

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Poznań, 13 kwietnia 2016 r.

Sąd Okręgowy w Poznaniu IX Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący - SSO Katarzyna Krzymkowska

Protokolant – sekr. sąd. Ewelina Kołodziejczak-Marczak

po rozpoznaniu w dniu 6 kwietnia 2016 r. w Poznaniu na rozprawie

sprawy z powództwa: **Grupa (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Z.**

przeciwko **(...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w M.**

o zapłatę

1. Zasądza od pozwanego (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w M. na rzecz powoda Grupa (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Z. kwotę: 80.787,00 zł (osiemdziesiąt tysięcy siedemset osiemdziesiąt siedem złotych) z odsetkami ustawowymi od dnia 20.11.2014 roku do dnia 31.12.2015 roku i z dalszymi ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 1.01.2016 roku do dnia zapłaty;
2. kosztami postępowania obciąża pozwanego i z tego tytułu zasądza od pozwanego na rzecz powoda kwotę 7657,00 zł ;

SSO K. Krzymkowska

IX GC 621/15

UZASADNIENIE

Powód Grupa (...) sp. z o.o. w Z. wniósł o zapłatę od pozwanego (...) sp. z o.o. w M. na swoją rzecz kwoty: 80.787,00 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 20.11.2014 roku i kosztami postępowania. Powód wskazał, że na podstawie umowy z dnia 26.05.2009 roku strony prowadziły stałą współpracę gospodarczą. Zgodnie z zasadami wskazanymi w umowie udziałowcy powodowej spółki dokonywali u pozwanej zakupów towarów, a następnie, na podstawie wypracowanego między tymi podmiotami obrotu sprzedaży pozwany przyznawał powodowi premię pieniężną (tzw. bonus). Premia ta rozliczana była następnie przez powodową spółkę z jej udziałowcami. W dniu 2.01.2011 roku strony podpisały aneks do tej umowy. Umowa określała wysokość premii pieniężnej na poziomie 5% dokonanego ze wszystkimi udziałowcami powoda obrotu w sprzedaży towarów pozwanej spółki. Powód miał wystawiać w celu rozliczenia z pozwanym notę księgową. W niniejszym postępowaniu powód dochodzi zapłaty należności za okres 2013 roku, co do którego została wystawiona nota księgową na kwotę: 45.622,00 zł z dnia 28.10.2014 roku oraz za okres I, II, III kwartału 2014 roku, co do którego wystawiona została nota księgową na kwotę: 35.165,00 zł z dnia 28.10.2014 roku. Pomimo doręczenia not księgowych oraz upływu 14 dniowego terminu pozwany nie zapłacił przedmiotowych należności.

Pismem z dnia 22.05.2015 roku pozwany (...) sp. z o.o. w M. wniósł sprzeciw od wydane w sprawie nakazu zapłaty w postępowaniu upominawczym zaskarżając nakaz w całości. Pozwany domagał się oddalenia powództwa oraz zasądzenia od powoda na swoją rzecz zwrotu kosztów postępowania. Pozwany podniósł, że w jego ocenie zapłata dochodzonych należności byłaby świadczeniem nienależnym, a postanowienia umowne na które powołuje

się powódka uznać należy za nieważne. Zdaniem pozwanego powód nie wywiązał się ze swoich obowiązków umownych, które miały polegać na: pośredniczeniu w sprzedaży towarów dla swoich członków poprzez organizację i koordynację warunków i zasad dystrybucji towarów na rzecz dystrybutorów będących członkami sieci, stałe zwiększanie ogólnej wielkości sprzedaży towarów dostarczanych przez pozwanego. Pozwany wskazał, że spośród 13 członków powoda tylko 4 podmioty dokonywały zakupów u pozwanego, a wszystkie kontakty sprzedażowe pomiędzy pozwanym a dystrybutorami odbywały się bez udziału powoda. Nadto rozliczenia miały się odbywać w okresach kwartalnych. Pozwany pismem z dnia 18.11.2014 roku rozwiązał umowę z powodem z zachowaniem 3 miesięcznego wypowiedzenia. Nadto pozwany wskazał, że rozliczenie premii pieniężnej nastąpiło za pomocą niewłaściwego rozliczenia i udokumentowania premii pieniężnych. W ocenie pozwanego udokumentowanie tego rozliczenia powinno się odbywać za pomocą faktury korygującej, a nie w formie noty obciążeniowej. Pozwany zaprzeczył, aby doszło z jego strony do uznania długu. Nadto pozwany podniósł, że żądanie wypłaty premii pieniężnej stanowi czyn nieuczciwej konkurencji powołując się na art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy z dnia 16.04.1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Pozwany twierdzi, że roszczenie powoda stanowi tak naprawdę ukrytą opłatę za dopuszczenie do sieci handlowej i rynku zbytu.

