

Sygn. akt *XVI GC 823/15*

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 30 stycznia 2018 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XVI Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący –	<i>SSO Renata Iwanowska</i>
Protokolant –	sekretarz sądowy Anna Korytkowska

po rozpoznaniu w dniu 16 stycznia 2018 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) (...) spółki jawnej w K.

przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością G.” spółce komandytowej w W.

o zapłatę

1. zasądza od pozwanego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością G.” spółki komandytowej w W. na rzecz powoda (...) (...) spółki jawnej w K. kwotę 9 830,48 zł (dziewięć tysięcy osiemset trzydzieści złotych czterdzieści osiem groszy) wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 23 lipca 2013 r. do dnia 31 grudnia 2015 roku i odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 roku do dnia zapłaty,

1. w pozostałym zakresie powództwo oddala,
2. ustala, że powód wygrał sprawę w 46% i w powyższym stosunku zleca szczegółowe rozliczenie kosztów sądowych referendarzowi sądowemu.

SSO Renata Iwanowska

Sygn. akt: XVI GC 823/15

UZASADNIENIE

Dnia 14 maja 2015 r. powód (...) (...) spółka jawna z siedzibą w K. wniósł pozew w postępowaniu upominawczym o zasądzenie od pozwanego (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością G.” spółki komandytowej w W. kwoty 21 182,36 zł wraz z ustawowymi odsetkami od wskazanych w pozwie kwot i dat do dnia zapłaty oraz o zasądzenie kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W uzasadnieniu wskazał, że na podstawie umów handlowych oraz marketingowych sprzedawał pozwanemu towary do jego sklepów. Zdaniem powoda, pozwany bezprawnie za samo przyjęcie towarów do sklepów potrącał z jego należności kwoty objęte wymienionymi w treści pozwu fakturami oraz notami. W jego ocenie, pozwany nie wykonywał na rzecz powoda żadnych usług marketingowych ani reklamowych, opłaty były nieekwiwalentne i stanowiły w istocie zapłatę za wejście powoda na rynek. Dalej wskazał, że pozwany tak ukształtował umowy, że powód, aby rozpocząć i kontynuować

współpracę z pozwanym musiał podpisać umowy w zaproponowanym przez pozwanego kształcie. Zdaniem powoda, działanie pozwanego jest niezgodne z prawem o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, a także z zasadami współzycia społecznego. Powód wywodził swoje roszczenie z art. 3 oraz art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Pomimo wezwania pozwanego do zapłaty, pozwany nie uregulował roszczenia objętego pozwem. Powód wskazał także, że zavezwał pozwanego do próby ugodowej, przerywając tym samym bieg przedawnienia (pозew wraz z załącznikami k. 2-971)

W dniu 16 czerwca 2015 r. Sąd wydał nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym uwzględniając w całości żądanie powoda (nakaz zapłaty k. 973).

W dniu 17 lipca 2015 r. pozwany w przepisany terminie złożył sprzeciw od nakazu zapłaty wnosząc o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. Pozwany podniósł zarzut braku legitymacji powoda oraz przedawnienia wszystkich roszczeń objętych powództwem.

W uzasadnieniu pozwany w pierwszej kolejności wskazał, że powód nie ma legitymacji czynnej w procesie, albowiem roszczenia przez niego dochodzone zostały przeniesione w drodze przelewu na (...) sp. z o.o. w W.. Ponadto, powód nie wykazał wysokości swojego zubożenia. Nadto, pozwany podniósł, iż roszczenia dochodzone przez powoda są przedawnione, bowiem zavezwanie do próby ugodowej, na które powołuje się powód, nie przerwało biegu przedawnienia. Złożony wniosek o zavezwanie do próby ugodowej nie posiadał prawidłowego petitum, to znaczy, że wniosek nie precyzował roszczeń powoda w stosunku do pozwanego, a nadto do wniosku nie zostały dołączone faktury uzasadniające roszczenie powoda. Dodatkowo, brak było tożsamości pomiędzy roszczeniami pozwu a roszczeniami z wniosku o zavezwanie do próby ugodowej. Dalej podniósł, że roszczenia dochodzone przez powoda są roszczeniami z tytułu sprzedaży, które ulegają przedawnieniu z upływem dwuletniego terminu od dnia wymagalności. Zdaniem pozwanego, powód nie wykazał również, w jaki sposób działania pozwanego były sprzeczne z prawem i dobrymi obyczajami. Wskazał, że bonusy, za które wystawił noty, zostały naliczone zgodnie z umową negocjowaną uprzednio przez strony oraz, że wykonał na rzecz powoda usługi marketingowe. Pozwany podkreślił także, że umowy łączące strony były przedmiotem uprzednich negocjacji, natomiast twierdzenia powoda dotyczące przymusu współpracy z pozwanym i siecią (...) są wytworzone na potrzeby niniejszego postępowania (sprzeciw od nakazu zapłaty wraz z załącznikami k. 977-1073).

W dalszych pismach procesowych, strony podtrzymały dotychczasowe stanowiska.

Sąd ustalił, co następuje.

Powodowa spółka (...) (...) spółka jawna z siedzibą w K. jako dostawca nawiązała stałą współpracę handlową ze spółkami wchodzącymi w skład grupy (...) z siedzibą w W., w tym z pozwanym (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością G." spółką komandytową w W.. Przedmiotem stosunków handlowych było określenie warunków współpracy handlowej dotyczących całego asortymentu dostarczanego przez dostawcę do odbiorców, w tym do pozwanego.

