

**Sygn. akt VI GC 73/13**

## WYROK

### W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

**Dnia 12 września 2014 r.**

Sąd Okręgowy w Rzeszowie VI Wydział Gospodarczy

w składzie następującym:

Przewodniczący: SSO Michalina Sanecka

**Protokolant: st. sekr. sądowy Halina Ramska**

po rozpoznaniu w dniu 1 września 2014 r. w Rzeszowie

na rozprawie

sprawy z powództwa: (...) Spółki z o.o. z/s w W.

przeciwko : (...) S.A. z/s w R.

o zapłatę

I. oddała powództwo,

II. zasądza od powoda (...) Spółki z o.o. z/s w W. na rzecz pozwanego (...) S.A. z/s w R. kwotę 7.217 zł. (siedem tysięcy dwieście siedemnaście złotych) tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

**Sygn. akt VI GC 73/13**

## UZASADNIENIE

**wyroku z dnia 12 września 2014 r.**

Pozwem z dnia 7 marca 2013 r. (data prezentaty) powód (...) Sp. z o.o. w W. wniósł przeciwko pozwanemu (...) Spółka Akcyjna w R. o zasądzenie:

- kwoty 2.074,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-01-28, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-01-11;
- kwoty 14.258,14 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-01-28, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-01-13;
- kwoty 516,06 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-01-28, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-01-13;
- kwoty 1.220,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-04-21, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-03-30;
- kwoty 1.220,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-04-21, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-04-06;

- kwoty 3.660,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-04-21, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-04-06;
- kwoty 5.231,36 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-05-27, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-04-16;
- kwoty 1.1220,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-07-26, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-07-06;
- kwoty 2.973,14 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-08-13, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-07-26;
- kwoty 2.074,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-10-29, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-09-30;
- kwoty 4.093,10 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2010-11-17, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-10-25;
- kwoty 1.220,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-01-18, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2010-12-31;
- kwoty 7.777,29 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dni 2011-01-18, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-01-17;
- kwoty 49.957,68 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-01-18, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-01-17;
- kwoty 2.091,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-03-23, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-03-01;
- kwoty 1.845,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-03-23, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-03-01;
- kwoty 2.460,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-04-20, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-03-31;
- kwoty 4.797,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-04-20, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-03-31;
- kwoty 13.531,23 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-05-26, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-04-29;
- kwoty 1.230,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-06-30, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-06-06;
- kwoty 1.230,00 brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-07-21, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-07-06;
- kwoty 2.460,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-08-31, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-07-29;
- kwoty 3.830,22 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-08-31, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-08-02;

- kwoty 1.230,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-10-21, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-10-05;
- kwoty 5.832,66 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-11-30, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-10-21;
- kwoty 2.333,31 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-11-30, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-10-21;
- kwoty 2.460,00 brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-11-30, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-11/02;
- kwoty 2.460,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2011-12-21, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-12-05
- kwoty 1.845,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-03-05, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-01-03;
- kwoty 2.815,51 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-03-13, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-01-19;
- kwoty 4.594,06 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-02-17, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-01-19;
- kwoty 487,07 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-02-21, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-01-19;
- kwoty 2.460,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-04-13, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-03-22;
- kwoty 1.845,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-04-17, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-03-27;
- kwoty 9. 365,76 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-05-31, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-04-30;
- kwoty 3.746,58 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-06-19, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-05-07;
- kwoty 1.230,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-06-19, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-05-07;
- kwoty 1.230,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-08-23, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-07-06;
- kwoty 3.421,86 zł brutto, z ustawowymi odsetkami od dnia 2012-08-23, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-7-26;
- kwoty 3.690,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-8-23, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-07-30;
- kwoty 1.845,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-08-23, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą (...) z dnia 2012-07-30;

- kwoty 3.330,97 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-11-06, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-10-23;
- kwoty 322,63 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-11-07, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-10-23;
- kwoty 1.321,25 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-11-13, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-10-23;
- kwoty 1.359,55 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-11-14, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-10-23;
- kwoty 672,90 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-11-19, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-10-23;
- kwoty 1.254,40 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-10-30, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-10-23;
- kwoty 1.548,77 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-11-06, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-10-23;
- kwoty 2.974,14 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-10-30, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-10-23;
- kwoty 2.829,00 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-12-28, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-10-23;
- kwoty 2.772,26 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-08-12, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-07-25;
- kwoty 648,12 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-08-24, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-07-25;
- kwoty 2.280,34 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-08-30, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-07-25;
- kwoty 3.876,06 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-08-31, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2011-07-25;
- kwoty 381,07 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-08-09, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-7-13;
- kwoty 8.172,60 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-02-27, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-01-19;
- kwoty 826,61 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-02-27, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-01-19;
- kwoty 3.180,42 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-03-5, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-01-19;
- kwoty 5.880,90 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-03-06, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-01-19;

- kwoty 3.716,71 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-06-19, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku fakturą nr (...) z dnia 2012-05-07;
- kwoty 3.663,29 zł brutto, z odsetkami ustawowymi od dnia 2012-08-23, czyli od dnia potrącenia z przelewu na rzecz powoda, w związku z fakturą nr (...) z dnia 2012-05-07;

W uzasadnieniu powyższego powód wskazał, iż jest dostawcą produktów budowlano-remontowych, które pozwany (...) S.A. (...) nabywa w celu ich odsprzedaży. Strony współpracują od 2009 r. a współpraca ta prowadzona jest na podstawie różnych dokumentów. Od 2009 r. do 2012 r. współpraca pomiędzy stronami opierała się na „Warunkach handlowych” ustalanych corocznie, ponadto w 2012 r. pojawiła się umowa o programie „Budujący argument 8”. Warunkiem nawiązania współpracy powoda z pozwanym było godzenie się na pobieranie przez pozwanego opłat, głównie w oparciu o kolejne roczne warunki handlowe. Opłaty te, stanowiły opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust 1 pkt. 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z dnia 16 kwietnia 1993 r., powszechnie znane jako tzw. opłaty półkowe. Powód wskazał, że nie chciał skorzystać z bezwartościowych dla niego usług pośredniczych, promocyjnych, reklamowych i marketingowych pozwanego, ale nie miał wyboru. Powód nie miałby możliwości sprzedawania towarów pozwanemu bez zapłacenia tych opłat. Pozwany wystawiał faktury z tytułu opłat przewidzianych w warunkach handlowych. We wszystkich fakturach funkcjonowała pozycja „usługa marketingowa” z dopiskami w postaci: rozliczenia bonusowego i obrotowego, opłata za akcje billboardowe, opłata za akcje „gazetka”, opłata za katalog „Budujący argument”, opłata za przygotowanie stoiska, opłata za szkolenie oraz usługa pośrednictwa handlowego. Najważniejszą pozycją w fakturach pozwanego, jeżeli chodziło o wartość były bonusy obrotowe. Ponadto duża część faktur pozwanego została wystawiona pod tytułem działań pseudo-reklamowych, których ilość i cena była określona i narzucona z góry. Powód zaznacza, że nie prowadzi własnych działań reklamowych czy promocyjnych oprócz tych narzuconych mu przez sieci handlowe. Klientami powoda są sieci handlowe, a znikoma i niezauważalna część jego sprzedaży to klienci bezpośredni. Ponadto reklama i promocja nie zwiększają jego sprzedaży do sieci handlowych. Powód wskazał, iż pozwany obciążył go kwotą 1.500 zł za to, że pozwany otwierał sklep, niezależnie od tego, że pozwany nazwał tę należność „opłatą za regały” albo „opłatą za przygotowanie stoiska”. Dodatkowo powód corocznie musiał płacić pozwanemu z tytułu szkolenia pracowników pozwanego. Powyższe opłaty były pobierane w drodze potrącenia przez pozwanego z należności powoda z tytułu dostawy produktów. Powyższe opłaty były pobierane w chwili rozliczenia stron, tj. w chwili potrącenia opłat z przelewów na rzecz powoda.

