

Sygn. akt I ACa 365/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 17 października 2014 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Lidia Sularzycka

Sędziowie: SA Maciej Dobrzyński (spr.)

SO del. Marta Szerel

Protokolant: st. sekr. sąd. Monika Likos

po rozpoznaniu w dniu 17 października 2014 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa P. T.

przeciwko (...) S.A. w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 10 grudnia 2013 r. sygn. akt XVI GC 57/11

1. zmienia zaskarżony wyrok:

a) w punkcie pierwszym częściowo w ten sposób, że oddala powództwo o zapłatę kwoty 53757,63 zł (pięćdziesiąt trzy tysiące siedemset pięćdziesiąt siedem złotych sześćdziesiąt trzy grosze) wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 12 lutego 2010 r. do dnia zapłaty,

b) w punkcie trzecim w ten sposób, że ustala, iż powód ponosi koszty procesu w 75% a pozwany w 25%, pozostawiając szczegółowe ich wyliczenie referendarzowi sądowemu;

2. zasądza od P. T. na rzecz (...) S.A. w W. kwotę 5388 zł (pięć tysięcy trzysta osiemdziesiąt osiem złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

I ACa 365/14

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 7 października 2010 roku P. T. wniósł o zasądzenie od (...) S.A. z siedzibą w W. kwoty 85 346,67 zł z odsetkami ustawowymi liczonymi od kwot i za okresy szczegółowo określone w pozwie, a także kosztów procesu według norm przepisanych, w tym kosztów zastępstwa procesowego.

W odpowiedzi na pozew z dnia 18 lipca 2011 roku strona pozwana wniosła o oddalenie powództwa oraz zasądzenie na jej rzecz kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Wyrokiem z dnia 10 grudnia 2013 roku Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...) S.A. z siedzibą w W. na rzecz P. T. kwotę 75 192,31 zł z odsetkami ustawowymi od kwoty 53 757,63 zł od dnia 12 lutego 2010 roku do dnia zapłaty,

od kwoty 15 155,10 zł od dnia 17 grudnia 2008 roku do dnia zapłaty, od kwoty 3 193,30 zł od dnia 21 stycznia 2009 roku do dnia zapłaty, od kwoty 1 722,10 zł od dnia 11 marca 2009 roku do dnia zapłaty, od kwoty 340 zł od dnia 18 marca 2009 roku do dnia zapłaty, od kwoty 560,68 zł od dnia 19 sierpnia 2009 roku do dnia zapłaty, od kwoty 463,50 zł od dnia 11 listopada 2009 roku do dnia zapłaty (pkt I), w pozostałym zakresie powództwo oddalił (pkt II) oraz ustalił, że P. T. ponosi koszty procesu w 12%, a (...) S.A. z siedzibą w W. w 88% i pozostawił szczegółowe ich wyliczenie referendarzowi sądowemu (pkt III).

Sąd I instancji oparł swoje rozstrzygnięcie na następujących ustaleniach faktycznych oraz rozważaniach prawnych:

P. T. (dostawca) w okresie objętym żądaniem pozwu (lata 2007-2010) prowadził współpracę z (...) S.A. z siedzibą w W. (zamawiający; dalej jako (...)), która odbywała się na podstawie warunków określonych w umowach zawartych pomiędzy ww. dostawcą oraz m.in. (...), w imieniu którego działała każdorazowo (...) Spółka z o.o. i Spółka spółka komandytowa z siedzibą w W.. Strony zawarły umowę o współpracę handlową z dnia 13 lutego 2006 roku, umowę o współpracę handlową nr (...) z dnia 18 stycznia 2007 roku, zmienioną aneksem nr (...) z dnia 29 stycznia 2008 roku oraz umowę o współpracę handlową nr (...) z dnia 10 marca 2009 roku. Powyższe umowy regulowały zasady współpracy handlowej w zakresie dostaw towarów (elektronarzędzi i artykułów elektrycznych) realizowanych przez dostawcę do placówek handlowych lub magazynu zamawiającego oraz usług świadczonych przez zamawiającego na rzecz dostawcy. Zamówienia miały być składane przez (...) stosownie do jego indywidualnych potrzeb i planów handlowych, a umowy nie stanowiły przyrzeczenia do nabywania towarów oferowanych przez P. T., ale określały jedynie warunki, jakie miały obowiązywać w przypadku złożenia zamówień. W ww. umowach zastrzeżono uprawnienie zamawiającego do naliczania kar umownych w wysokości 20% wartości każdego niezrealizowanego zamówienia bądź jego niezrealizowanej części, a w przypadku opóźnienia w dostawie 3% wartości zamówienia za każdy dzień opóźnienia w dostawie. Niezrealizowanie zamówienia promocyjnego wystawionego zgodnie z umową i dodatkowymi uzgodnieniami dawało z kolei zamawiającemu prawo do naliczania kar umownych w wysokości: 100% wartości każdego niezrealizowanego zamówienia lub jego niezrealizowanej części, a w przypadku opóźnienia w dostawie 15% wartości zamówienia lub jego niezrealizowanej części za każdy dzień opóźnienia w dostawie. Formą rozliczenia należności zamawiającego z tytułu realizacji ww. umów miało być potrącenie wierzytelności zamawiającego wobec dostawcy z wierzytelnościami dostawcy wobec zamawiającego, a w przypadku gdy stan rozrachunków uniemożliwiałby potrącenie, dostawca był zobowiązany dokonać płatności na rachunek zamawiającego wskazany w umowie. Tytuł przelewu lub specyfikacja do przelewu, wymieniająca zobowiązania i należności dostawcy, stanowić miała oświadczenie zamawiającego o dokonaniu potrącenia jego należności z należnościami dostawcy. Terminem płatności za dostawy, z uwzględnieniem dokonanych przez zamawiającego potrąceń wzajemnych należności, był pierwszy wtorek po upływie okresu obliczeniowego określonego w umowie, z tym, że okres obliczeniowy w każdym przypadku kończył się nie wcześniej niż z upływem 10 dni roboczych od dostarczenia (...) faktury VAT lub faktury korygującej VAT. Jeżeli termin płatności miałby przypaść w dniu wolnym od pracy, wówczas przypadał on w pierwszym dniu roboczym po dniu wolnym od pracy.

W dniu 23 maja 2006 roku P. T. zawarł z (...)V. umowę ramową, na podstawie której (...)V. przejęła w imieniu wszystkich spółek wymienionych w załączniku (tzw. spółek przyłączonych), w tym (...), istotne zadania koordynacyjne na szczeblu międzynarodowym w odniesieniu do produktów wytwarzanych i/lub sprzedawanych przez P. T.. (...)V. dokonywać miał centralnych rozliczeń za towary dostarczone do spółek przyłączonych, w tym zapłaty, zaś spółki przyłączone same zamawiały towar i były odbiorcami faktur. Płatności dokonywane miały być w drodze elektronicznych przelewów bankowych, a (...)V. zobowiązał się przesyłać powodowi specyfikację przelewu pocztą elektroniczną, w wybranym przez dostawcę formacie. Powód uzyskał także dostęp do strony internetowej (...), gdzie mógł przedstawić swoją ofertę oraz miał możliwość zapoznania się ze specyfikacją przelewu przed rzeczywistym uregulowaniem płatności i korzystania ze zarchiwizowanych rozliczeń. Ponadto (...)V. udzielił gwarancji del credere za wszelkie dostawy do spółek przyłączonych, ręcząc że dokonają one zapłaty w ciągu 45 dni od terminu płatności. Za świadczenie ww. usług (...)V. miało pobierać od P. T. wynagrodzenie w wysokości 1% od każdej kwoty płatnej zgodnie z wystawioną fakturą. Wynagrodzenie to miało być zapłacone jednocześnie z regulowaniem należności wynikających

z faktur wystawionych na rzecz spółek przyłączonych i podlegało potrąceniu od kwot podanych na fakturze przy zapłacie. Umowa miała dotyczyć wszystkich aktualnych i przyszłych dostaw towarów. Po negocjacjach wysokość wynagrodzenia należnego (...)V. została od 1 stycznia 2008 roku obniżona do 0,6% od każdej kwoty płatnej zgodnie z wystawioną fakturą.

Do zawarcia umowy z (...)V. doszło wówczas, gdy kupcy (...) poinformowali przedstawicieli P. T., że nie będzie problemów z płatnościami ze strony (...), jeżeli dostawca zawrze umowę z (...)V. Po podpisaniu tej umowy ustały problemy powoda związane z kontaktami z (...) w zakresie zapłaty, w tym ustalenia terminów dokonania płatności przez zamawiającego. Przed zawarciem umowy pomiędzy P. T. a (...)V., (...) dokonywał zapłaty za dostarczony przez tego dostawcę towar za pośrednictwem (...)V. (...) i (...)V. należą do grupy (...). (...)V. zajmuje się centralizacją płatności i wykonuje przelewy do wszystkich dostawców, zgodnie z poleceniem otrzymanym od (...) i wystawia specyfikacje płatności zgodnie z danymi otrzymanymi od (...). Wszystkie należności są płacone dostawcom za pośrednictwem tej spółki i nie jest możliwe otrzymanie przez dostawcę należności wprost od (...). W związku z tym (...) przekazuje (...)V. informacje o nowych dostawcach. Jedynie część dostawców (...) podpisała umowy z (...)V. Były one zawierane już po podpisaniu umowy z (...). Pozwany nie dokonywał zapłaty za dostarczony przez powoda towar (za pośrednictwem (...)V.) wcześniej niż w umownym terminie płatności.

