

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Kraków, 8 kwietnia 2014r.

Sąd Okręgowy w Krakowie Wydz. IX Gospodarczy w składzie:

sędzia SO Dariusz Pawłyszcz

protokółant st. sekr. sąd. Aleksander Powroźnik

po rozpoznaniu na posiedzeniu jawnym w Krakowie 27 marca 2014r. sprawy z powództwa (...)Sp.j. w R. przeciwko (...) S.A. w S. z udziałem nadzorcy sądowego w postępowaniu upadłościowym pozwanej o zapłatę 131.605,53 zł z ustawowymi odsetkami od 23 lutego 2012r.

I zasądza od pozwanej na rzecz powódki 131.605,53 (sto trzydzieści jeden tysięcy sześćset pięć 53/100) zł z ustawowymi odsetkami od 23 lutego 2012r. wraz z kosztami postępowania 21.000 (dwadzieścia jeden tysięcy) zł;

II nakazuje ściągnąć od pozwanej na rzecz Skarbu Państwa - Sądu Okręgowego w Krakowie koszty sądowe 82 (osiemdziesiąt dwa) zł.

UZASADNIENIE

Powodowy sprzedawca wniósł o zasądzenie od pozwanego kupującego 131.605,53 zł z ustawowymi odsetkami od 23 lutego 2012r. tytułem zwrotu opłat pobranych przez kupującego za przyjęcie towaru do sprzedaży innych niż marża.

W sprzeciwie od nakazu zapłaty [k.312] pozwany kupujący wniósł o oddalenie powództwa, ponieważ sporne sumy pobrał tytułem premii za przekroczenie obrotu oraz wynagrodzenia za usługi reklamowe.

Sąd ustalił, co następuje:

W dniu 19 maja 2009r. strony zawarły umowę [k.26], na mocy której strony zobowiązały się do zawierania umów sprzedaży (§ (...) i (...)). Szczegółowe zasady współpracy zostały określone w 8 załącznikach (§ (...)), a w szczególności w zał. nr 1 "Warunki handlowe". Powodowy sprzedawca dostarczał pozwanemu przede wszystkim worki do odkurzaczy.

"Warunki handlowe" na 2009 rok [k.33] przewidywały m.in. opłatę na rzecz pozwanego kupującego za eksponowanie towarów kupionych od powodowego sprzedawcy w salonie (200 zł półrocznie za każdy salon) oraz bonus (przewidziany już w § (...) umowy) w wysokości 4% obrotów w razie obrotów przekraczających kwartalnie 80.000 zł, 6% w razie przekroczenia 100.000 zł, 7% w razie przekroczenia 130.000 zł, 9% w razie przekroczenia 150.000 zł, 10% w razie przekroczenia 180.000 zł, 12% w razie przekroczenia 200.000 zł i 15% w razie przekroczenia 300.000 zł w danym kwartale.

Zawartym jednocześnie z umową porozumieniem z 19 maja 2009r. sprzedawca jednorazowo zobowiązał się zapłacić kupującemu 42.200 zł netto za ekspozycję towarów kupionych od powoda. Suma ta była wynikiem pomnożenia ilości sklepów kupującego przez stawkę 200 zł półrocznie przewidzianą w warunkach handlowych na 2009 rok. Sprzedawca zapłacił kupującemu tę opłatę, tj. 51.484 zł brutto.

Warunki handlowe na 2010 rok [k.377] nie zawierały opłaty za ekspozycję, a w zakresie bonusu powtarzały postanowienia Warunków na 2009 rok. Warunki na 2011 roku zmieniły warunki bonusu, który przysługiwał kupującemu w wysokości: 5% za przekroczenie obrotów 80.000 zł w danym kwartale, 7% za przekroczenie 100.000 zł, 8% za przekroczenie 130.000 zł, 10% za przekroczenie 150.000 zł i 11% za przekroczenie 180.000 zł. Ponadto w warunkach handlowych na 2011 rok p.18a [k.44] przewidywał dla kupującego od sprzedawcy bonus miesięczny

w wysokości 4% przychodów kupującego ze sprzedaży towarów kupionych od sprzedawcy, lecz nie więcej niż 4% przychodów sprzedawcy ze sprzedaży kupującemu w tym samym okresie (kupujący uzyskiwał maksymalny bonus, jeśli w danym miesiącu kupił od sprzedawcy towar za sumę co najmniej równą własnym przychodom z odsprzedaży).