Powód zarzucił, że pobieranie przez pozwanego, wymuszonych, dodatkowych, nieuzasadnionych i nadmiernych opłat powodowało zwiększenie cen produktów czyli zmniejszanie ich atrakcyjności dla konsumenta a więc zmniejszało sprzedaż, co utrudniało dostęp do rynku w najbardziej podstawowy sposób. Ponadto pobieranie opłat uniemożliwiało lokowanie tych środków w inwestycje kapitałowe, zmniejszając konkurencyjność i dostęp do rynku. Powód uważa, że nieuczciwe jest żądanie jakiegokolwiek opłaty tytułem narzuconych usług, niezależnie od wysokości i ekwiwalentności świadczeń wzajemnych. Powód uważa także, iż należy mu się zwrot pobranych opłat w pełnej wysokości. Powód wskazał, że nie tylko został obciążony powyższymi opłatami, ale aby zamówienie zostało złożone musiał prawie zawsze obniżyć swoje ceny. Cennik powoda nie miał większego znaczenia dla pozwanego.

Powód próbował polubownie dojść do porozumienia z pozwanym w sprawie opłat. W reakcji na kontakt powoda, pozwany zaczął natychmiast generować preteksty celem obciążenia powoda karami umownymi. Pozwany następnie negatywnie odpowiedział na propozycję polubownego załatwienia sporu.

Powód jako podstawę prawną roszczenia podał art. 18 ust 1 pkt. 5 w zw. z art. 15 ust 1 pkt. 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z dnia 16 kwietnia 1993 r., (Dz. U. z 2003 r. 153. 1503 j.t.) wskazując, iż zgodnie z art. 15 ust 1 pkt. 4 w/w zakazane jest pobieranie innych opłat niż marża za przyjęcie towarów do sprzedaży. Powód wskazał, że w niniejszej sprawie pozwany pobierał od powoda następujące opłaty: opłatę z tytułu rozliczenia bonusu obrotowego, opłatę za „akcje billboardowe”, opłatę za „akcję gazetka”, opłatę za katalog (...), opłata za przygotowanie stoiska, opłatę za szkolenie oraz opłatę z tytułu usługi pośrednictwa handlowego. Ponadto powód wskazał, że najbardziej rażąca cechą opłaty z tytułu rozliczenia obrotowego oraz opłaty za katalog (...) było ich naliczanie jako procentu od obrotu. Pozwany nie próbował w ogóle wycenić ich wg jakiegokolwiek wartości usług. Nadto pozwany zdaniem powoda, pobierał

stałe kwoty z tytułu reklamy zakupionych towarów – wymagające zlecenia określonej liczby reklam. Pozwany pobierał także stałą kwotę z tytułu otwarcia nowego sklepu i z tytułu szkolenia pracowników pozwanego. Ponadto pozwany pobierał opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży u siebie oraz wystawił fakturę na usługę pośrednictwa bez podstawy umownej. Dodatkowo pozwany narzucał warunki handlowe na dany rok pod koniec tego roku tj. 2011 r.

Powód alternatywnie i z ostrożności procesowej wskazał także jako podstawę prawną roszczeń art. 18 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. ze szkodą w postaci pobranych opłat. Dodatkowo z daleko idącej ostrożności procesowej powód wskazał na podstawę prawną w postaci nieważności potrącenia w związku z nieważnością podstawy prawnej potrącenia i konieczności uzupełnienia brakującej części ceny towarów przy umowie sprzedaży w związku z art. 3 u.z.n.k., art. 58 k.c., art. 535 k.c. i art. 498 k.c., wskazując, że nieważna czynność nie może być podstawą potrącenia i należy się zapłacić z potrąconej kwoty. Powód wskazał także jako podstawę prawną swego roszczenia w postaci zapłaty nienależnego świadczenia w związku z art. 3 u.z.n.k., art. 58 k.c. i art. 410 k.c.

W kwestii wielości podstaw prawnych roszczeń z opłat półkowych powód wskazał na orzecznictwo Sądu Najwyższego.

W dalszej części uzasadnienia pozwu, powód przedstawił szczegółowo swoją argumentację na poparcie zajętego w sprawie stanowiska przytaczając treść przepisów przyjętych jako podstawa prawna roszczeń oraz poglądy doktryny i orzecznictwa w przedmiotowej materii prawnej.

Pismem z dnia 4 kwietnia 2013 r. pozwany w odpowiedzi na pozew wniósł o oddalenie powództwa oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów postępowania według norm przepisanych.

W uzasadnieniu powyższego pozwany wskazał, iż z pozwu nie wynika, z jakiego tytułu powód domaga się zapłaty żądanej kwoty albowiem konkretne sumy pieniężne na które wskazuje strona powodowa wynikają z faktur które są fakturami wystawionymi przez pozwanego a nie powoda, ponadto dokumentują one wierzytelność pozwanego wobec powoda. Dodatkowo, należności ze wskazanych faktur zostały rozliczone z należnościami powoda, objętymi fakturami powoda w drodze oświadczeń o potrąceniu.

W ocenie pozwanego, w niniejszej sprawie nie zachodzi czyn nieuczciwej konkurencji i nie przyznaje on aby na powodzie wymuszone zostały jakiegokolwiek opłaty w zamian za przyjmowanie jego towarów do sprzedaży. Jednakże jeżeli w niniejszej sprawie nastąpiłoby zakwalifikowanie działań pozwanego jako mających charakter czynu nieuczciwej konkurencji a należności pozwanego wynikające z łączących strony umów handlowych i innych przywołanych w sprawie, a objętych fakturami pozwanego są nieważne to nie wywołały one skutku prawnego w postaci umorzenia potrącanych wzajemnie wierzytelności. Zatem, w ocenie pozwanego, żądanie powoda, winno się zatem ograniczać do żądania zapłaty ceny za sprzedane pozwanemu towary, objęte fakturami powoda. Konsekwencją powyższego byłaby okoliczność, iż powodowi należałyby się odsetki liczone od dat wymagalności wierzytelności powoda, objętych fakturami sprzedażowymi wystawionymi przez powoda a ponadto zgłoszone roszczenia powoda o zapłatę ceny za sprzedane pozwanemu towary, starsze aniżeli dwa lata od daty złożenia pozwu byłyby przedawnione. W tym zakresie pozwany zgłosił zarzut przedawnienia roszczenia powoda.