(dowody: umowy, k. 86-135, odpis z KRS powoda k. 19-23 odpis z KRS pozwanego k. 24-30)

Na podstawie umowy handlowej zawartej dnia 10 kwietnia 2008 r., 24 lipca 2009 r. i z dnia 23 lipca 2010 r. r. oraz umowy marketingowej zawartej dnia 10 kwietnia 2008 r. i dnia 23 lipca 2010 r., spółki wchodzące w skład grupy kapitałowej „(...)” oraz (...) (w tym pozwana) nabywały od powoda towary celem ich dalszej odsprzedaży. Umowy te zawierały również postanowienia dotyczące ustalenia zasad rozprowadzania przez (...) sp. z o.o. towarów w należącej do niego sieci sklepów oraz zakresu i sposobu współdziałania przy prowadzonych przez (...) sp. z o.o. i jego partnerów działaniach reklamowych i marketingowych. Obejmowały one w szczególności reklamę publiczną prowadzoną w środkach masowego przekazu, na billboardach, w Internecie lub w inny podobny sposób. Ponadto, działania obejmowały druki reklamowe (np. inserty czy gazetki). Zgodnie z pkt 4 umowy za usługi marketingowe

okolicznościowe ustalone zostały wynagrodzenia stałe. Zgodnie z pkt 5.1 termin płatności za usługi wynosił 30 dni od daty wystawienia faktury VAT.

Zgodnie z treścią „Porozumienia w sprawie premii pieniężnych” zawartego przez strony a wchodzącego w życie z dniem 01 stycznia 2010 r., strony ustaliły warunki przyznawania i wypłaty premii.

(dowody: umowy handlowe, umowy marketingowe, porozumienie w sprawie premii pieniężnych k. k. 86-135)

Na podstawie pkt 2 umowy handlowej z dnia 24 lipca 2009 r. powód zobowiązał się do udzielenia pozwanemu następujących opłat określonych w umowie jako bonusy: bonusu kwartalnego warunkowego w wysokości 9 % płatnego pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w kwartale łącznego obrotu wszystkich odbiorców w wysokości 150 000 zł płatnego po zakończeniu każdego kwartału, w ciągu 30 dni od daty wystawienia not obciążeniowych przez wszystkich odbiorców oraz bonusu rocznego warunkowego w wysokości 4 % płatnego pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w roku kalendarzowym łącznego obrotu wszystkich odbiorców w wysokości 700 000 zł płatnego po zakończeniu roku w ciągu 30 dni od daty wystawienia not obciążeniowych przez wszystkich odbiorców. Kwoty wszystkich bonusów: kwartalnego warunkowego, rocznego warunkowego oraz za wzrost obrotu dokumentowane miały być notami obciążeniowymi, nie zawierającymi podatku od towarów i usług. Wypłaty premii (bonusów) miały być czynnościami na gruncie podatku VAT. Jako obrót w niniejszej umowie określono sumę netto wszystkich faktur i faktur korygujących (z tytułu zwrotów lub zmian cen) dostawcy zaksięgowanych przez wszystkich odbiorców w danym okresie rozliczeniowym.

Od dnia 01 stycznia 2010 r. premie pieniężne ustalane były na podstawie porozumienia w sprawie premii pieniężnych. Zgodnie z niniejszym porozumieniem premie kwartalne warunkowe ustalono w wysokości 9 % obrotu zrealizowanego przez odbiorców w danym kwartale kalendarzowym pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia przez wszystkich odbiorców poziomu obrotu produktami w wysokości 50 000 zł w danym kwartale kalendarzowym, natomiast premie roczne warunkowe ustalono w wysokości 4 % obrotu zrealizowanego przez odbiorców w danym roku kalendarzowym, pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia przez wszystkich odbiorców poziomu obrotu produktami w wysokości 200 000 zł w danym roku kalendarzowym.

(dowody: umowy handlowe k. 86-92, 112-116, 123-126, porozumienie w sprawie premii pieniężnych k. 93-97)

Powód podpisywał umowy handlowe oraz marketingowe z (...), tj. w tym z pozwanym jako poszczególnym odbiorcą. Oznaczało to wprowadzenie powoda jako dostawcy do systemu holdingu i możliwość sprzedaży produktów w poszczególnych sklepach. Współpraca stron trwała przez kilkanaście lat. Wyżej wymienione umowy na szczeblu centralnym podpisywane były przez członków zarządu współpracujących spółek. Propozycje warunków umów wychodziły od pozwanego, to pozwany przedstawiał powodowi szablony umów. Spotkania w celu dalszej współpracy stron odbywały się raz w roku. Powód otrzymywał gotową umowę sporządzoną przez pozwanego do podpisania. Powód nie miał możliwości rezygnacji z opłat określonych w umowie ani możliwości negocjacji ich wysokości. Powód nie miał możliwości zrezygnowania z naliczanych opłat z tytułu premii czy rabatów. Współpraca pozwanego z powodem jako dostawcą bez pobierania przez pozwanego dodatkowych opłat nie była możliwa. Powód zawsze osiągał próg obrotów, od których naliczane były bonusy. Bonus roczny nie był pomniejszany o bonus kwartalny.

(dowody: zeznania świadków: J. H. k. 1114-1115, nagranie k. 1119, P. P. k. 1115-1116, nagranie k. 1119, A. T. k. 1116-1118, nagranie k. 1119)

Dnia 1 marca 2007 roku pomiędzy (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. jako faktorem ((...)) oraz (...) spółką jawną z siedzibą w K. jako klientem zawarta została umowa faktoringowa nr (...), na podstawie której faktor zobowiązał się w sposób stały do świadczenia na rzecz klienta usług factoringowych bez przyjęcia ryzyka na zasadach określonych w Regulaminie Świadczenia Usług (...) bez Przyjęcia Ryzyka.

W piśmie zatytułowanym „Zawiadomienie o cesji” powód zawiadomił pozwanego, iż z dniem 1 marca 2007 r. zawarł z (...) umowę faktoringową. Powód wskazał, iż przelał na rzecz banku wierzytelności przysługujące jej w stosunku do

pozwanego oraz, że przelew dotyczy wierzytelności wynikających z faktur wystawionych od dnia 1 marca 2007 r., a należne kwoty po dokonaniu potrąceń należy przekazywać na rachunek (...). Pismem z dnia 5 kwietnia 2007 r. (...) wyraził zgodę na dokonywanie przez (...) sp. z o.o., w tym pozwanego potrąceń wierzytelności przysługujących im w stosunku do powoda z tytułu świadczonych usług, wystawionych faktur, oraz kompensat. (...) sp. z o.o. w W. działając w imieniu własnym oraz m.in. w imieniu pozwanego wyraził zgodę na dokonanie cesji wierzytelności należnych powodowi od spółki (...) oraz wskazanych spółek, w tym pozwanego w związku z zawarciem umowy factoringowej nr (...).