Dnia 28 września 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 231 355,14 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 2 313,54 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 5 października 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 152 707,03 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 1 527,04 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 12 października 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 25 013,60 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 679,21 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 19 października 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 179 164,20 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 1 819,09 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 26 października 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 82 642,88 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 850,80 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 5 listopada 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 9 333,12 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 937,75 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 9 listopada 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 59 706,94 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 597,10 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 16 listopada 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 40 832,31 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 756,21 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 23 listopada 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 91 511,29 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 915,21 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 30 listopada 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 106 381,34 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 1 106,07zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 10 grudnia 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 65 702,37 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 657,03 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 14 grudnia 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 77 212,79 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 1 471,96 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 27 grudnia 2007 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 580 277,75 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 5 802,87 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 4 stycznia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 173 020,50 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 1 730,22zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 18 stycznia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 116 010,59 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 1 775,89 zł tytułem wynagrodzenia (...)V. oraz pomniejszono wypłacono należność na skutek potrącenia kwoty 7 790,82 zł tytułem kary umownej za niezrealizowanie dostaw towarów promocyjnych i standardowych, nałożonej notą obciążeniową nr (...). Faktury ujęte na ww. specyfikacji zostały wystawione przez dostawcę w okresie wrzesień 2007 roku - grudzień 2007 roku.

Dnia 25 stycznia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 251 642,61 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 1 545,49 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 1 lutego 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 80 738,75 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 489,57 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 8 lutego 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 135 459,69 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 816,32 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 15 lutego 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 148 538,04 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 928,81 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 22 lutego 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 233 180,02 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 1 399,10 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 29 lutego 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 102 404,64 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 614,40 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 7 marca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 56 490,64 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 338,96 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 14 marca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 179 463,77 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 1 092,51 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 28 marca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 209 899,87 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji pobrano kwotę 1 288,92 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 4 kwietnia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 90 515,69 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 541,24 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 18 kwietnia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 44 669,56 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 1 291,91zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 25 kwietnia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 69 463,76 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 416,79 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 30 kwietnia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 65 014,79 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 390,07 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 9 maja 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 53 115,49 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 318,71zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 16 maja 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 3 890,91 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 185,28 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 21 maja 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 85 260,66 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 511,56 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 30 maja 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 37 390,06 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 224,31 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 6 czerwca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 17 069,61 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 102,45 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 13 czerwca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 24 740,21 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 244,13 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 27 czerwca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 59 278,49 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 355,37 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 4 lipca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 36 681 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 220,10 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 11 lipca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 4 963,69 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 254,08 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 18 lipca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 49 381,49 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 296,28 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 25 lipca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 131 722,64 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 790,34 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 31 lipca 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 64 409,47 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 386,50 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 8 sierpnia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 50 048,71 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 300,29 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 14 sierpnia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 10 447,81 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 230,12 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 22 sierpnia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 57 801,25 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 346,80 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 29 sierpnia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 58 730,44 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 352,37 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 5 września 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 44 427,50 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 266,56 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 12 września 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 25 663,92 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 278,08 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 19 września 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 17 960,68 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 122,43 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 29 września 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 55 883,38 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 335,34 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 3 października 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 118 395,76 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 709,51 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 10 października 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 56 706,69 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 340,22 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 17 października 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 23 181,95 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 344,92 zł tytułem wynagrodzenia (...).V.

Dnia 24 października 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 40 014,06 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 254,75 zł tytułem wynagrodzenia (...).V.

Dnia 31 października 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 53 312,48 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 313,90 zł tytułem wynagrodzenia (...).V.

Dnia 7 listopada 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 43 896,90 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 263,41 zł tytułem wynagrodzenia (...).V.

Dnia 21 listopada 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 22 989,43 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 457,55 zł tytułem wynagrodzenia (...).V.

Dnia 28 listopada 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 27 139,29 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 162,53 zł tytułem wynagrodzenia (...).V.

Dnia 12 grudnia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 13 387,56 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 731,58 zł tytułem wynagrodzenia (...).V., kwotę 82 764 zł tytułem kary umownej za niezrealizowanie dostaw towarów promocyjnych i standardowych, nałożonej notą obciążeniową nr (...) skorygowanej notą obciążeniową nr (...) do kwoty 8 276,40 zł oraz kwotę 6 878,70 zł tytułem kary umownej za brak realizacji dostaw zamówień regularnych w lipcu-październiku 2008r., nałożonej notą obciążeniową nr (...). Terminy płatności faktur ujętych na ww. specyfikacji przypadały na listopad-grudzień 2008 roku.

Dnia 30 grudnia 2008 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 139 529,07 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 837,20 zł tytułem wynagrodzenia (...).V.

Dnia 9 stycznia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 59 056,49 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 354,33 zł tytułem wynagrodzenia (...).V.

Dnia 16 stycznia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 28 995,58 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 401,50 zł tytułem wynagrodzenia (...).V. oraz kwotę 3 193,30 zł tytułem kary umownej za brak realizacji dostaw, nałożonej notą obciążeniową nr (...).

Dnia 23 stycznia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 61 240,58 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 367,29 zł tytułem wynagrodzenia (...).V.

Dnia 30 stycznia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 19 836,07 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 119,01 zł tytułem wynagrodzenia (...).V.

Dnia 6 lutego 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 76 973,79 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 461,84 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 13 lutego 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 20 069,03 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 233,16 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 20 lutego 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 42 649,35 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 255,91 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 27 lutego 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 28 555,56 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 171,36 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 6 marca 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 12 975,65 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 88,19 zł tytułem wynagrodzenia (...)V. oraz kwotę 1 722,10 zł tytułem kary umownej z tytułu braku realizacji lub realizacji częściowej dostaw regularnych w grudniu 2008r., nałożonej notą obciążeniową nr (...).

Dnia 13 marca 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 3 989,36 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 93,20 zł tytułem wynagrodzenia (...)V. oraz kwotę 340 zł tytułem kary umownej z tytułu nieregularnych dostaw towaru, nałożonej notą obciążeniową nr (...).

Dnia 30 marca 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 66 066,33 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 395,45 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 3 kwietnia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 19 708,49 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 117,58 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 9 kwietnia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 37 013,88 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 246,93 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 17 kwietnia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 25 437,82 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 295,56 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 24 kwietnia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 67 940,59 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 407,69 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 30 kwietnia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 97 502,76 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 585,10 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 8 maja 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 71 327,62 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 427,98 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 15 maja 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 1 414,46 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 183,30 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 22 maja 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 38 366,30 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 230,17 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 29 maja 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 25 304,46 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 151,84 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 5 czerwca 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 65 192,81 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 389,40 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 19 czerwca 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 13 907,81 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 246,38 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 29 czerwca 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 20 851,59 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 125,19 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 3 lipca 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 21 520,56 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 129,15 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 10 lipca 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 31 595,65 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 189,54 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 7 sierpnia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 192 277,49 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 1 257,63 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 14 sierpnia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 74 889,88 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 764,23 zł tytułem wynagrodzenia (...)V. oraz kwotę 560,68 zł tytułem kary umownej w związku z brakiem realizacji dostaw towaru w kwietniu 2009r., nałożonej notą obciążeniową nr (...).

Dnia 21 sierpnia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 121 185,18 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 726,88 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 6 listopada 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 27 853,83 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 113,02 zł tytułem wynagrodzenia (...)V. oraz kwotę 463,50 zł tytułem kary umownej nałożonej za brak realizacji dostaw towaru lipcu 2009 roku, notą obciążeniową nr (...).

Dnia 13 listopada 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 1 249,42 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 57,96 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 20 listopada 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 27 819,66 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 166,80 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 30 grudnia 2009 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 171 869,78 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 1 115,58 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 8 stycznia 2010 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 31 432,17 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 188,57 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 15 stycznia 2010 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 6 625,92 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 140,61 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Dnia 22 stycznia 2010 roku (...)V. wystawił P. T. specyfikację płatności o numerze (...) na kwotę 40 348,48 zł. Z należności P. T. wynikających z faktur ujętych w ww. specyfikacji potrącono kwotę 242,09 zł tytułem wynagrodzenia (...)V.

Towar wymieniony na fakturach ujętych w specyfikacjach płatności został dostarczony przez P. T. do (...), co zostało udokumentowane zgodnie z umową, a faktury wystawione na cenę tego towaru przyjęte i zaakceptowane przez (...).

Pismem z dnia 29 stycznia 2010 roku powód wezwał pozwanego do zapłaty kwoty 121 232,93 zł tytułem zwrotu nienależnie pobranych „opłat (...)” oraz bezpodstawnie naliczonych kar umownych w terminie 7 dni od otrzymania wezwania.

