

Sygn. akt VI GC 106/13

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 28 lutego 2014 r.

Sąd Okręgowy w Rzeszowie VI Wydział Gospodarczy

w składzie następującym:

Przewodniczący: SSO Renata Bober

Protokolant: st. sekr. sądowy Agnieszka Krztoń

po rozpoznaniu w dniu 21 lutego 2014 r. w Rzeszowie

na rozprawie

sprawy z powództwa: (...) LTD z/s w G. U. - Wielka Brytania

przeciwko: W. I. (1) prowadzącemu działalność gospodarczą pod firmą Zakład (...) w G.

o zapłatę

I. zasądza od pozwanego W. I. (1) na rzecz powoda (...) LTD z/s w G. U. - Wielka Brytania kwotę 35.335,17 EURO z ustawowymi odsetkami od dnia 27 marca 2013r. do dnia zapłaty,

II. oddała powództwo w pozostałym zakresie,

III. zasądza od pozwanego na rzecz powoda kwotę 17.549,66 zł (siedemnaście tysięcy pięćset czterdzieści dziewięć złotych 66/100) tytułem zwrotu kosztów postępowania w sprawie.

Sygn. akt VI GC 106/13

UZASADNIENIE

wyroku z dnia 28 lutego 2014r.

Powód (...) LTD z/s w G. U. - Wielka Brytania wniósł o zasądzenie od pozwanego W. I. (1) prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Zakład (...) w G. kwoty 39.661,28 EURO z ustawowymi odsetkami i kosztami postępowania.

W uzasadnieniu podał, że z kwoty tej – 4.580,15 EURO dochodzi tytułem odszkodowania za poniesione przez niego z winy pozwanego koszty transportu oraz za niezasadne obciążenie go kosztami magazynowania towaru jak również odsetkami za opóźnienie w zapłacie – dotyczącymi realizacji zamówienia WK 48 (...). Pozostała kwota natomiast, tj. 35.081,13 EURO dotyczy zamówienia nr WK 50 (...) za które powód zapłacił pozwanemu należność w całości, a które ostatecznie nie zostało zrealizowane. To zaś powoduje, że zapłacona pozwanemu kwota powinna zostać powodowi zwrócona.

W uzasadnieniu powód podał, że strony pozostawały w stałych relacjach gospodarczych od około 2011 roku, w ramach których każdorazowo na podstawie przesłanego jednostkowego zamówienia – następnie potwierdzanego przez pozwanego – zamawiał u niego określone ilości klejonki dębowej lub bukowej. Warunki współpracy pomiędzy stronami zostały tak określone, że pozwany w odpowiedzi na przesłane zamówienie przysyłał następnie jego potwierdzenie, gdzie znajdowało się powtórzenie specyfikacji zamówionego towaru, jego ilość oraz cena. Zdarzało się, że strony zastępczo modyfikowały warunki zamówienia w zakresie terminów płatności czy terminu realizacji,

zdarzało się też, że pozwany nie potwierdzał zamówienia tłumacząc to np. zbyt późnym jego przesłaniem. Powód nie był zobligowany do składania określonych ilości zamówień na określoną ilość towaru. Strony zgodnie wyrażały jedynie intencję współpracy, a każdorazowe zamówienie wynikało z potrzeb gospodarczych powoda. Strony nie zawarły również żadnej długoterminowej umowy o współpracę. W drugiej połowie 2012r. powodowa spółka wyraziła intencję dalszej współpracy z pozwanym ale jedynie w sytuacji gdy strony doszłyby do konsensusu w zakresie warunków którymi miały być objęte zamówienia na 2013 rok. Do powyższego konsensusu jednak nie doszło i ostatecznie współpraca została zakończona. W 2012 r powód złożył kilkanaście zamówień, dwa ostatnie to zamówienie WK 48 (...) i WK 50 (...). Pierwsze z nich zostało zrealizowane, jednak w wyniku utrudnień pozwanego powód poniósł koszty dwukrotnego bezskutecznego podstawienia do ładunku samochodu celem odebrania towaru (którego jednak pozwany bez uzasadnionych przyczyn nie wydał), nadto poniósł też, na żądanie pozwanego zapłacił mu koszty magazynowania towaru objętego tym zamówieniem jak również odsetki – zastrzegając jednak, iż będzie domagał się ich zwrotu, ponieważ w jego ocenie były one nienależne.