Pozwany przeczy, aby jego wierzytelności wynikające z realizowanych umów handlowych łączących pozwanego z powodem, obejmujące rozmaite rabaty i upusty cen, stanowiły czyny nieuczciwej konkurencji. Pozwany przeczy także aby pobierał od powoda opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży w swojej sieci handlowej oraz aby narzucał powodowi warunki handlowe na rok 2011 i jakikolwiek inny. Strona pozwana przeczy także, aby zawarcie jakichkolwiek umów handlowych z powodem, umów dotyczących programu (...) czy innych porozumień albo jakichkolwiek postanowień, zostało powodowi narzucone przez pozwanego. Umowy były zawierane w efekcie negocjacji stron w których uczestniczyli przedstawiciele powoda i pozwanego. Pozwany ani jego przedstawiciele nie uzależniali współpracy stron od zaaprobowania przez powoda określonych postanowień umów. Pozwany przeczy aby powód lub którykolwiek z jego przedstawicieli oponował przed podpisywaniem umów handlowych lub określonych postanowień, aby kwestionował ich legalność czy wskazywał na sprzeczność z prawem. Pozwany przeczy także aby powód czy którykolwiek z jego przedstawicieli informował zarząd pozwanej spółki o stosowaniu względem

powoda nieuczciwych praktyk. Udział powoda i jego przedstawicieli w negocjacjach oraz czynione podczas negocjacji uzgodnienia były w pełni dobrowolne.

Ustalenia czynione były na formularzu opracowanym i stosowanym u pozwanego. Pozwany wskazał, że w trakcie rozmów z kontrahentami poszczególne rubryki formularza są omawiane i uzupełniane w zależności od wspólnego stanowiska umawiających się stron. Niezależnie od sposobu uzupełnienia wersje były podpisywane przez przedstawicieli stron. Pozwany zaznaczył, że formularz jest pomocą przy prowadzeniu negocjacji z różnymi kontrahentami. Nie stanowi zaś narzuconego kontrahentom wzoru umowy o ustalonej treści postanowień. Wskazał, iż zastosowany w negocjacjach z powodem formularz ma charakter uniwersalny i nie został utworzony wyłącznie dla negocjacji z powodem. Pozwany zaprzeczył także, aby umowę z powodem na rok 2011, zawierał dopiero w dniu 24 listopada 2011 r. Umowy handlowe zawierane były na czas nieokreślony. W roku 2011 między stronami obowiązywała umowa z 2010 r., która nie została wypowiedziana przez żadną ze stron. Ponadto pozwany podniósł, iż między stronami obowiązywał cennik ustalany indywidualnie. Oznacza to, że powód nie oferował pozwanemu swoich towarów wedle jakiegoś powszechnie obowiązującego cennika, dostępnego pozwanemu czy innym podobnym podmiotom ale konstruował ceny dla potrzeb oferty, każdorazowo przed jej złożeniem. Powód mając świadomość warunków handlowych uzgodnionych z pozwanym mógł kształtować ceny w sposób dowolny kalkulując obciążenia wynikające z przyjętych przez siebie obowiązków, wynikających z łączącym go z pozwanym umów handlowych.

Pozwany w uzasadnieniu odpowiedzi na pozew opisał również przedmiot projektu (...) wskazując, iż powód samodzielnie i dobrowolnie przystąpił do tego programu a wzięcie udziału w w/w programie nie stanowiło warunku dla przyjęcia towarów powoda do sprzedaży w sieci handlowej pozwanego. Pozwany wskazał, iż nie jest prawdą, iż powód przystępując do w/w programu nie otrzymywał nic w zamian za ponoszone opłaty. W ocenie pozwanego, przywoływane przez powoda w uzasadnieniu pozwu, a mające stanowić przejaw czynu nieuczciwej konkurencji opłaty od obrotu tzw. „bonusy obrotowe” są opłatami stosowanymi powszechnie w całym kraju. Podobnie jak i inne opłaty, w żaden sposób nie zostały na powodzie wymuszone, a od ich zapłaty pozwany nie uzależnił przyjęcia towarów powoda do sprzedaży w swojej sieci handlowej.

W dalszej części uzasadnienia odpowiedzi na pozew pozwany wskazał, że udział powoda w reklamowaniu własnej marki nie stanowi czynu nieuczciwej konkurencji. Powód dobrowolnie zgodził się na udział w reklamach w gazetkach promocyjnych czy na billboardach. Pozwany opracowywał i przygotowywał wydania gazetki reklamowej, gdzie oprócz towaru figurowała firma powoda jako charakterystyczny znak słowno-graficzny. Powód uczestniczył w wydawaniu gazetki proponując artykuły i ceny. Nigdy nie sygnalizował, że nie chce uczestniczyć w tej formie promocji, że taka reklama jest dla niego nieprzydatna zbędna a nawet wymuszona. Pozwany wskazał, iż w stosunku co do pozostałych opłat powód, dobrowolnie przyjął na siebie obowiązki finansowania m. in. przygotowania stoisk w nowo otwieranych marketach czy szkolenia pracowników pozwanego. Pozwany zaznaczył, że powód dobrowolnie i świadomie uzgodnił z pozwanym warunki współpracy, co do których obecnie twierdzi, że zostały na nim wymuszone.

Pismem z dnia 26 kwietnia 2013 r. powód odniósł się do kwestii merytorycznych podniesionych przez pozwanego w odpowiedzi na pozew. Wskazując na bezzasadność twierdzeń pozwanego i podtrzymując jednocześnie stanowisko w sprawie. Dodał, że fakt tolerowania powoda opłat pobieranych przez pozwanego wynikał z konieczności handlowej, powszechności praktyki, i braku równowagi ekonomicznej.

Pismem z dnia 27 maja 2013 r. pozwany odniósł się do twierdzeń powoda zawartych w/w piśmie przygotowawczym konsekwentnie zaprzeczając aby domagał się od powoda jakichkolwiek opłat mogących stanowić czyn nieuczciwej konkurencji i od ich zapłaty uzależniał przyjęcie towarów powoda do sprzedaży.

Pismem z dnia 5 sierpnia 2013 r. powód sprecyzował podstawę prawną roszczeń dochodzonych pozwem wskazując na art. 18 ust 1 pkt. 5 u.z.n.k. w zw. z art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k., podtrzymując w dalszym ciągu twierdzenia i wnioski zawarte w pozwie.

**Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny:**

Strony są przedsiębiorcami.

Powód prowadzi działalność gospodarczą pod nazwą (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W. natomiast pozwany pod nazwą (...) S.A. (...) w R..

Dowód: wydruk ze strony internetowej <http://kinzo.istore.pl/pl/static/o-firmie.html>, wydruk ze strony internetowej <http://www.majsterpl.pl/o-firmie> ., odpis krs strony pozwanej z dnia 01.03.2013 r., odpis krs strony powodowej z dnia 01.03.2013 r., odpis krs pozwanego z dnia 11.02.2013 r.,

Strony od 2009 r. pozostawały w stałej współpracy gospodarczej. (okoliczność bezsporna).

