

Sygn. akt I ACa 1733/15

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 3 listopada 2016 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Marzena Miąskiewicz (spr.)

Sędziowie: SA Edyta Jefimko

SA Jolanta de Heij – Kaplińska

Protokolant: st. sekr. sąd. Joanna Baranowska

po rozpoznaniu w dniu 20 października 2016 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa Business- (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P.

przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością
z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 8 kwietnia 2015 r.

sygn. akt XVI GC 810/14

I. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że:

- w punkcie 1 (pierwszym) zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz Business- (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. kwotę 638.352 zł (sześćset trzydzieści osiem tysięcy trzysta pięćdziesiąt dwa złote) wraz z ustawowymi odsetkami od kwoty 6.800 zł (sześć tysięcy osiemset złotych) od dnia 5 czerwca 2014 r. do dnia zapłaty i od kwoty 631.552 zł (sześćset trzydzieści jeden pięćset pięćdziesiąt dwa złote) od dnia 23 października 2014 r. do dnia zapłaty oraz oddala powództwo w pozostałym zakresie,

- w punkcie 2 (drugim) zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz Business- (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. kwotę 7.540 zł (siedem tysięcy pięćset czterdzieści złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania,

- w punkcie 3 (trzecim) nakazuje pobrać od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 32.050,20 zł (trzydzieści dwa tysiące pięćdziesiąt złotych dwadzieścia groszy) tytułem nieuiszczonych kosztów sądowych;

II. oddala apelację w pozostałej części;

III. zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz Business- (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. kwotę 5.400 zł (pięć tysięcy czterysta złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego;

IV. nakazuje pobrać od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na Skarbu Państwa – Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 31.918 zł (trzydzieści jeden tysięcy dziewięćset osiemnaście złotych) tytułem opłaty od apelacji, od której uiszczenia powódka była zwolniona.

Edyta Jefimko Marzena Miąskiewicz Jolanta de Heij – Kaplińska

Sygn. I ACa 1733/15

UZASADNIENIE WYROKU

Business - (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością wniosła o zasądzenie od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwoty 6 800 zł wraz z ustawowymi odsetkami liczonymi od kwot i dat szczegółowo wskazanych w pozwie, a także zasądzenie na jej rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Uzasadniając żądanie pozwu strona powodowa wskazała, że strony łączyła umowa ramowa długoterminowej współpracy gospodarczej, na podstawie której powód dostarczał i sprzedawał pozwanemu towary przeznaczone do dalszej odsprzedaży w sieci sklepów wielkopowierzchniowych prowadzonych przez pozwanego. Umowa została zawarta przy pomocy wzorca, którym posługiwał się pozwany. Na podstawie powyższej umowy powód zobowiązany był dodatkowo do uiszczania na rzecz pozwanego premii pieniężnych w wysokości uzależnionej od obrotu osiągniętego pomiędzy stronami. Powód zaznaczył, że świadczeniu pieniężnemu powoda (premi) nie odpowiadało żadne ekwiwalentne świadczenie pozwanego oraz, że postanowienia umowne nie podlegały negocjacji ze strony powoda.

W dniu 19 maja 2014 r. (sygn. akt: XVI GNc 356/14) nakazem zapłaty w postępowaniu upominawczym referendarz sądowy przy Sądzie Okręgowym w Warszawie zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 6 800 zł z odsetkami ustawowymi od dnia 8 listopada 2013 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 1 302 zł tytułem zwrotu kosztów procesu w tym kwotę 1 200 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

(...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. wniósł sprzeciw od powyższego nakazu zapłaty, żądając oddalenia powództwa w całości oraz zasądzenia na swoją rzecz kosztów procesu według norm przepisanych. W uzasadnieniu sprzeciwu podniesiono, iż postanowienie umowne łączące strony dotyczące premii należy rozumieć jako retroaktywny rabat obrotowy, którego funkcją było ustalenie ostatecznej ceny za produkt. Zdaniem pozwanego, w przedmiotowej sprawie, określenie ceny nastąpiło poprzez wskazanie podstaw do jej ustalenia tj. poprzez zastosowanie formuły matematycznej. Wskazano, że premie potransakcyjne były dla stron sposobem na ostateczne ustalenie ceny sprzedawanych towarów, nie mogą być zatem uznane za opłatę inną niż marża handlowa w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Zastrzeżenie rabatu (premi) nie powoduje, że mamy do czynienia z brakiem ekwiwalentności świadczeń stron. Pozwany zakwestionował ponadto zasadność powództwa w zakresie żądania zapłaty odsetek wskazując, że roszczenie o zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści ma charakter bezterminowy, zatem początkowy bieg terminu naliczania odsetek powinien być wyznaczony w oparciu o datę doręczenia pozwanej spółce pozwu, gdyż nie nastąpiło przesądowe wezwanie do zapłaty.

W dniu 1 sierpnia 2014 r. powód rozszerzył powództwo w ten sposób, że zamiast dochodzonej kwoty 6 800 zł wraz z odsetkami ustawowymi wniósł o zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kwoty 638 352 zł z tytułu nienależnie pobranych przez pozwanego opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży innych niż marża handlowa, tj. premii pieniężnych od obrotu za kolejne okresy rozliczeniowe, obejmujące okres od 2011 r. do 2013 r.