Odnosnie zaś drugiego zamówienia powód podał, że zapłacił pozwanemu całą kwotę należności z tego tytułu, jednak pozwany towaru nie wydał składając oświadczenie o odstąpieniu od umowy w tym zakresie. W ocenie strony powodowej zatrzymanie kwoty wpłaconej z tego tytułu przez pozwanego nie ma żadnego uzasadnienia, bowiem powód uregulował swoje zobowiązanie w całości i zgodnie z ustalonymi warunkami zamówienia.

W odpowiedzi na pozew pozwany W. I. (1) wniósł o oddalenie powództwa w całości i zarzucił min., że strony sporu wiązała umowa o stałej współpracy, która w początkowym okresie jej obowiązywania zakładała dostawę dwóch ładunków miesięcznie dla powoda, później zaś trzech ładunków na miesiąc. Strony nie podpisały umowy na piśmie, jednak ustalenia w tym zakresie, w ocenie pozwanego, wynikają z korespondencji mailowej prowadzonej pomiędzy nimi. Powodowa spółka stała się w ten sposób jednym z kilku największych odbiorców produktów pozwanego. Strony oprócz ilości dostaw umówiły się również co do specyfikacji jakościowej towaru (odbiegającej od standardów powszechnie stosowanych na rynku) , co do proporcji klas i jakości w poszczególnych zamówieniach, warunków dostaw, procedury składania i potwierdzania zamówień. Ponadto strony doszły do porozumienia w zakresie ceny oraz sposobu jej płatności, co znajdowało zresztą wyraz w potwierdzeniu każdorazowo składanego zamówienia.

Aby więc należycie wywiązać się z zawartej z powodową spółką umowy (czyli realizacji co najmniej dwóch ładunków towaru miesięcznie) pozwany musiał z dużym wyprzedzeniem kupować surowiec, co było znaczną inwestycją. Powód niejednokrotnie uchybiał swoim obowiązkom z umowy, co powodowało poważne komplikacje po stronie pozwanego i utrudniało jego pracę w zakładzie. Pozwany przez długi czas to tolerował, aż do połowy 2012 roku. W tym okresie bowiem powodowa spółka najpierw zachęciła pozwanego do zintensyfikowania współpracy i zaangażowania się w produkcję, aby następnie zupełnie wycofać się ze składania zamówień. Pozwany zarzucił, że od czerwca 2012 roku podjęte zostały próby renegotjowania dotychczas ustalonych postanowień łączącej strony umowy ramowej poprzez zwiększenie liczby składanych przez powoda zamówień, przy jednoczesnym podwyższeniu proporcji klas jakości zamawianych towarów i odpowiednim zwiększeniu ceny. W lipcu 2012 roku strony poczyniły nowe ustalenia w zakresie dalszej współpracy, nie udało się natomiast osiągnąć porozumienia w zakresie zmiany dotychczasowych warunków płatności o co ubiegała się powodowa spółka. Pomimo tego powód podjął decyzję o kontynuowaniu współpracy na nowych warunkach cenowych , jednak z zachowaniem dotychczasowych zasad płatności i w dniu 31 sierpnia 2012r. przesłał pozwanemu zamówienia na klejonkę dębową z harmonogramem dostaw do końca 2012r. (były to zamówienia o numerach 38, 40, 42, 46, 48, 50) oparte już o nowe warunki cenowe, jednak na podstawie wcześniejszego systemu rozliczeń. Z uwagi na to pozwany zakupił materiał dla dalszej produkcji. Pomimo bowiem wiadomości od powoda z zapowiedziami zerwania umowy ostatecznie w dniu 23 października 2012r. powód stwierdził w korespondencji mailowej, że w roku następnym zamierza zamawiać u pozwanego miesięcznie po jednym ładunku klejonki bukowej i dębowej. W ocenie pozwanego oświadczenie to zawierało wyraźne zobowiązanie powodowej spółki do kontynuowania relacji stron na zasadach określonych w zawartej umowie o współpracy. Zaledwie w tydzień po otrzymaniu tego maila powód zmienił jednak stanowisko oświadczając, że współpracy nie będzie kontynuował – co w ocenie pozwanego świadczy o tym, że celowo wprowadził go w błąd co do zamiaru współpracy w 2013 r , a tym samym naraził go na szkodę związaną z nakładami poczynionymi na zakup materiału do produkcji.