(dowody: umowa faktoringowa nr (...) k. 1004-1006, zawiadomienie o cesji k. 1007-1009, oświadczenie (...), k. 1010-1012, potwierdzenie przyjęcia zawiadomienia o cesji oraz zgoda na dokonanie cesji wierzytelności, k. 1013-1015)

W oparciu o postanowienia umowy handlowej, tytułem bonusów kwartalnych warunkowych oraz bonusów rocznych warunkowych pozwany wystawił następujące noty obciążeniowe: (...) z dnia 10.02.2009 r. na kwotę 561,69 zł, (...) z dnia 12.03.2009 r. na kwotę 249,64 zł, (...) z dnia 12.05.2009 r. na kwotę 628,29 zł, (...) z dnia 14.07.2009 r. na kwotę 685,26 zł, (...) z dnia 27.01.2010 r. na kwotę 275,58 zł, (...) z dnia 18.02.2010 r. na kwotę 706,28 zł, (...) z dnia 20.04.2010 r. na kwotę 226,89 zł, (...) z dnia 15.07.2010 r. na kwotę 523,89 zł, (...) z dnia 8.11.2010 r. na kwotę 354,42 zł, (...) z dnia 19.01.2010 r. na kwotę 491,20 zł, (...) z dnia 7.04.2011 r. na kwotę 763,11 zł, (...) z dnia 30.08.2011 r. na kwotę 94,23 zł. Tytułem usługi marketingowej okolicznościowej niepopartej żadnym odrębnym porozumieniem wystawiono fakturę o numerze (...) z dnia 8.12.2008 r. na kwotę 4 270,00 zł

Terminy płatności powyższych należności każdorazowo zostały ustalone na 30 dni od ich wystawienia.

(dowody: noty obciążeniowe k 138, 215, 283, 332, 414, 521, 561, 599, 628, 736, 791, 842, 891)

W oparciu o postanowienia umowy marketingowej strony w toku współpracy prowadzonej na podstawie tej umowy zawierały porozumienia dotyczące wspólnych przedsięwzięć promocyjnych, konkretyzujące działania marketingowe podejmowane przez usługodawcę, a mające za przedmiot towary dostarczane przez dostawcę. Porozumienia te miały określać rodzaj podejmowanych działań promocyjnych oraz wysokość przysługującego usługodawcy wynagrodzenia z tego tytułu.

Zawarcie porozumień przez strony nie było konieczne do dalszej współpracy. Porozumienie było wynikiem negocjacji na szczeblu lokalnym. Powód mógł dostarczać dalej towar bez dodatkowych usług wskazanych w porozumieniu. Spotkania w sprawie podpisywania porozumień były inicjowane przez powoda. Usługi promocyjne, jakimi były m.in. dodatkowe ekspozycje produktów były atrakcyjne dla dostawców, wpływały one korzystnie na sprzedaż. Usługa ekspozycji produktów dostawcy była wykonywana przez pozwanego, czego nie kwestionowała żadna ze stron postępowania.

(dowody: zeznania świadka A. T. k. 1116-1118, nagranie k. 1119)

Strony w dniu 06 lutego 2009 r. zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego” (k.1017). Zgodnie z § 1 pkt 5 d umowy pozwana zobowiązała się do usługi marketingowej okolicznościowej. Zgodnie z punktem 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 2000 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w miesiącu lutym. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwaną.

(dowody: porozumienie wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego, k. 1017-1018; zeznania świadka A. T. k. 1116-1118, nagranie k. 1119)

W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze marketingowej okolicznościowej, pozwana wystawiła powodowi fakturę VAT nr (...) z dnia 19.02.2009 r. na kwotę 2 440,00 zł.

(dowód: faktura VAT, k. 216)

Strony w dniu 14 kwietnia 2009 r. zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego” (k.1020-1021). Zgodnie z § 1 pkt 5 d umowy pozwana zobowiązała się do usługi marketingowej okolicznościowej, ekspozycji produktów firmy (...) i (...) – sezon lato-na terenie marketu.

Zgodnie z punktem 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 3 500 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w miesiącu maju. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwaną.

(dowody: porozumienie wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego, k.1020-1021, zeznania świadka A. T. k. 1116-1118, nagranie k. 1119)

W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze marketingowej okolicznościowej, pozwana wystawiła powodowi fakturę VAT o nr (...) z dnia 18.05.2009 r. na kwotę 4 270,00 zł

(dowód: faktura VAT, k. 333)

Strony w dniu 9 maja 2009 r. zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego” (k.1023-1024). Zgodnie z § 1 pkt 8 umowy pozwana zobowiązała się do ekspozycji produktów (...) w okresie do 1 czerwca do 30 listopada 2009 r.

Zgodnie z punktem 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 1 375 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w miesiącu grudniu 2009 r. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwaną.

(dowody: porozumienie wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego, k.1023-1024, zeznania świadka A. T. k. 1116-1118, nagranie k. 1119)

W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze ekspozycji produktów (...) w okresie do 1 czerwca do 30 listopada 2009 r. pozwana wystawiła powodowi fakturę VAT o (...) z dnia 07.12.2009 r. na kwotę 1 677,50 zł.

(dowody: faktura VAT k. 465, kserokopie zdjęć k. 1025-1026)

Strony w dniu 01 grudnia 2009 r. zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego” (k.1028-1029). Zgodnie z § 1 pkt 8 umowy pozwana zobowiązała się do dodatkowej ekspozycji produktów dostawcy.

Zgodnie z punktem 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 704 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w miesiącu grudniu 2009 r. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwaną.

(dowody: porozumienie wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego, k. 1028-1029,

zeznania świadka A. T. k. 1116-1118, nagranie k. 1119)

W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze dodatkowej ekspozycji produktów dostawcy pozwana wystawiła powodowi fakturę VAT o nr (...) z dnia 15.12.2009 r. na kwotę 858,88 zł

(dowody: faktura VAT, k. 468, kserokopia zdjęć k. 1030)

Strony w dniu 02 sierpnia 2010 r. zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego” (k.1032-1033). Zgodnie z § 1 pkt 8 umowy pozwana zobowiązała się do ekspozycji produktów (...) w okresie VIII-IX 2010 r.

