zeznania świadka W. W.: k. 849-850, M. K.: k. 865). Wykaz rozliczeń obrazuje dokument przedstawiony przez pozwanego (k. 651-655, oraz wykaz rozliczeń przedstawiony w piśmie procesowym pozwanego: k. 774-786). Wykaz ten obejmuje z jednej strony faktury pozwanego zawierające naliczony bonus retro i budżet (numer faktury, data i kwota wytłuszczonym drukiem), a z drugiej strony przyporządkowane faktury sprzedaży

wystawione przez powoda, z których należności są objęte żądaniem pozwu (numery faktur i kwoty). Łącznie rozliczono kwotę **294 510** zł, w tym tytułem budżetu - 47 970 zł z czego 12 300 zł jako bonus za wyłącznościowe zakupy na podstawie aneksu do umowy o współpracy handlowej z 14 sierpnia 2014 r. (okoliczności niesporne).

Współpraca została zakończona na przełomie września i października 2014 r., pozwany zaprzestał zamawiania towaru (zeznania prezesa zarządu powodowej spółki (...): k. 885-887).

Pismem z 18 listopada 2014 r. powód zwrócił się do pozwanego z ostatecznym przedprocesowym wezwaniem do zapłaty kwoty 230 495,80 zł tytułem nieuregulowanych kwot wynikających z niezapłaconych faktur za sprzedaż napojów alkoholowych. Wskazano, że rabat w wysokości 3,5% za przyjęcie towaru do sprzedaży jest czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, a pobrana kwota świadczeniem nienależnym (wezwanie do zapłaty: k. 33).

W odpowiedzi z 26 listopada 2014 r. pozwany oświadczył, że roszczenie jest niezasadne i jako takie nie zostanie spełnione (pismo pozwanego: k. 659-660).

Sąd ustalił stan faktyczny sprawy na podstawie bezspornych twierdzeń stron, mając na względzie dyspozycje przepisu art. 229 k.p.c. i 230 k.p.c., oraz na podstawie złożonych przez strony dokumentów, które uznał za wiarygodne. Przy ustalaniu stanu faktycznego przydatne były także zeznania następujących świadków: J. N. (2) (k. 848-849), (...) (k. 849-850), A. S. (k. 850), A. K. (k. 864v-865), M. K. (k. 865-865v), S. Z. (k. 865v-866v), S. O. (k. 883-885), oraz w charakterze strony Krzysztofa K. (k. 885-887). Sąd w przeważającej części obdarzył wiarygodnością zeznania ww. osób, były one spójne, logiczne i konsekwentne, a także korespondowały z pozostałym materiałem dowodowym. Sporna była kwestia terminowości płatności. Świadkowie powiązani z powodem zeznali, iż pozwany nie płacił terminowo (W. W., A. S., J. N. (1), S. O., prezes zarządu powodowej spółki (...)), natomiast świadkowie powiązani z pozwanym zeznali, że termin był ustalony ustnie na płatności raz w tygodniu, w każdy poniedziałek, a w sytuacji gdy była wystawiana faktura korygująca, termin był przesuwany i liczony od otrzymania korekty (M. K., S. Z.). W kontekście tej okoliczności istotne znaczenie miał fakt, iż powód przed procesem nie obciążał pozwanego odsetkami za opóźnienie, nie zgłaszał zastrzeżeń do współpracy, a nawet sam wyliczał obrót do naliczenia bonusu korespondując w tej sprawie ze stroną pozwaną. Zważywszy na rangę okoliczności istotnych, które determinowały wynik sprawy, kwestia terminowości uiszczania ceny sprzedaży nie miała ostatecznie w sprawie istotnego znaczenia.

### ***Sąd Okręgowy zważył, co następuje:***

Powód dochodził należności na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Nr 47, poz. 211 ze zm.) (dalej: u.z.n.k.) wskazując na popełnienie przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na pobraniu innych, niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

W ocenie Sądu powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie

Wprowadzenie art. 15 ust. 1 ust. 4 do porządku prawnego (ustawą z dnia 5 lipca 2002 r. o zmianie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz.U. z 2002 r., Nr 126, poz. 1071) miało na celu poprawę konkurencyjności drobnych i średnich przedsiębiorstw przez wyeliminowanie, ocenionej jako naganna, praktyki pobierania przez sieci handlowe tzw. „opłat półkowych”, tj. opłat pobieranych od dostawców w zamian za możliwość nawiązania i kontynuowania współpracy handlowej z daną siecią. Powołany przepis ma zastosowanie w obrocie gospodarczym niezależnie od potencjału gospodarczego jego uczestników, praktyka wskazuje, że jest wykorzystywany głównie w procesach wytaczanych przez dostawców współpracujących z przedsiębiorcami utrzymującymi sklepy wielkopowierzchniowe, tworzącymi sieć. Niemniej jednak potencjał uczestników obrotu ma znaczenie dla oceny przesłanek zastosowania ww. przepisu. Potencjał ten winien być brany pod uwagę przy ocenie czy nastąpiło utrudnienie dostępu do rynku. Art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. określa, iż czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez pobieranie innych, niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Podstawowym ciężarem procesowym przedsiębiorcy - powoda jest zatem wykazanie, iż pozwany poprzez pobranie zakwestionowanych opłat utrudnił powodowi dostępu do rynku.