W ocenie strony pozwanej nie ulega wątpliwości, że strony nadal wiązała umowa o współpracy z 2011 roku, ze zmianami w zakresie cen, proporcji jakości i liczbą ładunków wprowadzonymi w lipcu 2012r. Wbrew postanowieniom tej umowy powodowa spółka nie tylko nie złożyła pozwanemu żadnych zamówień na 2013r. lecz również znacznie ograniczyła ilość zamówień realizowanych w ostatnim kwartale 2012r., powodując powstanie po stronie pozwanego szkody. Powodowa spółka świadomie doprowadziła pozwanego do pozyskania surowca na zamówienie, które miało być realizowane w końcu 2012 i 2013 roku aby w ten sposób uzyskać przewagę gospodarczą nad pozwanym, a następnie zażądać renegocjacji warunków cenowych współpracy.

W konsekwencji pozwany zarzucił, że działania powoda należy ocenić w okolicznościach faktycznych sprawy zarówno jako niewykonanie umowy ramowej współpracy oraz jako czyn niedozwolony z art. 415 kc. Na skutek tych działań pozwany poniósł szkodę w wysokości co najmniej 550.527,33 zł i kwotę tą przedstawił do potrącenia z roszczeniami powoda dochodzonymi niniejszym pozwem.

Odnosząc się natomiast szczegółowo do żądania w zakresie zamówienia nr 48 (...) pozwany min. zarzucił, że powód w dniu 10.12.2012r. przyjechał po odbiór przesyłki po terminie umożliwiającym jej załadunek, nadto wpłata kwoty 70 % wartości zamówienia została na rachunku pozwanego zaksięgowana dopiero w godzinach popołudniowych – co uniemożliwiało wydanie przesyłki w tym dniu.

W dniu zaś 13 grudnia 2012r. powód zgłosił się po odbiór towaru bez uprzedzenia, co również uniemożliwiało jego wydanie, a ponieważ powód nie odebrał przesyłki 15 grudnia 2012r. stwierdzić należy, że spółka (...) nie wykonała zawartej z pozwanym umowy i popadła w zwłokę w odbiorze przedmiotu zamówienia, co powoduje, że powinna ponieść koszty jej przechowywania. Nadto powód zapłacił należności z faktur pro forma po terminie, co uzasadniało naliczenie odsetek za opóźnienie w zapłacie.

W związku z powyższym żądnie powoda w zakresie dot. kwoty 4.580,15 EURO należy uznać za całkowicie bezzasadne.

Odnosnie kwoty pozostałej pozwany zarzucił, że powód zmieniał termin realizacji zamówienia nr 50 i ostatecznie popadł w zwłokę z odbiorem tego towaru. Kwota 70 % wartości tego zamówienia została zaksięgowana na rachunku pozwanego dopiero 17 stycznia 2013r., a więc ze zwłoką w stosunku do ustalonego terminu jej zapłaty, jak również z przekroczeniem terminu wyznaczonego ostatecznie powodowi przez pozwanego w wezwaniu do zapłaty z dnia 16 stycznia 2013r. – pod rygorem odstąpieniu od umowy.

Ostatnie 10 % zostało wpłacone w dniu 18 stycznia 2013r., zaś w dniu 21 stycznia 2013r. z uwagi na niedochowanie ostatecznego terminu, jak również nienależyte wywiązywanie się z obowiązków umownych przez powoda pozwany złożył oświadczenie o odstąpieniu od umowy.

