

UZASADNIENIE

Pozwem o zapłatę z dnia 9 grudnia 2009 r. powód (...) spółka z o.o. w G. wystąpił przeciwko pozwanemu (...) spółka z o.o. w P. o zasądzenie na jego rzecz kwoty 402.485,39 złotych wraz z ustawowymi odsetkami naliczanymi od kwot:

- a) 111.264,- zł od dnia 17 maja 2006 r. do dnia zapłaty,
- b) 65.348,30 zł od dnia 24 maja 2006 r. do dnia zapłaty,
- c) 38.239,94 zł od dnia 12.07.2006 r. do dnia zapłaty,
- d) 22.214,74 zł od dnia 19.07. 2006 r. do dnia zapłaty,
- e) 43.902,38 zł od dnia 17 września 2006 r. do dnia zapłaty,
- f) 40.228,87 zł od dnia 23 sierpnia 2006 r. do dnia zapłaty,
- g) 16.478,05 zł od dnia 18 października 2006 r. do dnia zapłaty,
- h) 1.586,- zł od dnia 8 listopada 2006 r. do dnia zapłaty,
- i) 34.160,- zł od dnia 15 listopada 2006 r. do dnia zapłaty,
- j) 9.562,56 zł od dnia 22 listopada 2006 r. do dnia zapłaty,
- k) 637,42 zł od dnia 20 grudnia 2006 r. do dnia zapłaty,
- l) 18.863,13 zł od dnia 24 stycznia 2007 r. do dnia zapłaty,

W uzasadnieniu powód podniósł, że strona pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży. W związku z powyższym, powód na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 przedmiotowej ustawy domagał się zwrotu bezpodstawnie uzyskanych przez stronę pozwaną korzyści. Powód wskazał, iż wspomniane opłaty zostały narzucone przez pozwanego jednostronnie w toku negocjacji poprzedzających umowę. Zaś same negocjacje polegały na tym, że: nie było możliwości rezygnacji z przedmiotowych opłat; ewentualne obniżenie mogło mieć miejsce w minimalnym zakresie; głównym, a w wielu przypadkach jedynym kryterium wyboru poszczególnych towarów przez pozwanego była ich niska cena / k. 2-21 /.

W odpowiedzi na pozew pozwany nie uznał powództwa, wniósł o jego oddalenie w całości i zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych. Pozwany zaprzeczył twierdzeniom powoda, że strona pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży. Pozwany zarzucił, iż powód nie wykazał, że zostały pobrane od niego jakiegokolwiek opłaty, jak też nie wykazał, że dostarczył do pozwanego towary, ich wartości i terminy dostaw. Zdaniem pozwanego, powód niewłaściwie wskazał też daty wymagalności świadczeń a tym samym daty wymagalności odsetek zostały określone nieprawidłowo. Dochodzone przez powoda roszczenie dotyczy bezpodstawnego wzbogacenia, a takie świadczenie staje się wymagalne po wezwaniu do zapłaty. Zdaniem pozwanego, umowy jakie pozwany zawarł z powodem były umowami ramowymi, nienazwanymi, regulującymi warunki współpracy. Nie były to umowy sprzedaży, choć do sprzedaży dochodziło w ramach umowy ramowej. Jednak zlecane pozwanemu usługi dodatkowe – marketingowe, promocyjne, transportowe i inne – jako umowy odrębne – nie były sprzeczne z naturą umowy sprzedaży. Pozwany podniósł też, iż wszystkie usługi były w rzeczywistości realizowane, a ich wykonanie było każdorazowo, indywidualnie uzgadniane z przedstawicielami powodowej spółki. Zdaniem pozwanego, celem zleconych pozwanemu w ramach

umów handlowych usług marketingowych i promocyjnych oraz pośrednictwa przy sprzedaży było zwiększenie zbytu towarów powoda, a tym samym zwiększenie udziału powoda w rynku. Pozwany podniósł, iż w okresie objętym sporem pozwany wielokrotnie organizował akcje promocyjne, które wcześniej były uzgadniane z powodem / 134-149 /.