Ustaleń faktycznych Sąd Okręgowy dokonał na podstawie okoliczności bezspornych między stronami, a także na podstawie przedstawionych dokumentów, których autentyczność nie była kwestionowana przez żadną ze stron, a także nie budziła wątpliwości samego Sądu. Ustalenia faktyczne poczynione zostały również w oparciu o zeznania świadków: M. K. (1) i E. B. (1) (częściowo), C. N., A. S. (1) i M. R. (1) oraz powoda P. T. (częściowo). Zeznania M. K. wskazywały na ogólne zasady obowiązujące przy zawieraniu umów z dostawcami, od których były jednak odstępstwa. Świadek przyznała, że nie zna okoliczności zawierania umów z powodem. W związku z tym zeznania te nie miały znaczenia dla ustalenia okoliczności, w jakich doszło do podpisania przez powoda umowy z (...)V. Za niewiarygodne Sąd I instancji uznał zeznania tego świadka w części, w jakiej M. K. twierdziła, że gdyby spółka (...) namawiała dostawców do zawierania umów z (...)V., to na pewno wiedziałaby o tym, bowiem dostawca bez informacji od przedstawicieli (...) nie mógł mieć wiedzy o sposobie rozliczeń z tą spółką, a zatem o istnieniu spółki (...)V. i zakresie jej usług. Brak było jednocześnie podstaw do uznania, że powód z własnej inicjatywy poszukiwał dostawcy usług, które świadczyła (...)V. i zgłosił wolę współpracy akurat z agentem płatności spółki (...). Ponadto wszystkie płatności za (...) dokonywała spółka (...)V., a zatem mniej znaczący dostawca mógł mieć podstawy do przyjęcia na podstawie tego, co przedstawiał mu zamawiający, że zawarcie umowy z (...)V. jest konieczne dla uzyskania zapłaty za dostarczony towar. Dlatego też Sąd Okręgowy nie dał wiary zeznaniom świadka M. K. w tej części, uznając je za sprzeczne z zeznaniami powoda. Sąd I instancji nie dał wiary świadkowi E. B. w zakresie, w jakim zeznała o odpłatności umowy pomiędzy (...) a (...)V. Pozwana spółka nie przedstawiła żadnego dokumentu potwierdzającego uiszczenie przez nią jakichkolwiek opłat na rzecz (...)V. w związku z płatnościami dla dostawców, w szczególności umowy dowodzącej odpłatności świadczeń (...)V., co miało wykazywać brak wzbogacenia po stronie (...). Zeznania świadka dla ustalenia tych okoliczności - zdaniem Sądu Okręgowego - były niewystarczające, a dodatkowo zbyt ogólne (nie określały wysokości opłaty i nie wskazywały, czy zapłata dotyczy dostawców niemających podpisanej umowy z (...)V., czy wszystkich). Również żaden z pozostałych świadków nie wskazywał na istnienie takiej umowy. Sąd I instancji stwierdził także, iż brak było podstaw do uznania za zgodne z rzeczywistym przebiegiem zdarzeń zeznania powoda, który wskazywał na możliwość niezyskania zapłaty za towar od (...) do czasu podpisania umowy z (...)V. W tym zakresie były one niezgodne z

pozostałym zgromadzonym materiałem dowodowym: zeznaniami świadków S. i R. oraz potwierdzeniami przelewów z 2 maja 2006 roku i 18 maja 2006 roku, a zatem dokonanych przed zawarciem umowy. Skutkowało to odmówieniem wiary zeznaniom powoda w tej części. Sąd Okręgowy oddalił wnioski pozwanego o dopuszczenie dowodu z ksiąg podatkowych lub rachunkowych, deklaracji podatkowych powoda za lata 2007-2010 oraz o zobowiązanie powoda do ich przedstawienia, a także o zwrócenie się do Urzędu Skarbowego o nadesłanie wyciągu z ksiąg rachunkowych prowadzonych dla celów rozliczeń w zakresie podatku dochodowego za lata 2007-2010 i dopuszczenie dowodu z opinii biegłego z zakresu księgowości i rachunkowości. Oddalenie tych wniosków zostało uzasadnione brakiem znaczenia tych dowodów dla rozstrzygnięcia sprawy.

W ocenie Sądu Okręgowego powództwo podlegało uwzględnieniu w części, tj. w zakresie w jakim dochodzone roszczenia nie uległy przedawnieniu. Pozwem objęte zostały dwa rodzaje roszczeń: z tytułu czynu nieuczciwej konkurencji oraz ceny sprzedanego towaru w związku z brakiem zapłaty z powołaniem się na umorzenie wierzytelności na skutek potrącenia kar umownych, których naliczenie było - zdaniem powoda - bezzasadne. Wbrew twierdzeniom pozwanej, powód już w pozwie formułował roszczenia podając alternatywne podstawy prawne żądań zapłaty, które można wywieść z przedstawionego przez niego stanu faktycznego, tj. zarówno art. 535 k.c. (co do całego żądania) oraz art. 18 ust. 1 pkt 4 i 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t. jedn. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.; dalej jako u.z.n.k.) (w zakresie kwot ujętych w punkcie 1a pozwu).

Poza sporem był fakt, że strony łączyły w latach 2006-2010 kolejne umowy o współpracy, na podstawie których powód sprzedawał towar pozwanemu, a pozwany odbierał towar i płacił jego cenę. Nie budził także sporu sposób rozliczania się przez strony poprzez sporządzanie specyfikacji, w których uwzględniane były zarówno faktury wystawione przez powoda, jak i faktury wystawione przez pozwanego powodowi z tytułu wynagrodzenia za usługi, a następnie wypłatę różnicy na rzecz powoda. Z uwagi na dominujący charakter postanowień dotyczących sprzedaży, przedmiotowe umowy zostały zakwalifikowane jako ramowe umowy sprzedaży, zawierające także inne postanowienia dotyczące usług, które miały być świadczone przez pozwanego.

Sąd I instancji nie podzielił stanowiska (...) odnośnie braku możliwości zakwalifikowania jego zachowania stanowiącego podstawę żądania z punktu 1a pozwu jako czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Powołany przepis określa dwie sytuacje utrudniania przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez: po pierwsze - wymuszanie na klientach wyboru jako kontrahenta określonego przedsiębiorcy, po drugie - stwarzanie warunków umożliwiających podmiotom trzecim wymuszanie zakupu towaru lub usługi u określonego przedsiębiorcy. Zachowania określone w art. 15 ust. 2 u.z.n.k. stanowią jedynie przykładowe wymienienie czynów stypizowanych w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Pozwany zakwestionował możliwość zastosowania art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w rozpoznawanej sprawie, bowiem powód jako dostawca (...) nie może być traktowany jako klient, które to pojęcie może mieć jedynie zastosowanie do konsumentów, ewentualnie przedsiębiorców dokonujących zakupu w (...). Sąd I instancji nie podzielił tego poglądu uznając, że brak jest jakiegokolwiek podstawy do stwierdzenia istnienia zaproponowanego przez pozwanego rozróżnienia i wyłączenia dostawców od możliwości zastosowania w ich przypadku tego przepisu. Strona pozwana nie wskazała wynikającej z obowiązujących przepisów podstawy takiego ograniczenia, a Sąd rozpoznający sprawę również się jej nie dopatrył. Oznaczało to, iż „klientami”, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. mogą być nie tylko konsumenci, ale również przedsiębiorcy oraz podmioty nie kwalifikujące się do żadnej z tych grup, tj. wszyscy, na których wymuszane są decyzje odnośnie wyboru konkretnego przedsiębiorcy jako kontrahenta. Przez klienta rozumieć należy zatem każdego, kto jest nabywcą towarów lub usług, bez względu na jego status prawny. Wymuszanie o jakim mowa we wskazanym przepisie może mieć miejsce także w relacjach między przedsiębiorcami. Jednocześnie zachowanie pozwanego spełniało znamiona czynu określonego w drugiej części omawianego przepisu, polegającego na stwarzaniu warunków umożliwiających wymuszenie zakupu lub świadczenia usług, gdzie brak jest rozróżnienia dotyczącego podjęcia działań tylko w stosunku do klientów.

Odnosząc się do zarzutu braku przesłanki utrudniania dostępu do rynku, z uwagi na to, że zachodziłaby ona tylko w stosunku do konkurentów (...).V., a nie powoda, Sąd Okręgowy stwierdził, że był on nieuzasadniony i powołał

się na stanowisko Sądu Najwyższego zawarte w wyroku z dnia 25 października 2012 roku (I CSK 147/12), w którym stwierdzono, że „Konstrukcja art. 15 ust. 1 pkt 1-5 u.z.n.k. dowodzi egzemplifikacji "utrudniania dostępu do rynku", a więc każde z zachowań spośród opisanych w punktach 1-5 art. 15 ust. 1 u.z.n.k. zawsze utrudnia dostęp innym przedsiębiorcom do rynku. Nie wymaga zatem dowodzenia, że w wyniku wystąpienia któregośkolwiek z opisanych we wskazanych punktach zachowania nastąpiło utrudnienie przedsiębiorcy dostępu do rynku.” Oznaczało to, że na stronie pozwanej spoczywał ciężar wykazania, iż pomimo spełnienia przesłanek ujętych w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. nie doszło do utrudniania powodowi dostępu do rynku, z którego to obowiązku (...) nie wywiązał się. Utrudnianie dostępu do rynku należy rozumieć szeroko, tj. jako ograniczenie możliwości prowadzenia działalności gospodarczej, Nieistotne było przy tym, czy powód miał wybór spośród kilku podmiotów oferujących usługi tego samego rodzaju, kluczowe znaczenie miał bowiem fakt, czy istniała możliwość rezygnacji z tych usług w sytuacji, gdy powód nie widział potrzeby korzystania z nich, bez negatywnych dla siebie konsekwencji w postaci braku zamówień ze strony pozwanej. Utrudnianie dostępu do rynku w omawianej sprawie wiązało się ze stwierdzeniem, że powód znalazł się w sytuacji, w której musiał zawrzeć niewątpliwie niekorzystną dla siebie umowę, aby uzyskać dostęp do rynku w rozumieniu rynku zbytu oferowanego przez pozwanego, co skutkowało obciążeniem go dodatkowymi opłatami i stawiało w gorszej sytuacji w stosunku do innych podmiotów na rynku. Czynem nieuczciwej konkurencji opisanym w przedmiotowym przepisie jest wywieranie presji na kliencie przez przedsiębiorcę o silniejszej w tej relacji pozycji poprzez jego własne działania ewentualnie na skutek stworzenia określonych warunków innemu podmiotowi. Dotyczy to przede wszystkim wpływu o charakterze ekonomicznym, zwłaszcza w zakresie kontynuowania lub nawiązania współpracy i ograniczenia w wyborze kontrahenta lub pozbawienia takiego wyboru. Konieczność wyboru kontrahenta jest zwykłym działaniem rynkowym, niemniej jednak powinien to być wybór dokonywany swobodnie.