Z tytułu bonusu kwartalnego powodowy sprzedawca zapłacił (przelewami lub przez potrącenie z cenami przysługującymi mu od kupującego) pozwanemu kupującemu 34.477,17 zł za okres od września 2009r. do marca 2011r. Za okres od czerwca 2009r. do września 2010r. bonus był naliczany jako 4% obrotów stron, a następnie do marca 2011r. jako 7% obrotów.

W okresie od kwietnia do września 2011r. obroty stron nie przekraczały progu 80.000 zł kwartalnie, lecz mimo to kupujący wystawił sprzedawcy noty księgowo na sumę 6.525,82 zł stanowiącą 5% obrotów (zakupów pozwanego od powoda) w tym okresie, a sprzedawca zgodził się na wystawienie tych not i zapłacił je.

Z tytułu bonusu miesięcznego (4% obrotów) sprzedawca zapłacił kupującemu 10.866,95 zł za okres od stycznia do listopada 2011r. Pierwszą notę z tego tytułu kupujący wystawił sprzedawcy po zakończeniu I kw. 2011r. za wszystkie 3 miesiące I kw., a następne noty wystawiał co miesiąc.

Ponadto sprzedawca zapłacił kupującemu 28.251,59 zł w oparciu umowy zawarte ustnie umowy. Wystawione przez kupującego faktury jako usługę świadczoną przez kupującego sprzedawcy wskazywały "wsparcie sprzedaży" [k.52], "dodatkowe wsparcie marketingowe" [k.69], akcja marketingowa [k.77], "wsparcie marketingowe produktów marki D." [k.99], "wsparcie akcji promocyjnej odkamieniaczy marki D." [k.110].

Sprzedawcy w sklepach kupującego mieli karty zadań, w których ich przełożeni wpisywali im wielkość sprzedaży poszczególnych produktów, a za przekroczenie tych progów sprzedawcy dostawali premie [zeznanie J. Ż. k.425 30m]. Za wpisanie worków kupionych od powoda do karty zadań na październik kupujący zażądał 5.000 zł netto na premie dla pracowników [korespondencja mailowa k.180-181], co zostało ujęte w fakturze na sumę brutto 6.150 zł [k.99] za "wsparcie marketingowe produktów marki D."

Powyższy stan faktyczny był niesporny. Ponad powyższy stan faktyczny pozwany wnosił o ustalenie, że 5 zawartych ustnie umów na sumę 28.251,59 zł [faktury k.52,69,77,99,110] zostało dobrowolnie zawartych przez powodowego sprzedawcę w zamian za świadczenia marketingowe pozwanego kupującego, czego sąd nie ustalił.

W sprzecznie kupujący twierdził, że usługi marketingowe polegały na zamieszczaniu zdjęć towarów kupionych od powoda w gazetkach reklamowych i na eksponowaniu tych towarów w sklepach na stojakach reklamowych [k.314] oraz na bliżej nieokreślonych akcjach promocyjnych i konkursach [k.315]. Porozumienie promocyjne z 19 maja 2009r. miało gwarantować sprzedawcy w gazetce jeden moduł na dole strony [k.314v ab initio]. W oparciu o to porozumienie sprzedawca zapłacił kupującemu 51.484 zł, przy czym w toku postępowania okazało się, że suma ta była wynikiem pomnożenia ilości sklepów kupującego przez stawkę 200 zł półrocznie netto przewidzianą w warunkach handlowych na 2009 rok.

