

**Sygn. akt IA Ca 1014/12**

## WYROK

### W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

**Dnia 8 marca 2013 r.**

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Barbara Trębska

Sędziowie: SA Małgorzata Rybicka - Pakuła

SO del. Jolanta de Heij - Kaplińska (spr.)

Protokolant: st. sekr. sąd. Monika Likos

po rozpoznaniu w dniu 8 marca 2013 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) sp. z o.o. w W.

przeciwko (...) sp. z o.o. w K.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 15 maja 2012 r., sygn. akt XVI GC 755/11

***oddala apelację.***

***I ACa 1014/12***

## UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 15 maja 2012 roku Sąd Okręgowy w Warszawie w pkt 1. oddalił powództwo (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. (dalej jako (...)) przeciwko (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K. (dalej jako (...)) oraz zasądził w pkt 2. od (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K. kwotę 3 617,00 (trzy tysiące sześćset siedemnaście) zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

***Powyższy wyrok został wydany na podstawie następujących ustaleń faktycznych i rozważań prawnych:***

W dniu 16.01.2007 r. strony zawarły umowę handlową i podpisującym umowę ze strony H. był T. K. – jedyny członek zarządu. Integralną częścią umowy były załączniki do umowy (ust. 9 umowy), w szczególności „Warunki handlowe” podpisane dnia 24.04.2008 r., mające zastosowanie od 1.01.2008 r. i „Ogólne warunki dostaw” łącznie ze „Szczególnymi warunkami dostawy dla (...) spółka z o.o. w W.”. Zgodnie z „Warunkami handlowymi” roczna premia pieniężna obowiązywała od 300 000 zł w wysokości 6 % zarówno dla rozliczeń do 31.12.2007 r. i od 1.01.2008 r. W rozdziale V „Szczególnych warunków dostawy dla (...) spółka z o.o. w W.” zawarto zasady naliczania rocznej premii

pieniężnej. Procent należnej (...) rocznej premii pieniężnej liczonej od osiągniętego obrotu miał być wyliczany według wzoru:

$$c = a - b$$

$$g = d - b$$

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

gdzie:

- l - procent należnej rocznej premii pieniężnej

- SL - poziom realizacji zamówień (omyłkowo zamówienia)

- a - najniższy (omyłkowo najmniejszy) nieosiągnięty poziom obrotu lub najwyższy poziom obrotu, gdy zrealizowany obrót(...) jest wyższy niż najwyższy poziom obrotu ( PLN )

- b - najwyższy osiągnięty poziom obrotu lub poziom obrotu o jeden poziom niższy od najwyższego, gdy zrealizowany obrót (...) jest wyższy niż najwyższy poziom obrotu ( PLN )

- d - zrealizowany obrót (...) ( PLN )

- f - procent premii dla najniższego (omyłkowo najwyższego) nieosiągniętego poziomu obrotu lub dla najwyższego (omyłkowo najniższego) poziomu obrotu, gdy zrealizowany obrót(...) jest wyższy niż najwyższy (omyłkowo najniższy) poziom obrotu

- g - procent premii dla najwyższego osiągniętego poziomu obrotu lub dla poziomu obrotu o jeden procent niższego od najwyższego, gdy zrealizowany obrót (...) jest wyższy niż najwyższy poziom obrotu.

Sąd Okręgowy ustalił, że w 2008 r. obrót netto z tytułu dostaw H. do(...) wyniósł kwotę 626 463,01 zł, zaś w 2009 r. odpowiednio 118 843,79 zł. Premia liczona jako 6 % obrotu po przekroczeniu granicy 300 000,00 zł obrotu wynosi za 2008 r. kwotę 37 582,54 zł., a za 2009 r. – 0 zł.

Sąd Okręgowy wskazał, że(...) wystawił H. faktury celem rozliczenia premii za 2008 r. na kwotę 150 441,31 zł, przy czym premia netto stanowiła kwotę 123 312,55 zł zaś za 2009 r. na kwotę 30 875,28 zł, przy czym premia netto stanowiła kwotę 25 307,61 zł. Kwoty wyliczonej premii pieniężnej stanowiły odpowiednio 19,68 % całego obrotu za 2008 r. i 21,29 % całego obrotu za 2009 r.