Za bezzasadny Sąd I instancji uznał zarzut pozwanego odnośnie braku legitymacji biernej po jego stronie w związku z tym, że nie był on stroną umowy, na podstawie której pobierano opłaty, składające się na dochodzoną kwotę. Treść art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. jednoznacznie wskazuje, że dotyczy on działań związanych z wymuszeniem zawarcia umowy z podmiotem trzecim. Również roszczenia określone w art. 18 ust. 1 pkt 4 i 5 u.z.n.k. nie dotyczą odpowiedzialności kontraktowej i nie są dochodzone z umowy.

Sąd Okręgowy wskazał, że dla stwierdzenia, czy strona pozwana dopuściła się czynów nieuczciwej konkurencji opisanych w pozwie kluczowe było ustalenie, w jakich okolicznościach doszło do zawarcia umowy pomiędzy powodem a (...)V. Zeznanie powoda wskazywały, iż podpisanie tej umowy było spowodowane kłopotami z uzyskaniem płatności, a zwłaszcza trudnościami w porozumieniu się z (...) odnośnie terminu dokonania płatności. Utrudnienie tego typu miały - jak to przedstawili pracownicy pozwanej stronie powodowej - zniknąć w przypadku zawarcia umowy z (...)V. Po podpisaniu tej umowy problemy z płatnościami, jak zeznał powód, skończyły się. Wskazywało to, że wprawdzie brak było dowodu na bezpośrednie wymuszanie na dostawcy umowy z (...)V. poprzez wyrażone wprost uzależnienie składania zamówień od jej zawarcia, niemniej jednak obawy powoda związane z dalszą współpracą w zakresie terminowego otrzymywania płatności miały swoje podstawy w zachowaniu pozwanego. Zwłaszcza, że kupcy (...) wskazywali przedstawicielom powoda na sposób rozwiązania kłopotów z rozliczeniami (co należy do podstawowych obowiązków kupującego) poprzez umowę z agentem płatności (...). Tym samym można było uznać, że w ten sposób miało miejsce co najmniej stwarzanie warunków umożliwiających podmiotom trzecim wymuszanie zakupu usługi u określonego przedsiębiorcy. Dokonując oceny całego zgromadzonego materiału dowodowego Sąd Okręgowy uznał, że powód nie miał w istocie potrzeby podpisywania umowy z (...)V., nie odnosił z tytułu jej zawarcia żadnych realnych korzyści. Dokonując tej oceny Sąd I instancji miał na uwadze, że zgodnie z umową obowiązek (...)V. sprowadzał się do dokonywania płatności ceny towaru sprzedanego spółce (...) z uwzględnieniem wszelkich potrażeń dokonywanych przez pozwanego z należnościami ujętymi na fakturach wystawianych powodowi przez (...) oraz przekazywania specyfikacji tych płatności z wymienionymi wszystkimi fakturami i notami obciążeniowymi uwzględnionymi w danym rozliczeniu. Czynności te musiałyby wykonać strona pozwana, gdyby nie objęła ich umowa powoda z (...)V. Spółka (...)V. to spółka zajmująca się dokonywaniem centralnych rozliczeń i płatności w imieniu spółek z grupy M. AG, w tym także (...), a także sporządzała dokument specyfikacji będącej faktycznie kompensatą. Jak wynikało z zeznań świadków pozwany nie dokonywał samodzielnie płatności na rzecz dostawców. Powyższe wskazywało, iż zawarcie tej umowy nie niosło dla powoda żadnych realnych korzyści. Przeciwnie, powód

obciążany był na jej podstawie kosztami prowadzenia działalności gospodarczej przez stronę pozwaną. Oznaczało to, że usługa ta faktycznie była świadczona na rzecz pozwanego i to spółka (...) odnosiła z tego tytułu korzyści, a także przekazywała wszelkie dane niezbędne do wykonania usługi. Strona pozwana w ten sposób ograniczała swoje koszty związane z dokonywaniem ww. czynności, zarówno gdyby wykonywała je samodzielnie, ale przede wszystkim w przypadku skorzystania z usług innego podmiotu. W takiej sytuacji musiałyby ponosić wydatki na jego wynagrodzenie. Brak było dowodów na odpłatne wykonywanie wyżej opisanych usług przez (...)V. na rzecz (...). Nie można było uznać, że korzyścią powoda z umowy z (...)V. była możliwość korzystania ze strony internetowej, na której mógł on przedstawić swoją ofertę. Przede wszystkim brak było jakichkolwiek dowodów na to, iż kiedykolwiek skorzystał z tej strony, co dowodziło braku zainteresowania umową także w tym zakresie. Dodatkowo, wartość tej usługi nie była odpowiednikiem pobieranego wynagrodzenia w związku z brakiem ekwiwalentności tych świadczeń. Analogiczne uwagi dotyczyły postanowienia umownego dotyczącego gwarancji *del credere*. Gwarancja ta była dla powoda bezwartościowa w związku z brakiem obaw co do wypłacalności pozwanej spółki. Nieistnienie takich wątpliwości w związku ze stabilną sytuacją finansową (...) również wskazywało na stworzenie sytuacji powodującej wymuszenie zawarcia umowy z (...)V. Powiązanie kapitałowe tych spółek oraz fakt, iż spółka (...)V. dokonywała centralnych rozliczeń spółek przyłączonych, w tym pozwanego, a zatem ścisła współpraca (...)V. i (...) wskazywały, iż wybór tej spółki przez powoda do otrzymywania ceny sprzedanego (...) towaru, nie był dokonany swobodnie i został wymuszony przez pozwanego, ewentualnie stworzył on warunki umożliwiające (...)V. wymuszenie korzystania z jej usług. Powód chcąc mieć całkowitą pewność otrzymania ceny towaru zmuszony został do zawarcia umowy z (...)V., dzięki której otrzymywał należne od (...) kwoty pomniejszone o wynagrodzenie za dokonanie tej płatności (w wysokości 1%, a potem 0,6% należności z faktur). Obawy powoda odnośnie możliwości nieotrzymania zapłaty od pozwanego pomimo wykonania wzajemnego świadczenia niepieniężnego, w sytuacji gdy (...) samodzielnie nie dokonywało przelewów na rzecz dostawców, były realne i doprowadziły do zawarcia umowy z (...)V., a także skutkowały jej nierozwiązywaniem pomimo niekorzystnego dla dostawcy jej charakteru, gdyż odpadłaby wówczas podstawa dokonywania płatności przez (...)V. Dopiero zawarcie i kontynuowanie tej umowy dawało dostawcy całkowitą pewność otrzymania ceny sprzedanego towaru. Należało zatem uznać, iż stworzenie warunków, w których powód nawiązując współpracę z pozwanym zawarł także umowę ze spółką powiązaną z (...), która była niekorzystna dla niego, stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji zarówno opisany w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., ale również spełniający przesłanki ujęte w art. 3 u.z.n.k. jako sprzeczne z prawem i dobrymi obyczajami oraz naruszające interes powoda.

W związku ze stwierdzonym dopuszczeniem się przez stronę pozwaną czynu nieuczciwej konkurencji, na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 4 i 5 u.z.n.k. przysługiwały powodowi dwa roszczenia: o naprawienie wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych oraz o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych. Suma kwot pobranych łącznie przez (...)V. od powoda składa się na poniesioną przez P. T. szkodę w wysokości 56 071,17 zł. Pomiędzy tak ustaloną szkodą a bezprawnym zachowaniem stanowiącym czyn nieuczciwej konkurencji zachodził adekwatny związek przyczynowy, albowiem gdyby strona pozwana nie dopuściła się tego czynu i nie doprowadziła do zawarcia umowy z (...)V., nie doszłoby do pobrania wynagrodzenia przez (...)V. i szkody powoda. Za bezzasadne Sąd Okręgowy uznał przy tym zarzuty dotyczące wysokości szkody w zakresie podatku VAT. W identyczny (jak w przypadku określenia zakresu szkody) sposób należało ustalić wysokość bezpodstawnie uzyskanych korzyści na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Była to suma kwot, które strona pozwana zaoszczędziła na skutek dopuszczenia się opisywanego czynu nieuczciwej konkurencji, a zatem została bezpodstawnie wzbogacona tą kwotą, co skutkowało z koleiubożeniem powoda na tę samą kwotę (art. 405 k.c. i nast.), przy czym żadna ze stron nie kwestionowała rynkowej wysokości stawek stosowanych przez (...)V. Jednocześnie brak było podstaw do ustalania wysokości ubożenia powoda z uwzględnieniem konieczności zapłaty przez niego podatku dochodowego, skoro na wysokość podatku dochodowego będzie miało wpływ uzyskanie przyznanej od (...) kwoty. Analogiczne uwagi dotyczyły ustalenia wysokości wzbogacenia pozwanego.