Kupujący nie wyjaśnił w sprzecznie podstaw do wystawienia 5 faktur na sumę 28.251,59 zł. Kupujący wniósł o przesłuchanie świadków na te "okoliczności". Kupujący nie wskazał treści umów, w oparciu o które wystawił owe 5 faktur na sumę 28.251,51 zł. Dla powstania prawa do wynagrodzenia za usługę konieczne jest określenie usługi i wynagrodzenia za nią lub sposobu obliczenia wynagrodzenia. W sprzecznie kupujący ogólnikowo wskazał swoje świadczenia marketingowe świadczone sprzedawcy, lecz nie wskazał treści ustnych umów. Kupujący nie wskazał, które z 5 faktur zostały wystawione na gazetki reklamowe, które za stojaki i które za bliżej nieokreślone akcje promocyjne i konkursy. Kupujący nie wskazał jakie wynagrodzenie przysługiwało za ile zdjęć w gazetkach i jakie wynagrodzenie odpowiadało konkretnym akcjom promocyjnym.

W sprawie o zwrot świadczenia nienależnego to pobierającego świadczenie obciąża dowód prawa do pobrania świadczenia (tak wyrok SA w Krakowie z 3 czerwca 2009r. I.ACa.444/09). Powoda obciąża tylko ciężar wykazania spełnienia świadczenia, lecz zapłata sumy dochodzonej pozwem była niesporna. Beneficjent zapłaty musi wykazać,

że płacący spełniał należne mu świadczenie. Dopiero po wykazaniu przez pozwanego, że przysługiwała mu sporna suma (np. z umowy łączącej strony), żądający zwrotu zapłaty może przystąpić do wykazywania, iż mimo tego zapłata była nienależna, np. z powodu nieważności umowy, przy czym ciężar wskazania przesłanek nieważności obciąża powołującego się na nieważność umowy. Sprzedawca na podstawie art. 18.1 p.5 u.z.n.k. dochodzi zwrotu wynagrodzeń zapłaconych kupującemu i będących wg sprzedawcy ukrytymi opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży. Dlatego przed przystąpieniem do oceny, czy rzeczywiście wynagrodzenie w wysokości 28.251,51 zł było ukrytą opłatą określoną w art. 15.1 p.4 u.z.n.k., należy ustalić, czy umowy łączące strony rzeczywiście przewidywały takie wynagrodzenie dla pozwanego. Powodowy sprzedawca nie musi wykazywać, że wynagrodzenie ukrywa nielegalne opłaty, jeśli pozwany kupujący nie przedstawi ustnej lub pisemnej umowy przysługującej mu prawo do tego "wynagrodzenia".

Ponieważ w sprzeciwie pozwany kupujący nawet nie przedstawił treści ustnych umów (kupujący nawet nie sprecyzował, jakie sumy pobrał od sprzedawcy w oparciu o ustne a jakie w oparciu o pisemne umowy), z których wywodził prawo do pobranych sum, sprawę należało rozstrzygnąć na pierwszym posiedzeniu. Postępowanie dowodowe ma służyć zweryfikowaniu twierdzeń stron, a nie ich przedstawieniu sądowi. Twierdzenia stron sąd powinien poznać przed rozpoczęciem postępowania dowodowego. Tymczasem wnioski dowodowe sprzeciwu w zakresie akcji marketingowych miały celu przedstawienie sądowi podstaw do wystawienia sprzedawcy faktur za usługi marketingowe, a nie ich udowodnienie. Na pierwszym posiedzeniu sprzedawca zasadnie podniósł, iż nie jest w stanie ustosunkować się do zasadności faktur wystawionych przez kupującego ze względu na brak powiązania wystawionych faktur z konkretnymi usługami kupującego [k.367 9m].

Kupujący na pierwszym posiedzeniu został zobowiązany przez sąd (art. 207 § 2 K.p.c. w brzmieniu do 3 maja 2012r.) do powiązania sum pobranych od sprzedawcy z postanowieniami pisemnych lub ustnych umów przysługujących kupującemu prawo do tych sum [k.368]. Pismem z 21 stycznia 2013r. [k.373] kupujący wskazał umowne podstawy do pobierania bonusów obliczanych procentowo od obrotów, lecz nadal nie wskazał treści umów uzasadniających wystawienie 5 faktur na sumę 28.251,59 zł. Mimo niewskazania podstawy faktycznej pobrania tej sumy od sprzedawcy sąd rozpoczął postępowanie dowodowe (pismo z 21 stycznia 2013r. było nierzetelne - pozwany jako podstawę wystawienia szeregu faktur wskazał ustne umowy stron, choć faktury były wystawione z tytułu przewidzianego w pisemnej umowie bonusu obliczanego od obrotu, np. faktura na sumę 4.678,57 zł ujęta w p.2).