W związku z wniesionym sprzeciwem nakaz zapłaty utracił moc (art. 505 § 1 k.p.c.), a sprawa została skierowana na rozprawę.

Wyrokiem z dnia 8 kwietnia 2015 r. Sąd Okręgowy w Warszawie w sprawie z powództwa Business - (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. oddalił powództwo w całości i zasądził od powoda na rzecz pozwanego kwotę 7 217 złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania i nakazał pobrać od powoda na rzecz Skarbu Państwa kwotę 32 050,20 złotych tytułem nieuiszczonych kosztów sądowych.

Sąd Okręgowy powyższy wyrok wydał w oparciu o następujące ustalenia i rozważania:

Obie strony prowadzą działalność gospodarczą. Strony współpracowały ze sobą w ten sposób, że powód sprzedawał pozwanemu towary w celu ich dalszej odsprzedaży konsumentom w sklepach należących do sieci (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W..

W dniu 19 maja 2008 r. strony zawarły umowę ramową długoterminowej współpracy gospodarczej wraz załącznikami, której przedmiotem była regulacja ogólnych ram zasad współpracy, w szczególności dotyczących sprzedaży pozwanemu wyrobów znajdujących się w ofercie powoda (dostawcy), prowadzenia akcji marketingowych i promocyjnych oraz udzielania premii pieniężnych.

W art. 19 umowy ramowej strony uregulowały zagadnienie uiszczania przez powoda na rzecz pozwanej spółki premii pieniężnych. Zgodnie z tą umową warunkiem przyznania na rzecz pozwanego premii pieniężnej było zrealizowanie w stosunkach handlowych między stronami określonego obrotu netto w ciągu okresu rozliczeniowego. Należność z tytułu premii miała być płatna w terminie 30 dni od daty wystawienia odpowiedniego dokumentu rozliczeniowego, przy czym powód wyraził zgodę na potrącenie tej kwoty z należności, do jakich uiszczania pozwany miał być zobowiązany z tytułu zapłaty ceny za nabyte towary (art. 19 ust. 2 i 8 umowy ramowej z z załącznikami).

Szczegółowe zasady naliczania premii pieniężnych regulował załącznik (...) do umowy ramowej oraz aneks z dnia 9 listopada 2009 r. do tego załącznika, zatytułowany umowa w sprawie przyznania premii pieniężnej. Strony ustaliły, że warunkiem przyznania premii pieniężnej na rzecz pozwanego jest zrealizowanie w stosunkach handlowych określonego obrotu netto w ciągu danego okresu rozliczeniowego. Wysokość premii była uzależniona od przekroczenia określonej kwoty podstawowej, stanowiącej wartość obrotu netto i wynosiła 400 zł dla kwoty obrotu podstawowego 10 000 zł, powiększone o kwotę 400 zł za każde kolejne 10 000 zł zrealizowanego obrotu ponad wskazaną powyżej kwotę obrotu podstawowego. Aneksem z dn. 9 listopada 2009 r. strony ustaliły szczegółowe uregulowania dla naliczania premii pieniężnej za sprzedaż niektórych produktów z asortymentu pozwanego (cement, cegła bloczek, pustak), zgodnie z którymi premia z tytułu obrotu tymi towarami miała wynosić 100 zł dla kwoty obrotu podstawowego 10 000 zł i ulegała powiększeniu o kwotę 100 zł za każde kolejne 10 000 zł zrealizowanego obrotu ponad wskazaną powyżej kwotę obrotu podstawowego.

Powód uczestniczył w negocjacjach postanowień powołanej wyżej umowy, nie miał jednak realnego wpływu na ich treść. Wysokość premii była ustalana odgórnie przez pozwanego i bez jego akceptacji nie było możliwości kontynuowania współpracy.

Pozwany obciążał powoda fakturami, które opiewały na należności z tytułu ww. premii pieniężnych. Zapłata tych należności następowała w ten sposób, iż pozwany pobierał je z należnych powodowi płatności z tytułu ceny za sprzedaż towaru (potrącenie wzajemnych należności), a pozostała po pobraniu suma była wpłacana przez pozwanego na rachunek bankowy powoda (art. 19 ust. 8 umowy ramowej).

Łącznie pozwany potrącił z należnego powodowi wynagrodzenia z tytułu zapłaty ceny sprzedaży towarów kwotę 638 352 zł tytułem premii pieniężnych.

Sąd Okręgowy poczynił powyższe ustalenia w oparciu o przywołane powyżej dowody z dokumentów, a także zeznania świadków J. Ż. oraz I. L., które w całości uznał za wiarygodne jako logiczne, spójne i zbieżne z przeprowadzonymi w toku postępowania dowodami z dokumentów.

Sąd Okręgowy oddalił wnioski pozwanego o przeprowadzenie dowodu z zeznań świadków P. D., M. I. oraz M. P. na okoliczność przebiegu negocjacji między stronami, sposobu ustalania cen, sposobu rozliczania premii pieniężnej i przyczyn zakończenia współpracy stron, a także na okoliczność rozliczania premii pieniężnej, jako spóźnione w rozumieniu art. 207 § 6 k.p.c. Powyższe wnioski dowodowe zostały przez pozwanego zgłoszone dopiero na rozprawie w dniu 25 marca 2015 r., zaś sam pozwany nie był w stanie uzasadnić dlaczego ich zgłoszenie nie mogło nastąpić na wcześniejszym etapie postępowania, w szczególności w sprzeciwie od nakazu zapłaty z dnia 18 czerwca 2014 r. ani w piśmie procesowym z dnia 4 listopada 2014 r.