Sąd ustalił co następuje:

Powód Grupa (...) sp. z o.o. w Z. jest przedsiębiorcą – spółką prawa handlowego, którego współnikami są przedsiębiorcy zajmujący się dystrybucją materiałów budowlanych. Powód został przez nich założony w celu wspólnej realizacji polityki handlowej, wzmocnienia pozycji na rynku, wspólnego negocjowania warunków współpracy z innymi podmiotami, ustalania zasad tej współpracy, cen, koordynacji działań, pośredniczenia za wynagrodzeniem w kontaktach z innymi uczestnikami rynku itp. Pozwany jest przedsiębiorcą – spółką prawa handlowego – zajmującym się między innymi hurtową sprzedażą materiałów budowlanych.

Okoliczności niesporne, treść odpisów KRS k. 49-54

W dniu 26.05.2009 roku powód, działający w imieniu i na rzecz swoich udziałowców (Centrum (...) A. K. (1), (...) sp. z o.o., (...) sp. z o.o., (...) SA, B. s.j., (...) sp. z o.o., C. sj, (...) PHU sp. z o.o., (...) sp. z o.o., (...) PPHU sp. z o.o., (...) Z. M., (...)2 s.j.), na podstawie dzielonych pełnomocnictw oraz pozwany, zawarli ze sobą umowę dotyczącą współpracy, której przedmiotem było przyznanie dystrybutorom (tj. udziałowcom powoda) premii pieniężnej, która miała być przyznawana i rozliczana według zasad określonych w umowie. W związku z tym pozwany zobowiązał się do sprzedaży, przy udziale powoda, dystrybutorom (tj. członkom zrzeszonym u powoda) towarów będących w ofercie handlowej pozwanego oraz na zasadach określonych w umowie dystrybucyjnej zawieranej z poszczególnymi dystrybutorami będącymi członkami Grupy. Mając na uwadze wykonany obrót ze wszystkimi dystrybutorami w zakresie sprzedaży towarów firmy (...) pozwany zobowiązał się do wypłaty premii pieniężnej w wysokości 5% za dokonany obrót w sprzedaży towarów w kwartalnym przedziale czasowym.

Powód natomiast zobowiązał się do pośredniczenia w sprzedaży towarów dla swoich członków poprzez organizację i koordynację warunków i zasad dystrybucji towarów na rzecz dystrybutorów będących członkami Grupy, prowadzenia akcji promocyjno-reklamowo-marketingowych mających na celu zwiększenie obrotu wśród członków Grupy. Powód zapewnił, że w celu realizacji obowiązków posiada odpowiednio zorganizowane biuro handlowe wraz z profesjonalnym zapleczem personalnym i technicznym. Powód nie został zobowiązany do zapłaty jakichkolwiek należności.

Obie strony oświadczyły (§ 2 pkt 1 umowy), że ich zamiarem jest stała współpraca handlowa i stałe zwiększanie ogólnej wielkości sprzedaży towarów dostarczanych przez pozwanego. Powód przy tym zobowiązał się do świadczenia usługi intensyfikacji sprzedaży szczegółowo określonej w § 2 pkt 3 umowy.

Zgodnie z § 3 umowy strony ustaliły, że ustaloną premię pieniężną pozwany będzie przekazywał na podstawie faktury Vat na rachunek powoda wraz z upływem kwartału obowiązywania umowy. Rozliczeniem z dystrybutorami zajmował się powód.

Postawę obliczenia premii miała stanowić wartość netto faktur wystawionych przez pozwanego w kwartalnym okresie rozliczeniowym z tytułu nabycia przez wszystkich dystrybutorów towarów u pozwanego. Rozliczenie premii miało nastąpić w terminie 14 dni po zakończeniu okresu rozliczeniowego. Umowa została zawarta na czas nieokreślony, z prawem jej wypowiedzenia z zachowaniem 3 miesięcznego wypowiedzenia, ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego. Wypowiedzenie umowy i fakt rozwiązania umowy skutkuje natychmiastowym obowiązkiem rozliczenia się przez pozwanego z powodem z wynagrodzenia wyliczonego według zasad określonych w umowie za cały okres jej trwania.