W niniejszej sprawie ustalono, że pozwany jest przedsiębiorcą posiadającym kilkanaście sklepów wielobranżowych na rynku (...), w których sprzedaje m. in. napoje alkoholowe. Nie ma pozycji dominującej, jego udział w rynku alkoholi sprzedawanych do ostatecznego klienta nie jest znaczny. Kwestie te podnosił pozwany, powód tym okolicznościom nie zaprzeczał, ani też nie wykazywał okoliczności przeciwnych. Sprzedaż do pozwanego stanowiła ok. 8-10% całej sprzedaży realizowanej przez powoda, co sugeruje, że to powód był znaczącym podmiotem w tym asortymencie (hurtownie alkoholi). Konkurował skutecznie z innymi podmiotowymi z tej branży, na co wskazują wprost okoliczności tej sprawy. To powód zaproponował współpracę pozwanemu i korzystniejsze warunki, niż pozwany miał we współpracy z dotychczasowym dostawcą. Powód z pewnością musiał kalkulować ryzyka i opłacalność współpracy z pozwanym pod kątem realizacji planów sprzedażowych, które wiązały go z producentami piwa. Stroną czynną w zakresie pozyskiwania rynku był powód, jego decyzje dotyczące warunków proponowanej współpracy z odbiorcami były determinowane zamiarem realizacji planów sprzedażowych. Klóciłoby się z logiką ustalenie, że powód miałby proponować pozwanemu niekorzystne dla siebie warunki współpracy, zaś zupełnie pozbawione podstaw w stanie faktycznym niniejszej sprawy jest twierdzenie, że to pozwany te niekorzystne dla powoda warunki współpracy mu narzucił, wykorzystując przy tym swoją pozycję na rynku. Fakt, że pozwany uzależnił rozwiązanie współpracy z dotychczasowym dostawcą i rozpoczęcie handlu z powodem od tego, że zmiana ta będzie dla niego korzystna, nie oznacza, że dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji. Zgodnie z art. 17 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, przedsiębiorca wykonuje działalność gospodarczą na zasadach uczciwej konkurencji i poszanowania dobrych obyczajów oraz słuszych interesów konsumentów. Ustawodawca odwołuje się tutaj do pozytywnych cech prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach, o jakich mowa w art. 20 Konstytucji RP, mianowicie – w warunkach społecznej gospodarki rynkowej, która opiera się na wolności działalności gospodarczej rozumianej jako swoboda jej podejmowania i prowadzenia. Wymienione zasady wykonywania działalności gospodarczej określa się często mianem „uczciwości kupieckiej”. A contrario za cechy negatywne uważa należy zachowania przedsiębiorców noszące znamiona czynów nieuczciwej konkurencji, bądź naruszających dobre obyczaje lub słusze interesy konsumentów.

Prawo zdobywania względów klientów i kontrahentów w drodze walki konkurencyjnej należy do istoty systemu gospodarki rynkowej. "Złożone i wielopłaszczyznowe zagadnienie konkurencji można określić jako rywalizację co najmniej dwóch podmiotów w dążeniu do osiągnięcia tego samego celu, lecz z jednoczesnym działaniem zmierzającym do uzyskania przewagi. Konkurencja gospodarcza, rozumiana jako zespół środków i czynników mających ukazać atrakcyjność i siłę przedsiębiorstwa, jest nieodłącznym elementem wolności handlowej i przemysłowej w warunkach gospodarki rynkowej. Jednakże nie wszystkie środki użyte w celu poparcia własnych dążeń w walce o rozszerzenie kręgu odbiorców dla sprzedawanych (produkowanych) towarów okazują się w świetle obowiązujących przepisów dozwolonymi" (uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z 20 maja 1991 r.). Zgodnie z art. 12 ust. 2 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest nakłanianie klientów przedsiębiorcy lub innych osób do rozwiązania z nim umowy albo niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, w celu przysporzenia korzyści sobie lub osobom trzecim albo szkodenia przedsiębiorcy. Na gruncie tego przepisu, w ocenie Sądu jawi się wątpliwość co do legalności działania powoda w dążeniu do pozyskiwania odbiorców swoich towarów. Powód doprowadził bowiem do tego, że pozwany rozwiązał umowę z konkurentem powoda. Wiążąc się z pozwanym umową opartą na zasadzie wyłączności doprowadził do tego, że pozwany postępując zgodnie z literą umowy zawartej z powodem, zobligowany był do zaniechania współpracy z dotychczasowym dostawcą. Zasada wywodzona z prawa rzymskiego: non concedit venire contra factum proprium oznacza, że nie można pozwalać sobie na działanie sprzeczne z własnymi czynami. Współcześnie odpowiada jej w międzynarodowym prawie publicznym zasada estoppel. Oczywiście rolą Sądu w niniejszej sprawie nie było rozstrzygnięcie, czy powód dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 12 ust. 2 u.z.n.k. Niemniej jednak niesporne okoliczności, w jakich doszło do nawiązania współpracy pomiędzy stronami uzasadniają ustalenie, że powód realizując zagwarantowane mu w systemie gospodarki rynkowej prawo zdobywania kontrahentów w drodze konkurencyjnej walki, posłużył się argumentami, które w obecnym procesie usiłuje wykorzystać przeciwko swojemu kontrahentowi, dążąc do nieuprawnionego zrewidowania cen zbywanych pozwanemu towarów. Zasada swobody