W tak ustalonym stanie faktycznym Sąd Okręgowy uznał powództwo w całości za niezasadne.

Powód dochodzi roszczenia o zwrot o zwrot bezprawnie uzyskanych korzyści z tytułu dokonania przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji. Zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Przepis dotyczy wszelkich dodatkowych opłat oprócz marż i cen, które zawsze stanowią przedmiot negocjacji między stronami, w szczególności opłaty za samo wejście do sieci, za reklamę i promocję towarów, za miejsce ekspozycji towarów czy chociażby za wprowadzenie towaru do sieci informatycznej. Nie jest zatem dopuszczalne pobieranie od przedsiębiorcy opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze sprzedażą towarów ostatecznym odbiorcom, bowiem kupujący nie spełnia już w tym momencie żadnych świadczeń na rzecz sprzedawcy, a wszelkie prowadzone działania promocyjno – marketingowe mają w rzeczywistości na celu korzystne sprzedanie przez kupującego własnego towaru.

Sąd Okręgowy podniósł, iż w niniejszej sprawie ocenie podlegała zasadność obciążania dostawcy przez odbiorcę premią pieniężną obliczoną w odniesieniu do wskazanego w umowie poziomu obrotu. Sąd I instancji doszedł do przekonania, że pozwany nie pobierał od powoda opłat za świadczenia związane ze sprzedażą towarów. Fakt obciążenia powoda przez pozwanego fakturami z tytułu premii pieniężnych był okolicznością bezsporną. Bezsporne było również to, że powód obciążał pozwanego fakturami z tytułu sprzedaży towarów. Rozliczenie z tytułu wzajemnie wystawionych faktur odbywało się poprzez pomniejszenie zapłaty ceny sprzedaży o wartość obciążeń z tytułu spornych premii, co wynika z przedstawionych przez powódkę faktur. Opisany sposób rozliczenia został przewidziany w punkcie art. 19 umowy ramowej długoterminowej współpracy gospodarczej, zgodnie z którym, formą rozliczenia należności zamawiającego z tytułu realizacji umowy było potrącanie wierzytelności zamawiającego wobec dostawcy z wierzytelnościami dostawcy wobec zamawiającego.

W toku postępowania pozwany dążył do wykazania, że nie dopuścił się deliktu stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy, bowiem premia pieniężna w przedmiotowym przypadku, to retroaktywny rabat obrotowy, którego funkcją jest ustalenie ostatecznej ceny za produkt. W ocenie Sądu Okręgowego, należało uznać, że pozwany – którego w tym zakresie dotyczyłby ciężar dowodu – wykazał, że z jego strony nie musiało występować świadczenie ekwiwalentne w postaci wykonywania usług, a premia pieniężna dotyczyła ostatecznego ustalenia ceny za produkt m.in. poprzez wskazanie podstawy do jej ustalenia.

Obowiązek uiszczania należności z tytułu premii pieniężnych był przedmiotem ustaleń poczynionych w załączniku (...) do zawartej przez strony umowy ramowej długoterminowej współpracy gospodarczej oraz aneksu z dn. 9 listopada 2009 r. Wysokość pobieranej premii pieniężnej została ustalona w odniesieniu do wolumenu obrotu zrealizowanego między stronami w danym okresie rozliczeniowym, w rozpatrywanym przypadku była to kwota stała 400 zł przy obrocie 10 000 zł i kwota dodatkowa 400 zł za każde 10 000 zł ponad wymienioną powyżej podstawę. Przewidziana w umowie ramowej długoterminowej współpracy gospodarczej premia pieniężna była zatem w istocie sposobem retroaktywnej modyfikacji cen, po jakich powód sprzedawał swoje towary pozwanemu, nie może być więc rozumiana jako wskazana w art. 15 ust. 4 u.z.n.k. inna niż marża handlowa opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Sąd Okręgowy powołał się na pogląd Sądu Najwyższego wyrażony w uzasadnieniu wyroku z dnia 20 lutego 2014 r., zgodnie z którym pojęcie marży handlowej w języku prawnym jest nieostre, co powoduje znaczną dowolność jej określania. Przepis art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy o cenach wyjaśnia tylko, że marża ta stanowi różnicę między