Zgodnie z punktem 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 850 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w miesiącu wrześniu 2010 r. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwaną.

(dowody: porozumienie wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego, k. 1032-1033, zeznania świadka A. T. k. 1116-1118, nagranie k. 1119)

W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze ekspozycji produktów (...) w okresie VIII-IX 2010 r. pozwana wystawiła powodowi fakturę VAT o nr (...) z dnia 17.09.2010 r. na kwotę 1 037,00 zł

(dowody: faktura VAT, k. 686, kserokopia zdjęć k. 1034)

Strony w dniu 03 lutego 2011 r. zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego” (k.1036-1037). Zgodnie z § 1 pkt 8 umowy pozwana zobowiązała się do ekspozycji okapów firmy (...) sp.j. w okresie od II-III 2011 r.

Zgodnie z punktem 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 868,70 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w miesiącu kwietniu 2011 r. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwaną.

(dowody: porozumienie wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego, k. 1036-1037, zeznania świadka A. T. k. 1116-1118, nagranie k. 1119.

W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze ekspozycji okapów firmy (...) sp.j. w okresie od II-III 2011 r. pozwana wystawiła powodowi fakturę VAT o nr (...) z dnia 07.04.2011 r. na kwotę 1 068,50 zł.

(dowody: faktura VAT, k. 103, kserokopia zdjęć k.1038)

Jednocześnie strony w zawartych umowach ustaliły, iż płatność należna na rzecz odbiorcy może być potrącona z należnością jaką posiada wobec powoda, dany odbiorca bądź też inny odbiorca z grupy. Kompensata przez potrącenie miała być przeprowadzana przez pozwanego. Wierzytelności pozwanego ze wskazanych wyżej not i faktur zostały potrącone z wierzytelnościami powoda z tytułu zapłaty ceny za dostarczony poszczególnym odbiorców grupy (...) towar.

(dowody: umowy, k. 86-13, noty obciążeniowe, faktury, zestawienia obrotów, kompensaty, k. 138-918)

W dniu 28 września 2011 r. powód wypowiedział zawartą z pozwanym umowę handlową, umowę marketingową oraz porozumienie w sprawie premii pieniężnych.

(dowód: wypowiedzenia, k. 1072-1073)

Dnia 17 listopada 2011 r. powód wniósł do Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy w Warszawie VIII Wydziału Gospodarczego wniosek o zawiązanie do próby ugodowej, w tym między innymi (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością G.” sp.k. w W. o zapłatę kwoty 898.986,77 zł. Do wniosku o zawiązanie do próby ugodowej załączono kopię wezwania do zapłaty wystosowanego do szeregu podmiotów wchodzących w skład grupy holdingu (...), w tym do pozwanego. Do wezwania załączono zestawienia faktur i not, w tym tych które były objęte niniejszym

powództwem. Na pierwszym posiedzeniu wyznaczonym na dzień 26 czerwca 2012 r. przedstawiciel powoda poparł wniosek, a pełnomocnik uczestników oświadczył, że nie wyklucza zawarcia ugody. Na posiedzeniu z dnia 18 września 2012 r. stwierdzono, że do ugody nie doszło oraz zakreślono sprawę w rep GCo jako zakończoną.

(dowody: wniosek o zawezwanie do próby ugodowej, k. 39-42, zestawienia faktur, k. 42-76; protokoły, k.78-80)

W dniu 10 lipca 2013 r. powód zawiadomił pozwanego, że upoważniła firmę (...) Spółkę Akcyjną z siedzibą w S. do odzyskania wierzytelności w kwocie 21 182,36 zł.

(dowód: upoważnienie wraz z załącznikiem, k. 31-32)

Dnia 15 lipca 2013 r. (...) Spółka Akcyjna z siedzibą w S. wezwała pozwanego do zapłaty w terminie do dnia 22 lipca 2013 r. kwoty 31 471,26 zł tytułem wierzytelności stanowiących należności inne niż marża handlowa, potrącone przez pozwaną na zasadach kompensaty. Na wymienioną w wezwaniu kwotę składała się kwota w wysokości 21 182,36 zł tytułem należności z not oraz faktur potrąconych przez pozwanego oraz kwota w wysokości 10 288,90 zł z tytułu skapitalizowanych odsetek ustawowych. W odpowiedzi na wyżej wymienione wezwanie, pozwany w dniu 22 lipca 2013 r. zwrócił się do (...) S.A. w S. o przedstawienie tytułu prawnego, na podstawie którego wzywa go do zapłaty. Pozwany nie uścił na rzecz powoda żądanych przez niego wyżej wymienionych kwot.

(dowody: wezwanie wraz z potwierdzeniem odbioru, k. 33-37, odpowiedź, k. 38)

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie powołanych powyższej dokumentów, których prawdziwość nie budziła wątpliwości.

Nadto ustalenia faktyczne zostały poczynione w oparciu o zeznania świadków: J. H., P. P. oraz A. T., gdyż są spójne, logiczne i zgodne z przeprowadzonymi w toku postępowania dowodami z dokumentów.

Sąd pominął dowód z przesłuchania E. G. we charakterze strony powodowej z uwagi cofnięcie tego wniosku na rozprawie z dnia 16 stycznia 2018 r. przez pełnomocnika powoda.

Sąd zważył, co następuje.

Powództwo okazało się zasadne w części.

W niniejszej sprawie powód dochodził roszczenia o zwrot bezprawnie uzyskanej korzyści z tytułu dokonania przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na obciążeniu powoda fakturami oraz notami obciążeniowymi tytułem opłat marketingowych oraz bonusów rocznych i kwartalnych.