Sąd I instancji oddalił powództwo w zakresie żądania zasądzenia kwoty 2 313,54 zł z odsetkami ustawowymi od 3 października 2007 roku (pkt 1a pozwu) w związku z uwzględnieniem w tej części zarzutu przedawnienia roszczenia. Zgodnie z art. 20 u.z.n.k. roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech. Bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie co do każdego naruszenia. Przepis art. 442 k.c. stosuje

się odpowiednio. Z kolei art. 442¹ k.c. (mający zastosowanie wobec uchylenia art. 442 k.c.) stanowi, że roszczenie o naprawienie szkody wyrządzonej czynem niedozwolonym ulega przedawnieniu z upływem lat trzech od dnia, w którym poszkodowany dowiedział się o szkodzie i o osobie obowiązanej do jej naprawienia. Jednakże termin ten nie może być dłuższy niż dziesięć lat od dnia, w którym nastąpiło zdarzenie wywołujące szkodę. W okolicznościach sprawy należało uznać, iż dzień, w którym poszkodowany dowiedział się o szkodzie i o osobie obowiązanej do jej naprawienia, to data dokonania zapłaty niedozwolonych opłat, w tym przypadku 2 października 2007 roku. Należało zatem uznać, iż termin przedawnienia upłynął z dniem 2 października 2010 roku, a powód złożył pozew dopiero 7 października 2010 roku. Powód tym samym przerwał bieg terminu przedawnienia co do roszczenia określonego w punkcie 1a pozwu tylko w zakresie kwot uiszczonych najwcześniej 7 października 2010 roku, czyli pozostałych wymienionych w punkcie 1a pozwu.

Odnosząc się do żądania zasądzenia kwoty 29 275,50 zł z pkt 1b – h pozwu, Sąd I instancji uznał je na podstawie art. 535 k.c. za uzasadnione w zakresie, w jakim nie uległy przedawnieniu na podstawie art. 554 k.c. Roszczenie to zostało zakwalifikowane jako żądanie zapłaty ceny towaru w części, w jakiej strona pozwana pomimo otrzymania towaru nie uiszcila należności ujętych na fakturach powoda powołując się na obciążenie powoda karami umownymi z tytułu braku dostaw lub opóźnień w dostawach i ich potrącenie z opisanymi wierzytelnościami P. T.. Wbrew twierdzeniom pozwanego, wystarczającymi dowodami wykonania świadczenia wzajemnego przez powoda (wydania (...) zamówionego towaru) i dostarczenia prawidłowo wystawionej faktury, co stanowiło podstawę żądania zapłaty świadczenia pieniężnego, był fakt umieszczenia, na podstawie danych uzyskanych od (...), poszczególnych faktur w specyfikacjach do przelewu oraz dokonanie zapłaty zgodnie z tą specyfikacją. Okoliczność umieszczenia w specyfikacji, stanowiącej jednocześnie oświadczenie o potrąceniu wzajemnych należności pozwanego oraz przelanie sumy kwot z wszystkich faktur w niej powołanych, pomniejszonej o kwoty dokonanych potrąceń, dowodziło uznania przez stronę pozwaną istnienia i wymagalności zobowiązania w stosunku do powoda z tytułu ceny towaru objętego tymi fakturami. Podnoszone w postępowaniu zarzuty dotyczące nieudowodnienia wydania towaru były zatem bezprzedmiotowe.

Przesłanką potrącenia wzajemnych zobowiązań jest co najmniej ich istnienie. Jednocześnie w ramach potrącenia umownego strony przewidziały wyjątkową możliwość potrącenia niewymagalnej wierzytelności pozwanego w określonych sytuacjach, ale spółka (...) musiała o tym fakcie zawiadomić dostawcę. Oznaczało to, iż wierzytelności powoda wymienione w specyfikacjach były wymagalne najpóźniej w dacie dokonania przelewu. Dokonując potrącenia pozwany potwierdził istnienie i wymagalność swoich zobowiązań z tytułu ceny towaru ujętego w fakturach wymienionych w specyfikacjach. Skoro zatem uprzednio uznał swój dług, to kwestionując w procesie swoją odpowiedzialność, zobowiązany był do wykazania zarówno: nieprawidłowości w specyfikacjach faktycznie pochodzących od niego, tj. niedostarczenia towaru objętego fakturami powoda, np. przedstawiając później wystawione korekty do tych faktur, oraz wysokość i zasadność naliczenia kar umownych, które zostały potrącone z należnościami powoda. Strona pozwana ograniczyła się jedynie do ogólnych zarzutów dotyczących nieudowodnienia przez powoda spełnienia świadczenia niepieniężnego. Możliwość naliczenia kar umownych wynikających z umów o współpracy (art. 483 k.c.) nie budziła sporu. Pozwana spółka nie przedstawiła jednak żadnych faktów dotyczących podstaw i sposobu naliczenia kar umownych, ani też potwierdzających to dokumentów (zamówień, dowodów dostawy, itp.) jedynie zastrzegając ich złożenie, co ostatecznie nie nastąpiło. Powyższe uniemożliwiło ocenę prawidłowości naliczenia kar umownych, a w konsekwencji skutkowało uznaniem ich za naliczone bezzasadnie. Tym samym pozwany zobowiązany był do zapłaty ceny towaru, w zakresie w jakim nie została uiszczona z powołaniem się na umorzenie na skutek potrącenia kar umownych ujętych w notach obciążeniowych.

Sąd Okręgowy uwzględnił także zarzut przedawnienia roszczenia o zapłatę kwoty 7 790,82 zł z odsetkami ustawowymi od dnia 23 stycznia 2008 roku do dnia zapłaty na podstawie art. 554 k.c. Termin wymagalności zobowiązania o zapłatę ceny wynikał z umowy. Żadna ze stron nie przedstawiła jednak załącznika do umowy z 18 stycznia 2007 roku (pkt 20 załącznika nr (...)), w którym był wskazany okres obliczeniowy pozwalający na ustalenie terminu płatności, a tym samym i dokładne określenie daty wymagalności zobowiązania. Jednocześnie żadna ze stron nie kwestionowała, że faktury w datach sporządzenia poszczególnych specyfikacji były już wymagalne. Również zeznania świadków, zwłaszcza A. S. i M. R. dowodziły, że wystawianie specyfikacji oraz zapłata zbiegały się z umownym terminem płatności,

ustalonym przez (...) na podstawie daty dostawy. Mając na uwadze powyższe Sąd I instancji ustalił, iż roszczenia o zapłatę ceny sprzedanego towaru, ujętego w fakturach wystawionych przez powoda w okresie wrzesień-grudzień 2007 roku, objętych specyfikacją z dnia 18 stycznia 2008 roku, musiały być wymagalne najpóźniej w dacie zapłaty, która nastąpiła 22 stycznia 2008 roku. Oznaczało to, iż ww. roszczenia z tytułu ceny przedawniły się przed wniesieniem pozwu, bo najpóźniej 22 stycznia 2010 roku.

Faktury powoda ujęte w specyfikacji z dnia 12 grudnia 2008 roku zostały wystawione w okresie wrzesień-listopad 2008 roku. Znaczna część z tych faktur została złożona do akt sprawy: wskazane na nich terminy płatności przypadały na listopad-grudzień 2008 roku. Nie złożono natomiast faktur z września 2008 roku, przy czym były to faktury wystawione 22, 23 i 25 września 2008 roku, a tylko jedna (na kwotę 359,90 zł) 4 września 2008 roku. Zważywszy na to, iż z faktur powoda wynikał nie krótszy niż miesiąc termin płatności, brak było podstaw do przyjęcia, że należności z faktur wystawionych po 20 września 2008 roku stały się wymagalne przed 7 października 2008 roku, a to ten termin był terminem wyznaczającym początek biegu dwuletniego terminu poprzedzającego wniesienie pozwu, które przerwało bieg terminu przedawnienia. Wątpliwości dotyczyły faktury z 4 września 2008 roku, jednak to na stronie pozwanej, jako podnoszącej zarzut przedawnienia, spoczywał ciężar jego wykazania. Pozwany nie udowodnił, iż wierzytelność ta stała się wymagalna przed 7 października 2008 roku. Zważywszy ponadto na rozważania dotyczące braku sporu odnośnie umieszczania na specyfikacji faktur wymagalnych, których umowny termin płatności zbiegał się z datą specyfikacji, Sąd Okręgowy uznał zarzut przedawnienia dotyczący kwoty 15 155,10 zł z odsetkami ustawowymi od dnia 17 grudnia 2008 roku za niewykazany, co skutkowało zasądzeniem ww. kwoty. Roszczenia objęte żądaniami zawartymi w pkt 1d) - h) pozwu dotyczyły należności wymagalnych w terminie jeszcze późniejszym niż kwota zasądzona z pkt 1c), zatem niewątpliwie wniesienie pozwu w dniu 7 października 2010 roku przerwało w tym zakresie bieg terminu przedawnienia.