W związku z powyższym kwotę 20 % zadatku z tej umowy zatrzymał, a pozostałą kwotę wpłaconą z tego tytułu zaliczył na poczet wyrządzonej szkody.

W rezultacie żądania powoda, w ocenie pozwanego, są w całości bezzasadne z przyczyn wskazanych wyżej. Nadto pozwany podniósł zarzut wygaśnięcia wierzytelności powoda na skutek potrącenia ich z jego wierzytelnością z tytułu odszkodowania.

Sąd Okręgowy rozstrzygając spór ustalił w sprawie co następuje:

Poza sporem było, że strony współpracowały ze sobą od 2011r. i w ramach tej współpracy powód zamawiał u pozwanego płyty drewniane z dębu i buka, a pozwany płyty te wykonywał w termiach i na warunkach wskazywanych w potwierdzeniu przyjęcia zamówienia.

Strony przestrzegały zarówno pisemnej formy składania zamówień, jak i pisemnego potwierdzania ich przyjęcia do realizacji, w których to dokumentach podawane były wszystkie szczegóły dotyczące zamówienia, a więc ilość towaru, jego jakość, cena, warunki płatności, terminy realizacji i warunki odbioru.

Pismna umowa o współpracy nie została zawarta. Strony bez wątplenia zamierzały współpracę kontynuować w przyszłości, co jednoznacznie wynika z treści obszernej korespondencji mailowej przedłożonej do akt sprawy.

W roku 2011 zamówienia powoda były w zasadzie realizowane bez żadnych komplikacji.

Pozwany stoi na stanowisku, że w 2011r. ustalone zostały stałe warunki współpracy handlowej, które obejmowały również zobowiązanie powoda do składania firmie pozwanego zamówień na dwa ładunki towaru miesięcznie (oprócz innych kwestii, takich jak cena, rodzaj asortymentu i zasady rozliczeń) i były to warunki ustalone na czas nieokreślony.

dowód: zeznania pozwanego W. I. rozprawa z dnia 7 stycznia 2014r., zeznania świadka P. L. na rozprawie z dnia 18 października 2013r.

Potwierdzeniem powyższego w ocenie pozwanego jest zarówno korespondencja mailowa przedłożona przez niego do odpowiedzi na pozew jak i opracowany ostatecznie projekt umowy o współpracy określony nazwą „ramowa umowa dostawy”, który jednak nie został przez powoda podpisany.

dowód: korespondencja e-mail k. 273 do 277 , 285 do 318 , a także projekt umowy ramowej k. 278 do 284

Zamówienia objęte tym projektem dotyczyły miały towarów w postaci płyt klejonych z drewna bukowego i dębowego w ilości dwóch ładunków miesięcznie.

I tak w ocenie pozwanego min. treść otrzymanej wiadomości z dnia 11 maja 2011r. od W. S. , który stwierdza „bylibyśmy skłonni zakupić około 300 m³ miesięcznie każdego z w.wym. gatunków drzewa” oraz „oferujemy terminowość płatności i możliwość stałej współpracy”, wiadomości z dnia 16.05.2011r. w której powód zwracał się z pytaniem , czy pozwany jest w stanie produkować 30 m³ i buku i 60 m³ dęba miesięcznie, wiadomości z dnia 9 czerwca 2011r. w której oświadcza, że zgodnie z umową przesyła zamówienie z zaakceptowanymi przez stronę cenami, jak również treść wiadomości z września 2011r. , w której powód proponuje spotkanie z pozwanym w celu omówienia dalszej współpracy w efekcie której pozwany złożył powodowi propozycję ramowej umowy dostawy, a także pozostała korespondencja dołączona do pism procesowych – wskazuje na zawarcie umowy ramowej o powyższej treści.

Powód zaprzeczył aby doszło do jakichkolwiek ustaleń, w których zobowiązał się zarówno w 2011r. jak i okresie późniejszym do stałego zamawiania i odbioru określonej partii towarów miesięcznie u pozwanego. Zaprzeczył aby doszło do zawarcia umowy w tym zakresie, stwierdzając, że strony miały taki zamiar ale nie doszło ostatecznie do wynegocjowania jej warunków, co skutkowało zerwaniem współpracy handlowej.

dowód: zeznania przedstawiciela powoda na rozprawie z dnia 7 stycznia 2014r i 21 lutego 2014r., jak również zeznania świadka W. S. na rozprawie z dnia 18 października 2013r.