Powoda łączyły z pozwanym umowy handlowe oraz marketingowe dotyczące wzajemnej współpracy handlowej. Przedmiotem tych umów było uregulowanie zasad szeroko rozumianej współpracy handlowej w zakresie dostaw towarów realizowanych przez powoda. Strony łączyły również zawierane na szczeblu lokalnym porozumienia dotyczące wspólnych przedsięwzięć promocyjnych. Prawidłowość zawarcia powyższych umów nie była kwestionowana przez strony. Bezsporne pomiędzy stronami było także to, że pozwany wystawiał na rzecz powoda faktury za świadczenie działań marketingowych oraz noty obciążeniowe tytułem udzielonych bonusów rocznych oraz kwartalnych warunkowych oraz to, że powód obciążył pozwanego fakturami z tytułu sprzedaży towarów. Rozliczenie natomiast z tytułu wzajemnych roszczeń odbywało się w drodze potrącenia należności pozwanego z należnościami powoda. Potrąceń, zgodnie z postanowieniami umowy, dokonywał zarówno w swoim imieniu, jak i w imieniu innych odbiorców grupy holdingowej, (...) sp. z o.o.

W niniejszej sprawie powód dochodzi roszczenia o zwrot bezprawnie uzyskanych korzyści z tytułu dokonania przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji na gruncie art. 3 ust. 1 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Oceniając twierdzenie powoda należy wskazać, że zgodnie z wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego z dnia 16 października 2014 r. sygn. SK 20/12 powołany powyżej art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k nie zakazuje bezwzględnie pobierania opłat przez przedsiębiorców przyjmujących towar do sprzedaży w związku z realizacją umów zawartych z innymi przedsiębiorcami, lecz zakazuje pobierania jedynie takich opłat, które utrudniają dostęp do rynku, będąc sprzeczne z dobrymi obyczajami, zagrażają lub naruszają interes innych przedsiębiorców lub klienta (art. 15 ust. 1 pkt 4 w związku z art. 3 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji). Trybunał wskazał, że działając w ramach wyznaczonych przez art. 353¹ k.c. oraz art. 5 k.c., przedsiębiorcy, uwzględniając zasady słuszności kontraktowej oraz dobre obyczaje obowiązujące w obrocie handlowym, mogą w wyniku negocjacji osiągnąć realny konsens i zastrzec dodatkowe świadczenia o charakterze pieniężnym w zamian za inne ekwiwalentne świadczenia przedsiębiorcy o silniejszej pozycji rynkowej. Nie każda zatem opłata pobrana przez przedsiębiorcę „przyjmującego towar do sprzedaży” będzie czynem nieuczciwej konkurencji. Na gruncie zaskarżonego przepisu za utrudniające dostęp do rynku należy zawsze uznać te świadczenia, od których uzależniona jest możliwość kontraktowania lub zawarcie umowy per se. Świadczeniom tego rodzaju nie towarzyszy bowiem żadne świadczenie wzajemne przedsiębiorcy o silniejszej pozycji rynkowej. Sama zdolność lub gotowość kontraktowania takiego przedsiębiorcy nie może być zaś postrzegana jako świadczenie wzajemne w systemie prawnym opartym na równości kontraktujących podmiotów oraz realizującym wymogi społecznej gospodarki rynkowej.

Zacytowane powyżej wskazania interpretacyjne zawarte w wyroku Trybunału Konstytucyjnego wskazują więc jednoznacznie, że dopuszczalne jest pobieranie przez sieci handlowe opłat stanowiących element marży i ceny, które zawsze stanowią przedmiot negocjacji między stronami, oraz pobieranie lub kompensowanie wynagrodzenia za realne i ekwiwalentne świadczenia sieci handlowej na rzecz dostawcy towaru, które nie zostały przez nią narzucone. Dla dokonania prawidłowej oceny łączącego strony stosunku prawnego szczególnie istotne powinno być więc ustalenie czy powód zdecydował się na uiszczanie dodatkowych opłat na rzecz pozwanej swobodnie, tj. czy mógł z nich zrezygnować bez utraty zamówień ze strony pozwanej oraz ściśle związany z tym fakt wpływu powoda na warunki umowy w tym zakresie.

Przed przystąpieniem do dalszych rozważań merytorycznych, odnieść się należy do dwóch zarzutów podnoszonych przez pozwanego w sprzeciwie od nakazu zapłaty, to jest zarzutu braku legitymacji czynnej powoda oraz zarzutu przedawnienia.

Odnosząc się w pierwszej kolejności do zarzutu braku legitymacji po stronie powoda do dochodzenia roszczeń wynikających z wystawionych faktur i not obciążeniowych należy wskazać, że dochodzone w niniejszej sprawie wierzytelności o zwrot nienależnie pobranych opłat nie zostały objęte umową faktoringową zawartą w dniu 1 marca 2007 pomiędzy powodem a (...) sp. z o.o. z siedzibą w W.. Przedmiotem tej umowy było określenie zasad nabywania przez bank wierzytelności pieniężnych z tytułu umów handlowych, faktor nabywał wierzytelności klienta w momencie ich powstania, klient zobowiązany był przedstawić faktorowi wszystkie wierzytelności przysługujące wobec odbiorców, które powstały od daty zawarcia umowy. Klient zobowiązany był dokumentować potwierdzenie odbioru towaru. Treść cytowanego postanowienia umownego pozwala bez wątpliwości na stwierdzenie, że przedmiotem ww. umowy faktoringowej nie miały być wszelkie wierzytelności jakie będą kiedykolwiek przysługiwały spółce wobec spółki (...). Przedmiotem tej umowy były bowiem jedynie wierzytelności pieniężne przysługujące powódce z tytułu dostawy towarów lub świadczenia usług. Dochodzone w niniejszej sprawie wierzytelności nie są zaś wierzytelnościami o zapłatę ceny dostarczonych towarów, czy wynagrodzenia za świadczenie usług. Powód dochodzi bowiem zwrotu nienależnie pobranych opłat stanowiących inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, zakazane na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Podkreślić należy, że dochodzone w niniejszej sprawie roszczenie ma swoje źródło, nie w umowie stron (czy to handlowej, czy marketingowej), a wynika z czynu niedozwolonego, jakim jest czyn nieuczciwej konkurencji polegający na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, zgodnie z regulacjami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Z rozliczenia stosowanego przez powoda z faktorem wynika, że powód w ostatecznym rozrachunku otrzymywał kwoty odpowiadające wartości faktur pomniejszone o dokonane potrącenia przez pozwanego z tytułu bonusów. Pozwany nie dokonywał bezpośrednio zapłaty na rzecz powoda, a za pośrednictwem faktora, więc skoro dokonywał potrąceń na podstawie umowy łączącej

strony, to przelewał kwoty odpowiadające wartości faktur pomniejszone o dokonane kompensaty, co potwierdza twierdzenie powoda o jego zubożeniu na skutek pobierania przez pozwanego opłat niedozwolonych.