W dniu 2.01.2011 roku strony podpisały aneks do przedmiotowej umowy (wówczas wśród dystrybutorów pojawili się dodatkowo: (...) sp. z o.o. oraz PPHU (...)) nadając jej nowe brzmienie. Nie uległy zmianie obowiązki pozwanego dotyczące przyznawania premii pieniężnej, zasad jej obliczania oraz wysokości. Ograniczeniu uległy obowiązki powoda, tj. tylko do pośredniczenia w sprzedaży towarów dla swoich członków poprzez organizację i koordynację warunków i zasad dystrybucji towarów na rzecz dystrybutorów będących członkami Grupy oraz do zapewnienia o posiadaniu odpowiednio zorganizowanego biura. Zmianie uległ sposób udokumentowania podstawy wypłaty premii pieniężnej, tj. z faktury na notę księgową oraz termin rozliczenia okresów kwartalnych, tj. do 30 dni na wyliczenie premii oraz 14 dni terminu płatności od otrzymania noty przez pozwanego. Pozostałe warunki umowy zostały uregulowane w zasadzie tak jak w umowie wcześniejszej.

W 2015 roku udziałowców powoda było już 16.

Powód w związku z realizacją umowy stron, działał na podstawie umów zlecenia zawartych ze swoimi udziałowcami (dystrybutorami) oraz za wynagrodzeniem.

Okoliczności niesporne, treść umowy oraz aneksu k. 22- 30, pełnomocnictwa – treść k. 12-21, umowa zlecenia (treść k. 122-126), zeznania świadków: J. W. (k. 318-319), A. K. (2) (protokół rozprawy z 16.03.2016 roku 00:28:10-00:40:07), M. W. (protokół rozprawy z 16.03.2016 roku 00:40:21-01:02:44) , zeznania powoda (protokół rozprawy z 6.04.2016 roku 00:04:26-00:20:34), częściowo zeznania pozwanego (protokół rozprawy z 6.04.2016 roku 00:20:44-00:40:11)

Umowa została zawarta po uprzednich negocjacjach stron. Brak było przymusu po żadnej ze stron do zawarcia tej umowy lub do przyjęcia określonych zapisów. Umowa została zawarta dobrowolnie przez strony. Warunkiem zawarcia umowy nie było zobowiązanie, że wszyscy członkowie powoda obowiązkowo mają dokonywać zakupów u pozwanego, a jedynie, że każdy z nich ma takie prawo na warunkach ustalonych w umowie oraz każdorazowo wynegocjowanych dla całej grupy. Nadto, wypłata premii pieniężnej nie była uzależniona od jakiegokolwiek innego czynnika, poza wielkością obrotu.

Po zawarciu umowy strony przystąpiły do jej realizacji. Przez kilka lat tj. do końca 2013 roku nie było między nimi sporów ani wątpliwości co do wzajemnych praw i obowiązków oraz rozliczeń z tytułu wykonanych obrotów i premii pieniężnej. Pozwany, zgodnie z ustaleniami, wypłacał powodowi premię w uzgodnionej wysokości, którą powód rozliczał następnie ze swoimi udziałowcami. Od początku współpracy było tak, że tylko część udziałowców powoda, których dotyczyła umowa, dokonywało zakupów towarów u pozwanego. Było to z reguły 4-5 podmiotów. Pozwany zawsze przyznawał i wypłacał powodowi premię pieniężną. Wielkość zakupów również ulegała zmianie. Wzrost obrotów wystąpił jedynie w początkowym okresie działalności. Przykładowo: w latach 2011-2012 również tylko po kilka podmiotów zrzeszonych u powoda dokonywało zakupów u pozwanego (tj. od 4-5) wypracowując premie pieniężne za jeden kwartał w granicach od 1860,45 zł do 28.605,05 zł. Premie te zarówno co do zasady jak i wysokości nie były kwestionowane przez pozwanego, który wypłacał je powodowi.

Okoliczności niesporne, dowód: zeznania powoda (protokół rozprawy z dnia .04.2016 roku) zeznania świadka zeznania świadka J. W. (k. 318-319), M. Ż. (protokół rozprawy z dnia 16.03.2016 roku 00:08:00- 00:27:55), A. K. (2) (protokół rozprawy z 16.03.2016 roku 00:28:10-00:40:07), M. W. (protokół rozprawy z 16.03.2016 roku 00:40:21-01:02:44) , zeznania powoda (protokół rozprawy z 6.04.2016 roku 00:04:26-00:20:34), częściowo

zeznania pozwanego (protokół rozprawy z 6.04.2016 roku 00:20:44-00:40:11), dokumenty i korespondencja mailowa obrazujące podmioty dokonujące zakupów oraz wysokość premii za wcześniejsze lata (k. 239-307).