ceną płaconą przez kupującego, a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy i że może być wyrażona kwotowo lub w procentach. Wobec swobody określenia ceny płaconej przez kupującego (art. 353¹ k.c.) i możliwości jej oznaczenia poprzez wskazanie podstaw (art. 536 § 1 k.c.) w pojęciu marży handlowej mieszczą się wszelkie, choćby minimalne, nadwyżki ceny kupna nad kosztami i zyskiem przedsiębiorcy. Nie wynika też z tej definicji, aby marża musiała stanowić wielkość stałą. W ocenie Sądu Okręgowego wprowadzenie do umowy postanowienia zastrzegającego zapłatę rabatu potransakcyjnego w wysokości określonej z góry, a także brak powiązania opłat z tego tytułu z jakimkolwiek świadczeniem wzajemnym pozwanego, pozwala na uznanie, że w ten sposób strony skonstruowały mechanizm określania ceny sprzedaży, a co za tym idzie wysokości marży. Należy zgodzić się zatem ze stanowiskiem wyrażonym przez Sąd Apelacyjny w Warszawie, iż w świetle zasady swobody umów, wynikającej z art. 353¹ k.c., podmioty, które zamierzają przez dany okres pozostawać w stałych stosunkach handlowych, mogą umówić się co do tego, jak będzie kształtować się treść przyszłych szczegółowych umów zawieranych między nimi, w tym również mogą określić zasady kształtowania ceny w przyszłych umowach sprzedaży. Nie jest tu wykluczone uzależnienie wysokości ceny jednostkowej towaru od ogólnej wielkości lub wartości obrotu pomiędzy stronami w danym przedziale czasowym [wyrok SA w Warszawie z dnia 24 lipca 2014 r., sygn. akt I ACa 536/14]. Praktyczny sposób rozliczenia wskazanej powyżej premii pieniężnej, w szczególności to, czy do pomniejszenia bieżących płatności pozwanej dochodziło od razu, czy też po upływie pewnego odstępu czasu, nie ma zatem żadnego znaczenia dla uznania prawidłowości obciążeń z tego tytułu. Uprawnienie pozwanego do pobierania opłat z tytułu premii pieniężnych było skorelowane wyłącznie z wysokością pułapu sprzedaży osiąganego przez strony w danym okresie rozliczeniowym - zatem w okresach, w których strony odnotowywały wyższy obrót we wzajemnych rozliczeniach, powód zobowiązany był do udzielania pozwanemu wyższych premii, co w ostatecznym rozrachunku prowadziło do retroaktywnego zmniejszenia jednostkowych cen sprzedawanych mu towarów. Zdaniem Sądu Okręgowego, zastrzeżona w niniejszej sprawie premia pieniężna pełniła funkcję kształtującą cenę sprzedaży na podstawie jednoznacznych kryteriów, z góry określonych przez strony w treści załącznika nr 6 oraz aneksu z dn. 9 listopada 2009 r. Takie postanowienia umowne są w świetle treści art. 353¹ k.c. dopuszczalne i nie oznaczają pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Sąd I instancji w całości przychylił się do stanowiska Naczelnego Sądu Administracyjnego wyrażonego w uchwale z dnia 25 czerwca 2012 r. [I FPS 2/12, ONSAiWSA 2013/6/85], zgodnie z którym „decydująca dla oceny charakteru określonego świadczenia powinna być nie nazwa, lecz treść tego świadczenia dokonana na podstawie obiektywnej analizy całokształtu okoliczności faktycznych. Nazwanie zatem przez strony umowy danego świadczenia premią nie wyłącza możliwości uznania go za rabat w rozumieniu art. 29 ust. 4 ustawy o podatku od towarów i usług”. W przedmiotowej sprawie premia pieniężna od obrotu niewątpliwie ma cechy rabatu rzutującego na wielkość marży handlowej, nie można więc uznać, że potrącenie przez pozwanego należności z tego tytułu za opłatę niedopuszczalną.

Biorąc pod uwagę powyższe, Sąd Okręgowy doszedł do przekonania, że działania pozwanego polegające na pobieraniu od powoda premii pieniężnych nie stanowią czynów nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 4 u.z.n.k., wobec czego dochodzone niniejszym pozwem roszczenie o zwrot pobranej z tego tytułu kwoty 638 352 zł podlegało oddaleniu w całości.

Apelację od powyższego wyroku wniosła strona powodowa, zaskarżając go w całości.

W apelacji Sądowi I instancji zarzucono:

1. naruszenie przepisów postępowania, które mogło mieć istotny wpływ na wynik sprawy, tj. art. 233 § 1 w zw. z art. 227 k.p.c. poprzez:

- bezzasadne pominięcie istotnej części zeznań świadków J. Ż. oraz I. L. dotyczących „premię pieniężnej” zastrzeżonej w Umowie ramowej długoterminowej współpracy gospodarczej z dnia 19.05.2008 r., w sytuacji gdy świadkowie ci wprost zeznali, że „premia pieniężna” nie była rabatem pomniejszającym cenę towarów sprzedawanych pozwanemu, a Sąd I instancji przyznał ich zeznaniom walor pełnej wiarygodności, skutkujące

naruszeniem art. 65 § 1 i 2 k.c., tj. błędną wykładnią postanowień w/w umowy ramowej i ustaleniem, iż zgodnie z wolą stron „ premia pieniężna” stanowiła upust od ceny towarów;

- bezzasadne pominięcie podnoszonej przez powoda i potwierdzonej przez świadków okoliczności, iż obroty handlowe stron wynosiły rocznie od 700.000 zł do 7.000.000 zł, w sytuacji gdy była to jedna z okoliczności istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy, gdyż łącząca strony umowa ramowa zastrzegała prawo do pobierania przez pozwanego „premię pieniężną” po osiągnięciu za ledwie 10.000 zł obrotu w skali roku, skutkujące błędnym przyjęciem, iż sporna „premia pieniężna” nie stanowi deliktu o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 3 u.z.n.k.