Podstawą współpracy stron były umowy tzw. Warunki handlowe, stanowiące formularz, służący do określenia współpracy stron na przyszłość, którego treść ustalana była w drodze negocjacji obustronnych przed przystąpieniem do współpracy handlowej. Warunki handlowe obowiązywały przez okres jednego roku, po którego upływie strony przystępowały do kolejnych negocjacji w sprawie ustalenia przedmiotowo istotnych warunków współpracy na rok następny, skutkiem czego było uzgodnienie treści formularza stanowiącego podstawę obowiązujących strony Warunków handlowych. Formularz był wynikiem doświadczeń pozwanego w zawieraniu umów z dostawcami i ułatwiał prowadzenie negocjacji przedmiotowo istotnych postanowień umów. Formularze opracowywane przez pozwanego zmieniały swą treść w zależności od stanowisk stron.

Dnia 16 lutego 2009 r. strony zawarły umowę o współpracy tj. Warunki handlowe w której ustaliły zasady wzajemnej współpracy na rok 2009 r. W § 2 przedmiotowej umowy znalazła się pozycja „opłaty od dostawców” w skład której wchodziły następujące elementy: rabat inwestycyjny, rabat indywidualny, rabat ekspozycyjny, rabat na pierwsze zatowarowanie, bonus obrotowy kwartalny/roczny, bonus marketingowy, gazetka, billboard, bonus od zakupionego/sprzedanego towaru za gazetkę, program (...), towary przekazane bezpłatnie, opłata za regały, bonus na ubytki, gadzety reklamowe, wsparcie szkoleń i szkolenie produktowe. Strony uzgodniły także, iż powód na podstawie w/w Warunków handlowych zostanie obciążony tzw. rabatem na pierwsze zatowarowanie – 2,5% , bonusem obrotowym, kwartalnym 2%, rocznym, opłatą za gazetki w minimalnej ilości 4 wydań za 1000 zł/wydanie i opłatą billboardową 20 sztuk za 200 zł/sztuka, bezpłatnymi dostawami towarów, opłatami za regały przy otwarciu sklepu – 1.500 zł, bonusem za ubytki, gadzetami reklamowymi, szkoleniem produktowym – 1.700 zł oraz opłatą na wejście 14.000 zł.

W ramach współpracy między stronami na podstawie Warunków handlowych z 2009 r., strony obowiązywał cennik indywidualny, ustalony przez stronę powodową a który skierowany był wyłącznie do pozwanego jako odbiorcy. Ceny ustalone przez powoda ulegały zmianie w zależności od czynników m. in. w związku ze zmianą kursu walut czy też klientów.

Dowód: Warunki handlowe z dnia 16 lutego 2009 r., zeznania świadków G. G., D. K., Z. P., P. K., M. G., przesłuchanie strony pozwanej G. S. oraz strony powodowej A. U., M. Z..

Współpraca stron w 2010 r., opierała się na Warunkach handlowych z 2010 r. Treść Warunków handlowych została ustalona wspólnie przez strony, poprzez zastosowania formularza w którym to pozwany i powód określili zasady współpracy na rok następny. Opłaty przewidziane w w/w umowie, którymi obciążony został powód obejmowały: rabat na pierwsze zatowarowanie – 2,5 %, bonus obrotowy, kwartalny 2%, roczny od 1-5%, opłata za gazetki w minimalnej ilości 4 wydań za 1000 zł/wydanie i billboardy w ilości 20 za 200 zł/szt., bezpłatne towary – opłata w towarze na rok 2.000 zł, opłaty za regały przy otwarciu sklepu 1.500 zł, bonus za ubytki, gadzety reklamowe i szkolenie produktowe.

W ramach współpracy między stronami na podstawie Warunków handlowych z 2010 r., strony obowiązywał cennik indywidualny, ustalony przez stronę powodową a który skierowany był wyłącznie do pozwanego jako odbiorcy. Ceny ustalone przez powoda ulegały zmianie w zależności od czynników m. in. w związku ze zmianą kursu walut czy też klientów.



Dowód: Warunki handlowe z 2010 r., (bez daty), zeznania świadków G. G., D. K., Z. P., P. K., M. G., przesłuchanie strony powodowej A. U., M. Z. oraz strony pozwanej G. S..

Umowa handlowa na rok 2011 została zawarta dopiero dnia 24 listopada 2011 r. Do tego momentu obowiązywały warunki poprzedniej umowy z 2010 r., zgodnie z § 5 pkt 11 Warunków handlowych z 2010 r. Na podstawie Umowy handlowej z dnia 24 listopada 2011 r., powód został obciążony wyższymi opłatami w stosunku do lat poprzednich tj.: rabatem na pierwsze zatowarowanie – 6%, bonusem obrotowym, kwartalnym 5%, rocznym od 1-2,5%, opłatą za gazetki w minimalnej ilości 4 wydań za 1000 zł/wydanie i 20 billboardów za 200 zł/szt., reklamą w radiowęźle, programem (...)– „wejście” – 2.000 zł, 700 zł, 1.000 zł za stronę katalogu i 2% od całości obrotu powoda, bezpłatnymi towarami – „opłata” w towarze na rok 2.000 zł, opłatami za przygotowanie stoiska – 1.500 zł przy otwarciu sklepu, bonusem na ubytki, gadżetami reklamowymi i szkoleniem produktowym.

W ramach współpracy między stronami na podstawie Umowy handlowej z 2011 r., strony obowiązywał cennik indywidualny, ustalony przez stronę powodową a który skierowany był wyłącznie do pozwanego jako odbiorcy. W umowie znalazło się postanowienie gwarantujące pozwanemu niezmiennosc oferty cenowej za rok 2011 (§ 2 pkt 3a Umowy handlowej z 2011 r.) przez dostawcę.

Dowód: Umowa handlowa z 24 listopada 2011 r. zeznania świadków G. G., M. G., przesłuchanie strony powodowej A. U., M. Z. oraz strony pozwanej G. S..

Współpracę stron na rok 2012 regulowała umowa handlowa z dnia 25 stycznia 2012 r., skonstruowana analogicznie jak poprzednie umowy o współpracy z tym, że opłaty którymi obciążony został powód wzrosły. Ponadto strony w odrębnej umowie stanowiącej załącznik do w/w umowy handlowej, wyraziły zgodę na dokonanie kompensaty wzajemnych należności. Do sporządzania i przesyłania drugiej stronie zestawienia wzajemnych należności zobowiązana była strona dokonująca potrącenia. (§ 1 umowy kompensaty należności stanowiącej załącznik nr 1 do umowy handlowej z dnia 25.01.2012 r.) Strony zawarły także porozumienie co do zasad odpowiedzialności za nienależyte wykonanie umowy, w którym ustaliły kary, wynikające z opóźnień dostaw towaru lub ich nie zrealizowania przy czym strony w przypadku szkody przenoszącej wysokość zastrzeżonej kary umownej, dopuściły możliwość odszkodowania na zasadach ogólnych (§ 1 porozumienia stanowiącego załącznik nr 2 do umowy z dnia 25.01.2012 r.)