Świadcowie A. K. [kupiec pozwanego; zeznanie k.387] i T. K.[były manager pozwanego k.388] nie uzasadnili żadnej z owych 5 faktur i pytania pełnomocnika pozwanego nie zmierzały do tego. Świadek J. Ż. [manager k.423] uzasadniła wyłącznie fakturę na sumę 6.150 zł [k.99]. Suma ta (5.000 zł netto) została zapłacona przez sprzedawcę za ujęcie kupionych od niego towarów w karcie zadań sprzedawców pozwanego. Pozostałych 4 faktur świadek nie uzasadniła i pytania pełnomocnika pozwanego nie zmierzały do tego (fakturę na sumę 6.150 zł świadek wyjaśniła na pytania przewodniczącego).

Świadcowie K. P. i J. L. nie stawili się, gdyż pozwany wniósł o ich wezwanie na adres swojego oddziału w S., który następnie został zlikwidowany, a świadkowie zwolnieni [wezwania zwrócone przez operatora pocztowego k.412,413]. Pozwany adres domowy (tylko świadka J. L.) wskazał dopiero pismem z 19 marca 2014r. [k.414], choć zwolnił świadków z pracy już 7 lipca 2012r. i 17 sierpnia 2013r. [k.415]. Obowiązkiem strony jest wskazanie aktualnego adresu świadka (miejsca zamieszkania, zatrudnienia lub innego miejsca, w którym świadek może odebrać wezwanie). Oczywiście strona może nie wiedzieć, że wskazany przez nią adres do wezwania jest już nieaktualny, i wówczas należy jej umożliwić wskazanie nowego adresu. Jednakże w przypadku świadków K. P. i J. L. niezawiadomienie sądu o nieaktualności adresów wskazanych w sprzeciwie obciąża pozwanego. Dlatego sąd pominął przesłuchanie tych świadków.

Ponadto na posiedzeniu 27 marca 2014r. pozwany wyjaśnił, że J. L. był odpowiedzialny za rozliczanie bonusów pieniężnych jednoznacznie określonych w umowie i sprecyzował, że wnosi o przesłuchanie świadka na okoliczność, czy powód był przymuszany do zapłaty bonusów [k.429 27m]. Nieistotność tej okoliczności zostanie uzasadniona w wyjaśnieniu podstawy prawnej rozstrzygnięcia. W piśmie z 21 stycznia 2013r. pozwany wnosił o przesłuchanie świadka także na okoliczność, że mimo nieprzekroczenia w okresie od kwietnia do września 2011r. obrotów 80.000

zł kwartalnie sprzedawca dobrowolnie zgodził się zapłacić bonus 5%. Powodowy sprzedawca nie zaprzeczył tezie pozwanej (wyjaśnił to sytuacją przymusową) i pozwany cofnął wniosek o przesłuchanie świadka na tę okoliczność [k.429 29m "to ja się nie będę upierał przy przesłuchaniu tego świadka"]. Po spytaniu stron, czy rozprawa może być zamknięta [k.429 31m], pozwany nie sprzeciwił się zamknięciu rozprawy.