Oddalenie powództwa w zakresie żądania zasądzenia kwoty 50 zł zgodnie z pkt 1e) pozwu, wynikało z zawyżenia przez powoda kwoty w pozwie w stosunku do kary umownej potrąconej w specyfikacji z dnia 6 marca 2009 roku i widniejącej na nocie obciążeniowej nr (...). Powód żądał zasądzenia kwoty 1 772,10 zł, podczas gdy strona pozwana nie zapłaciła mu w związku z obniżeniem wypłaty o kwotę naliczonej kary umownej 1 722,10 zł. Oznaczało to, iż żądana z tytułu nieuiszczonej ceny kwota przewyższała o 50 zł faktycznie należną i w tym zakresie powództwo było niezasadne.

Odsetki ustawowe za opóźnienie w zapłacie kwoty 53 757,63 zł z pkt 1a) pozwu Sąd Okręgowy zasądził na podstawie art. 481 § 1 k.c. w zw. z art. 455 k.c. od dnia 12 lutego 2010 roku, stosownie do terminu wskazanego w wezwaniu do zapłaty z dnia 29 stycznia 2010 roku. Żądanie odsetek od wskazanych w pozwie terminów do dnia 11 lutego 2010 roku podlegało natomiast oddaleniu jako bezzasadne. O odsetkach od kwot ujętych w pkt 1c) - h) pozwu Sąd I instancji orzekł na podstawie art. 481 § 1 i 2 k.c.

Koszty procesu na podstawie art. 100 k.p.c. zostały stosunkowo rozdzielone pomiędzy stronami, proporcjonalnie do zakresu wygranej każdej ze stron (powód wygrał w 88%, a pozwana w 12%), a na podstawie art. 108 § 1 k.p.c. pozostawiono szczegółowe ich wyliczenie referendarzowi sądowemu po uprawomocnieniu się orzeczenia kończącego postępowanie w sprawie.

Apelację od wyroku Sądu Okręgowego wniósł pozwany, zaskarżając go w części zasądzającej od (...) na rzecz powoda kwotę 53 757,63 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 12 lutego 2010 roku do dnia zapłaty (tj. pkt I tiret pierwsze) oraz ustalającej, że (...) ponosi 88% kosztów procesu i pozostawiającej szczegółowe ich wyliczenie referendarzowi sądowemu (tj. pkt III). Zaskarżonemu orzeczeniu zarzucił:

1/ naruszenie prawa procesowego mające wpływ na treść rozstrzygnięcia, tj.:

a/ art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 328 § 2 k.p.c. oraz art. 227 k.p.c., art. 245 k.p.c., art. 299 k.p.c. - poprzez dokonanie dowolnych oraz nielogicznych (wewnętrznie sprzecznych) ustaleń, nie mających też dostatecznego oparcia w wiarygodnym materiale dowodowym (bo opartych wyłącznie na niespójnych zeznaniach powoda) - iż strona

powodowa została przymuszona przez pozwanego (lub że ten stworzył warunki do przymuszenia powoda przez osobę trzecią) do zawarcia umowy ramowej z (...)V. z dnia 23 maja 2006 roku,

b/ art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 328 § 2 k.p.c., art. 227 k.p.c. oraz art. 245 k.p.c. poprzez poczynienie ustaleń faktycznych sprzecznych z treścią materiału dowodowego oraz wskazaniem wiedzy i doświadczenia życiowego - iż powód nie odnosił (lub nie mógł odnieść) korzyści z zawarcia z (...)V. umowy ramowej z dnia 23 maja 2006 roku i wykonania tej umowy przez (...)V.,

c/ art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 328 § 2 k.p.c. poprzez przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów i dowolne przyjęcie w uzasadnieniu wyroku, że pozwany (rzekomo doprowadzając do zawarcia przez powoda z (...)V. umowy ramowej oraz wykonywania tej umowy przerzucał na powoda koszty swojej działalności, jakie wiązałyby się z dokonywaniem płatności/przelewów na rzecz powoda tytułem ceny za dostawy; w szczególności zaś, że pozwany nie ponosił wobec (...)V. kosztów wynagrodzenia za wykonywanie przez ten podmiot funkcji „agenta płatności” w relacjach łączących bezpośrednio powoda z pozwanym,

2/ naruszenie prawa materialnego, tj.:

a/ art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. polegające na nieuprawnionym wywiedzeniu z tego przepisu normy tworzącej roszczenie odszkodowawcze z deliktu nieuczciwej konkurencji dla powoda (jako „klienta”) wobec podmiotu, któremu zarzuca się stworzenie stanu umożliwiającego przymuszenie „klienta” do zakupu określonych towarów lub usług u danego przedsiębiorcy (osoby trzeciej), nawet jeżeli „klient” nie konkuruje na rynku ani z pozwanym ani z przedsiębiorcą - osobą trzecią,

b/ art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. (lub z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.) poprzez ich niezasadne zastosowanie w niniejszej sprawie, tj. zastosowanie przy braku przesłanek (spełnionych kumulatywnie) ich użycia, którymi są: przymuszenie powoda (lub stworzenia warunków do tego), aby zawarł on umowę ramową z (...)V. oraz poniesienie przez powoda szkody w związku z jej zawarciem i wykonywaniem.

Wskazując na powyższe zarzuty strona pozwana wniosła o:

- zmianę wyroku w zaskarżonej części i oddalenie powództwa w tejże części, tj. co do kwoty 53 757,63 zł z ustawowymi odsetkami od tej kwoty; a także zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego zwrotu kosztów procesu w postępowaniu przed Sądem I instancji oraz Sądem II instancji według norm przepisanych;

- ewentualnie, uchylenie wyroku w zaskarżonej części i przekazanie sprawy Sądowi Okręgowemu w Warszawie do ponownego rozpoznania z pozostawieniem temu Sądowi rozstrzygnięcia o kosztach, w tym kosztach postępowania apelacyjnego, o zasądzenie których - według norm przepisanych - na swoją rzecz wniósł pozwany.

W odpowiedzi na apelację z dnia 12 marca 2014 roku strona powodowa wniosła o oddalenie apelacji oraz zasądzenie od strony pozwanej zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w II instancji według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja pozwanego zasługiwała na uwzględnienie.

Strona pozwana zaskarżyła rozstrzygnięcie Sądu I instancji w zakresie kwoty 53 757,63 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 12 lutego 2010 roku do dnia zapłaty. Sąd Okręgowy uznał, że pozwany dopuścił się względem powoda czynu nieuczciwej konkurencji opisanego w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. i w związku z tym P. T. uprawniony był do żądania ww. kwoty w oparciu o przepisy art. 18 ust. 1 pkt 4 i 5 u.z.n.k. Stanowisko Sądu Okręgowego należało jednak uznać za błędne i to zarówno z uwagi na naruszenie przepisów prawa procesowego, jak i materialnego.

Stosownie do art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez działania mające na celu wymuszenie na klientach wyboru jako kontrahenta

określonego przedsiębiorcy lub stwarzanie warunków umożliwiających podmiotom trzecim wymuszanie zakupu towaru lub usługi u określonego przedsiębiorcy.

Art. 15 u.z.n.k. dotyczy niezwykle istotnego zagadnienia dotyczącego wolności prowadzenia działalności gospodarczej, jednej z podstawowych zasad ustrojowych, przewidzianych i gwarantowanych konstytucyjnie. Wskazany przepis w sposób przykładowy określa zachowania zakłócające prawidłowy dostęp do rynku, przy czym - co oczywiste - chodzi jedynie o takie zachowania, które nie wynikają z prowadzonej dozwolonymi metodami walki konkurencyjnej. Walka taka - prowadzona w uczciwy sposób - należy bowiem do istoty gospodarki rynkowej.

Analiza treści przepisu art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. - dodanego do ustawy nowelą z dnia 5 lipca 2002 r. (Dz. U. Nr 126, poz. 1071) - prowadzi do wniosku, że podstawową przesłanką jego zastosowania jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku i w tym znaczeniu wyznacza ona zakres zastosowania poszczególnych przypadków zawartych w pkt 1-5 przedmiotowego przepisu. Jak wskazuje się w piśmiennictwie przesłanka ta pełni funkcję korygującą, co oznacza, że jeżeli dane zachowanie obiektywnie rzecz ujmując nie jest w stanie wywołać skutku w postaci utrudnienia dostępu do rynku, to przepis art. 15 u.z.n.k. nie ma w ogóle zastosowania. W tym miejscu należy od razu zastrzec, że Sąd Apelacyjny w niniejszym składzie podziela stanowisko Sądu I instancji, że w konstrukcję art. 15 ust. 1 u.z.n.k. wpisane jest domniemanie, iż zachowania opisane w pkt 1-5 stanowią praktyki utrudniające innym przedsiębiorcom dostęp do rynku, a zatem w razie wykazania przez powoda, że miały one miejsce, należy założyć, że doszło do utrudnienia dostępu do rynku. Domniemanie to może oczywiście zostać obalone przez pozwanego, ale to jego obciąża obowiązek wykazania odpowiednich okoliczności. Takie rozumienie art. 15 u.z.n.k. - wypracowane przy rozstrzyganiu sporów pomiędzy dostawcami a sklepami wielkopowierzchniowymi opartych na art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. - dominuje w orzecznictwie Sądu Najwyższego i sądów powszechnych.