2. naruszenie prawa materialnego, tj. art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (dalej: u.z.n.k.) w zw. z art. 536 k.c. w zw. z art. 476 k.c. w zw. z art. 477 § 1 k.c. poprzez ich błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że premia od obrotu o charakterze warunkowym, obliczana i pobierana po terminie płatności ceny za dostarczony towar wskazanym w poszczególnych umowach sprzedaży, a nawet po faktycznej zapłacie ceny i wygaśnięciu zobowiązania z tego tytułu, może pomniejszać cenę towaru z mocą wsteczną i w związku z tym jest elementem marży handlowej niepodlegającym ocenie w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., podczas gdy premia od obrotu jest odrębnym świadczeniem pieniężnym, płatnym i wymagalnym na zasadach określonych w zawartej przez strony umowie ramowej i nie może wpływać na wysokość ceny towaru ustalonej ostatecznie w terminie płatności ceny a następnie zapłaconej przez kupującego;

3. naruszenie prawa materialnego, tj. art. 65 § 1 i 2 k.c. poprzez błędne uznanie, iż zgodnie z zamiarem stron Umowy ramowej długotrwałej współpracy gospodarczej „premia pieniężna”, wbrew literalnemu brzmieniu tejże umowy, stanowiła upust/rabat od ceny towarów sprzedawanych pozwanemu, podczas gdy (1) w treści w/w umowy strony wyraźnie rozróżniły kwestię udzielania rabatów od cen zawartych w cenniku od „premię pieniężnych” płatnych już po rozliczeniu poszczególnych transakcji sprzedaży, przy czym różnice te dotyczyły zarówno używanego przez strony nazewnictwa jak i zastosowanych konstrukcji prawnych a ponadto (2) w toku procesu pozwany nie przedstawił żadnego dowodu na to, że wola stron była w tym zakresie odmienna od treści umowy.

Mając na względzie powyższe zarzuty, w apelacji wniesiono o zmianę zaskarżonego wyroku w całości poprzez uwzględnienie powództwa w całości oraz o zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda zwrotu kosztów procesu za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył co następuje:

Apelacja jest zasadna, a zaskarżony wyrok, jako nieodpowiadający prawu, nie może się ostać.

W pierwszej kolejności należy odnieść się do zarzutów naruszenia prawa procesowego, bo tylko przy prawidłowo ustalonym stanie faktycznym, możliwe jest właściwe zastosowanie prawa materialnego. Sąd Okręgowy, w ocenie Sądu Apelacyjnego prawidłowo, zgodnie z regułami oceny dowodów wynikającymi z art. 233 § 1 k.p.c. ocenił zgromadzony w sprawie materiał dowodowy, w szczególności uznając za w pełni wiarygodne zeznania świadków J. Ż. oraz I. L.. Poczynione w sprawie przez Sąd Okręgowy ustalenia stanu faktycznego należy uznać zatem za prawidłowe. Ustalenia te Sąd Apelacyjny podziela i przyjmuje jako własne. Jednakże słusznie strona skarżąca zarzuca, że ustalenia te są niepełne, bo Sąd I instancji pominął przy wyrokowaniu istotną dla rozstrzygnięcia sprawy okoliczność, wynikającą z zeznań wyżej wymienionych świadków. Należy bowiem dodatkowo, w oparciu o zeznania tych świadków ustalić, iż obroty handlowe stron wynosiły rocznie od 700.000 zł do 7.000.000 zł., której to okoliczności zresztą strona pozwana nie kwestionowała. W apelacji zarzucono też Sądowi Okręgowemu pominięcie istotnej części zeznań świadków J. Ż. oraz I. L. dotyczących „premię pieniężną” zastrzeżonej w umowie ramowej, zgodnie z którymi „premia pieniężna” nie była rabatem pomniejszającym cenę towarów sprzedawanych stronie pozwanej. Rację ma tu jednak strona pozwana, że ocena, jaki charakter prawny miała zastrzeżona w umowie ramowej łączącej strony „premia pieniężna” należy do oceny prawnej, bowiem tylko ustalenie istnienia pomiędzy stronami umowy określonej treści (ustalenie treści oświadczeń woli) należy do ustaleń faktycznych, a określenie charakteru stosunku prawnego łączącego strony

należy do materialnoprawnej sfery rozstrzygnięcia, w tym również określenie, jakie znaczenie należy przypisać oświadczeniom o określonej treści przy zastosowaniu reguł wykładni wskazanych w art. 65 k.c.

W tak ustalonym stanie faktycznym, podniesione w apelacji zarzuty naruszenia prawa materialnego okazały się zasadne.

Sąd Apelacyjny w całości podziela poglądy: Sądu Najwyższego wyrażony w wyroku z dnia 20 lutego 2014 r. sygn. akt I CSK 236/13 oraz Naczelnego Sądu Administracyjnego w uchwale z dnia z dnia 25 czerwca 2012 r. (I FPS 2/12), na które powołał się Sąd Okręgowy w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku. Jednakże ocena Sądu Okręgowego, że „ premia pieniężna” wynikająca z umowy łączącej strony, była w istocie tzw. rabatem retroaktywnym, czyli upustem od ceny towarów obliczanym i pobieranym po zakończeniu określonych w umowie okresów rozliczeniowych i, że „ premia pieniężna” prowadziła do zmniejszenia jednostkowych cen towarów, w stanie faktycznym wynikającym z niniejszej sprawy, jest błędna. Słusznie bowiem strona powodowa powołuje się na stanowisko Sądu Najwyższego wyrażone w uchwale z dnia 18 listopada 2015 r., sygn. III CZP 73/15, iż w razie sporu o charakter opłaty innej niż marża, każdy przypadek wymaga oddzielnej analizy, a końcowe wnioskowanie zależy w dużym stopniu tak od treści umowy, jak i sposobu jej wykonywania, a więc okoliczności faktycznych sprawy.