Sąd zważył, co następuje:

czyn nieuczciwej konkurencji

Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w art. 3 definiuje zakazany czyn nieuczciwej konkurencji jako "działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta" oraz *expressis verbis* wskazuje 12 czynów nieuczciwej konkurencji, a następnie w art. 5,8,10-15a,16,17c i 17e bliżej określiła owe 12 zdefiniowanych czynów nieuczciwej konkurencji (art. 17e został uchylony, a definicja systemu konsorcyjnego została przeniesiona do art. 2 p.10 u. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom handlowym, natomiast niewymienione wyżej art. 15b, 17a i 17d definiują czyny niewymienione w art. 3.2). Z takiej konstrukcji U.z.n.k. jednoznacznie wynika, że mogą istnieć czyny niebędące żadnym z 12 zdefiniowanych i wymienionych w art. 3.2 czynów (15 czynów po dodaniu trzech czynów zdefiniowanych, lecz niewymienionych w art. 3.2), lecz mimo to będące zakazanymi czynami nieuczciwej konkurencji wyłącznie na mocy art. 3.1 u.z.n.k. Świadczy o tym zwrot "w szczególności" poprzedzający wymienienie 12 zdefiniowanych czynów. Owe 12 (czy też raczej 15) czynów ustawa uznała za czyny nieuczciwej konkurencji i wbrew wywodom pozwanej w ich przypadku nie jest dopuszczalna ocena, czy spełniają one ogólną definicję z art. 3 u.z.n.k. Ten ostatni przepis służy eliminowaniu z praktyki gospodarczej czynów nieobjętych definicjami zawartymi w art. 5-17d u.z.n.k., a nie ograniczaniu zakresu zdefiniowanych czynów nieuczciwej konkurencji (w wyroku z 26 stycznia 2006r., II.CK.378/05, Lex 1722222, SN uznał, że czyn zdefiniowany w art. 15.1 p.4 u.z.n.k. był czynnem nieuczciwej konkurencji także przed wprowadzeniem tej definicji do ustawy właśnie na mocy ogólnego określenia z art. 3 u.z.n.k.). W przypadku czynów zdefiniowanych ogólne określenie z art. 3 u.z.n.k. można stosować co najwyżej posiłkowo - przy interpretacji poszczególnych definicji z art. 5-17d u.z.n.k. nie można pomijać celu ustawy wyrażonego właśnie w ogólnej definicji z art. 3 u.z.n.k. Niemniej jednak czyn jednoznacznie objęty jedną z definicji z art. 5-15 u.z.n.k. zawsze jest czynnem nieuczciwej konkurencji, nawet jeśli nie jest objęty ogólną definicją z art. 3 u.z.n.k.

Powyższy schemat legislacyjny został powtórzony w art. 15.1 u.z.n.k. Na mocy tego przepisu "czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku". Następnie ustawa w p.1-5 określa 5 rodzajów działań, które z mocy ustawy uważane są za utrudnianie dostępu do rynku. Jednakże z poprzedzającego je zwrotu "w szczególności" wynika, że mogą istnieć czyny niebędące żadnym z 5 zdefiniowanych działań, lecz mimo to będące zakazanymi czynami nieuczciwej konkurencji wyłącznie na mocy art. 15.1 u.z.n.k. Ogólne definicje czynu nieuczciwej konkurencji (art. 3.1 u.z.n.k.) i utrudniania dostępu do rynku (art. 15.1 u.z.n.k. *ab initio*) mogą być uwzględniane tylko przy wykładni art. 15.1 p.4 u.z.n.k., lecz wbrew odpowiedzi na pozew nie mogą stanowić podstawy do uznania za legalny czynu spełniającego hipotezę art. 15.1 p.4 u.z.n.k. (tak samo wyrok SA w Krakowie z 20 lutego 2009r., I.ACa.65/09, Lex 516544, teza 2).

Biorąc powyższe pod uwagę rozstrzygając o żądaniu zwrotu opłat pobranych przez przedsiębiorcę handlowego od swojego dostawcy należy oceniać wyłącznie charakter opłaty - czy jest ona opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży i przy tym nie jest marżą. Opłata spełniająca te obydwie przesłanki jest nielegalna niezależnie od tego, czy w konkretnym przypadku utrudniała dostawcy dostęp do rynku. Ustawodawca uznał, że sama praktyka pobierania przez przedsiębiorców handlowych od dostawców opłat innych niż marża za przyjęcie towaru do sprzedaży powinna zostać wyeliminowana z rynku, a środkiem do tego jest nadanie dostawcom roszczenia o zwrot tych opłat. Dlatego nieistotna jest geneza zawarcia umowy nakładającej na dostawcę obowiązek uiszczenia jakichś opłat na rzecz przedsiębiorcy handlowego. Nieistotne jest, czy pozwany narzucił powodowi te opłaty, czy też były one negocjowane i istniała możliwość zawarcia umowy bez tych opłat (tak samo SA w Krakowie w wyroku z 5 października 2012r., I.ACa.891/12, dostępny w Portalu orzeczeń sądów powszechnych).