Powód aktywnie działał w zakresie organizacji współpracy dystrybutorów, których reprezentował z pozwanym. Utrzymywał również własną komórkę organizacyjną zajmującą się promocją oraz marketingiem, dokonywał rozliczenia premii pieniężnych. Wprawdzie udziałowcy samodzielnie dokonywali zakupów u pozwanego i na nich pozwany wystawiał faktury Vat, jednakże powód pośredniczył np. w sprawach organizacyjnych (np. w przekazywaniu informacji), ustalał obowiązujące ceny, promocje, terminy dostaw, negocjował warunki handlowe, organizował spotkania ze swoimi członkami w celu omówienia warunków handlowych na dany rok, zasad współpracy, przedstawienia oferty , wysokości cen. Pracownicy biura powoda zajmowali się koordynacją, rozliczaniem, organizowaniem warunków współpracy dla swoich udziałowców, którzy byli dystrybutorami materiałów budowlanych pozwanej spółki. Podmioty zrzeszone u powoda były zainteresowane zawarciem przedmiotowej umowy o współpracę, gdyż to dawało im możliwość dokonywania zakupów bezpośrednio u producenta, a nie od pośredników, z czego wynikały dla nich większe korzyści. Dzięki temu mieli możliwość uzyskania większej marży handlowej, gdyż uzyskali bonus na poziomie 5% od obrotu.

Dowód: korespondencja mailowa (treść k. 127-142, 150-154, 158-200), zeznania świadka: zeznania świadka J. W. (k. 318-319), A. K. (2) (protokół rozprawy z 16.03.2016 roku 00:28:10-00:40:07), M. W. (protokół rozprawy z 16.03.2016 roku 00:40:21-01:02:44) , zeznania powoda (protokół rozprawy z 6.04.2016 roku 00:04:26-00:20:34)

W całym 2013 roku obroty pozwanego z członkami powoda (Centrum (...), (...), (...) PHU sp. z o.o., (...) Centrala sp. z o.o.) wyniosły łącznie: 912.427,00 zł, z czego premia pieniężna wyniosła: 45.621,00 zł. W I, II i III kwartale 2014 roku obroty pozwanego z członkami powoda (B. s.j., (...), (...) Centrala sp. z o.o.) wyniosły łącznie: 703302,00 zł, z czego premia pieniężna wyniosła: 35.165,00 zł. Obroty te oraz wysokość premii zostały obliczone przez pracownicę pozwanego – główną księgową M. Ż. i przesłane mailem z dnia 28.10.2014 roku do powoda z prośbą o wystawienie not i przesłanie ich skanów. Powód nie kwestionował wysokości naliczonych premii pieniężnych i zgodnie z prośbą zawartą w mailu wystawił noty księgowe, które przesłał do pozwanego.

Okoliczności niesporne, treść korespondencji mailowej wraz z obliczeniem premii pieniężnej (k. 35-37), noty obciążeniowe (k. 31, 32), zeznania świadka: J. W. (k. 318-319), M. Ż. (protokół rozprawy z dnia 16.03.2016 roku 00:08:00-00:27:55), A. K. (2) (protokół rozprawy z 16.03.2016 roku 00:28:10-00:40:07), M. W. (protokół rozprawy z 16.03.2016 roku 00:40:21-01:02:44) , zeznania powoda (protokół rozprawy z 6.04.2016 roku 00:04:26-00:20:34), częściowo zeznania pozwanego (protokół rozprawy z 6.04.2016 roku 00:20:44-00:40:11)

Pozwany jednak odmówił zapłaty tych należności. Jednym z argumentów był spór na tle właściwego do rozliczenia dokumentu księgowego, tj. czy powinna to być faktura Vat – korekta (tego oczekiwał pozwany), czy też nota księgowa (takie dokumenty wystawił powód). Pismem z dnia 18.11.2014 roku pozwany wypowiedział powodowi umowę z dnia 26.05.2009 roku zmienioną aneksem nr (...) z dnia 2.01.2011 roku z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia. Następnie, pismem z dnia 22.12.2014 roku, pozwany stwierdził wobec powoda, że nie uznaje not księgowych opiewających na powyższe premie pieniężne. W piśmie tym pozwany wymienił swoje zastrzeżenia co do sposobu wykonywania umowy przez powoda, powołując się na to, że jedynie 4 spośród 13 zrzeszonych u powoda podmiotów dokonywało zakupów u pozwanego, a na tej podstawie dokonano wyliczenia wysokości bonusu, że kontakty sprzedażowe odbywały się bez udziału i pośrednictwa powoda, nie powstały dokumenty świadczące o organizacji i koordynacji warunków oraz zasad dystrybucji produktów pozwanego, że powód nie przedłożył pisemnych umocowań do reprezentowania potencjalnych kupujących. Pozwany wskazał nadto, że rozliczenia miały się odbywać w okresach kwartalnych i umowa nie dopuszcza jakichkolwiek rozliczeń za okresy dłuższe. W związku z tym pozwany uznał, że powód nie wywiązał się z umowy i dlatego premia pieniężna nie jest należna. Powód, nie zgadzając się ze stanowiskiem pozwanego wzywał pozwanego do zapłaty należności.