W roku 2012 strony zawarły także umowę o nazwie (...). Przedmiotem tejże umowy była współpraca stron w zakresie wspólnego prowadzenia programu celem podnoszenia świadomości marki wyrobów partnera (powoda) (§ 1 pkt 1 przedmiotowej umowy). Ponadto umowa miała na celu zbudowanie i pogłębianie więzi z klientami organizatora (pозwanego), mającymi na celu zwiększenie sprzedaży wyrobów partnera. (§ 1 pkt 3 przedmiotowej umowy). Program (...) skierowany został do odbiorców tj. przedsiębiorców – stałych odbiorców, prowadzących działalność gospodarczą z wyłączeniem konsumentów. W katalogu programu (...) uczestniczyły firmy spełniające określone kryteria, którym propozycję uczestniczenia w przedmiotowym programie złożył pozwany jako organizator. Produkty poddawane reklamie w ramach w/w programu wybierał dostawca mając zarazem wpływ na stronę wizualną prezentowanych produktów. W związku z uczestniczeniem w programie uczestnicy zgromadzone punkty mogli zamieniać na nagrody rzeczowe zgodnie z zasadami zawartymi w regulaminie (§ 2 pkt 3 przedmiotowej umowy). Uczestnictwo w programie wiązało się z uiszczeniem przez partnera opłaty na rzecz organizatora w wysokości 2.000 zł netto oraz wykupieniem co najmniej połowy strony reklamowej formatu A4 w katalogu (...). Ponadto partner zobowiązał się do uiszczenia na rzecz organizatora prowizji/rabatu od wartości netto sprzedaży produktów partnera objętych programem a dokonanych przez organizatora. Należna kwota z tego tytułu została rozliczana każdorazowo przy zakupie wytypowanych do programu produktów, w postaci dodatkowego rabatu udzielonego przez partnera organizatorowi oraz po zakończeniu każdego kwartału – fakturą korektową wystawioną przez partnera organizatorowi (§ 3 pkt 3 przedmiotowej umowy). Program posiadał cechę dobrowolności natomiast uczestnictwo w nim wiązało się z działaniami marketingowymi w celu promowania produktów danego dostawcy. Ponadto uczestniczenie w programie (...) nie stanowiło warunku dla przyjęcia towarów powoda do sprzedaży w sieci handlowej pozwanego.

Powód przystąpił do programu w jego 8 edycji, zgłaszając znaczny asortyment oferowanych przez siebie produktów, tj. własną markę (...) oraz inne sprzedawane marki: (...), (...), (...) oraz „(...)”. Katalog obejmował wybrane przedmioty z oferty powoda wskazane przez niego oraz dane firmy powoda.

Dodatkowo powód uczestniczył w innych działaniach reklamowych i promocyjnych. W okresie od 2010 do 2012 r. opracowywał i przygotowywał wydania gazetek reklamowych, gdzie oprócz towaru figurowała firma powoda jako charakterystyczny znak słowno-graficzny. Powód uczestniczył w wydawaniu gazetek proponując artykuły i ceny.

Dowód: umowa handlowa z 25 stycznia 2012 r., umowa kompensaty należności stanowiąca załącznik nr 1 do umowy z dnia 25 stycznia 2012 r., porozumienie co do zasad odpowiedzialności za nienależyte wykonanie umowy stanowiące załącznik nr 2 do umowy handlowej z dnia 25.01.2012 r., umowa współpracy w zakresie projektu „Budujący argument 8” z dnia 3 września 2012 r., katalog (...), katalog (...), załącznik nr 1 do umowy współpracy w zakresie projektu (...), gazetki reklamowe z lat 2010 – 2012 k. 1140-1167, korespondencja e-mail stron - 05.12.2012 r., korespondencja e-mail stron z dnia 28 listopada 2012 r. i 13 stycznia 2012 r., korespondencja e – mail z dnia 1 marca 2011 r., z 26 kwietnia 2011 r., z 19 października 2011 r., z 11 września 2011 r., zeznania świadka G. G., D. K., P. K., M. G., Z. P., E. M., J. D..

Na podstawie Warunków handlowych z 16 lutego 2009 r., i 2010 r., umów handlowych z dnia 24 listopada 2011 r., i 25 stycznia 2012., pozwany wystawiał faktury z tytułu opłat przewidzianych w w/w umowach.

We wszystkich fakturach wystawianych przez pozwanego widniała pozycja „usługi marketingowe” był to zwrot umowny, ustalony w umowach handlowych zawieranych przez powoda z pozwanym. Zwrot ten w opisach faktur zawierał dopiski precyzujące jakich dotyczy opłat.

Ponadto na fakturach powoda z tytułu dostaw towaru do pozwanego z potwierdzeniami dostaw widniała informacja, iż wskazany towar od chwili zapłaty pozostaje własnością sprzedawcy.

Opłaty były pobierane przez pozwanego z należności powoda z tytułu dostawy produktów w chwili rozliczenia stron tj. w chwili potrącenia opłat z przelewów na rzecz powoda. Powód zgodnie z przyjętymi na siebie obowiązkami uzgodnionymi z pozwanym w Warunkach handlowych na lata 2009 i 2010 oraz umowach handlowych na lata 2011 i 2012 finansował przygotowania stoisk w nowo otwieranych marketach oraz szkolenia pracowników pozwanego.

Dowód: faktury VAT pozwanego szczegółowo wskazane w załączniku nr 8 do pozwu (k. 91-138), zestawienie faktur pozwanego z datami potrąceń szczegółowo wskazane w załączniku nr 9, faktury powoda z tytułu dostaw towarów do pozwanego z potwierdzeniami dostaw oraz z fakturami korygującymi i zamówieniami k. 267-1071, lista przelewów k. 141-164, noty kompensacji rozrachunków k. 165-224, zeznania świadka G. G., P. K., M. G., Z. P., strony pozwanej.

Powód dnia 19 lutego 2013 r. wystosował do pozwanego pisemną informację wskazującą, iż opłaty, którymi został obciążony były nielegalnie potrącone z przysługujących mu należności z tytułu dostawy towarów, mając charakter tzw. opłat półkowych. Ponadto dnia 20 lutego 2013 r. powód spotkał się z przedstawicielem pozwanego składając propozycję handlową której przedmiotem była oferta kupna towaru zalegającego w magazynie powoda na kwotę 1.000.000,00 zł przy czym w związku z realizacją powyższego powód miał odstąpić od dochodzenia roszczeń na drodze sądowej, przysługujących mu wobec pozwanego.

Pozwany w odpowiedzi na pismo powoda z dnia 19 lutego 2013 r., wskazał, iż pobierane przez niego opłaty nie były narzucone a wynikały z ustalonych umownie obowiązków mających na celu intensyfikację sprzedaży towarów i zwiększania obrotów nimi. Pozwany nadmienił, iż nie jest zainteresowany przyjęciem oferowanego przez powoda towaru, w zamian za odstąpienie od dochodzenia przedstawionych w piśmie z dnia 19 lutego 2013 r. roszczeń.