W dniu 18 lutego 2009 r. doszło do spotkania prezesa H. z przedstawicielem (...). Spotkanie miało na celu omówienie przyczyn wysokiej premii za 2008 r. i sposobu rozwiązania tego problemu. Ze spotkania sporządzony został protokół podpisany przez uczestników, w którym znalazło się stwierdzenie, iż dostawca prosi o rozłożenie na raty premii pieniężnej zależnej od obrotu.

Na wniosek H.,(...) podjął decyzję o rozłożeniu kwoty premii za 2008 r. na sześć równych rat każda po 25 073,55 zł. Wobec tego, że trzy raty zostały skompensowane, do zapłaty pozostały kolejne trzy na łączną kwotę 75 220,65 zł oraz premia pieniężna za 2009 r. w wysokości 30 875,28 zł.

(...) wystąpił przeciwko H. pozwem z dnia 20 lipca 2011 r. o zasądzenie na jego rzecz kwoty 104 538,01 zł z ustawowymi odsetkami od kwot:

- 30 875,28 zł za okres od dnia 15 stycznia 2010 r. do dnia zapłaty,
- 25 073,55 zł za okres od dnia 21 maja 2009 r. do dnia zapłaty,

- 25 073,55 zł za okres od dnia 21 czerwca 2009 r. do dnia zapłaty,
- 25 073,55 zł za okres od dnia 21 lipca 2009 r. do dnia zapłaty,

oraz kosztami procesu wraz z kosztami zastępstwa procesowego.

Sąd Okręgowy podniósł, że strony ukształtowały premię pieniężną jako usługę czego potwierdzeniem jest wystawianie faktur przez powoda. Fakturę wystawia się na usługę, a z natury rzeczy na rzecz pozwanego powód nie wykonywał żadnej usługi. Nie można zdaniem Sądu traktować sprzedaży własnych towarów jako usługi na rzecz zwiększenia obrotów pomiędzy powodem a pozwanym. Wynagrodzenie za tę usługę - biorąc po uwagę jej naturę – uznać należałoby według Sądu Okręgowego jako opłatę inną niż marża handlowa pobierana przez(...) za przyjęcie towaru do sprzedaży w swych sklepach, o której jest mowa w art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (u.z.n.k.). W ocenie Sądu Okręgowego nie ma podstaw do traktowania tej opłaty jako upustu w cenie; upustu dokonuje bowiem sprzedawca korygując cenę sprzedaży na fakturze.

Sąd Okręgowy oceniał, czy doszło do popełnienia deliktu ujętego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. i wskazał, że powinny łącznie zaistnieć dwa elementy by mówić o nadmienionym delikcie. Są nimi: utrudnienie przedsiębiorcy dostępu do rynku oraz nieuczciwy charakter takiego utrudnienia przejawiający się sprzecznością z prawem i dobrymi obyczajami (wyrok Sądu Najwyższego z 12.06.2008 r., III CSK 23/2008). Pozwany nie twierdził, iż obciążenie go opłatą w wysokości 6 % od obrotu po przekroczeniu 300 000,00 zł było dla niego jakąś zaporą w dostępie do rynku zbytu. Nie podnosił też argumentu narzucenia tych opłat przez powoda. Pozwany akceptował opłaty do wysokości 6 %, o czym świadczy choćby wniosek o rozłożenie ich na raty. W tych okolicznościach Sąd nie uznał by miał miejsce delikt określony w art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k.

Sąd Okręgowy podkreślił różnicę pomiędzy wysokością premii wynikającą z „Warunków handlowych” tj. 6 %, a wyliczoną wysokością premii w oparciu o wzór zamieszczony w „Szczegółowych warunkach dostaw dla (...) spółka z o.o. w W.” tj. 19,68 % i 21,29 %. Zdaniem Sądu konieczne było przeprowadzenie procesu interpretacji zapisów umowy dotyczących premii, aby ustalić wersję wiążącą dla stron. Literalna wykładnia była niewystarczająca, bowiem prowadziła do różnych wyników. Sąd odwołał się do wskazówek zawartych w art. 65 § 2 k.c. podkreślając „cel” przy wykładni umowy. Nie jest konieczne, aby był to cel uzgodniony przez strony, wystarczy - przez analogię do art. 491 § 2, art. 492 i 493 k.c. - cel zamierzony przez jedną stronę, który jest wiadomy drugiej.