Pracownica księgowości pozwanego A. Z. – dokonała księgowego potwierdzenia salda z powodem na dzień 31.12.2014 roku stwierdzając, że pozwany na tą datę jest winien powodowi łącznie kwotę: 80.787,00 zł z tytułu dwóch not obciążeniowych (...) 13/10/14 oraz (...) 14/10/14, których termin płatności przypadał na 11.11.2014 roku.

Przyczyną wystawienia z opóźnieniem tych not był trwający od 2013 roku pomiędzy stronami spór co do tego jaki dokument księgowy powinien wystawić powód.

Pozwany nie zapłacił powodowi należności dochodzonych niniejszym pozwem.

Okoliczności niesporne, treść korespondencji stron oraz wypowiedzenia umowy (k. 38-48), korespondencja mailowa (k. 138-149, 155-157, 201-238), zeznania świadka J. W. (k. 318-319), M. Ż. (protokół rozprawy z dnia 16.03.2016 roku 00:08:00-00:27:55), A. K. (2) (protokół rozprawy z 16.03.2016 roku 00:28:10-00:40:07), M. W. (protokół rozprawy z 16.03.2016 roku 00:40:21-01:02:44), zeznania powoda (protokół rozprawy z 6.04.2016 roku 00:04:26-00:20:34), częściowo zeznania pozwanego (protokół rozprawy z 6.04.2016 roku 00:20:44-00:40:11)

Powyższy stan faktyczny sąd ustalił na podstawie powołanych wyżej dowodów oraz w znacznej mierze na podstawie zgodnych twierdzeń stron. Stan faktyczny bowiem, w znacznej części nie był pomiędzy stronami sporny – poza elementami związanymi z odtworzeniem woli stron przy zawarciu umowy, ich wzajemnych relacji oraz czy i jakie czynności jakie miała wykonywać powódka w ramach realizacji umowy stron.

Sąd uznał za wiarygodne przedstawione przez strony dokumenty – zarówno w oryginałach jak i odpisach. Żadna ze stron nie kwestionowała ich autentyczności ani istnienia w oryginałach, a jedynie wyprowadzała odmienne wnioski wynikające z ich treści (w szczególności w zakresie skutku w postaci uznania długu). Zeznania przesłuchanych świadków oraz strony powodowej zasługiwały na wiarę. Były one spójne, logiczne i wzajemnie się uzupełniały korespondując również z powołanymi dokumentami.

Zeznania strony pozwanej sąd uznał za wiarygodne jedynie w części, tj. w zakresie w jakim nie były sprzeczne z zeznaniami pozostałych świadków oraz strony powodowej i dokumentami. Należy zaznaczyć, że znaczna część zeznań strony pozwanej stanowi subiektywną ocenę realizacji umowy przez stronę powodową, a nie konkretne, istotne informacje o faktach. Należy więc wypowiedzi te postrzegać jedynie jako wnioski strony, a nie jako źródło informacji o spornych faktach. W szczególności dowód ten, faktycznie jako jedyny, który miał ze strony pozwanej wyjaśnić podłoże zawarcia umowy, sposób jej realizacji – okazał się do tego celu nieprzydatny. Wszak obecny zarząd strony pozwanej został powołany już po kilku latach od zawarcia i zgodnego realizowania przedmiotowej umowy, nie kontaktował się w tych kwestiach z byłymi członkami zarządu, a swoje zastrzeżenia co do niewywiązywania się powoda z umowy wyraził dopiero po zakończeniu okresu współpracy, z którego rozliczenia dochodzi powód. Negatywna ocena opłacalności ekonomicznej umowy została wyrażona przez pozwanego poprzez złożenie oświadczenia o jej wypowiedzeniu. Nastąpiło to już po zakończeniu się okresu rozliczeniowego, w związku z którym powód dochodzi swoich roszczeń.