Dodatkowo zaistniały problemy z rozpatrywaniem reklamacji zgłaszanych przez klientów pozwanego, którzy nabyli towar powoda w sieci sklepów (...) albowiem powód nie wywiązywał się z obowiązków reklamacyjnych.

Dowód: pismo powoda z dnia 19 lutego 2013 r., z dowodem doręczenia, korespondencja stron z dnia 26 lutego 2013 r., pismo pozwanego z dnia 28 lutego 2013 r., korespondencja mailowa stron z dnia 26 lutego 2013 r., zeznania świadka G. G., Z. P., W. B..

Powód niniejszym pozwem dochodzi zwrotu opłat nienależnie pobranych przez pozwanego w ramach współpracy stron opartej na Warunkach handlowych i umowach handlowych a które to opłaty wyszczególnione w pozwie w ocenie powoda stanowiły tzw. opłaty półkowe, zabronione prawem tj. przepisem art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r., o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2003 r. 153. 1503 j.t.). Powód wskazał, że warunkiem handlowania z pozwanym było godzenie się na pobieranie tych opłat pod różnymi postaciami a obecność towarów powoda w sieci handlowej pozwanego była uzależniona od tych opłat. Podstawą roszczenia powoda jest art. 18 ust 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. Na poparcie swych twierdzeń pozwany załączył jako dowód opinię dotyczącą oceny opłat dodatkowych w świetle przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji autorstwa prof. dr hab. E. N. z Katedry Własności Intelektualnej (...) J. z dnia 20 maja 2013 r. (k. 1127-1135) oraz artykuły naukowe z czasopisma Głosa nr 2/13 i nr 3/13 Obecny stan prawa w kwestii tzw. opłat półkowych autorstwa D. C. (k. 1200-1219).

Powyższy stan faktyczny Sąd Okręgowy ustalił na podstawie powołanych wyżej dowodów z dokumentów oraz z zeznaniami świadków G. G., D. K., P. K., M. G., E. M., J. D., Z. P., W. B. oraz strony powodowej w osobie M. Z. i A. U. a także strony pozwanej w osobie G. S..

Autentyczność powołanych wyżej dowodów z dokumentów nie wzbudzała wątpliwości Sądu i korelowała z zeznaniami świadków dlatego też uznane zostały za wiarygodne i poczyniono na ich podstawie ustalenia faktyczne stosownie do dyspozycji art. 244 i 245 k.p.c.

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

Powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie.

W niniejszej sprawie powód (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W., jako dostawca produktów budowlano-remontowych dochodził od pozwanego (...) S.A. (...) zwrotu opłat uiszczonych przez powoda a potrąconych przez pozwanego z należności przysługujących powodowi w związku z fakturami VAT pozwanego załączonymi do pozwu, jako opłat pobranych bez podstawy prawnej, tj. sprzecznie z przepisem art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2003 r. 153. 1503 j.t.). Powód jako podstawę prawną swego roszczenia podał art. 18 ust 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k.

Spór w niniejszej sprawie koncentrował się głównie na charakterze opłat obciążających powoda a pobieranych przez pozwanego w oparciu o kolejne roczne warunki handlowe, które to opłaty w ocenie powoda stanowiły opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży tj. opłaty półkowe w rozumieniu art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z dnia 16 kwietnia 1993 r. Przedmiotowe opłaty obciążające powoda były pobierane w drodze potrącenia przez pozwanego z należności powoda z tytułu dostawy produktów. Powód stał na stanowisku, że należy mu się zwrot pobranych opłat w pełnej wysokości w związku nieważnością podstawy prawnej potrącenia a co za tym idzie nieważnością czynności prawnej potrącenia. Pozwany natomiast wskazywał, iż w niniejszej sprawie nie zachodzi czyn nieuczciwej konkurencji i nie przyznawał aby na powodzie wymuszone zostały jakiegokolwiek opłaty w zamian za przyjmowanie jego towarów do sprzedaży albowiem przedmiotowe opłaty wynikały z ustalonych umownie obowiązków mających na celu intensyfikację sprzedaży towarów i zwiększania obrotów nimi.

Na wstępie należy wskazać, iż przepis art. 15 u.z.n.k. definiuje czyn nieuczciwej konkurencji polegający na utrudnianiu dostępu do rynku. Utrudnianie dostępu do rynku na gruncie art. 15 u.z.n.k. należy odczytywać jako taki sposób zachowania się na konkurencyjnym rynku, który w sposób sprzeczny z prawem lub dobrymi obyczajami dąży co najmniej do stworzenia niekorzystnych warunków dla innego przedsiębiorcy działającego na tym samym lub innym rynku. W tak definiowanym pojęciu najistotniejszą rolę odgrywa klauzula generalna art. 3 ust 1 u.z.n.k., która stanowi swego rodzaju filtr zachowań mogących stanowić czyn nieuczciwej konkurencji. (T. Skoczny (w):

Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji..., red. J. Szwaja, 2006 r., s. 567), bowiem pomimo wyliczenia przykładowych czynów nieuczciwej konkurencji w zakresie utrudniania dostępu do rynku, wciąż muszą one spełniać ogólne przesłanki czynu nieuczciwej konkurencji. Słusznie w orzecznictwie wskazuje się, że art. 3 ust 1 u.z.n.k. ustanawia uniwersalną postać czynu nieuczciwej konkurencji (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 2 lutego 2001 r., IV CKN 255/00). Wyróżnienie nazwanych czynów nieuczciwej konkurencji zostało powiązane z określonymi kryteriami i wyznacznikami definicyjnymi. Warto zaznaczyć, że nie zawsze spełnienie przesłanek definicyjnych nazwanego czynu nieuczciwej konkurencji pozwala uznać określone zachowanie za taki czyn. Dlatego dokonując oceny zachowania przedsiębiorcy, sąd może skorzystać z możliwości wynikających z funkcji korygującej klauzuli generalnej jaką jest art. 3 ust 1 u.z.n.k. Wiąże się to z tym, że mimo pozorów istnienia znamion ustawowych któregoś z nazwanych czynów nieuczciwej konkurencji, sąd może stwierdzić brak przesłanek z art. 3 ust 1 ustawy. Funkcja korygująca art. 3 ust 1 u.z.n.k. pozwala korygować te zachowania, które spełniają wprawdzie przesłanki czynów szczegółowo określonych w ustawie, lecz z uwagi na pewne okoliczności czyny te, nie mogą zostać zakwalifikowane jako nazwane czyny nieuczciwej konkurencji. (tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 30 maja 2006 r., I CSK 85/06). W związku z powyższym działanie konkurenta nie będzie nieuczciwe, jeśli wykaże on brak bezprawności i sprzeczności z dobrymi obyczajami lub brak naruszeń, a co najmniej brak zagrożenia dla interesów innego przedsiębiorcy lub klientów. (tak. B. Kler, glosa do wyroku SA z dnia 24 lutego 1999 r., I ACa 811/98). W tym miejscu należy jeszcze raz zaznaczyć, iż nieuczciwe w rozumieniu u.z.n.k. jest każde zachowanie przedsiębiorcy pozostające w sprzeczności z prawem lub dobrymi obyczajami oraz stwarzające zagrożenie naruszenia interesu innego przedsiębiorcy lub klienta. Konieczne jednak jest wykazanie przez uprawnionego, na czym ta sprzeczność z prawem polegała, jaki dobry obyczaj doznał naruszenia oraz że powyższe naruszyło interes innego przedsiębiorcy lub klienta. Ponadto jeżeli czynem nieuczciwej konkurencji zgodnie z art. 15 ust 1 pkt 4 jest utrudnianie dostępu do rynku innym przedsiębiorcom w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, uprawniony jest również obowiązany do wykazania tejże okoliczności.