Sąd ustalił, co następuje:

(...) spółka z o.o. w G. została zarejestrowana w (...) (odpis KRS – k. 24-32), zajmuje się produkcją mrożonek (ryby, owoce morza). Chcąc się rozwijać podjęła decyzję o dostarczaniu produktów do sklepów wielkopowierzchniowych. Do (...) spółka z o.o. w P. dostawy rozpoczęły się w 2005 r. na zasadzie outów – dla sprawdzenia się jako dostawcy. Zaś w 2006 r. dostawy były realizowane w oparciu o umowę (zeznanie J. K. - k. 390-392). Potwierdzeniem zawarcia umowy są: dodatkowa umowy o współpracy (...) spółka z o.o. z (...) spółka z o.o. (umowa współpracy - k. 33-35), z (...) spółka z o.o. (umowa współpracy - k. 36-38), porozumienie dotyczące upustów na fakturze (k. 39) i aneks do umowy handlowej(...) dotyczący premii pieniężnej (k. 40), zeznanie świadka W. W. (k.359-362) - wszystkie z dnia 16 lutego 2005 r.

Na spotkaniu negocjacyjnym spółka (...) poinformowana została przez kupca spółki (...), że dodatkowe warunki umowne nie podlegają negocjacji. Podmiotów chcących dostarczać towary jest więcej i jeżeli warunki umowy nie zostaną zaakceptowane przez spółkę (...) to nie będzie dostawcą. Spółka (...) nie godziła się na żadne ustępstwa (zeznania: W. W. – k.359-362 – w części i J. K. – k. 390-392).

Współpraca stron polegała na tym, że (...) spółka z o.o. sprzedawała do (...) sp. z o.o. w/wym. asortyment towarowy, które następnie był sprzedawany konsumentom w sklepach wielkopowierzchniowych (...) sp. z o.o. Zgodnie z postanowieniami umownymi (...) sp. z o.o. miał świadczyć na rzecz (...) spółka z o.o. usługi: usługi marketingowe, dodatkowej ekspozycji, wzmożonej aktywności, scentralizowanej płatności, oferowania produktów partnerowi (...). Usługi miały podlegać wynagrodzeniu.

Usługi marketingowe polegały na tym, że artykuły spożywcze spółki (...) były uwidaczniane w gazetkach oraz były komunikaty głosowe o tych produktach (zeznanie świadka W. W. – k.359-362).

Usługa dodatkowej ekspozycji polegała na tym, że towar był dodatkowo eksponowany (zeznanie świadka W. W. – k.359-362).

Usługa wzmożonej aktywności polegała na tym, że (...) otrzymywało upust ale dopiero po wygenerowaniu zakupu powyżej określonego poziomu (zeznanie świadka W. W. – k.359-362, J. K. – k. 392). W umowie na 2007 r. nosiła ona nazwę premii pieniężnej – spółce (...) przysługiwało (...)obrotów netto po przekroczeniu 10.000 zł. obrotu (k. 221).

Usługa pośrednictwa w oferowaniu towarów partnerowi S. obejmowała pośrednictwo w zawieraniu umowy współpracy z partnerami A. co umożliwiała (...)sprzedaż towarów do sieci innych sklepów. W umowie na 2007 r. zapisano, iż za oferowanie towarów (...) spółki (...) przysługiwać jej będzie wynagrodzenie w wysokości (...) obrotów netto (k. 223)

Usługa scentralizowanej płatności polegała na tym, że spółka (...) wystawiła jedną fakturę pomimo tego, że dostawa towarów odbywała się do wielu sklepów (zeznanie E. P. – k. 359)

Usługa (...) polegała na tym, że spółka (...) zachęcała klientów do nabywania określonych kategorii towarów. Z programem tym wiązało się dodatkowe wyróżnienie towarów na półkach za pomocą dodatkowych oznaczeń oraz umieszczenie ich w materiałach reklamowych.