Okoliczność, czy powód dobrowolnie zobowiązał się i zapłacił opłaty, nie jest istotna. Pozwany nie wskazał żadnego przepisu, którego zakres stosowania zależałby od dobrowolności. W świetle art. 411 p.1 K.c. istotna jest wiedza spełniającego świadczenie nienależne o nienależności świadczenia, lecz nie dotyczy to nienależności będącej skutkiem nieważności umowy. Także w świetle art. 15.1 p.4 u.z.n.k., kwestia dobrowolności jest nieistotna, gdyż istotny jest wyłącznie charakter opłaty uiszczonej przez dostawcę przedsiębiorcy handlowego, tj. czy jest ona inną niż marża opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży. Dobrowolność zobowiązania się do ponoszenia takich opłat i dobrowolność ich uiszczenia nie uchyla kwalifikacji pobierania takich opłat jako czynu nieuczciwej konkurencji, gdyż art. 15.1 p.4 u.z.n.k. uznaje za czyn nieuczciwej konkurencji samo pobranie opłaty określonej w tym przepisie niezależnie od tego, czy podmiot obciążony zabronioną opłatą zapłacił ją dobrowolnie.

Nie jest także istotne, czy działania pozwanego zagrażały interesom powoda. Pobieranie opłat innych niż marża może nawet wspomagać interesy obciążonego nimi dostawcy, jeśli konkurencyjni dostawcy są obciążani wyższymi opłatami. Ocena opłaty jako opłaty za przyjęcie towaru zależy tylko od funkcji opłaty, a nie od tego, czy w konkretnym przypadku dostawca obciążony opłatą odnosi korzyść, czy też traci na systemie opłat wprowadzonym przez pozwanego.

Art. 15.1 p.4 u.z.n.k. zabrania pobierania przez kupującego przedsiębiorcę handlowego od sprzedawcy innych opłat za "przyjęcie towaru do sprzedaży" niż marża. Przedsiębiorca handlowy kupuje od swoich dostawców towary w celu ich odsprzedaży (tj. sprzedaży bez przetworzenia) i płaci im umówioną cenę. Zatem przedsiębiorca handlowy nie pobiera (w rozumieniu prawa cywilnego) od dostawców świadczenia w postaci marży - to dostawca pobiera od przedsiębiorcy handlowego cenę. Marża jest pojęciem ekonomicznym - jest różnicą między ceną jednostkową uzyskiwaną przy odsprzedaży towaru i ceną płaconą dostawcy. Marża tylko wyjątkowo jest określana w umowie - np. gdy wytwórca lub dystrybutor zamierza zachować kontrolę nad ostateczną ceną płaconą przez docelowych nabywców i w tym celu w umowach z przedsiębiorcami handlowymi albo wprost ustala cenę, po której przedsiębiorca będzie odsprzedawał towar, lub wyznacza poziom marży przedsiębiorcy handlowego. Marża (jako różnica ceny jednostkowej przy odsprzedaży i kupnie) została zdefiniowana w art. 3.1 p.6 u. o cenach na wypadek wprowadzenia stawek urzędowych na marże (art. 2.2 u. o cenach). Aby art. 15.1 p.4 u.z.n.k. miał sens, należy go rozumieć w ten sposób, że zabrania on pobierania przez przedsiębiorcę handlowego od swojego dostawcy opłat, które w sensie ekonomicznym nie są marżą, tj. nie pełnią funkcji marży.