Dowody przedstawione natomiast przez stronę powodową, a dotyczące podłoża i celu zawarcia umowy o współpracy stron, warunków dotyczących powstania zobowiązania do zapłaty premii pieniężnej, równości stron przy zawieraniu umowy oraz roli i czynności podejmowanych przez powoda oraz jego członków w związku z wykonywaniem umowy (w szczególności treść umowy i aneksu, dokumenty dotyczące naliczania i realizacja wypłaty premii pieniężnej przez pozwanego, zeznania świadków oraz strony powodowej) wykazały okoliczności faktyczne zaprzeczające twierdzeniom pozwanego w tym zakresie. Wobec tego twierdzenia pozwanego sąd uznał za gołosłowne i nie poparte żadnymi dowodami.

Sąd zważył co następuje:

Powództwo okazało się uzasadnione.

W ocenie sądu strony zawarły ważną i skuteczną umowę o współpracy w 2009 roku, a zmienioną aneksem nr 1 w 2011 roku, którą to umowę od chwili zawarcia do czasu odmowy wypłaty premii pieniężnej przez pozwanego za ostatnie 2 lata – strony zgodnie i bez żadnych wątpliwości oraz zastrzeżeń realizowały.

W ocenie sądu umowę tą należy uznać za nienazwaną. Zawiera w sobie przede wszystkim deklaracje obu stron o woli współpracy handlowej, przy czym powód działał tutaj na rzecz kilkunastu dystrybutorów. Jedynym zapisem umownym, a jednocześnie podstawowym celem umowy, który niósł ze sobą konsekwencje w postaci zobowiązania pieniężnego pozwanego wobec powoda, był zapis dotyczący udzielenia przez pozwanego dystrybutorom premii pieniężnej w wysokości 5% od wartości sprzedaży wykonanej pomiędzy pozwanym a członkami powoda, których powód reprezentował przy zawieraniu przedmiotowej umowy.

Wszelkie inne obowiązki stron umowy miały na celu utrzymanie i rozwój współpracy stron. W szczególności należy wskazać, że wspólnym zamiarem stron była stała współpraca handlowa i stałe zwiększanie wielkości sprzedaży. Nie można więc ewentualnego nieosiągnięcia tego celu oceniać wyłącznie przez pryzmat postępowania powoda, w oderwaniu od działań pozwanego. Nie ulega bowiem wątpliwości, że powód podejmował szereg działań wskazanych w umowie, dla realizacji jej celu. Brak jest natomiast dowodów opisujących jaką postawę prezentował pozwany, tj. czy jego warunki handlowe były bardziej korzystne niż ze strony innych producentów podobnych towarów. W szczególności jednak umowa nie przewiduje innych konsekwencji, poza jej wypowiedzeniem, w razie braku satysfakcji jednej ze stron ze sposobu lub wyników jej realizacji. Umowa nie uzależnia również wypłaty umówionej premii pieniężnej od innych czynników niż wykonany obrót (wartość netto faktur Vat za określony okres rozliczeniowy). W konsekwencji brak jest podstaw po stronie pozwanego do odmowy wypłaty umówionego świadczenia w powołaniu na nienależyte wykonanie umowy przez powoda. Po pierwsze bowiem pozwany w żaden sposób nie wykazał, żeby powód uchybił swoim obowiązkom umownym lub też aby dystrybutorzy nie robili zakupów u pozwanego. Nadto brak jest zależności wypłaty premii pieniężnej od niewykonania jakiegokolwiek zobowiązania nałożonego na powoda w tej umowie. Jeżeli więc pozwany był niezadowolony z przebiegu współpracy z powodem przy realizacji umowy, to mógł ją przede wszystkim wypowiedzieć, co zresztą uczynił oraz ewentualnie, dowodząc, że powód nienależycie wykonując umowę wyrządził pozwanemu szkodę, przedstawić własne roszczenia, czego w niniejszym procesie nie uczynił. Pozwany bowiem nie prowadził ani merytorycznej, ani formalnej obrony w kierunku wykazania szkody i jej skompensowania z roszczeniami powoda.