Usługa audytu polegała na tym, że każdy kontrahent dostarczający po raz pierwszy produkty spożywcze do sieci A. podlegała sprawdzeniu czy zachowuje standardy bezpieczeństwa żywności. Z audytu rezygnowano, gdy dostawca posiadał międzynarodowe certyfikaty (...)lub (...) (zeznanie świadka W. W. – k.359-362). Wg umowy łączącej strony

na 2007 r. usługa audytu sprzedawca zobowiązał się do umożliwienia spółce (...) lub podmiotom upoważnionym przez S. dokonywania audytu w każdym czasie za wynagrodzenie 1.300 zł. netto (k. 270-271).

(...) sp. z o.o. z tytułu usług, które miały być świadczone przez niego na rzecz (...) spółka z o.o. w 2006 r. i w styczniu 2007 r. wystawił faktury VAT na następujące usługi: usługi marketingowe (k. 41-42, 51-52, 69-70, 88-89, 108109), dodatkowej ekspozycji (k. 45, 59, 65, 73, 81, 96, 100, 106), wzmożonej aktywności (k. 46, 55, 62, 72, 82, 95, 102, 110), scentralizowanej płatności (k. 47, 58, 63, 75, 80, 92, 103, 112), partner (...) (k. 48, 56, 66, 71, 79, 93, 99, 107), (...) (k. 57, 64, 74, 78, 94, 101, 111) i na należność za audyt (k. 85).

(...) sp. z o.o. należności wykazane na w/wym fakturach pobrała z należności (...) spółka z o.o. w następujący sposób:

I. faktura nr (...) z dnia 2006-04-26 na kwotę 111 264,00 zł. (faktura - k. 41-42). Kwota ta została pobrana przez (...)z należności (...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...) została przelana przez (...) (wyciąg bankowy (...)) z dnia 2006-05-16 wraz ze specyfikacją na kwotę 616 386,71 zł – k. 43-44).

II. faktura nr (...) z dnia 2006-05-08 na kwotę 15 197,28 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-05-08 na kwotę 45 591,84 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-05-08 na kwotę 3 039,45 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-05-08 na kwotę 1 519,73 zł. Łączna należność z tych faktur wynosi kwotę 65.348,30 zł (faktury – k. 45-48). Kwota ta została pobrana przez (...)z należności (...)pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...)została przelana przez (...) (wyciąg bankowy (...)) z dnia 2006-05-23 –wraz ze specyfikacją na kwotę 432 553,70 zł – k. 49-50).

III. faktura nr (...) z dnia 2006-06-26 na kwotę 38 239,94 zł (faktura – k. 51-52). Kwota ta została pobrana przez (...) z należności (...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności(...) została przelana przez (...) (wyciąg bankowy(...)) z dnia 2006-07-11 wraz ze specyfikacją na kwotę 106 063,16 zł – k. 52-54).

IV. faktura nr (...) z dnia 2006-07-04 na kwotę 13 884,21 zł.,(...) dnia 2006-07-04 na kwotę 462,81 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-07-04 na kwotę 2 314,04 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-07-04 na kwotę 925,61 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-07-04 na kwotę 4 628,07zł. Łączna należność z tych faktur wynosi kwotę 22 214,74 zł (faktury – k. 55-59). Kwota ta została pobrana przez (...) z należności(...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...) została przelana przez (...) (wyciąg bankowy nr (...)) z dnia 2006-07-18 –wraz ze specyfikacją na kwotę 38 655,17 zł. – k. 60-61).

V. faktura nr (...) z dnia 2006-09-01 na kwotę 27 438,98 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-09-01 na kwotę 1 829,27zł., faktura nr (...) z dnia 2006-09-01 na kwotę 4 573,17 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-09-01 na kwotę 9 146,33 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-09-01 na kwotę 914,63 zł. Łączna należność z tych faktur wynosi kwotę 43 902,38 zł (faktury – k. 62-66). Kwota ta została pobrana przez (...) z należności (...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...) została przelana przez (...) (wyciąg bankowy nr (...)) z dnia 2006-09-16 wraz ze specyfikacją na kwotę 75 992,54 zł. – k. 67-68).