Sąd Okręgowy analizując zeznania świadków A. B. (1) i A. S. (omyłkowo S.) uznał, że zapis o premii pieniężnej na etapie podpisywania umowy nie był przedmiotem dyskusji. Choć zdaniem świadka A. B. (1) – premia miała motywować do osiągnięcia założonego obrotu, a wzór dotyczący premii był tak skonstruowany, że w rozliczeniu stwarzał sankcję dla strony, jeśli ta nie zrealizuje zakładanego obrotu w całości. Świadek przyznała, iż prezes pozwanej spółki był zaskoczony wysokością premii naliczonej za 2008 r., gdyż tak wysokiej nie spodziewał się. To oznacza, iż pozwanej spółce nie była znana w całości sanacyjna natura premii wynikająca ze stosowania wzoru. Pozwany zgadzał się i spodziewał się na upust w cenie, ale na poziomie 6 % obrotu. Powyższe uwagi doprowadziły Sąd Okręgowy do konkluzji, iż premia o charakterze sanacyjnym nie była uzgodniona pomiędzy stronami, a nawet nie była uświadomiona stronie pozwanej. Pozwany trwał w przekonaniu, że udzielił powodowi pewnego rodzaju upustu w cenie dostarczonym za towar.

Sąd Okręgowy wskazał, iż przepis art. 65 § 2 k.c. dopuszcza taką sytuację, w której właściwy sens umowy ustalony przy zastosowaniu wskazanych w nim dyrektyw będzie odbiegał od jej „jasnego” znaczenia w świetle reguł językowych (wyr. SN z dnia 15 września 2005 r., II CK 69/05, Lex nr 311311; wyr. SN z dnia 28 lutego 2006 r., III CSK 149/05, Lex nr 182956; wyr. SN z dnia 5 kwietnia 2007 r., II CSK 546/06, Lex nr 253385). Dlatego też, zdaniem Sądu Okręgowego, w niniejszym przypadku należy przyjąć sens premii pieniężnej ograniczający się do zapisu wynikającego z pierwszego załącznika do umowy, a nie stosować wzoru zamieszczonego w drugim załączniku do umowy jako nie objętego celem umownego zapisu dotyczącego premii pieniężnej.

Sąd Okręgowy niezależnie od argumentacji i oceny zapisu umowy uznał zapis o ustanowieniu premii pieniężnej w kształcie wynikającym ze wzoru wskazanym w załączniku do umowy za sprzeczny z naturą premii pieniężnej.

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

Przepis art. 353<sup>(1)</sup> k.c. stanowi, iż strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współzycia społecznego. Wedle M. Safjana odwołanie się do właściwości (natury) może być interpretowane na dwa sposoby (M.Safjan: w: Zasada swobody umów /Uwagi wstępne na tle wykładni art. art. 353<sup>(1)</sup> k.c./, PiP 1993, z 4.). Po pierwsze, w znaczeniu szerszym, jako nakaz respektowania podstawowych cech obligacyjnego stosunku prawnego, których naruszenie prowadziłoby do pozbawienia sensu (istoty) nawiązanej więzi prawnej. Po drugie, pojęcie właściwości (natury) może występować w znaczeniu węższym, jako nakaz respektowania tych elementów określonego typu stosunku obligacyjnego, których modyfikacja lub brak, prowadziłyby do zniekształcenia zakładanego modelu więzi prawnej związanej z danym typem umowy. Model ten powinien być zrekonstruowany na podstawie minimalnych elementów danego stosunku, bez których traciłby on swój sens gospodarczy, albo wewnętrzną równowagę aksjologiczną.

W niniejszej sprawie zdaniem Sądu Okręgowego jest oczywiste, że stosując wzór do wyliczenia premii w istocie okazuje się, że stosujemy instrument podobny do kary umownej, co godzi w naturę premii pieniężnej. Ponieważ wedle przepisu art. 58 § 3 k.c. jest możliwe uznanie za nieważną jedynie część czynności prawnej, dlatego należy uznać, że premia pieniężna zastrzeżona w wysokości ponad 6 % obrotu jest nieważna z uwagi na sprzeczność z naturą prawami pieniężnej będącej równoważnikiem upustu czy bonusu.