opłaty pobrane przez kupującego

Niewątpliwie charakter opłaty innej niż marża ma "wynagrodzenie" w wysokości 51.484 zł za eksponowanie towarów sprzedanych przez powoda na specjalnych wieszakach. Opłatę tę sprzedawca musiał zapłacić przy zawieraniu umowy, co jednoznacznie wskazuje, że była to opłata za zostanie dostawcą kupującego. Umowa z 19 maja 2009r. nie gwarantowała sprzedawcy żadnego minimalnego poziomu zamówień kupującego. Nie znając w chwili zawierania umowy skali przyszłych zamówień pozwanego powód nie był w stanie dokonać kalkulacji, czy cena oferowana mu przez pozwanego jest dla niego opłacalna. Dopiero przy określonej wielkości obrotu opłata w wysokości 51.484 zł stanowiłaby wystarczająco małą część kosztów, aby handel był opłacalny dla powoda (powód zeznał, że zysk w ciągu całego okresu dostaw dla pozwanego nie pokrył tej opłaty k.429 1:23).

Taki sam charakter ma opłata 6.150 zł za ujęcie worków kupionych od powoda w kartach zadań sprzedawców pozwanego. Strony uzgodniły opłatę sprzedawcy o jednoznacznie określonej wysokości w zamian za ujęcie worków w kartach zadań. Jednakże sprzedawca nie wiedział, jak wpłynie to na sprzedaż worków w sklepach kupującego, gdyż zależało to od jeszcze wielu innych czynników, np. ile innych towarów innych dostawców zostało ujętych w kartach zadań w tym samym okresie. Powód nie miał żadnego wpływu na wysokość premii sprzedawców pozwanego za zrealizowanie kart zadań. Wiarygodne jest twierdzenie sprzedawcy, że w celu utrzymania statusu dostawcy musiał przynajmniej od czasu do czasu zgadzać się na "kupowanie" usług typu "ujęcie worków w kartach zadań sprzedawców". Zapłacenie na wstępie współpracy opłaty 51.484 zł sprawiło, że powód od początku nie zarabiał na kontrakcie z pozwanym, lecz odrabiał stratę 51.484 zł (oraz koszty negocjacji i przygotowania się do współpracy z pozwanym).

Groźba przerwania współpracy przed odrobieniem tej straty utrudniała sprzedawcy asertywne podejście do propozycji kupującego zakupu kolejnych "usług".

Bonus od obrotów jednoznacznie obniża cenę towarów sprzedawanych przez powoda o wskazany procent, co upodobnia go do legalnego upustu od umówionej wcześniej ceny. Jednakże utrwalona linia orzecznictwa SA w Krakowie także upusty od ceny uznaje za objęte hipotezą art. 15.1 p.4 u.z.n.k. (np. wyrok z 27 lutego 2009r., I.ACa.94/09, Lex 516523, z 29 września 2009r., I.ACa.762/09, niepubl., z 21 stycznia 2010r., I.ACa.1188/09, niepubl., a także wyrok SA w Warszawie z 24 stycznia 2013r., I.ACa.856/12, Lex 1293057). Jednolitość orzecznictwa jest ważną wartością. Jeżeli tylko utrwalona wykładnia nie prowadzi do niespójności w systemie prawa (np. nie uwzględnia utrwalonej wykładni innego przepisu), co do zasady nie należy odstępować od utrwalonej wykładni.

Biorąc powyższe pod uwagę sąd na podstawie art. 18.1 p.5 u.z.n.k. zasądził od pozwanego na rzecz powoda zwrot opłat niebędących marżą, a których jedynym sensem gospodarczym było utrzymanie statusu dostawcy, tj. 51.484 zł opłaty wstępnej za ekspozycję na stojakach, 41.002,99 zł tytułem bonusu kwartalnego, 10.866,95 zł tytułem bonusu miesięcznego i 6.150 zł opłaty za karty zadań (razem 109.503,94 zł). Odesłanie w art. 18.1 p.5 u.z.n.k. do zasad ogólnych oznacza odesłanie do przepisów o bezpodstawnym wzbogaceniu, a tym samym pozwany odpowiada w granicach wzbogacenia. Jednakże wzbogaceniem pozwanego jest właśnie suma bezpodstawnie pobranych opłat.