W rozpoznawanej sprawie oceniając *in concreto*, czy zastrzeżona w umowie łączącej strony, premia pieniężna stanowi opłatę, o której mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk, Sąd Apelacyjny wziął pod uwagę po pierwsze, że strona powodowa, jak to słusznie ustalił Sąd Okręgowy, choć uczestniczyła w negocjacjach postanowień przedmiotowej umowy, to nie miał jednak realnego wpływu na jej treść. Należy w tym miejscu zauważyć, że ciężar wykazania, że postanowienia odnoszące się do premii pieniężnej podlegały negocjacji obciążał stronę pozwaną, która tej okoliczności nie wykazała. Należy więc uznać, że wysokość premii pieniężnej była ustalana odgórnie przez stronę pozwaną i bez jej akceptacji nie było możliwości kontynuowania umowy. Zatem premia została w istocie narzucona przez stronę pozwaną, a nie była wynikiem prowadzonych negocjacji handlowych – klauzule dotyczące premii nie podlegały negocjacji. Zawarta przez strony umowa w zakresie współpracy uzależniona była od akceptacji zapisów dotyczących premii pieniężnej. Strona powodowa nie mogła wynegocjować rezygnacji z jej pobierania. Zdaniem Sądu Apelacyjnego zasady współpracy zostały narzucone stronie powodowej, jako stronie o ewidentnie mniejszych możliwościach negocjacyjnych. Brak zgody powódki na uiszczenie „premię pieniężną” doprowadziłby do niepodpisania przedmiotowej umowy, co zresztą stało się przyczyną zaprzestania pomiędzy stronami współpracy. Zdaniem Sądu Apelacyjnego, warunki handlowe wynikające z przedmiotowej umowy naruszały pozycję słabszego kontrahenta, który aby pozyskać odbiorcę swoich towarów, zgodził się na niższe wynagrodzenie za dostarczane produkty, co w sposób oczywisty godziło w uzasadniony interes strony powodowej jako przedsiębiorcy, bowiem w razie braku takiej zgody producent miałby ograniczony dostęp do rynku.

Ceny poszczególnych produktów uwzględniały już wysokość rabatów, które były negocjowalne. Z art. 4 ust. 1 umowy ramowej wynika, że ustalenie wysokości cen towarów następowało w drodze negocjacji przed złożeniem pierwszego zamówienia, a w wyniku negocjacji powód przyznawał pozwanemu rabaty od podstawowego cennika, którego warunki określono w załączniku(...) do umowy. Z treści umowy ramowej wynika, co słusznie w apelacji podniosła strona powodowa, że ostateczna cena, po jakiej pozwany nabywał od powoda towary, została określona w cenniku, na podstawie którego pozwany składał zamówienia. Zgodnie z art. 4 ust. 2 umowy ramowej: „Cenami stosowanymi we wzajemnych rozliczeniach są ceny obowiązujące w dniu złożenia zamówienia przez(...)określone w aktualnym załączniku(...)”. Ponadto art. 4 ust. 1 umowy ramowej stanowi, że: „W wyniku negocjacji dostawca przyzna (...)rabaty od podstawowego cennika stosowanego przez dostawcę, którego warunki zostaną określone w załączniku (...) do Umowy. Uzgodnione według tych warunków ceny sprzedaży poszczególnych towarów zostaną zamieszczone w załączniku (...) do niniejszej Umowy. ” Ponadto należy zauważyć, że w art. 4 umowy ramowej regulującym „Cenę sprzedaży” uwzględniono kwestie udzielania rabatów. W postanowieniach umownych dotyczących ustalania ceny towarów nie ma jednak mowy o „premię pieniężną” ani też o jakimkolwiek jej wpływie na wysokość ustalonych cen. Strony uregulowały „premię pieniężną” zupełnie odrębnie w art. 19 umowy ramowej, wskazując przy tym, iż będzie ona pobierana „z tytułu zrealizowania określonego poziomu zakupów” (art. 19.1 umowy ramowej). Oznacza to, iż wszelkie rabaty, których powód udzielił pozwanemu zostały uwzględnione w cenach sprzedaży wskazanych

w aktualnie obowiązujących cennikach, a następnie na fakturach wystawianych przez powoda. Biorąc pod uwagę powyższe, Sąd Apelacyjny uznał odmiennie od Sądu Okręgowego, a dzieląc stanowisko strony skarżącej, że w niniejszej sprawie, premia pieniężna nie miała charakteru cenotwórczego.