W ocenie sądu umowa stron została zawarta w warunkach swobody zawierania umów, swobody działalności gospodarczej, pomiędzy dwoma równorzędnymi przedsiębiorcami, czyli zgodnie z zasadami wyrażonymi w art. 353¹ kc. Z okoliczności sprawy nie wynika, aby celem działania powoda było utrudnianie pozwanemu dostępu do rynku poprzez pobieranie innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży (tj. art. 3 ust. 2 w zw. z art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy z dnia 16.04.1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz. U. 2003.153.1503 j.t.). Brak jest podstaw do przypisania pozwanemu czynów nieuczciwej konkurencji. Brak jest podstaw do przyjęcia, aby którakolwiek ze stron umowy zajmowała wobec drugiej lub generalnie na rynku dominującą pozycję. Z przedstawionych intencji stron związanych z zawarciem umowy wynika, że wynikiem współpracy miały być zakupy towarów od pozwanego przez członków powoda. Miało więc dochodzić do zawierania poszczególnych umów sprzedaży w rozumieniu art. 535 kc. Dzięki zawartej umowie z powodem pozwany zapewnił sobie szerszy rynek zbytu, tj. dystrybutorów, którym sprzedawał towary na jednolitych zasadach wobec tego udzielił stałego rabatu cenowego dla tej grupy nabywców, nazwanego w umowie premią pieniężną. Strona powodowa w bezpośrednich relacjach z pozwanym mogła zapewnić sobie lepsze warunki cenowe niż nabywanie tych samych towarów od kolejnych pośredników. Zgodnie bowiem z twierdzeniami powoda, dystrybutorzy dzięki tej umowie mogli nawiązać bezpośredni kontakt i współpracę z producentem materiałów budowlanych i z nim ustalać ceny towarów, a nie z pośrednikami, którzy narzucają ceny towarów niewątpliwie wyższe niż bezpośrednio od producenta. Pozwany natomiast niewątpliwie uzyskał możliwość otrzymywania zamówień na swoje towary również bezpośrednio od dystrybutorów bez konieczności zatrudniania pośredników (np. agentów), według określonych dla całej tej grupy, jednolitych warunków handlowych. Z okoliczności sprawy wynika bowiem, że co pewien czas strony (przy zaangażowaniu powoda) odbywały spotkania negocjacyjne ustalając odrębnie warunki handlowe do umów sprzedaży. Takie spotkania w celu omówienia wspólnej

strategii i warunków handlowych powód organizował również dla swoich członków (dystrybutorów), którzy robili następnie zakupy u pozwanego. Z zeznań przesłuchanych świadków natomiast, że dystrybutorzy zrzeszeni u powoda zarówno przed, jak i po zawarciu umowy, dokonywali zakupów towarów pozwanego. Celem tej umowy nie było więc uzyskanie przez pozwanego dostępu do rynku, ale realna wola wzajemnej współpracy na ustalonych dla całej grupy dystrybutorów warunkach.

Jednym z najistotniejszych elementów umowy było udzielenie przez pozwanego powodowi dystrybutorom zrzeszonym u powoda, których powód reprezentował zawierając umowę - stałego rabatu cenowego na nabywane towary od pozwanego, który miał być rozliczany posprzedażowo, za określone okresy rozliczeniowe, a stronami tego rozliczenia miał być powód i pozwany. Rabat ten został nazwany premią pieniężną. W ocenie sądu udzielanie rabatów procentowych od cen towarów jest dopuszczalne – również biorąc pod uwagę art. 536 § 1 kc, który dopuszcza określenie ceny przez wskazanie podstaw do jej ustalenia. W szczególności w sytuacji, gdy wysokość rabatów znana jest już przy ustalaniu ceny, co sprawia, że sprzedawca już w momencie sprzedaży wie jaką cenę (po uwzględnieniu rabatu) otrzyma za sprzedany towar. W niniejszej sprawie mamy do czynienia właśnie z taką sytuacją, gdyż rabat (premia pieniężna) udzielony został w stałej wielkości 5% od obrotu netto, ale niezależnie od wysokości obrotu, wobec czego przy każdej kolejnej zawieranej umowie sprzedaży towarów, do której stosowane były odrębnie ustalone ceny, sprzedawca od razu wiedział, że ostatecznie cena ta ulegnie obniżeniu jeszcze o przedmiotowy stały rabat. Wiedział więc przy zawieraniu umowy sprzedaży jaką rzeczywiście uzyska cenę za sprzedany towar. Dystrybutorzy zrzeszeni u powoda wiedzieli również, że od ustalanych każdorazowo należności przy zawieraniu umowy sprzedaży, mogą odliczyć te 5% udzielonego stałego rabatu. Taki pogląd, dotyczący właśnie możliwości stosowania rabatów i upustów, ale znanych co do wysokości najpóźniej w momencie zawarcia umowy sprzedaży, wyraził Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 4.07.2013 roku w sprawie I ACa 49/13 (Lex nr 1353896).