W odniesieniu do zarzutu przedawnienia należy wskazać, że powód dochodzi w niniejszej sprawie roszczenia z tytułu czynu nieuczciwej konkurencji z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy w postaci pobrania opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży i to roszczenie podlega ocenie Sądu. Jeszcze raz należy podkreślić należy, że dochodzone w niniejszej sprawie roszczenie ma swoje źródło, nie w umowie stron, a wynika z czynu niedozwolonego, jakim jest czyn nieuczciwej konkurencji polegający na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, zgodnie z regulacjami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Zastosowanie ma zatem 3-letni termin przedawnienia roszczeń z tytułu nieuczciwej konkurencji określony w art. 20 ustawy.

Przyjąć należy, że w stosunku do wszystkich majątkowych roszczeń opartych na ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przedawnienie rozpoczyna swój bieg z chwilą, gdy poszkodowany dowiedział się o czynie nieuczciwej konkurencji i o osobie ponoszącej odpowiedzialność za jego popełnienie. Zważyć należy, że bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie, co do każdego naruszenia. Bieg terminu w niniejszej sprawie rozpoczął się od chwili powstania po stronie powoda roszczenia o zwrot uzyskanych przez pozwanego korzyści, a więc od chwili powstania po stronie pozwanego przysporzenia na skutek dokonania czynu nieuczciwej konkurencji. W ocenie Sądu przysporzenie zaś po stronie pozwanego nastąpiło każdorazowo w chwili dokonania zatrzymania części należnego powodowi wynagrodzenia. Za datę początkową biegu terminu przedawnienia w niniejszej sprawie, co do należności z wystawionych not obciążeniowych oraz faktur VAT należy uznać chwilę kompensaty zobowiązania pozwanego z jego należnością wobec powoda z tytułu ceny towaru. Niniejsze noty oraz faktury zostały wystawione przez stronę pozwaną w okresie od 8 grudnia 2008 r. do 30 sierpnia 2011 r.

W każdej z wyżej wymienionych faktur oraz not jako termin płatności wskazano 30 dni. Bez wątplenia wszystkie należności pozwanego zostały skompensowane z należnościami powoda za dostarczone towary. Jak wykazało postępowanie dowodowe, należności z not oraz faktur objętych powództwem zostały potrącone przez pozwanego w okresie od 30 stycznia 2009 r. do 30 września 2011 r.

Powód dnia 17 listopada 2011 roku złożył w Sądzie Rejonowym dla m. st. Warszawy w Warszawie wniosek o zawiązanie pozwanego do próby ugodowej w sprawie o zapłatę kwoty stanowiącej roszczenie będące przedmiotem powództwa w sprawie niniejszej, prowadząc tym samym do przerwania biegu terminu przedawnienia zgodnie z art. 123 § 1 pkt 1 k.c. Postępowanie pojednawcze zakończyło się w dniu 18 września 2012 r., a więc to od tej daty rozpoczął swój bieg na nowo termin przedawnienia roszczeń. Pozew w niniejszej sprawie został wniesiony w dniu 14 maja 2015 r. a więc przed upływem trzyletniego terminu przedawnienia. Zatem zarzut przedawnienia należy uznać za chybiony.

Za niezasadne w tym względzie należy uznać stanowisko strony pozwanej, jakoby wniosek o zawiązanie do próby ugodowej z dnia 17 listopada 2011 r. nieskutecznie przerwał bieg przedawnienia wymienionych wyżej roszczeń. Sąd podziela stanowisko powoda, iż zawiązanie do próby ugodowej przerwało bieg przedawnienia, gdyż wniosek precyzował roszczenia powoda w stosunku do pozwanego. Zdaniem Sądu, z wniosku tego da się wywieść, że roszczenia objęte niniejszym powództwem objęte były również przedmiotowym wnioskiem. Po pierwsze, powód do akt postępowania pojednawczego dołączył zestawienie faktur i not obciążeniowych, w których wymienione były również te objęte niniejszym powództwem. Zdaniem Sądu, wystarczające było wykazanie numerów tych dokumentów bez dołączania konkretnych faktur i not. Ponadto, zgodzić się należy z pozwanym, że na kopiach dołączonych do pozwu, znajdują się postawione przez powoda ręcznie krzyżyki celem oznaczenia faktur i not objętych żądaniem pozwu, jednakże w ocenie Sądu, nie mają one wpływu na merytoryczną ocenę tych dokumentów, krzyżyki nie zmieniają treści tych dokumentów, nie zmieniają ani nie zniekształcają możliwości ich odczytania i oceny, a ułatwiają jedynie sprecyzowanie o jakie noty i faktury chodzi w niniejszej sprawie. Po drugie, specyfika współpracy stron polegała na zawieraniu umów z wieloma podmiotami. Zdaniem Sądu, gdyby nie było możliwe ustalenie wysokości roszczenia, to uczestnicy postępowania pojednawczego nie wyraziliby chęci podjęcia rozmów ugodowych. Wskazać należy, że na posiedzeniu z dnia 26 czerwca 2012 r. pełnomocnik uczestników oświadczył, że nie wyklucza zawarcia ugody, a zatem miał świadomość, jakich roszczeń dochodzi powód.

Wobec powyższego zarzut przedawnienia okazał się bezzasadny.