W okolicznościach niniejszej sprawy powód wskazywał, iż warunkiem nawiązania współpracy z pozwanym było godzenie się na pobieranie przez pozwanego opłat w oparciu o ustalone roczne warunki handlowe. Opłaty te, w ocenie powoda stanowiły tzw. opłaty półkowe, to znaczy szeroko rozumiane opłaty z tytułu możliwości nawiązania współpracy handlowej z przedsiębiorcą, w tym za umieszczenie swojego towaru w sklepach przedsiębiorcy lub za jego wyeksponowanie. Ponadto powód wskazywał także, iż inne opłaty którymi został obciążony w ramach współpracy handlowej stron, miały taki charakter a były to opłaty związane z obowiązkiem zapłaty "premię od obrotu" czy też opłaty z tytułu różnorodnych usług, które miały być świadczone przez przedsiębiorcę na rzecz dostawcy w tym usług promocyjnych, w szczególności w zakresie partycypacji w kosztach wydawania materiałów reklamowych.

W niniejszym postępowaniu w ocenie Sądu Okręgowego powód nie sprostął ciężarowi dowodzenia w myśl art. 6 k.c. Powód nie wykazał aby pozwany w sposób sprzeczny z prawem lub dobrymi obyczajami dążył, co najmniej, do stworzenia niekorzystnych dla powoda warunków na rynku na którym powodowa spółka działała. Jak wyżej nadmieniono, pomimo wyliczenia przykładowych czynów nieuczciwej konkurencji w zakresie utrudniania dostępu do rynku, wciąż muszą one spełniać ogólne przesłanki czynu nieuczciwej konkurencji. Trzeba zatem przyjąć, że w każdym przypadku, także w razie stosowania przepisów rozdziału 2 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, niezbędne jest wykazanie ogólnych przesłanek odpowiedzialności za czyn nieuczciwej konkurencji, które są określone w art. 3 ust 1 u.z.n.k. Nie ma podstaw, aby uznać, że pomiędzy przepisami rozdziału 2 a art. 3 ust. 1 ustawy zachodzi relacja *lex specialis* - *lex generalis* i że dopiero w braku możliwości zakwalifikowania zachowania sprawcy jako czynu nazwanego istnieje możliwość oceny tego zachowania przez pryzmat klauzuli generalnej z art. 3 ust 1 ustawy (tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 30 maja 2006 r., I CSK 85/06). Aby można było uwzględnić jakiegokolwiek roszczenie na podstawie art. 18 u.z.n.k. muszą zostać spełnione nie tylko przesłanki wskazane w przepisach określających szczegółowo, na czym polega czyn nieuczciwej konkurencji (art. 5 - 17 u.z.n.k.) ale łącznie ze spełnieniem tych przesłanek muszą istnieć w chwili orzekania, także przesłanki określone w art. 3 ust. 1 u.z.n.k., tj. działanie przedsiębiorcy powinno być sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, zagrażać interesowi innego przedsiębiorcy lub klienta bądź naruszać ten interes (wyrok SA w Warszawie z dnia 6 grudnia 2007 r., VI ACa 842/07).

Powód przesłanek powyższych nie wykazał. Zebrany w sprawie materiał dowodowy w szczególności zalegające w aktach sprawy umowy o współpracy handlowej stron tj. Warunki handlowe oraz umowy handlowe zawierane w latach 2009-2012 a także zeznania świadków, wskazują, co prawda, iż w treści tychże umów znajdowały się postanowienia mało korzystne dla powoda w postaci m. in. prawa zwrotu nierotujących towarów czy też wysokie kary umowne za niedotrzymanie terminów reklamacji. Jednakowoż powód - przedsiębiorca występujący w niniejszej sprawie jako dostawca materiałów budowlano-remontowych traktowany jest jako profesjonalista w obrocie gospodarczym. Z powyższym wiąże się obowiązek dochowania należytej staranności zawodowej w dbaniu o własne interesy w prowadzeniu działalności gospodarczej. Działalność gospodarcza jest działalnością, którą powinien charakteryzować profesjonalizm w zakresie podejmowanych czynności, zawodowość, fachowość a także uczciwość w sferze jej wykonywania. Przedsiębiorca, czyli podmiot wykonujący działalność gospodarczą jest zobowiązany do profesjonalnych zachowań. Takim profesjonalnym działaniem nie będzie powoływanie się przez stronę powodową na uciążliwość czy też zawyżoną wysokość opłat nakładanych na powodową spółkę przez pozwanego a wynikających z warunków współpracy stron, gdy przez długi okres czasu tj. od 2009 do 2012 roku, przedmiotowe opłaty nie przeszkadzały powodowi ani nie spotkały się z żadną reakcją z jego strony. Wprost przeciwnie, powód przystępował do negocjacji warunków handlowych ze stroną pozwaną na kolejne lata, uczestniczył w akcjach marketingowych, w wydawaniu gazetek promocyjnych, uiszczał opłaty wynikające z regulacji umownych, nie zgłaszał pozwanemu także jakichkolwiek wątpliwości w kwestii zasadności czy też wysokości opłat na niego nałożonych. Na powyższe wskazują nie tylko dowody z dokumentów załączonych do pozwu czy też odpowiedzi na pozew i dalszych pism, ale także zeznania świadków m. in. G. G.. Takie niekonsekwentne działanie nie może być oceniane pozytywnie z punktu widzenia obowiązku każdego z przedsiębiorców przestrzegania dobrych obyczajów. Ponadto należy zwrócić uwagę na wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 24 maja 2007 r., V ACa 328/07, wskazującego, iż w świetle normy ogólnej należy odmówić uznania za czyn nieuczciwej konkurencji, zachowania, które aczkolwiek formalnie wskazuje na naruszenie zasad uczciwej konkurencji, ale trudno uznać je, w danych okolicznościach faktycznych, za sprzeczne z dobrymi obyczajami, gdy powodowi można postawić zarzut *venire contra factum proprium*.