VI. faktura nr (...) z dnia 2006-07-28 na kwotę 19 520,00 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-08-02 na kwotę 431,43 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-08-02 na kwotę 12 943,05 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-08-02 na kwotę 4 314,35 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-08-02 na kwotę 2 157,17 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-08-02 na kwotę 862,87 zł. Łączna należność z tych faktur wynosi kwotę 40 228,87 zł (faktury – k. 69-75). Kwota ta została pobrana przez (...) z należności (...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...) została przelana przez(...)(wyciąg bankowy nr (...)) z dnia 2006-08-22 wraz ze specyfikacją na kwotę 25 607,91 zł – k. 76-77).

VII. faktura nr (...) z dnia 2006-10-03 na kwotę 1 716,47 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-10-03 na kwotę 343,30 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-10-03 na kwotę 686,58 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-10-03 na kwotę 3 432,92 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-10-03 na kwotę 10 298,78 zł. Łączna należność z tych faktur wynosi kwotę 16 478,05 zł (faktury – k. 78-82). Kwota ta została pobrana przez (...) z należności (...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...) została przelana przez (...) (wyciąg bankowy nr (...)) z dnia 2006-10-17 wraz ze specyfikacją na kwotę 71 585,21 zł – k. 83-84).

VIII. faktura nr (...) z dnia 2006-10-23 na kwotę 1 586,00 zł (faktura – k. 85). Kwota ta została pobrana przez (...) z należności (...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...) została przelana przez (...) (wyciąg bankowy nr (...)) z dnia 2006-11-07 wraz ze specyfikacją na kwotę 124 733,30 zł – k. 86-87).

IX. faktura nr (...) z dnia 2006-10-31 na kwotę 34 160,00 zł (faktura – k. 88-89). Kwota ta została pobrana przez (...) z należności (...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...) została przelana przez (...) (wyciąg bankowy nr (...)) z dnia 2006-11-14 wraz ze specyfikacją na kwotę 38 023,13 zł – k. 90-91).

X. faktura nr (...) z dnia 2006-11-04 na kwotę 398,44 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-11-04 na kwotę 199,23 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-11-04 na kwotę 996,09 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-11-04 na kwotę 5 976,60 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-11-04 na kwotę 1 992,20 zł. Łączna należność z tych faktur wynosi kwotę 9 562,56 zł (faktury – k. 92-96). Kwota ta została pobrana przez (...) z należności (...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...) została przelana przez (...) (wyciąg bankowy nr (...)) z dnia 2006-11-21 wraz ze specyfikacją na kwotę 33 209,68 zł – k. 97-98).

XI. faktura nr (...) z dnia 2006-12-05 na kwotę 13,27zł., faktura nr (...) z dnia 2006-12-05 na kwotę 132,80 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-12-05 na kwotę 66,40 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-12-05 na kwotę 398,39 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-12-05 na kwotę 26,56 zł. Łączna należność z tych faktur wynosi kwotę 637,42 zł (faktury – k. 99-103). Kwota ta została pobrana przez (...) z należności (...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...) została przelana przez (...) (wyciąg bankowy nr (...)) z dnia 2006-12-19 wraz ze specyfikacją na kwotę 12 469,33 zł – k. 104-105).

XII. faktura nr (...) z dnia 2007-01-05 na kwotę 3 890,87zł., faktura nr (...) z dnia 2007-01-05 na kwotę 389,10 zł., faktura nr (...) z dnia 2006-12-06 na kwotę 186,94 zł., faktura nr (...) z dnia 2007-01-05 na kwotę 11 672,60 zł., faktura nr (...) z dnia 2007-01-05 na kwotę 1 945,44 zł., faktura nr (...) z dnia 2007-01-05 na kwotę 778,18 zł. Łączna należność z tych faktur wynosi kwotę 18 863,13 zł (faktury – k. 106-112). Kwota ta została pobrana przez (...) z należności (...) pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności (...) została przelana przez (...) (wyciąg bankowy nr (...)) z dnia 2007-01-23 wraz ze specyfikacją na kwotę 36 839,27 zł – k. 113).