Sąd Okręgowy podkreślił, że wniosek pozwanego o rozłożenie na raty nieokreślonej kwoty należności stanowił uznanie niewłaściwe. Odwołując się do autorytetu Sądu Najwyższego (wyrok z dnia z dnia 4 lutego 2005 r. I CK 580/04) wskazał, iż uznanie niewłaściwe może dotyczyć także roszczeń, których wysokość nie jest jeszcze dokładnie ustalona – tak jak w niniejszym przypadku – sporna. Jednak osoba uznająca dług nie traci możliwości przeprowadzenia dowodu, iż uznany dług w rzeczywistości nie istnieje. Uznanie niewłaściwe nie zmienia stanu prawnego pomiędzy stronami. W drodze wyjątku, ustawodawca zdecydował, że na gruncie instytucji przedawnienia, przedawnione roszczenie zmienia tylko stan zaskarżalności ( art. 123 §1 pkt. 2 k.c. ). Przedawnienia dochodzonego roszczenia nie ma bo jest to żądanie zwrotu nienależnego świadczenia a to przedawnia się z upływem 3 lat ( art. 118 k.c. ).

Sąd Okręgowy uznał za chybiony zarzut pozwanego, iż umowa zawarta pomiędzy stronami jest nieważna. Umowa spółki stanowiła, że zarząd składa się z jednego lub większej liczby członków. W przypadku, gdy zarząd składa się z więcej niż jednego członka, spółka będzie reprezentowana przez dwóch członków zarządu działających łącznie lub jednego członka zarządu działającego łącznie z prokurentem. W dniu podpisania umowy z dnia 16.01.2007 r. jedynym członkiem zarządu pozwanej spółki był T. K..

Sąd Okręgowy oddalił powództwo i mając na względzie jego wynik orzekł o kosztach procesu na podstawie art. 98 k.p.c. oraz §6 pkt 5 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego

ustanowionego z urzędu (Dz.U. Nr 163, poz. 1349, ze zm.) zasądzając pozwanemu wynagrodzenie pełnomocnika w kwocie 3 600,00 zł i opłatę skarbową od pełnomocnictwa w kwocie 17,00 zł.

Apelację od powyższego orzeczenia wniósł powód zaskarżając wyrok w całości zarzucając:

1) naruszenie przepisu art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dowolną ocenę dowodów, w szczególności pominięcie dowodu w postaci protokołu z 18.02.2009 r., korespondencji mailowej z 22.01.2009 r., 23.01.2009 r., 24.02.2009 r., zeznań świadka A. B. (1) oraz przesłuchania A. S., na podstawie których Sąd I instancji ustalił, że „spotkanie miało na celu omówienie przyczyn tak wysokiej premii za 2008 r. i sposobu rozwiązania tego problemu” (...) „na wniosek pozwanego powód podjął decyzję o rozłożeniu kwoty premii za 2008 r. na sześć równych rat każda po 25 073,55 zł” w kontekście twierdzenia powoda, że pozwany uznał dług w kwocie dochodzonej pozwem, co skutkowało brakiem rozważań sądu w zakresie ww. twierdzenia i jedynie lakonicznym oświadczeniem, że „osoba uznająca dług nie traci możliwości przeprowadzenia dowodu, iż uznany dług w rzeczywistości nie istnieje” mimo iż pozwany nie udowodnił, że uznał dług w innej kwocie,

2) naruszenie przepisów postępowania tj. art. 233 § 1 k.p.c. przez wyprowadzenie z materiału dowodowego wniosków z niego niewynikających, tj. że premia była liczona jako 6% po przekroczeniu granicy obrotu 300 tys. pln, podczas gdy łączna ocena Szczególnych Warunków Dostaw (Rozdział V) i Warunków Handlowych (pkt 6) powinna skutkować wnioskiem, iż procent i poziom obrotu są współczynnikami dynamicznymi i skutkiem ich podstawienia do wzoru wskazanego w rozdziale V Szczególnych Warunków Dostaw jest roczna premia pieniężna w kwocie wyliczonej przez powoda,

3) naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 233 k.p.c. (omyłkowo k.c.) przez dokonanie oceny materiału dowodowego w postaci umowy handlowej z 16.01.2007 r. i załączników do niej oraz zeznań świadka z zastosowaniem reguł interpretacyjnych wynikających z art. 65 § 2 k.c., skutkiem czego Sąd ustalił, że celem umowy było udzielenie upustu liczonego jako 6% po przekroczeniu granicy obrotu 300 tys. pln i wyłącznie taka interpretacja zapisu o premii zdaniem Sądu I instancji nie godzi w naturę stosunku prawnego, mimo iż zgodnie z literalnym brzmieniem umowy premia miała charakter motywujący dla stron umowy (i z tego względu nie była klasycznym upustem), a sposób jej wyliczenia wynikał wprost z umowy handlowej i załączników do niej i nie godzi w naturę stosunku prawnego,