Po drugie należy wziąć pod uwagę kryteria ilościowe przyjęte przez strony przy naliczaniu premii pieniężnej. Szczegółowe zasady naliczania premii pieniężnych regulował załącznik(...)do umowy ramowej oraz aneks z dnia 9 listopada 2009 r. do tego załącznika, zatytułowany Umowa w sprawie przyznania premii pieniężnej. Strony ustaliły, że warunkiem przyznania premii pieniężnej na rzecz pozwanego jest zrealizowanie w stosunkach handlowych określonego obrotu netto w ciągu danego okresu rozliczeniowego. Wysokość premii była uzależniona od przekroczenia określonej kwoty podstawowej, stanowiącej wartość obrotu netto i wynosiła 400 zł dla kwoty obrotu podstawowego 10 000 zł, powiększone o kwotę 400 zł za każde kolejne 10 000 zł zrealizowanego obrotu ponad wskazaną powyżej kwotę obrotu podstawowego. Aneks z dnia 9 listopada 2009 r. strony ustaliły szczegółowe uregulowania dla naliczania premii pieniężnej za sprzedaż niektórych produktów z asortymentu pozwanego (cement, cegła bloczek, pustak), zgodnie z którymi premia z tytułu obrotu tymi towarami miała wynosić 100 zł dla kwoty obrotu podstawowego 10 000 zł i ulegała powiększeniu o kwotę 100 zł za każde kolejne 10 000 zł zrealizowanego obrotu ponad wskazaną powyżej kwotę obrotu podstawowego. Analiza powyższych danych wskazuje, że premię pieniężną jako opłatę zaczynano naliczać, gdy obrót wynosił 10 000 zł. Tak niski poziom obrotu oznaczał, że skoro okresem rozliczeniowym był jeden rok, to podstawą do naliczania opłaty w związku z osiągnięciem takiego poziomu obrotu był już miesięczny obrót o wartości nieco ponad 800 zł (10 000 zł : 12 miesięcy = 833 zł). Należy też zauważyć, że przy wzroście wartości obrotu o każde kolejne 10 000 zł. naliczano premię w takiej samej wysokości, nie różnicując jej wysokości od wartości wzrostu obrotu proporcjonalnie do tego wzrostu. Należy też zauważyć za skarżącym, że „premia pieniężna”, która z samej definicji ma stanowić nagrodę za osiągnięcie ponadprzeciętnych wyników handlowych, w rzeczywistości należała się pozwanemu praktycznie zawsze, zważywszy na wartość obrotów, które w stosunku rocznym kształtowały się od 700.000 zł do 7.000.000 zł. Była to opłata w zasadzie automatycznie naliczana bez względu na wielkość obrotu, zważywszy na bardzo małą wartość obrotu przy przekroczeniu, którego pozwany był uprawniony do owej „premier”. Należy też zwrócić uwagę, co podnosiła strona powodowa, że w zasadzie nie można założyć, aby podmioty handlujące materiałami budowlanymi w ciągu roku nie osiągnęły obrotu przekraczającego 10 000 zł.

Po trzecie należy podnieść, że rozliczanie premii następowało przez dokonywanie kompensaty wzajemnych świadczeń pieniężnych przysługujących stronom na podstawie zawartych umów. To także wskazuje na to, że nie można premii traktować jako szczególnego rodzaju upustu lub rabatu. Rację ma strona skarżąca, że gdyby premie pieniężne stanowiły szczególny rodzaj upustu, redukowałyby wiarytelność strony powodowej z tytułu ceny, nie kreując osobnej wiarytelności po stronie pozwanej, nie mogłyby zostać potrącone z wiarytelnościami dostawcy. Strona pozwana zaś dokonywała potrąceń „premier pieniężnej” z wiarytelnościami strony powodowej z tytułu ceny dostarczonych towarów. Słusznie w apelacji podniesiono, że w myśl art. 498 § 1 k.c. przedmiotem potrącenia mogą być wyłącznie wiarytelności, które w wyniku potrącenia umarzają się nawzajem. Gdyby „premia pieniężna” miała być upustem od ceny, a nie dodatkowym świadczeniem pieniężnym powoda, to jej potrącenie byłoby niemożliwe w świetle przywołanego art. 498 § 1 k.c.

W ocenie Sądu Apelacyjnego, istotne jest też, że w okolicznościach rozpoznawanej sprawy, pobieranie premii pieniężnej nie miało realnego uzasadnienia, gdyż był to instrument zwiększenia zysku pozwanego. Celem świadczenia nie było bowiem obniżenie ceny towaru w przypadku zwiększonego obrotu, o czym świadczy fakt pobierania premii już od obrotu na poziomie 10 000 zł. Należy zatem zgodzić się ze stroną skarżącą, że wszystkie te okoliczności wskazują, iż stosowane przez stronę pozwaną premie pieniężne stanowiły źródło niczym nieuzasadnionych zysków osiąganych przez stronę pozwaną kosztem strony powodowej (art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 3 u.z.n.k.). Wpisane w umowie progi zwiększonego obrotu miały na celu jedynie pozorowanie ekwiwalentu dla obciążeń nakładanych na dostawcę.