Strona pozwana wykazała w sposób dostateczny, iż nie uzależniała nawiązania współpracy handlowej z powodową spółką od pobrania opłat za wprowadzenie do sprzedaży towarów powoda czy też umieszczenia towarów dostawcy w swych sklepach. Wykazała, dowodami dołączonymi do odpowiedzi na pozew jak i zeznaniami świadków, iż działania marketingowe, reklamowe, organizowanie programu (...) i związane z tym opłaty - "za gazetkę", program (...), gadzety reklamowe, billboard, wsparcie szkoleń, wsparcie produktowe czy też bonus marketingowy, nie były kreowane sztucznie jedynie w celu zwiększenia zysku pozwanego kosztem powoda. Pozwany udowodnił, iż w/w działania rzeczywiście miały miejsce, posiadały zorganizowaną strukturę i znajdowały odzwierciedlenie w rzeczywistości. Pozwany wykazał także sens akcji promocyjnych i "gazetkowych", celowość wprowadzanych projektów m. in. programu (...), jak też fakt, że programy i gazetki nie były obowiązkowe tj. powód nie musiał w nich uczestniczyć. Należy w tym miejscu nadmienić, iż pobieranie opłaty związane np. z promocją towaru (za zamieszczanie informacji na temat danego towaru w gazetkach wydawanych przez sklepy zawierających ofertę sklepu lub za umieszczanie towaru w danym miejscu sprzedaży) nie powinno się kwalifikować jako opłaty związane z przyjęciem towaru do sprzedaży. Ich ewentualne pobieranie nie stanowi czynu nieuczciwej konkurencji (pismo UOKiK z dnia 4 lutego 2003 r., Interpretacja przepisów nowelizacji ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r., o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz. Urz. UOKiK nr 1, poz. 240). Odnosząc się do pozostałych opłat tj. rabatu ekspozycyjnego, rabatu na pierwsze zatowarowanie, bonusu obrotowego kwartalnego/rocznego, bonusu od zakupionego/sprzedanego towaru, opłaty za regały czy bonusu za ubytki, zauważyć należy, iż strona powodowa dobrowolnie podjęła współpracę ze stroną pozwaną natomiast treść tejże współpracy stron znajdująca odzwierciedlenie w formularzach, stanowiących podstawę nawiązania współpracy w latach 2009-2012 uzgodniona została przez strony w drodze negocjacji.

Oczywistym jednakże jest fakt, że obowiązująca zasada swobody kontraktowej określona w art. 353<sup>1</sup> k.c. doznaje ograniczenia mając na uwadze ustawę z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji albowiem ocena ustawowych przesłanek ograniczających swobodę kontraktową nie może nie uwzględniać ryzyka sprzeczności stosunku prawnego z ustawą, rozumianej zwłaszcza jako sprzeczność z celami i założeniami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 października 2012 r., I CSK 147/12). Jednakże w tym

samym orzeczeniu Sąd Najwyższy wskazuje, iż nie można wykluczyć sytuacji, w której strony skutecznie zastrzegły umową postanowienia w przedmiocie świadczenia przez kupującego na rzecz sprzedawcy usług dodatkowych za odrębnym wynagrodzeniem. Jeśli z ustalonego stabilnie stanu faktycznego wynikałoby, że takie usługi zlecone przez sprzedawcę zostały bezspornie faktycznie wykonane przez kupującego na rzecz sprzedawcy i to w zakresie i w sposób określony zgodnie z umową stron, to wówczas dopiero wynagrodzenie zapłacone w wysokości ekwiwalentnej za rzeczywiście spełnione świadczenie niepieniężne nie będzie stanowił innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Mając na uwadze powyższe, zebrany w sprawie materiał dowodowy wskazuje niewątpliwie, iż strony w ramach dopuszczalnej swobody kontraktowania zawierały umowy określające zasady ich współpracy handlowej. Pozwany wykazał w niniejszym postępowaniu, iż zgodnie z zawartymi umowami, faktycznie wykonał obowiązki wynikające zarówno z Warunków handlowych jak i umów handlowych m. in. prowadził akcje marketingowe, reklamowe w postaci wydawania gazetek, billboardów pobierając przy tym opłaty uzgodnione z powodem. Strona powodowa natomiast w niniejszym postępowaniu, koncentrowała się na samym fakcie naruszenia art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. przez pozwanego w postaci pobierania przez niego opłat, które miały w jej ocenie charakter opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży tzw. opłat półkowych, nie wykazując zarazem czy wynagrodzenie świadczone przez pozwanego (kupującego) na rzecz powoda (sprzedawcy) miało charakter ekwiwalentny tj. cechowało się ekwiwalentnością za rzeczywiście spełnione świadczenie. Dodać należy, iż w sytuacji gdy strony dobrowolnie, swobodnie, w warunkach nieprzymuszonych okolicznościami skutecznie zastrzegły umową, postanowienia w przedmiocie świadczenia przez kupującego na rzecz sprzedawcy usług to dopiero brak w/w ekwiwalentności stanowił mógłby, iż opłaty pobrane przez pozwanego stanowią innej niż marża handlowe opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Należy nadmienić, iż nie każde jednak działanie polegające na pobieraniu opłat dodatkowych tj. innych niż marża handlowa będzie spełniało przesłanki z art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k., który wymaga także, aby określone zachowanie utrudniało działalność rynkową przedsiębiorcy. Pobieranie opłat dodatkowych, nawet jeśli jest sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, nie będzie utrudniało dostępu do rynku, jeśli relacja pomiędzy dostawcą a odsprzedawcą nie ma kluczowego znaczenia dla dostawcy. W takiej sytuacji pobieranie opłat dodatkowych choć jest uciążliwe, nie skutkuje destabilizacją prowadzenia działalności gospodarczej, a czyn taki może co najwyżej być kwalifikowany jako niestypizowany delikt nieuczciwej konkurencji na podstawie art. 3 ust 1 u.z.n.k. Im większe uzależnienie, rozumiane jako wolumen transakcji dokonywanych z tym przedsiębiorcą, oraz im mniejsza możliwość kontraktowania alternatywnego, choćby z mniejszymi kontrahentami, jednak pokrywającymi dotychczasowy wolumen, tym większy skutek w postaci utrudniania dostępu do rynku będą powodowały przedmiotowe opłaty. W okolicznościach niniejszej sprawy powód nie wykazał jakoby pozwany był dla niego kluczowym kontrahentem a zerwanie z pozwaną spółką relacji handlowych powodowało znaczne utrudnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej w postaci utrudnienia dostępu do rynku.

Jako, że główną przesłanką roszczenia z art. 18 ust 1 pkt 5 u.z.n.k. oprócz wzbogacenia sprawcy, zubożenia poszkodowanego i współzależności pomiędzy wzbogaceniem a zubożeniem, jest popełnienie czynu nieuczciwej konkurencji - w następstwie nie wykazania przez powoda, iż działanie pozwanego tj. pobieranie opłat określonych w warunkach współpracy stron, miało charakter czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży innych niż marża handlowa - Sąd Okręgowy oddalił powództwo jako niezasadne na podstawie powołanych wyżej przepisów o czym orzekł w pkt I wyroku. W przedmiocie kosztów orzeczono stosownie do wyniku sprawy na podstawie art. 98 § 1 i 3. (pkt II wyroku).