4) naruszenie przepisów postępowania tj. art. 233 § 1 k.p.c. przez wprowadzenie z materiału dowodowego wniosków z niego niewynikających, tj. że pozwany nie został przez powoda uświadomiony o „sankcyjnym” charakterze premii i sposobie jej wyliczenia, podczas gdy powyższy sposób wyliczenia rocznej premii pieniężnej wprost wynikał ze Szczególnych Warunków Dostaw (Rozdział V) i Warunków Handlowych (pkt 6) skutkiem czego Sąd bezpodstawnie dokonał wykładni postanowień umowy handlowej z 16.01.2007 r. i załączników do niej na podstawie art. 65 § 2 k.c. mimo, iż postanowienia ww. umowy w tym zakresie były transparentne, logiczne i zgodne z celem umowy i zamiarem stron.

W oparciu o powyższe zarzuty powód wniósł o zmianę wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie i uwzględnienie powództwa w całości oraz zasądzenie od pozwanego kosztów postępowania za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

### ***Sąd Apelacyjny zważył co następuje:***

Apelacja powoda nie zasługiwała na uwzględnienie.

Ustalenia faktyczne Sądu pierwszej instancji są prawidłowe i Sąd Apelacyjny podziela je oraz przyjmuje za własne. Natomiast ocena zgromadzonego materiału dowodowego wymaga uzupełnienia i ponownej analizy przepisów prawa materialnego.

W pierwszym rzędzie skarżący zarzucił Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 233 §1 k.p.c. wymieniając szereg stwierdzeń Sądu pierwszej instancji, które powód określił jako całkowicie dowolne i nie znajdujące potwierdzenia w zebranych materiale dowodowym.

Zarzut naruszenia art. 233 k.p.c. w postaci dowolnej oceny dowodów, wyprowadzenia z materiału dowodowego wniosków z niego nie wynikających nie może odnieść zamierzonego przez powoda skutku. Zgodnie z art. 233 k.p.c. Sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Taka ocena, dokonywana jest na podstawie przekonań sądu, jego wiedzy i posiadanego doświadczenia życiowego, a nadto winna uwzględniać wymagania prawa procesowego oraz reguły logicznego myślenia, według których sąd w sposób bezstronny, racjonalny i wszechstronny rozważa materiał dowodowy jako całość, dokonuje wyboru określonych środków dowodowych i - wając ich moc oraz wiarygodność - odnosi je do pozostałego materiału dowodowego. Poprawność rozumowania sądu powinna być możliwa do skontrolowania. Tylko w przypadku gdy brak jest logiki w wiązaniu wniosków z zebranymi dowodami lub gdy wnioskowanie sądu wykracza poza schematy logiki formalnej albo wbrew zasadom doświadczenia życiowego nie uwzględnienia jednoznacznie praktycznych związków przyczynowo – skutkowych przeprowadzona przez Sąd ocena dowodów może być skutecznie podważona (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 9 grudnia 2009 r. IV CSK 290/09, LEX nr 560607, wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 23 czerwca 2009r., III AUa 261/2009, LexPolonica nr 2102197).

W związku z powyższym postawienie Sądowi pierwszej instancji skutecznego zarzutu naruszenia art. 233 §1 k.p.c. wymaga wykazania naruszenia przepisów prawa procesowego o dowodach lub uchybienia zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, bowiem tylko takie zarzuty można przeciwstawić uprawnieniu sądu do dokonania swobodnej oceny dowodów. W tej sytuacji nie będzie wystarczające samo przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze i znaczeniu poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż dokonana przez sąd (porównaj wyrok Sądu Najwyższego z dnia 6 listopada 1998 r. III CKN 4/98, Lex Polonica nr 2111041, z dnia 10 kwietnia 2000 r. V CKN 17/00 OSNC 2000/10/189).

Sąd pierwszej instancji prawidłowo ustalił stan faktyczny, każdorazowo powołując się na dowody, które posłużyły do takich ustaleń. Istotą zarzutów naruszenia prawa procesowego jest podkreślenie niewłaściwie zastosowanych przepisów prawa materialnego.