Mając na uwadze powyższe okoliczności, Sąd Apelacyjny uznał za zasadny zarzut naruszenia art. 65 § 1 i 2 k.c., poprzez uznanie przez Sąd Okręgowy, że w przedmiotowej umowie premia pieniężna pełniła funkcję kształtującą cenę sprzedaży. Zdaniem Sądu II instancji premia pieniężna miała bowiem charakter ukrytej opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, innej niż marża handlowa. Wynikało to z okoliczności jej zastrzeżenia, warunków przyznawania (niski

poziom wymaganego obrotu netto dla jej obliczania), formy jej przyznawania (wystawienie faktury obciążeniowej). Ponadto premia nie mogła stanowić elementu marży, skoro nie wpływała na pomniejszenie ceny konkretnych towarów, gdyż nie dotyczyła poszczególnych faktur przy jednoczesnych możliwych zmianach w zależności do wielkości osiąganego obrotu. Obowiązek zapłaty tej premii nie łączył się z jakimkolwiek świadczeniem strony pozwanej, nie był przedmiotem negocjacji między stronami, lecz został narzucony stronie powodowej jako warunek współpracy handlowej. Uzależniono go jedynie od bardzo niskiego – wręcz symbolicznego – progu obrotu towarami między stronami (10 000 zł), o czym świadczy sama tylko wysokość pobranych z tego tytułu przez stronę pozwaną kwot w okresie objętym sporem (638 352 zł). Zatem rację ma strona skarżąca, że ocena rzeczywistego charakteru premii pieniężnej wyrażona przez Sąd Okręgowy jest wynikiem wadliwej wykładni łączącej strony umowy, dokonanej z naruszeniem art. 65 § 1 i 2 k.c. Dla oceny postanowień o premii pieniężnej, zdaniem Sądu Apelacyjnego, zasadnicze znaczenie miała wysokość zastrzeżonego obrotu, od którego zależało jej przyznanie. Obrót ten kształtował się na poziomie 10 000 zł., która to wartość ma charakter pozorny, jeśli się uwzględni wolumen sprzedaży między stronami. Przy ocenie progu należy mieć na względzie, jak to słusznie podnosiła strona skarżąca, wartość obrotów osiągniętych przez strony. Przy takim progu, strony pozwanej w ogóle nie obciążało ryzyko nieosiągnięcia wpisanego w umowie obrotu.

Konsekwencją powyższego jest uznanie zarzutu naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 536 k.c. za trafny. Oceniając bowiem okoliczności niniejszej sprawy ustalone w oparciu o zgromadzony przez Sąd Okręgowy materiał dowodowy, Sąd Apelacyjny odmiennie niż Sąd I instancji przyjął, iż kompensata wiarygodności dostawcy z tytułu sprzedaży kolejnych partii towarów z pobraną premią pieniężną, była czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt. 4 uznk i źródłem bezpodstawnej korzyści z art. 18 ust. 1 pkt. 5 uznk, które odpowiadały wartości niezyskanych dochodów ze sprzedaży przez dostawcę towarów zamawianych przez pozwaną w okresie istotnym dla wyniku sprawy.

Wskazując na przepisy art. 405 k.c. oraz art. 410 § 2 k.c. należy stwierdzić, że pozwany został bezpodstawnie wzbogacony kosztem powoda na skutek pobrania nienależnych opłat, a pobrane opłaty z tytułu „premię pieniężnych” były świadczeniami nienależnymi.

Jeżeli zaś chodzi o żądanie zasądzenia ustawowych odsetek od dochodzonych kwot, to Sąd Apelacyjny podziela stanowisko strony pozwanej, że zgodnie z art. 481 § 1 i 2 k.c. w zw. z art. 455 k.c., wymagalność dochodzonego w niniejszej sprawie roszczenia, podlega ogólnym regułom płynącym z art. 455 k.c. Zatem odsetki ustawowe za opóźnienie przysługują więc wierzycielowi od daty wezwania dłużnika do zapłaty określonej sumy pieniężnej. Odsetki należą się więc stronie powodowej dopiero od dnia następnego po dacie doręczenia stronie pozwanej odpisu pozwu co do kwoty 6 800 zł oraz co do kwoty 631 552 zł od dnia następnego po dacie doręczenia jej, w toku procesu, pisma strony powodowej rozszerzającego powództwo do łącznej kwoty 638 352 zł.

Z tych wszystkich względów Sąd Apelacyjny na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. orzekł jak w punkcie 1 wyroku, oddalając apelację na podstawie art. 385 k.p.c. jedynie w zakresie ustawowych odsetek od zasądzonej kwoty za okres poprzedzający datę doręczenia stronie pozwanej odpisu pozwu co do kwoty 6 800 zł oraz poprzedzającej datę doręczenia jej pisma strony powodowej rozszerzającego powództwo do łącznej kwoty 638 352 zł. Zmiana rozstrzygnięcia, co do dochodzonego w sprawie roszczenia procesowego, skutkowałą zmianą rozstrzygnięcia o kosztach postępowania pierwszoinstancyjnego poprzez obciążenie tymi kosztami na podstawie art. 100 k.p.c. strony pozwanej, gdyż strona powodowa uległa tylko co do nieznacznej części swego żądania, to jest co do części odsetek.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono również na podstawie art. 100 k.p.c. O kosztach zastępstwa procesowego rozstrzygnięto na podstawie § 6 pkt 7 w zw. z § 13 ust. 1 pkt 2 Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu. Wobec tego, że strona powodowa zwolniona była od uiszczenia opłaty od apelacji, opłatą tą obciążono na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Okręgowego w Warszawie, stronę pozwaną jako przegrywającą apelację w całości co do roszczenia głównego.

Edyta Jefimko Marzena Miąskiewicz Jolanta de Heij - Kaplińska