Wracając do oceny merytorycznej żądania, biorąc pod uwagę okoliczności niniejszej sprawy zdaniem Sądu, powód nie miał możliwości realnego wpływu na treść podpisanych umów handlowych i marketingowych, ani też realnych możliwości rezygnacji ze świadczenia dodatkowych opłat tam zawartych, pod rygorem zerwania współpracy. Jak wynika z zeznań świadków, projekt umowy zredagowany był przez pozwanego. Powód proponował obniżenie opłat, jednak propozycja ta nie została zaakceptowana przez pozwanego. Opłaty i bonusy w umowach również nie podlegały negocjacjom stron. Bez przyjęcia warunków zaproponowanych przez pozwanego, współpraca pomiędzy stronami nie była by możliwa. Zatem, warunki umowy zostały powodowi przez pozwanego oraz (...) sp. z o. o. narzucone. Powyższe pozwała w ocenie Sądu na przyjęcie, iż przewidziane w łączących strony umowach marketingowych, handlowych opłaty z tytułu bonusów były jednostronnie narzucone przez pozwanego i bez ich ponoszenia nie byłaby możliwa współpraca handlowa stron. Pozwany wykorzystywał swoją silniejszą pozycję na rynku, aby narzucać warunki współpracy mniejszemu przedsiębiorcy, jakim był powód dla zapewnienia sobie jak największych korzyści. W rezultacie zatem nie sposób twierdzić, iż strony prowadziły negocjacje co do treści łączących je umów, a powód w sposób dobrowolny przyjął takie warunki współpracy, w wyniku czego nie zachodziłyby podstawy do zarzucania pozwanemu dopuszczenia się czynu nieuczciwej konkurencji

Ponadto, w zakresie opłat tytułem bonusów rocznych i kwartalnych warunkowych należy wskazać, że w przedstawionych umowach handlowych oraz porozumieniu w sprawie premii pieniężnych wskazano, iż opłaty te zostały ustalone na stałym poziomie procentowym w odniesieniu do wysokości osiąganego obrotu między stronami. W ocenie Sądu już wskazane ukształtowanie omawianych opłat prowadzi do wniosku, iż potrącanie tych należności z ceny towaru nabytego od powoda narusza art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. Prowadzi bowiem do sytuacji, w której zwiększenie obrotu powoduje obciążenie dostawcy, który zamiast być premiovany za zwiększenie sprzedaży do sklepów pozwanego, jest de facto karany finansowo. To pozwany jest uprawniony regulować poziom zamówień, a w konsekwencji poziom wskazanych opłat z tytułu bonusów.

Nadto same okoliczności faktyczne sprawy przemawiają za uznaniem fikcyjności jakichkolwiek usług mających być podstawą naliczenia przez pozwanego bonusów. Bonusy z tytułu obrotów będące korzyścią związaną z rozwojem współpracy stały się elementem typowym, z góry wkalkulowanym przez pozwanego w cenę zamawianego towaru.

Powyższe wskazuje zatem, iż opłaty te były w istocie opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, pomimo ich pobierania już po zamówieniu towaru. Obie bowiem strony już w chwili zawierania umów je przewidujących miały świadomość, iż w przyszłości z całą pewnością bonusy zostaną pobrane i nie będą się z tym wiązały jakiegokolwiek szczególne działania promocyjne ze strony pozwanego. Ponadto, wątpliwości Sądu budzi fakt, iż przy ustalaniu podstawy wymiaru bonusów brana pod uwagę była wielkość obrotu ze wszystkimi odbiorcami (tj. wszystkimi spółkami z grupy (...)), a nie wielkość obrotu z pozwaną spółką, a rabat był naliczany kwartalnie oraz rocznie od całego obrotu w danym okresie. W rezultacie skutkowało to pobieraniem bonusów wielokrotnie przy uwzględnieniu tej samej podstawy ich wymiaru. Umowa nie przewidywała pomniejszenia bonusu rocznego o wysokość bonusów kwartalnych. Każdy z bonusów naliczany był od tego samego obrotu.

Ponieważ premia pieniężna nie była marżą handlową i została przewidziana jako obowiązkowa odpłatność na rzecz pozwanej ze strony dostawcy, a jej przyjęcie warunkowało zawarcie umowy sprzedaży towarów powoda na rzecz pozwanej, uznać należy, że jej funkcjonowanie utrudniało dostęp do rynku. Porównać bowiem należy sytuację sprzedającego, gdy - w celu nawiązania współpracy z kupującym - jest zobowiązany ponieść dodatkowe opłaty na rzecz kupującego z sytuacją, gdy opłaty takie nie będą od niego pobierane. Nawet bez dogłębnej analizy ekonomicznej można stwierdzić, że dodatkowe opłaty podrażają koszty prowadzonej działalności, negatywnie wpływają zarówno na poziom cen, jakie sprzedający może zaferować, jak i poziom osiąganego zysku, co w konsekwencji wpływa negatywnie na dalszą jego działalność. Opłaty takie same w sobie wpływają w sposób negatywny na sytuację ekonomiczną i pozycję rynkową danego przedsiębiorcy, powodując utrudnienie dostępu do rynku, który stanowią odbiorcy danej sieci, nawet jeżeli - w wyniku nawiązania współpracy z inną siecią - sprzedający ma dostęp do odbiorców tejże sieci.

Z uwagi na powyższe okoliczności, pobierane bonusy roczne i kwartalne stanowiły opłatę inną niż marża handlowa, za przyjęcie towaru do sprzedaży, utrudniając tym samym dostęp dostawcy do rynku, bez ekwiwalentnego świadczenia ze strony pozwanej, wyczerpując tym samym znamiona czynu nieuczciwej konkurencji o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

W odniesieniu do usług marketingowych okolicznościowych i ekspozycji towarów ustalanych na podstawie odrębnych porozumień w sprawie przedsięwzięć promocyjnych, to Sąd uznał, że strony miały możliwość negocjacji w tym zakresie. W zakresie tych porozumień rozmowy prowadzone były na szczeblu lokalnym, a sam powód zabiegał o takie usługi, by zwiększyć intensywność sprzedaży produktów dostarczanych do sklepu pozwanego.

Tym samym, w ocenie Sądu, powód nie zdołał udowodnić, że pozwana po pierwsze narzuciła mu świadczenie usług marketingowych, za które zostały wystawione faktury VAT wymienione powyżej na podstawie lokalnych porozumień, a więc nie udowodnił, że od zgody powoda na ich pobieranie uzależniona była możliwość kontraktowania, współpraca stron lub zawarcie umów o współpracy handlowej. Ponadto powód nie udowodnił, że pozwana nie świadczyła na jego rzecz usług marketingowych wskazanych w wymienionych fakturach lub by świadczenia te nie miały charakteru ekwiwalentnego.