umów wyrażona w art. 353 (1) k.c. nie daje podstaw do konstruowania roszczenia o zobowiązanie drugiej strony do zawarcia umowy sprzedaży na określonych przez siebie warunkach, tylko z powodu różnicy zdań co do ceny. Spór co do ceny, zwykle powstający po ustaniu często wieloletniej współpracy, nie może przekształcać uzgodnionych opłat w niedozwoloną opłatę. Z materiału dowodowego nie wynika aby pozwany narzucił powodowi warunki współpracy, nie wynika aby wykorzystał przy tym przewagę czy też pozycję dominującą, nie wynika również aby warunki współpracy, które zostały zapisane w umowie były dla powoda niekorzystne. Powód nie twierdził, że pobranie przez pozwanego zakwestionowanych opłat wpływało na obniżenie konkurencyjności sprzedawanych przez niego towarów, czy też w nieuzasadniony sposób zwiększało zyski pozwanego kosztem dochodów powoda. (tak Sąd Najwyższy w wyroku z 17 kwietnia 2015 r., I CSK 136/14, Lex nr 1710335). Jak już wyżej sygnalizowano, z treści art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie wynika domniemanie, że samo stwierdzenie, iż opłata ma inny charakter niż marża jest równoznaczne z utrudnieniem przedsiębiorcy dostępu do rynku. Ciężar dowodu w tym zakresie, na zasadzie art. 6 k.c. obciąża przedsiębiorcę. Podobny pogląd wyraził Trybunał Konstytucyjny w wyroku z 16 października 2014 r. I SK 20/12 (OTK-A 2014/9/102), w którym stwierdził, że za zgodnością art. 15 u.z.n.k. z Konstytucją przemawia między innymi taki właśnie rozkład ciężaru dowodu w zakresie utrudniania dostępu do rynku. Okoliczności te przekonują o tym, że brak jest podstaw do ustalenia, iż pozwany poprzez pobranie zakwestionowanych opłat utrudnił powodowi dostęp do rynku. Brak jest podstaw do ustalenia, że pozwany narzucił powodowi warunki współpracy, które zawierały zakwestionowane opłaty.

Zważyć również należy na kolejną kwestię. Powód uzyskał wyłączność na zakupy pozwanego w swojej hurtowni. Wprawdzie w umowie nie określono pułapu zakupów, jednakże powód kalkulował potencjał zakupowy pozwanego i w związku z zagwarantowaną wyłącznością mógł przewidzieć wielkość obrotów z pozwanym. Postępując racjonalnie, wziął te czynniki pod uwagę na etapie kalkulacji cen i warunków zaproponowanych pozwanemu, skoro sam te warunki proponował, co oznacza, że bonus retro i budżety zostały przez powoda uwzględnione jako czynniki mające wpływ na wysokość cen zbywanych pozwanemu towarów. Potwierdzają to zeznania świadków i samego powoda, co do opłacalności (stopnia korzyści) współpracy z pozwanym na określonych warunkach. Opłaty, które nie wiążą się z dodatkowymi świadczeniami kupującego, aby nie stanowiły „innej opłaty” muszą być powiązane ze świadczeniem ceny za sprzedane towary, w taki sposób, aby wpływać na jej wysokość (mieć charakter cenotwórczy). Wówczas wpływając na cenę mają również wpływ na wysokość marży stanowiąc jej element i z tej przyczyny nie powinny być kwalifikowane jako „inna opłata” o której mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Stąd wniosek, że zakwestionowane opłaty mieściły się w pojęciu marży handlowej, nie stanowiły zatem zapłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży.