Podsumowując należy stwierdzić, że wobec ustalonego z góry w umowie stron procentowego rabatu obliczanego od wykonanych obrotów netto, pozwany przy zawieraniu każdej kolejnej umowy sprzedaży z dystrybutorami wiedział jaką rzeczywiście ostatecznie uzyska cenę za dany towar. Cena ta znana była również nabywcom. Umowa stron wprowadziła jedynie odmienne uregulowania dotyczące sposobu i terminu rozliczenia, a mianowicie ten upust nazywany premią pieniężną, miał być realizowany przez pozwanego w okresach kwartalnych i obejmować obroty z dystrybutorami z całego kwartału, a nadto podmiotem uprawnionym do otrzymania tej kwoty był powód, który działał imieniem swoich członków. Umowa w tym zakresie posiada cechy przekazu w rozumieniu art. 921¹ kc, gdzie powód występuje w roli przekazującego, a zapisy umowy o rozliczaniu premii pieniężnej przez powoda, wystawianiu przez niego dokumentów o naliczeniu i obciążeniu tą premią pozwanego, obowiązku spełnienia tego świadczenia na rachunek powoda wskazują jednoznacznie, że powód na podstawie tej umowy jest bezpośrednim wierzycielem pozwanego, czyli stosując art. 921⁴ kc należałoby przyjąć, że pozwany (przekazany) jest dłużnikiem przekazującego (powoda) co do przekazanego świadczenia, więc jest on zobowiązany względem niego do zadośćuczynienia przekazowi.

W związku z tym, że wysokość należnego świadczenia wynikającego z umowy, w powiązaniu z poszczególnymi umowami sprzedaży pomiędzy pozwanym a dystrybutorami zrzeszonymi u powoda, tj. premii pieniężnej była pomiędzy stronami bezsporna (tj. za cały 2013 rok wyniosła 45.622,00 zł oraz za I, II i III kwartał 2014 roku wyniosła 35.165,00 zł), a nadto wynikała wprost z przedstawionych dokumentów, sąd uwzględnił w całości dochodzone roszczenie.

Za chybione należy uznać zarzuty pozwanego co do domagania się świadczeń za inne okresy niż kwartalne. Rozliczenia kwartalne wskazują jedynie na umówiony termin wymagalności świadczenia, co nie oznacza, że po upływie kilku okresów, czyli nastąpienia wymagalności kilku świadczeń, nie można dochodzić ich już łącznie. Tym bardziej, że brak wystawienia wcześniej dokumentów rozliczeniowych nie wynikał z rezygnacji z tego świadczenia przez powoda, a jedynie z przedłużającego się sporu dotyczącego właściwego dokumentu księgowego, który powinien wystawić powód. W ocenie sądu w niniejszym procesie ten problem nie jest istotny, gdyż dotyczy on kwestii podatkowych i księgowych, a sąd w niniejszym postępowaniu rozstrzyga o merytorycznej podstawie i zasadności roszczenia cywilnoprawnego.

W konsekwencji jednak powód, z korzyścią dla pozwanego, wystawił dokumenty księgowe dopiero w dniu 28.10.2014 roku i odsetek ustawowych za opóźnienie w spełnieniu świadczenia domaga się dopiero z upływem 14 dniowego terminu ustalonego w umowie stron na spełnienie świadczenia przez pozwanego. Roszczenie odsetkowe uzasadnione jest więc w świetle art. 481 § 1 kc w zw. z art. 455 kc w zw. z § 4 ust 3 zawartej między stronami umowy (tj. aneks nr 1 k. 29). Przy czym sąd uwzględnił w wyroku zmienne przepisów dotyczących odsetek ustawowych za opóźnienie od 1.01.2016 roku.

W konsekwencji, wobec ustalenia zasadności i wysokości dochodzonego roszczenia, zbędne są już dodatkowe rozważania na temat skuteczności świadczenia o uznaniu długu. Na marginesie należy zaznaczyć, że wysokość świadczenia nie była sporna pomiędzy stronami, a pozwany samodzielnie ustalił jego wysokość i poprzez pracowników księgowości przekazał powodowi informację o wysokości tego świadczenia i podstawach do jego wypłaty. Powód mógł się więc spodziewać, że roszczenia tego pozwany nie będzie kwestionował. Z uwagi jednak na brak działania w tym zakresie osób uprawnionych do reprezentacji pozwanego, oświadczeń tych nie można uznać za skuteczne uznanie długu.

O kosztach procesu, Sąd orzekł na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c., zgodnie z zasadą odpowiedzialności za wynik postępowania.

W związku z tym, że pozwany przegrał spór w całości winien zwrócić powodowi poniesione przez niego koszty procesu w kwocie 7657zł, na które składają się uiszczona opłata od pozwu w wysokości 4040 zł, wynagrodzenie pełnomocnika w kwocie 3.600 zł wynikające z § 6 pkt 6 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu oraz opłata skarbową od udzielonego pełnomocnictwa w kwocie 17 zł.

SSO Katarzyna Krzymkowska