(...) spółka z o.o. w dniu 4 maja 2009 r. nadała na pocztę wezwanie do zapłaty kwoty 411.814,03 zł., zakreślając 3 dniowy termin uregulowania należności (k. 120-121). W dniu 9 maja 2009 r. do Sądu Rejonowego (...) złożony został wniosek o zawezwanie do próby ugodowej (k 2 akt XV GCo 315/09).

W dniu 4 stycznia 2012 r. (...) spółka z o.o. zmieniła nazwę na (...) spółka z o.o. (odpis pełny KRS z 13.01.2012 r.)

Sąd nie dał wiary zeznaniom świadka W. W. – k.359-362 w części, w której zeznał, iż jakieś ustępstwa były w trakcie negocjacji. Świadek nie przypominał sobie jednak żadnych szczegółów. Świadek przyznał, iż wysokość usług dodatkowych z roku na rok rosła, co świadczy o tym, że spółka (...) przeforsowywała swoje interesy nad interesy (...).

Sąd zważył, co następuje:

Argumentacja powoda sprowadza się do tego, że pozwany wystawił na powoda faktury VAT za rzekomo świadczone usługi. Następnie pozwany nie zapłacił powodowi pełnej ceny za dostarczone towary, gdyż pomniejszył ją o wartość tychże usług. Z tego tytułu pozwany bezpodstawnie się wzbogacił, co w mniemaniu powoda uzasadnia dochodzenie roszczeń od pozwanego.

Powód dochodzi od pozwanego zwrotu bezpodstawnie pobranych należności pod postacią tzw. „opłat półkowych” W świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, zwanej dalej u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Celem tej regulacji jest zlikwidowanie praktyk, w relacjach handlowych pomiędzy przedsiębiorcami prowadzącymi wielkopowierzchniowe obiekty handlowe, przedsiębiorcami sieciowymi i innymi o znacznym potencjale ekonomicznym, a dostawcami towarów. Regulacja ta ingeruje w stosunki

zobowiązaniowe pomiędzy dostawcami a przedsiębiorcami handlowymi, wyłączając swobodę stron w ustalaniu opłat, jakie mogą być pobierane od dostawców towarów w związku z przyjęciem towarów do sprzedaży. Powołany przepis prawa stanowi jednoznacznie, iż w związku z przyjęciem towaru do sprzedaży pobieranie wszelkich opłat jest wykluczone, za wyjątkiem ograniczonym do marży handlowej.

Hipotezą czynu nieuczciwej konkurencji unormowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. objęte są dwie przesłanki: pobieranie innych opłat aniżeli marże handlowe oraz uwarunkowanie przyjęcia do sprzedaży towaru od uzyskania za to od dostawcy opłaty. Ta druga przesłanka ma miejsce wówczas, gdy odbiorca narzuca dostawcy opłaty bez spełnienia przez niego świadczenia wzajemnego i bez negocjacji.

Jak zostało ustalone, powód, pomimo chęci negocjacji, w rzeczywistości nie miał realnych możliwości negocjowania usług dodatkowych. Fakt ten świadczy o utrudnianiu dostępu do rynku, o czym mowa w art. 15 ust. 1 u.z.n.k. Jak wskazał Sąd Najwyższy w wyroku z 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08 „o utrudnieniu dostępu do rynku może świadczyć m.in. powszechność praktyki zawierania umów marketingowych towarzyszącym umowie sprzedaży towarów do sieci (z każdym dostawcą towarów), zachwianie odpowiedniej, rzeczowej i finansowej relacji porozumień marketingowych (ich częstotliwości i okresów) do sprzedawanej do sieci masy towarowej (zjawisko tzw. nadmarketingu), narzucanie sprzedającemu (dostawcy) odpowiednich postaci wielu rabatów (w ramach dostawy tego samego towaru do sieci), tworzenia niejasnych z punktu widzenia umowy głównej (sprzedaży) tzw. budżetów promocyjnych o charakterze tzw. kredytu handlowego, zawieranie umów o promocję towaru renomowanego i innych”. Te uwagi są słuszne w całości do niniejszej sprawy. W przywołanym wyroku SN z 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08 zwrócono uwagę, iż opłaty marketingowe, ponoszone przez dostawcę do sieci, będące niewspółmiernie większym obciążeniem finansowym dla dostawcy niż koszty stworzenia przez tego dostawcę samodzielnej akcji marketingowej, tj. bez powiązania jej z umową główną (umową sprzedaży towarów do sieci handlowej) są działaniem nieuczciwym ze strony kupującego – co z kolei przesądza zaistnieniu deliktu z art. 15 ust. 1 u.z.n.k.