Powód wskazywał w apelacji, iż nastąpiło uznanie długu przez pozwanego. Dowodami świadczącymi o uznaniu długu był protokół z dnia 18.02.2009 r., korespondencja mailowa z dnia 22.01.2009 r., 23.01.2009 r., 24.02.2009 r. oraz zeznania świadka A. B. (1) i przesłuchanie A. S.. W protokole ze spotkania stron z dnia 18.02.2009 r. odnotowano „dostawca prosi o rozłożenie na raty kwoty premii pieniężnej zależnej od obrotu z r. 2008” (k. 76). Wzmianka niniejsza została poprzedzona stwierdzeniami o (i) dynamicznym wzroście obrotów 2008/2009 i premii pieniężnej zależnej od obrotów 19,68% (ii) propozycji zmiany premii pieniężnej zależnej od obrotu na 2009 r.: 600 tys. -12%, 700 tys. -13%, 800 tys. -13,5% (iii) pozostawieniu pozostałych warunków umowy bez zmian.

Wymienione dowody: zapis protokołu ze spotkania oraz prowadzona korespondencja stanowią o uznaniu niewłaściwym długu. Uznanie niewłaściwe jest wyrazem świadomości, wiedzy dłużnika o istnieniu roszczenia i jest rozumiane jako przyznanie przez dłużnika wobec wierzyciela istnienia konkretnego długu (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 12 grudnia 2008 r., I ACa 620/2008 i powołane w nim orzecznictwo). Zachowanie dłużnika wyrażające przeświadczenie o istnieniu roszczenia, musi być jednoznaczne na tyle, żeby wierzyciel wiedział, iż dłużnik uznaje jego roszczenie za istniejące i przyznane (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 marca 2010 r., I CSK 457/2009, LexPolonica nr 2274412, z dnia 7 marca 2003r. I CKN 11/2001 LexPolonica nr 375437, z dnia 9 marca 2004r. I CK 443/2003 LexPolonica nr 2395659). Podkreśla się w orzecznictwie, że zachowanie zobowiązanego ma być na tyle przekonujące, żeby mogło uzasadniać przekonanie osoby uprawnionej, że zobowiązany jest świadom swojego obowiązku i w konsekwencji prowadzić do oczekiwania uprawnionego, iż świadczenie na jego rzecz zostanie spełnione (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 marca 2010 r., I CSK 457/2009, LexPolonica nr 2274412). Takim zachowaniem może być w ocenie Sądu Apelacyjnego protokół spotkania z dostawcą z dnia 18.02.2009 r., w którym

pozwany przyznaje fakt istnienia długu zapłaty premii pieniężnej. Nie można z tego protokołu wywieść w kontekście wcześniejszej korespondencji mailowej, że pozwany uznaje dług co do wysokości 150 441,31 zł.

Powszechnie uważa się, że uznanie nie musi precyzować wysokości długu ani jego podstawy prawnej. Wystarczy by dłużnik uznał dług co do zasady (por. M. Pyziak-Szafnicka, *Uznanie długu*, Wydawnictwa Prawnicze PWN Warszawa 1996, s. 129). Faktem jest, iż w protokole przyjęto propozycję rat (10 miesięcy od stycznia do października 2009), a w mailu z 24.02.2009 ustalono rozłożenie kwoty 123 312,55 zł netto na sześć równych rat. Kolejnym faktem jest okoliczność zapłaty trzech rat w drodze kompensacji. Nie można jednak przyjąć za udowodnione twierdzenia powoda o uznaniu długu w wysokości przez niego wskazywanej. Zarówno przed spotkaniem stron 18.02.2009 r., jak i na spotkaniu pozwany żądał wyjaśnień obliczenia premii. Zachowanie pozwanego wskazuje, że nie akceptował podawanych wyliczeń, a wręcz je kwestionował. Zeznania świadka A. B. jedynie potwierdzają brak akceptacji wyliczonej premii, skoro pomimo wcześniejszej korespondencji mailowej, zagadnienie premii ponownie było przedmiotem wyjaśnień. Notatka ze spotkania potwierdza powyższy wniosek, bowiem kwota premii nie została ujęta w cytowanym protokole spotkania, a przedmiotem wystąpienia o rozłożenie na raty była bliżej nieokreślona kwota premii. Mail z dnia 24.02.2009 nie wskazuje, że wysokość rozłożonej na raty premii pieniężnej za 2008 r. była zaakceptowana przez pozwanego. Jest to bowiem ta sama kwota z faktury (netto), którą pozwany podważał przed i na spotkaniu. W niniejszej sprawie pozwany poprzez częściową spłatę (trzy raty) nie dał wyrazu uznania dług co do wysokości 150 441,31 zł, gdyż forma zapłaty (kompensata) nie wyraża świadomości istnienia długu w wysokości rozłożonej na raty. W sytuacji, gdy wysokość długu była kwestionowana wierzyciel nie może uznać, że kompensata była częściowym zaspokojeniem roszczenia i oczekiwać dalszego świadczenia. Pozwany skorzystał z prawa udowodniania swoich racji w procesie z wierzycielem (powodem) i podważał istnienie długu w wysokości 150 441,31 zł oraz 30 875,28 zł. Podczas przesłuchania podkreślał, że uznawał dług w wysokości rzędu 35 000,00 zł stanowiący wyliczenie 6% premii pieniężnej od obrotu za 2008 r.