Pojęcie rynku nie zostało zdefiniowane w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i powinno być one rozumiane autonomicznie, przy uwzględnieniu przedmiotu regulacji tej ustawy. Można przyjąć, że termin ten jest bliski pojęciu obrotu gospodarczego, zatem utrudnienie dostępu do rynku może być rozumiane jako utrudnianie prowadzenia działalności gospodarczej.

Hipotezą art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. objęte są zachowania polegające na wymuszaniu na klientach określonych decyzji rynkowych. Strona wywodząca swoje roszczenia z faktu popełnienia przez pozwanego przedmiotowego czynu nieuczciwej konkurencji winna zatem udowodnić wszystkie okoliczności wchodzące w zakres hipotezy ww. przepisu.

Po pierwsze, we wskazanym przepisie mowa jest o „wymuszeniu”, czyli wywieraniu wpływu na klienta na tyle intensywnego, że w zasadzie nie ma on możliwości dokonania alternatywnego wyboru innego przedsiębiorcy, ewentualnie alternatywa ta istnieje jedynie teoretycznie. Wymuszanie należy zatem łączyć ze stosowaniem przymusu, przy czym nie chodzi tylko o przymus fizyczny, czy psychiczny, ale przede wszystkim - uwzględniając przedmiot regulacji ustawy - przymus ekonomiczny. Jak wskazuje się w piśmiennictwie chodzi o tego rodzaju działania skierowane w stosunku do klientów, które w sposób nieuczciwy (sprzeczny z prawem lub dobrymi obyczajami) ograniczają lub eliminują wolność ich wyboru, skutkując tym, że rozsądnie zachowujący się klient, dbający należycie o własne interesy, nie może korzystać z ofert konkurencyjnych.

Po drugie, wymuszanie, o którym mowa jest w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., skierowane jest przeciwko klientom, którzy tym samym pełnią rolę środka wykorzystywanego przez jednego przedsiębiorcę do utrudnienia dostępu do rynku innym przedsiębiorcom. Ustawa nie definiuje pojęcia klienta, nie wprowadza też w tym względzie żadnych ograniczeń podmiotowych. Konstrukcja art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. wskazuje, że w zakres tego pojęcia wchodzi wszelkie podmioty, które zajmują bierną pozycję na rynku, w tym znaczeniu, że w danej transakcji uczestniczą w obrocie po stronie nabywców produktów. Trafnie zatem przyjął Sąd Okręgowy, że pojęcie klienta należy rozumieć szeroko, tj. obejmuje ono nie tylko konsumentów, ale także przedsiębiorców.

Po trzecie, działania pozwanego muszą mieć na celu zmuszenie klientów do wyboru jako kontrahenta określonego przedsiębiorcy lub stworzenie warunków umożliwiających podmiotom trzecim wymuszanie zakupu towaru lub usługi u określonego przedsiębiorcy.

Powyższe rozważania pozwalają w sposób precyzyjny określić zakres okoliczności faktycznych, które powinny być wykazane przez powoda, aby możliwe było ustalenie, że pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Sąd Okręgowy wskazał, że dla stwierdzenia, czy strona pozwana dopuściła się zarzucanych jej w pozwie czynów nieuczciwej konkurencji, podstawowe znaczenie miało ustalenie okoliczności, w jakich doszło do zawarcia umowy pomiędzy powodem a (...).V. Sąd I instancji uznał, że co prawda brak było dowodów na bezpośrednie wymuszanie na dostawcy umowy z agentem płatności, „jednak obawy powoda związane z dalszą współpracą w zakresie terminowego otrzymywania płatności” miały podstawy w zachowaniu strony pozwanej.

W apelacji pozwany zarzucił Sądowi I instancji m.in. naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 328 § 2 k.p.c. poprzez przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów i w konsekwencji poczynienie wadliwych ustaleń faktycznych, sprzecznych z treścią zgromadzonego materiału dowodowego. Zarzut ten należało w dużej części uznać za trafny.

Stosownie do treści art. 233 § 1 k.p.c. sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Jak podkreśla się w orzecznictwie ocena dowodów pod kątem ich wiarygodności i mocy należy do podstawowych zadań sądu, wyrażających istotę sądenia, czyli rozstrzygnięcia kwestii spornych w warunkach niezawisłości, na podstawie własnego przekonania sędziego przy uwzględnieniu całokształtu zebranego materiału. Sąd dokonuje swobodnej oceny dowodów, nie jest to jednak ocena dowolna. Granice sędziowskiej oceny dowodów wyznaczają przepisy proceduralne (przepisy Kodeksu postępowania cywilnego o dowodach i postępowaniu dowodowym), reguły logicznego rozumowania oraz zasady doświadczenia życiowego.

Ujęcie swobodnej oceny dowodów w ramy proceduralne oznacza, że musi ona odpowiadać warunkom określonym przez ustawę procesową. Oznacza to, że po pierwsze, sąd może opierać się jedynie na dowodach prawidłowo przeprowadzonych. Po drugie, ocena dowodów musi być dokonana na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału dowodowego, tj. sąd musi ocenić wszystkie przeprowadzone dowody oraz uwzględnić towarzyszące im okoliczności, które mogą mieć znaczenie dla oceny mocy i wiarygodności tych dowodów. Po trzecie, sąd zobowiązany jest przeprowadzić selekcję dowodów, tj. dokonać wyboru tych, na których się oparł i ewentualnie odrzucić inne, którym odmówił wiarygodności i mocy dowodowej. Wiąże się to jednocześnie z obowiązkiem należytego uzasadnienia orzeczenia (art. 328 § 2 k.p.c.).

Z kolei czynnik logiczny oznacza, że sąd ma obowiązek wyprowadzenia z zebranego w sprawie materiału dowodowego wniosków logicznie prawidłowych (mieszczących się w ramach schematów rozumowania przewidzianych w logice formalnej), a nadto pomiędzy poszczególnymi wnioskami sądu wyprowadzonymi z ocenianych dowodów nie mogą istnieć sprzeczności. Innymi słowy rozumowanie sądu musi stanowić logiczną całość. Jak wskazuje się w orzecznictwie uprawnienie sądu do dokonania swobodnej oceny dowodów nie sięga jednak tak daleko, aby z przeprowadzonych dowodów budować wnioski, które z nich nie wynikają (np. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 sierpnia 1974 r., I CR 338/74, Biul. SN 1974/12/227; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 20 marca 1980 r., II URN 175/79, OSNCP 1980/10/200).

Sąd Okręgowy uznał, że ze zgromadzonego materiału dowodowego wynikało - mimo braku bezpośredniego dowodu, że strona pozwana wymusiła na powodzie zawarcie umowy z (...).V., ewentualnie, że zachowanie (...) stworzyło warunki umożliwiające podmiotowi trzeciemu (tj. (...).V.) wymuszenie na powodzie zakupu usługi u tego przedsiębiorcy. Wniosek ten Sąd I instancji wyprowadził z zeznań przesłuchanego w charakterze strony powodowej P. T. (k. 7810).

Z oceną tą nie można było się zgodzić z kilku istotnych względów.

Po pierwsze, jak powyżej była o tym mowa, przez wymuszanie w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. rozumieć należy stosowanie wobec klienta przymusu, w szczególności przymusu ekonomicznego. Z zeznań P. T. nie wynika, aby tego rodzaju przymus był przez pozwaną spółkę stosowany. (...) nie uzależniało utrzymywania współpracy handlowej z powodem od zawarcia przez niego umowy z agentem płatności, w zasadzie z zeznań powoda nie wynika, aby pozwany w ogóle należał na zawarcie tej umowy. Strona powodowa mówiła jedynie o problemach w terminowym rozliczaniu się z (...) i uzyskiwanych od pracowników pozwanego informacjach, że te problemy znikną po zawarciu umowy z (...).V. Powód nie został zatem postawiony w sytuacji nie pozwalającej mu na podjęcie racjonalnej decyzji gospodarczej, bowiem zarówno mógł zawrzeć umowę z agentem płatności, jak i zdecydować się na współpracowanie z pozwanym na dotychczasowych zasadach.

Po drugie, zauważyć należało, że Sąd Okręgowy popadł w sprzeczność w swoim wnioskowaniu. Z jednej strony stwierdza, że aby mieć całkowitą pewność otrzymania zapłaty za dostarczony towar powód został zmuszony do zawarcia umowy z (...).V., z drugiej zaś - odnosząc się do udzielanej przez agenta płatności gwarancji del credere - wskazał, że strona powodowa nie miała żadnych wątpliwości co do wypłacalności pozwanego, w związku z jego stabilną sytuacją finansową. Jak powyżej była o tym mowa, sąd nie może wyprowadzać z ocenianego materiału dowodowego wniosków ze sobą sprzecznych, bowiem narusza to reguły określone w art. 233 § 1 k.p.c. Skoro zatem powód nie miał wątpliwości co do tego, że otrzyma od pozwanego zapłatę za dostarczony towar, to brak było jednocześnie podstaw do uznania, że chęć uzyskania pewności otrzymania zapłaty motywowała go do zawarcia umowy z agentem płatności.