Wszystkie wyżej wymienione usługi uznać należy za narzucone bowiem spółka (...) została obciążona wynagrodzeniem bez spełnienia przez spółkę (...) świadczenia wzajemnego. Usługi wykonywane przez pozwanego: albo miały na celu korzyści przynoszące w głównej mierze samemu pozwanemu (marketingowe, dodatkowej ekspozycji, skarbonka, partner (...) – gdyż dotyczyły towarów pozwanego i dawały szansę na zwiększenie zysków pozwanego), albo prowadziły do oszczędności w kosztach pozwanemu (usługa scentralizowanej płatności – gdyż służby pozwanego miały mniej pracy związanej z rozliczeniem transakcji), bądź też były w opłatą związaną z wejściem do sieci (należność za audyt, gdyż nie kryła się za tą usługą żadna czynność, ponadto audyt nie miał żadnego uzasadnienia ekonomicznego).

Jeśli chodzi o rabat potransakcyjny (wzmożona aktywność) to zgodzić się należy z pozwanym, iż zasadniczo, w praktyce dopuszczalność jego stosowania nie jest kwestionowana. Idea tego rabatu jest jednak taka, że im większy obrót pomiędzy stronami tym mniejsza marża sprzedawcy. Jednak konstrukcja rabatu stosowanego w niniejszym przypadku przez pozwanego jest taka, że aktywność powoda i pozwanego - bo obie rzutują na przekroczenie określonego obrotu transakcji – powoduje, iż pozwanemu ma należeć się wynagrodzenie za usługę, obłożone VAT. To oznacza, że to nie sprzedawca pomniejsza swą marżę, a pozwanemu należy się wynagrodzenie za usługę. A w takiej postaci to oznacza dodatkową opłatę ponad marżę. Taka opłata jest niedopuszczalna.

Termin spełnienia dochodzonego w sprawie świadczenia należało połączyć z datą wezwania do zapłaty. Świadczenie z 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 niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania. Powód w pozwie niesłusznie utożsamiał termin spełnienia świadczenia z jego wymagalnością. To, że roszczenie z bezpodstawnego wzbogacenia jest natychmiast wymagalne, nie oznacza, że od tej daty dłużnik popada w zwłokę ze spełnieniem świadczenia (por uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 22 marca 2001 r. sygn. akt V CKN 769/00, OSNC 2001/11/166).

Jak zostało ustalone - pozwany wezwany został do zapłaty należności i dlatego odsetki zwłoki należą się od 9 maja 2009 r.

Stosownie do art. 20 uznk - roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech, a powód zgłosił całość należności przed upływem tego terminu.

Wobec powyższego i na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 410 ust 1 k.c. i 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., art. 481 k.c. należało orzec jak w pkt I i II sentencji.

O kosztach procesu orzeczono na podstawie art. 98 kpc oraz §6 pkt 7 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. Na koszty należne powodowi składają się: opłata od pozwu w kwocie 20.125,- zł., wynagrodzenie pełnomocnika powoda w kwocie 7.200,- złotych i opłata skarbową od pełnomocnictwa w kwocie 17,- złotych.

(...)

(...)