Zarzut naruszenia art. 65 k.c. jest nietrafny, bowiem Sąd pierwszej instancji dokonał wykładni umowy łączącej strony uwzględniając cały kontekst sytuacyjny danej sprawy. Po myśli art. 353<sup>1</sup>k.c. strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. Jednocześnie według normy art. 354 §1 i §2 k.c. dłużnik powinien wykonać zobowiązanie zgodnie z jego treścią i w sposób odpowiadający jego celowi społeczno – gospodarczemu oraz zasadom współżycia społecznego, a jeżeli istnieją w tym zakresie ustalone zwyczaje – także w sposób odpowiadający tym zwyczajom. W taki sam sposób powinien współdziałać przy wykonaniu zobowiązania wierzyciel. Art. 65 §1 i 2 k.c. stanowi, że oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których złożone zostało, zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje, przy czym w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu.

Słusznie Sąd pierwszej instancji wskazał, że kwestią sporną była metodologia obliczenia wysokości premii pieniężnej.

Premia pieniężna została wskazana w „Warunkach handlowych” a zdefiniowana w „Ogólnych warunkach dostawy dla (...) Sp. z o.o.” jako premia pieniężna roczna przyznana(...) przez dostawcę (tu H.) za nabycie określonej wartości towarów w danym roku, wyliczona na zasadach określonych w Rozdziale V „Szczegółowych warunków dostawy” (pkt 6 „Warunków handlowych”) rozliczana fakturą VAT wystawioną przez(...). Rozdział V „Szczegółowych warunków dostawy” zawierał wzór ze zmiennymi, natomiast pkt 6 „Warunków handlowych” operował wielkością 6% od 300 000,00 zł.

Zgodnie z „Umową handlową” z dnia 16.01.2007 r. załączniki do umowy, w szczególności „Warunki handlowe” i „Ogólne warunki dostawy” stanowiły integralne części „Umowy handlowej”. Z kolei załącznikiem do „Ogólnych warunków dostawy” były „Szczególne warunki dostawy”. Pkt 12.9 „Ogólnych warunków dostawy” wskazywał, że ogólne warunki z załącznikami stanowią integralną część „Umowy handlowej”. W razie jakichkolwiek niezgodności lub wątpliwości interpretacyjnych pomiędzy „Ogólnymi warunkami dostawy” a jej załącznikami pierwszeństwo mają

zapisy „Umowy handlowej”. Postanowienia „Ogólnych warunków dostawy” uchylają sprzeczne z nimi postanowienia „Umowy handlowej” i „Warunków handlowych” i wchodzi w ich miejsce.

Skoro wykładnia tekstu umowy wzbudziła wątpliwości stron, miała miejsce potrzeba ustalenia rzeczywistej treści tego aktu i odwołanie się do ogólnych reguł wykładni umów i oświadczeń woli zawartych w art. 65 k.c. Sąd Najwyższy począwszy od uchwały składu siedmiu sędziów z dnia 29 czerwca 1995 roku w sprawie III CZP 66/95 (OSNC 1995, nr 5, poz.168) przyjmuje tzw. kombinowaną metodę wykładni. Metoda nakazuje preferencje zamiaru stron w stosunku do literalnego brzmienia umowy. Wola stron ustalona została na podstawie okoliczności zawarcia umowy i okoliczności późniejszych.