Po trzecie, Sąd I instancji dokonując ustaleń faktycznych nie uwzględnił tego, że sam uznał zeznania P. T. za częściowo niewiarygodne, tj. w zakresie, w jakim powód wskazywał na możliwość nieuzyskania zapłaty od (...) za dostarczony towar do czasu podpisania umowy z (...).V. (k. 7806). Pomimo dokonania takiej oceny - z którą Sąd Apelacyjny zgadza się - Sąd Okręgowy nie uwzględnił tego przy ustalaniu okoliczności, czy pozwany wymusił na powodzie zawarcie umowy z agentem płatności. Z potwierdzeń przelewów z dnia 2 maja 2006 roku i z dnia 18 maja 2006 roku oraz z zeznań świadków A. S. (1) i M. R. (1) wynikało, że pozwany regulował swojej zobowiązania względem powoda przed podpisaniem przez niego umowy z (...).V., co niewątpliwie podważało twierdzenia powoda, że wskutek przymusu ekonomicznego musiał podpisać umowę z agentem płatności.

Po czwarte, oceniając kwestię tego, czy powód został zmuszony do podpisania umowy z (...).V., Sąd Okręgowy eksponował okoliczność, iż P. T. w istocie nie miał potrzeby podpisywania przedmiotowej umowy, bowiem nie odnosił z tego tytułu żadnych realnych korzyści. Kwestię tę, w okolicznościach sprawy, uznać należało za pozbawioną istotnego znaczenia dla jej rozstrzygnięcia, a z pewnością nie mogła ona stanowić istotnego argumentu na poparcie poglądu o wymuszeniu na powodzie zawarcia umowy z (...).V.

Decyzja powoda co do zawarcia umowy z agentem płatności podjęta została przez niego swobodnie, w tym sensie, że również bez podpisywania tej umowy mógł kontynuować współpracę gospodarczą ze spółką (...). Jak powyżej była o tym mowa, powód nie udowodnił, aby przed zawarciem umowy z agentem płatności miał problemy z uzyskaniem od pozwanego zapłaty za dostarczony mu towar, tym niemniej, gdyby nawet takie problemy się pojawiły - co jest możliwe w stosunkach gospodarczych - to nie uzasadniałoby to samo w sobie tezy o wymuszaniu na dostawcy zawarcia umowy z agentem płatności. Powód mógłby żądać odsetek za opóźnienie w zapłacie, a nawet zrezygnować ze współpracy, gdyby nabrał wątpliwości co do rzetelności swojego kontrahenta. Podsumowując, stwierdzić należało, że strona powodowa samodzielnie uznała, że bardziej korzystne dla niej będzie zawarcie umowy z agentem płatności, niż rozliczanie się z pozwanym na dotychczasowych zasadach. Decyzji tej w żadnym razie nie można było uznać za wymuszoną przez pozwanego w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Przedstawione powyżej argumenty prowadziły do wniosku, że strona pozwana nie podejmowała działań, które miałyby na celu wymuszenie na stronie powodowej zawarcia umowy z agentem płatności. Brak było również jakichkolwiek dowodów na to, że spółka (...) stworzyła swoimi działaniami warunki, które umożliwiły (...).V. wymuszenie na P. T. zawarcie umowy. Sąd Okręgowy nie wyjaśnił na jakich dowodach oparł to ostatnie ustalenie, a analiza zgromadzonego materiału dowodowego wskazywała wręcz, że brak było jakichkolwiek podstaw do formułowania tezy, iż ze strony

(...).V. miałyby zostać podjęte działania, które mogłyby zostać zakwalifikowane jako „wymuszanie”. W rzeczywistości brak jest jakiegokolwiek materiału, który odnosiłby się do działań rynkowych agenta płatności.

Nie sposób przy tym pominąć okoliczności związane z konstrukcją deliktu określonego w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Jak powyżej była o tym mowa dotyczy on praktyk ograniczających wolność wyboru rynkowego, polegających na utrudnianiu dostępu do rynku poprzez wymuszanie na klientach wyboru określonego kontrahenta lub stwarzaniu warunków, które takie wymuszanie podmiotom trzecim umożliwiają. W delikcie tym klient jest w zasadzie środkiem poprzez który utrudnia się innym przedsiębiorcom dostęp do rynku. Gdyby nawet zatem uznać, że doszło do wymuszenia na powodzie (tu: kliencie) określonego zachowania rynkowego, to „innymi przedsiębiorcami”, o których mowa jest we wstępnej części przepisu art. 15 ust. 1 u.z.n.k. są przedsiębiorcy świadczący usługi zbliżone do tych, które świadczy (...).V., tj. jego konkurenci rynkowi, nie zaś P. T..

Sąd Okręgowy w swoich rozważaniach w dużej mierze pominął istotę deliktu określonego w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., skupił się natomiast na tych aspektach relacji pomiędzy stronami sporu, które decydują o zastosowaniu normy wynikającej z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. (vide k. 7809 i rozważania co do ratio legis ww. przepisu).

Nie można negatywnie oceniać postępowania strony pozwanej, która wykorzystuje podmiot zewnętrzny do realizacji zadań, które generalnie powinny ją obciążać, tj. regulowania zobowiązań i wykonywania wszelkich towarzyszących temu czynności. Metoda outsourcingu wykorzystywana jest w działalności gospodarczej, w szczególności przed przedsiębiorców prowadzących działalność na dużą skalę, ma na celu lepszą organizację podstawowej działalności gospodarczej i redukcję kosztów.

W sytuacji, gdy strona pozwana nie uzależniła swojej współpracy ze stroną powodową od zawarcia przez nią umowy z agentem płatności, również przed zawarciem umowy regulowała swoje zobowiązania, a nadto powód uzyskał po zawarciu umowy z (...).V. pewne dodatkowe korzyści (vide zeznania P. T. wskazujące na pełny dostęp do rozliczeń, w tym wiedzy o przeszłych płatnościach - k. 7525, nadto gwarancja del credere, pomoc w nawiązaniu kontaktów eksportowych), to brak też było podstaw do przyjęcia odpowiedzialności spółki (...) na podstawie art. 3 ust. 1 u.z.n.k., tj. klauzuli generalnej definiującej czyn nieuczciwej konkurencji.

Mając powyższe na względzie stwierdzić należało, że już prawidłowa -odpowiadająca art. 233 § 1 k.p.c. - ocena materiału dowodowego prowadziła do wniosku, że powództwo powoda nie zasługiwało na uwzględnienie, bowiem nie było podstaw faktycznych do postawienia pozwanemu zarzutu popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji ani na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., ani na podstawie art. 3 ust. 1 u.z.n.k.

W tej sytuacji już jedynie na marginesie zauważyć należało, że budziło też poważane wątpliwości stanowisko Sądu I instancji, aby art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. mógł znajdować zastosowanie w sprawie, nawet gdyby powodowi udało się wykazać, że strona pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji. Zgodnie z treścią ww. przepisu w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych.

Odesłanie w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. do zasad ogólnych oznacza konieczność stosowania przepisów Kodeksu cywilnego o bezpodstawnym wzbogaceniu - art. 405 i nast. k.c., chyba, że ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji reguluje daną kwestię odmiennie. Strona dochodząca roszczenia o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści zobowiązana jest zatem do udowodnienia:

- 1/ faktu popełnienia przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji, co zastępuje przesłankę braku podstawy prawnej (bezpodstawności) przesunięcia majątkowego,
- 2/ wzbogacenia pozwanego,
- 3/ własnego zubożenia,

4/ związku między wzbogaceniem a zubożeniem.

O ile zubożenie powoda można utożsamić z wynagrodzeniem, które uiszczył on (...)V., o tyle kwota ta nie jest równoznaczna wzbogaceniu pozwanej. Sąd I instancji w rzeczywistości nie podjął nawet próby określenia, co może stanowić wzbogacenie strony pozwanej, nie jest to bowiem równowartość wynagrodzenia, które uzyskał agent płatności. Jednocześnie w sprawie brak było dowodów pozwalających na przyjęcie, że dzięki temu, że została zawarta umowa pomiędzy P. T. a (...)V. to tym samym spółka (...) nie musiała ponosić na rzecz agenta płatności opłat, które od tej chwili obciążały powoda. Zmiana stawki wynagrodzenia uzyskiwanego przez agenta płatności w czasie obowiązywania umowy z powodem wskazywała jednocześnie, że wielkość obciążenia strony powodowej zależała też od tego, jaką stawkę udało mu się wynegocjować, a na to pozwany nie miał żadnego wpływu (a przynajmniej nie zostały przedstawione dowody, które wskazywałyby, że taki wpływ miał).

Mając powyższe na względzie, Sąd Apelacyjny na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. zmienił zaskarżony wyrok w punkcie pierwszym częściowo w ten sposób, że oddalił powództwo o zapłatę kwoty 53 757,63 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 12 lutego 2010 roku do dnia zapłaty oraz w punkcie trzecim w ten sposób, że ustalił, że powód ponosi koszty procesu w 75%, a pozwany w 25%, pozostawiając szczegółowe ich wyliczenie referendarzowi sądowemu.

O kosztach postępowania przed Sądem II instancji orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3, art. 99 oraz art. 108 § 1 w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. oraz na podstawie § 6 pkt 6 w zw. z § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (t. jedn. Dz. U. z 2013 r., poz. 490).