W przypadku sporu stron co do charakteru opłaty innej niż marża handlowa, każdy przypadek wymaga oddzielnej analizy, a końcowe ustalenia zależą w równym stopniu od treści umowy jaki i sposobu jej wykonania, a więc od okoliczności faktycznych sprawy. W najnowszym orzecznictwie sądów apelacyjnych i Sądu Najwyższego utrwała się pogląd, że co do zasady rabat posprzedawczy jako element ceny (marży) może nie stanowić opłaty niedozwolonej. Kryteria odróżniające marżę od „innej opłaty” według wskazanego przepisu u.z.n.k. to:

- wyraźna dysproporcja między kwotą uzyskaną z zastosowaniem rabatu, a typowymi marżami wynikającymi z umów sprzedaży mających za przedmiot podobne towary,
- brak ustalenia przesłanek udzielenia lub wysokości rabatu w umowie stron i pozostawienie tej kwestii jednostronnej decyzji kupującego, (oderwanie od umów sprzedaży, w tym elementu kształtującego cenę, brak wpływu na przewidzenie tej opłaty w umowie i jej wysokości)
- treść umowy i sposób jej wykonania, (sposób rozliczenia – np. pobranie opłat w trakcie roku, w którym obrót jeszcze trwa i jego wielkość nie jest znana i nie jest wiadome czy osiągnięty zostanie próg, od którego zależy wysokość rabatu, należność płacona z góry niezależnie od wysokości obrotu, pobranie opłaty przed zawarciem umowy wykluczające możliwość wliczenia opłaty w cenę sprzedaży, co oznacza, że powód z góry zakłada wprowadzenie rabatu do umowy stron, wykluczając tym samym negocjacje)
- oczywiste skrzywdzenie jednej ze stron ze względu na wykorzystanie przewagi ekonomicznej przez kontrahenta.

(tak Sąd Najwyższy w wyroku z 24 lutego 2016 r., I CSK 824/14)

W ocenie Sądu powód nie wykazał aby kwoty uzyskiwane przez niego od pozwanego z zastosowaniem zakwestionowanych opłat pozostawały w dysproporcji do kwot, jakie by uzyskał przy zastosowaniu typowej marży na analogiczny asortyment. Z pewnością również przyjęcie spornych opłat nie było pozostawione jednostronnej decyzji kupującego, skoro to powód zaproponował warunki współpracy z zamiarem takim, że pozwany zakończy współpracę z dotychczasowym dostawcą i rozpocznie ją właśnie z powodem. Rozliczenie bonusu następowało po zrealizowaniu obrotu, budżet był od obrotu niezależny, jednakże okoliczność, że współpraca odbywała się na zasadzie wyłączności pozwalała powodowi przewidzieć wielkość obrotów na podstawie potencjału zakupowego pozwanego i skalkulować ceny i dodatkowe opłaty w taki sposób aby zaspokoić swoje oczekiwania co do ekonomicznych skutków współpracy z powodem, pod kątem w szczególności realizacji swoich planów sprzedażowych i oczekiwania na wypłatę stosownych bonusów przez browary, z którymi współpracował.

W świetle tych okoliczności nie sposób racjonalnie przyjąć, że powód w sposób oczywisty został skrzywdzony przez pozwanego, aby pozwany wykorzystał przy tym swoją ekonomiczną przewagę nad powodem. Nie ma bowiem podstaw, jak już wyżej argumentowano, aby taką przewagę nad powodem posiadał.

Reasumując, w ocenie Sądu powyższe argumenty pozwalają na ustalenie, że zakwestionowane opłaty były powiązane ze świadczeniem ceny za sprzedane towary wpływając na jej wysokość. Powód w niniejszym postępowaniu nie może zatem skutecznie domagać się zrewidowania wysokości ceny za sprzedane towary. Spór co do ceny po ustaniu współpracy nie może przekształcać uzgodnionych opłat w niedozwoloną opłatę. Nie ma podstaw aby ustalić, że pozwany narzucił powodowi niekorzystane zasady współpracy, wykorzystując przewagę ekonomiczną nad powodem, jak również nie ma podstaw do ustalenia, że poprzez pobranie zakwestionowanych opłat utrudnił powodowi dostęp do rynku.

Wobec nie spełnienia przesłanek określonych w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. powództwo oddalono. O kosztach procesu orzeczono na podstawie art. 98 k.p.c. powód przegrał proces, dlatego zobowiązany jest zwrócić pozwanemu poniesione przez niego koszty procesu, tj. wynagrodzenie pełnomocnika będącego adwokatem w stawce minimalnej 7 200 zł (§ 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu: tekst jednolity: Dz. U. z 2013 r., poz. 461 ze zm.) wraz z opłatą skarbową od pełnomocnictwa 17 zł.

SSO Dorota Wybraniec