Strony zgodnie wskazywały, że zapis o premii pieniężnej na etapie podpisywania umowy nie był przedmiotem dyskusji, ani nie budził wątpliwości przy obliczeniu premii za lata poprzedzające rok 2008. Dopiero gdy nastąpił wzrost obrotów należna roczna premia pieniężna stała się materią odmiennych interpretacji stron.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego każdy uczestnik obrotu znajdujący się w podobnej sytuacji do pozwanego, dysponujący dokumentami w postaci „Umowy handlowej” i załącznikami: „Warunki handlowe”, „Ogólne warunki dostawy”, „Szczególne warunki dostawy” dającymi poziom wiedzy o premii pieniężnej, zrozumiałby premię pieniężną tak samo (analogiczny wymóg normatywnego, zindywidualizowanego punktu widzenia odbiorcy określił również Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 5 grudnia 2007 roku w sprawie II CSK 261/07, LEX 359453). Premia pieniężna została wskazana w pkt 6 „Warunków handlowych” jako 6% od 300 000,00 zł. W jej otoczeniu ujęto szereg innych wartości służących do obliczeń należności za usługi. Poszczególne pozycje „Warunków handlowych” oceniane w warunkach profesjonalnej staranności i z uwzględnieniem zawodowego charakteru działalności uprawniają wniosek, że dane te podlegały uzupełnieniu w góry przygotowanym wzorcu umowy. Strona umowy przykładała zatem szczególną uwagę do pozycji wypełnianych. „Ogólne warunki dostawy” i stanowiący do nich załącznik „Szczególne warunki dostawy” były wzorcem umownym nie podlegającym uzupełnieniom. Strona pozwana miała prawo oczekiwać, że elementy umowy, które są uzupełniane i na które nakierowana jest jej uwaga, są spójne ze wszystkimi załącznikami stanowiącymi integralną część umowy. Zapis zawarty w pkt 12.9 „Ogólnych warunków dostawy” o uchyleniu postanowień „Umowy handlowej” i „Warunków handlowych” w razie sprzeczności z „Ogólnymi warunkami dostawy” i wejście w to miejsce postanowień „Ogólnych warunków dostawy” należy oceniać jako sprzeczny z zasadami współżycia społecznego. Wprowadzenie takiego zastrzeżenia aktualizowało się tylko w razie sprzeczności „Umowy handlowej” i „Warunków handlowych” z „Ogólnymi warunkami dostawy” i jej załącznikami. Do roku 2008 nie było takiej sprzeczności i premia pieniężna była liczona jako 6% od obrotu ponad 300 000,00 zł. Dopiero zwiększenie obrotu dało podstawy zdaniem powoda do zastosowania zasad naliczania premii ze „Szczególnych warunków dostawy”. Wzór był niekorzystny dla pozwanego. Obiektywnie niekorzystna dla jednej strony treść umowy zasługuje na negatywną ocenę moralną, a w konsekwencji prowadzi do jej uznania za sprzeczną z zasadami współżycia społecznego. Uczynienie przez powoda takiego zastrzeżenia i jego ujawnienie się w specyficznej sytuacji (zwiększenie obrotu) jest wykorzystaniem silniejszej pozycji ekonomicznej na etapie zawierania umowy. Elementy podstawiane do wzoru z rozdziału V „Szczególnych warunków dostawy” nie były dostosowane do realnie istniejących warunków ekonomicznych zmieniających się w trakcie obowiązywania umowy i nie przewidywały poziomów obrotu. Nie można przyjąć, że zamiarem pozwanego była płatność premii wynosząca 19,68% i 21,29% zamiast 6%. Uczynienie przez pozwanego takiego założenia nastąpiłoby wbrew racjonalnej polityce spółki, bowiem pozwany godziłby się na obliczenie premii w sposób obiektywnie niekorzystny. W konsekwencji należałoby treść rozdziału V „Szczególnych warunków dostawy” uznać za sprzeczny z zasadami współżycia społecznego w rozumieniu art. 353<sup>1</sup> k.c. i na podstawie art.58 §1 i §3 k.c. w tym zakresie umowa jest nieważna (tak m.in. Sąd Najwyższy w wyrokach: z dnia 18 marca 2008 roku w sprawie IV CSK 478/07 /Lex 371531/ oraz z dnia 5 października 2005 roku w sprawie II CK 122/05 /Lex 311313/).

Z powyższych względów Sąd Apelacyjny na podstawie art. 385 k.p.c. oddalił apelację.