Powód nie przedstawił żadnego dowodu na okoliczność braku podstawy do pobierania opłat, braku możliwości negocjacji porozumień dotyczących wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego, braku możliwości współpracy bez akceptacji opłaty. Powód nie wykazał także braku ekwiwalentności świadczeń i usług. Z zeznań świadków przesłuchanych w sprawie wynika natomiast, że powód nigdy nie kwestionował prowadzonych przez pozwaną usług ani faktur za nie wystawianych. Powód dobrowolnie zgodził się na przeprowadzenie tych akcji, sam o nie zabiegał, znając warunki umowy oraz godził się na nie. Wykonanie tych usług oraz brak zastrzeżeń potwierdza również dokumentacja zdjęciowa załączona do akt sprawy jednoznacznie wskazując, że pozwany wykonał usługi zgodnie z postanowieniami stron.

Wskazać należy, że zgodnie z dyspozycją art. 232 k.p.c. w zw. z art. 6 k.c. ciężar dowodu spoczywa na stronie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne. Ponadto Trybunał Konstytucyjny w cytowanym wcześniej wyroku z dnia 16 października 2014 r., sygn. SK 20/12 wskazał że, za nieuzasadnione należy uznać stanowisko, że art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. stanowi podstawę domniemania utrudniania dostępu do rynku i przerzuca ciężar dowodu na pozwanego. Jak wskazano, przepis ten nie zawiera adresowanej do sądu powszechnego normy nakazującej uznać bez dowodu ten fakt za domniemywany.

Tym samym wobec przedstawionych w sprawie dowodów nie sposób uznać, aby wynikające z przedłożonych porozumień dotyczących wspólnego przedsięwzięcia wynagrodzenie nie należało się pozwanemu, a więc powództwo w tym zakresie podlegało oddaleniu.

W pozostałym zakresie, tj. bonusów, pobierane opłaty stanowiły opłatę inną niż marża handlowa za przyjęcie towaru do sprzedaży, wyczerpując tym samym znamiona czynu nieuczciwej konkurencji o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Ponadto, za niedozwoloną opłatę Sąd również uznał należność z faktury o nr (...) z dnia 8.12.2008 r. na kwotę 4 270,00 zł wystawioną tytułem usługi marketingowej okolicznościowej. Sąd uznał, że jest to roszczenie nieudowodnione przez pozwanego, gdyż pozwany nie załączył do niej żadnego porozumienia zawartego na szczeblu lokalnym ani potwierdzenia wykonania usługi. Brak jest w aktach sprawy zarówno podstawy do jej wystawienia (porozumienia zawartego na szczeblu lokalnym) jak i potwierdzenia jej wykonania, np. w postaci fotokopii czy zeznań świadków. Wobec czego, roszczenie z niej wynikające Sąd potraktował jako opłatę nienależnie pobraną w myśl argumentacji przedstawionej powyżej.

Reasumując, Sąd zasądził łącznie kwotę 9 830,48 zł tytułem not obciążeniowych za bonusy roczne oraz kwartalne warunkowe o nr: (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...) oraz faktury o nr (...). W pozostałym zakresie powództwo oddalił.

O odsetkach za nieterminowe spełnienie świadczenia pieniężnego, naliczanych od 23 lipca 2013 r. do 31 grudnia 2015 r. orzeczono na podstawie art. 481 k.c. w brzmieniu obowiązującym przed dniem wejścia w życie ustawy z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2015r. nr 1830) na podstawie art. 56 tej ustawy. Podstawę prawną określenia wysokości odsetek po 1 stycznia 2016 r., zgodnie z art. 57 w zw. z art. 55 ust. 1 ww. ustawy, stanowił art. 481 § 2 k.c. w brzmieniu obowiązującym po tej dacie.

Przyjmując za początek biegu terminu naliczania odsetek 23 lipca 2013 r. Sąd miał na względzie, że zakwalifikowanie zachowania pozwanej jako czynu nieuczciwej konkurencji odbiera umowie zawartej przez strony (tu z dostawcą) cechy legalności i spełnione w wykonaniu takiej umowy świadczenie czyni bezpodstawnym, a to na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji uzasadnia odpowiedzialność cywilną sprawcy. Roszczenie z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia jest bezterminowe i dopiero wezwanie wierzyciela skierowane do dłużnika (art. 455 k.c.) przekształca go w terminowe. Zatem odsetek za opóźnienie na podstawie art. 481 § 1 k.p.c. wierzyciel może żądać dopiero od dnia, w którym dłużnik po jego wezwaniu winien dług uiścić (uchwała Sądu Najwyższego z 26 listopada 2009 r., sygn. akt III CZP 102/09, wyrok Sądu Najwyższego z 24 kwietnia 2003 r., sygn. akt I CKN 316/01). Dopiero bowiem wówczas, nie spełniając świadczenia, dłużnik popada w opóźnienie.

Mając na uwadze, że w wezwaniu do zapłaty powód wyznaczył stronie pozwanej termin do 22 lipca 2013 r. należało uznać, że dzień po tej dacie roszczenie stało się wymagalne, co zarazem powodowało konieczność oddalenia roszczenia odsetkowego w pozostałym zakresie.

Z uwagi na powyższe okoliczności, w oparciu o przedstawiony stan faktyczny i przepisy prawa Sąd orzekł jak w punktach 1 i 2 wyroku.

O kosztach procesu w punkcie 3 wyroku Sąd orzekł na podstawie art. 100 k.p.c. nakładając na stronę pozwaną obowiązek zwrotu kosztów, ustalając, że powód wygrał sprawę w 46 % pozostawiając zarazem ich szczegółowe rozliczenie referendarzowi sądowemu zgodnie z art. 108 § 1 k.p.c.

SSO Renata Iwanowska

ZARZĄDZENIE

1. Odnotować.

2. (...)

SSO Renata Iwanowska