Z reguły umowy są zawierane tylko wówczas, gdy obydwie strony zarabiają na nich, aczkolwiek od pozycji negocjacyjnej stron zależy rozkład tych zysków pomiędzy strony. Usunięciu nierówności negocjacyjnej służy zakaz z art. 15.1 p.4 u.z.n.k. Zakazane opłaty są przychodem pozwanego, na uzyskanie którego nie poniósł on żadnych wydatków. Specjalne stojaki nie służyły eksponowaniu wyłącznie worków kupionych od powoda. Wydatki na premie dla sprzedawców za wykonanie kart zadań także nie są wydatkiem poniesionym w celu uzyskania sumy 6.150 zł od powoda, gdyż premie przede wszystkim służyły zmotywowaniu sprzedawców do starszej pracy, tj. jak największej sprzedaży, a pozwany utrzymuje się z marży na sprzedanych towarach (oraz - jak się okazało - z nielegalnych opłat).

Roszczenie powoda wynika nie tylko z powołanego przez powoda art. 18.1 p.5 u.z.n.k., lecz także z art. 18.1 p.2 u.z.n.k. Obowiązkiem pozwanego jest usunięcie skutków pobrania zabronionej opłaty, co następuje przez zwrot opłaty.

Art. 18.1 p.5 u.z.n.k. ustanawia sankcję obowiązku zwrotu opłat. Odesłanie do ogólnych zasad bezpodstawnego wzbogacenia obejmuje sposób obliczania wysokości wzbogacenia, surogację (art. 406 K.c.), itp., lecz nie podstaw istnienia obowiązku zwrotu świadczenia. Art. 18.1 p.5 u.z.n.k. jest samodzielną podstawą obowiązku zwrotu opłat objętych hipotezą art. 15.1 p.4 u.z.n.k. i art. 411 p.1 K.c. nie stosuje się. Niezależnie od tego spójność systemu prawnego wymaga uznania, że zastrzeżenie opłat określonych w art. 15.1 p.4 u.z.n.k. jest nieważne, aczkolwiek wątpliwa jest możliwość powołania się przez pozwanego na nieważność umowy w całości (art. 58 § 3 K.c.).

Natomiast zwrot sumy 22.101,59 zł przysługuje powodowi na podstawie art. 410 K.c. Pozwany nie wyjaśnił, za co wystawił faktury na tę sumę [k.52,69,77,110]. Ciężar dowodu, a tym samym także ciężar podniesienia danej okoliczności, reguluje prawo materialne. Prawo procesowe oparte jest na zasadzie równowagi stron i o ciężarze dowodu nie decyduje rola w procesie, lecz rola w stosunku prawnym. W przypadku sprawy o zwrot nienależnego świadczenia ciężar wykazania przysługiwania tego świadczenia obciąża pozwanego (tak wyrok SA w Krakowie z 3 czerwca 2009r. I.ACa.444/09). Niewyjaśnienie podstawy faktycznej zapłaty przez powoda sumy 22.101,59 zł uniemożliwiła ocenę, czy owe 4 opłaty były ukrytą opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży - tak jak to się okazało w przypadku piątej opłaty z sumy 28.251,59 zł (tj. opłaty 6.150 zł za karty zadań).

W toku postępowania została ogłoszona upadłość układowa pozwanego i nadzorca sądowy w postępowaniu upadłościowym na podstawie art. 138 Pr.up.napr. stał się z mocy prawa uczestnikiem procesu z uprawnieniami interwenienta ubocznego, wobec którego skuteczne są czynności upadłego pozwanego (art. 73 § 2 K.p.c.).

koszty

Na podstawie art. 98 K.p.c. powodowi przysługuje zwrot opłaty 6.581 zł i kosztów zastępstwa 14.417 zł. Nakład pracy pełnomocnika powoda uzasadnia 4- krotną stawkę minimalną.

Na podstawie art. 83.2 u.k.s.c. sąd obciążył pozwanego kosztami stawienia się świadka T. K. ustalonych prawomocnym post. z 28 czerwca 2013r. [k.393].