Argumentując swoje stanowisko w tym zakresie powód wskazywał, że pozwany każdorazowo wymagał pisemnego zamówienia, nie respektując zamówień zgłoszonych ustnie, wielokrotnie zwracał uwagę na wymogi formalne składanych zamówień, modyfikował też warunki ich realizacji. Zdarzało się też, że nie potwierdzał złożonego zamówienia, tłumacząc to np. zbyt późnym przesłaniem dokumentów i przez okres do zakończenia współpracy zamówienia nie były składane i realizowane w taki sposób, który byłby zgodny z ustalaniem na które powołuje się strona pozwana (tj. po dwa zamówienia miesięcznie).

Powód podał, że gdyby faktycznie doszło do ustaleń w przedmiocie zawarcia umowy o współpracy w 2011 r. a następnie w 2012r. to i pozwany zobligowany byłby do przestrzegania jej warunków – a przeczy temu treść korespondencji mailowej min. z dnia 19.08.2011r., 22.08.2011r., 23.08.2011r., 24.08.2011r., 25.08.2011r., 29.08.2011r.

dowody: wiadomości e-mail k. 849 do 902

I tak pozwany w sierpniu 2011r. stwierdził, że w związku z dużym popytem i zmianą cen materiałów w Polsce uległy wzrostowi ceny za wyroby z drzewa dębowego „a więc obecnie cena jest o 15 % wyższa niż wcześniej”. W dalszej korespondencji pozwany wskazuje na możliwość negocjowania cen, co ostatecznie doprowadza do stwierdzenia przez powoda, że ceny za płytę dębową są zbyt wysokie, w związku z czym do końca 2011r. zainteresowany jest zamawianiem płyt bukowych w ilości jednego ładunku miesięcznie

dowód: e-mail z 12.10.2011r.

Współpraca stron rozpoczęła się w czerwcu 2011r., w tym czasie też złożone zostało pierwsze zamówienie. W mailu z 29 sierpnia 2011r. pozwany oświadcza natomiast powodowi, że ceny wskazane przez niego są niższe niż on oczekuje, jednakże dla dobra dalszej współpracy może przyjąć jeden ładunek w terminie 5 tygodni od daty wpłaty zadatku. Była to odpowiedź na e-mail powoda przedstawiający ceny, które powód był w stanie zaakceptować.

dowód: e-mail k. 869

27 września 2011r. powód w e-mailu kierowanym do pozwanego stwierdza, że cena za listwy bukowe 18 milimetrów nie była wcześniej ustalana, a cena zaproponowana przez pozwanego jest nie do przyjęcia

dowód : e-mail k. 865

Z treści korespondencji w okresie sierpień – wrzesień 2011r. wyraźnie wynika, że odnośnie płyt dębowych - pozwany w tym okresie wskazuje nową cenę, uzasadniając to min. ponowną kalkulacją przeprowadzoną w firmie, jak również zmianą cen materiałów w Polsce. To ostatecznie doprowadziło do tego, że powód w e-mailu z 12 października 2011r. oświadczył, że nie jest zainteresowany kolejnymi zamówieniami na płytę dębową, w związku z czym do końca 2011r., będzie zamawiał płyty bukowe w ilości około jednego ładunku miesięcznie.

dowód: email k. 894 .

Pozwany anulował też min. złożone przez powoda zamówienia z początku 2012r. po wpłacie 20 % zadatku , min. zamówienie WK 15 (...)

dowód : e-mail z 13 marca 2012r.

Pozwany przyznał na pytanie Sądu, że faktycznie ilość zrealizowanych zamówień w 2011 i w I połowie 2012 nie odpowiadała ilości do jakiej wg. jego zarzutów powód był zobowiązany (a więc po dwa zamówienia miesięcznie), jak stwierdził - tolerował jednak takie działania powoda i przyjmował do wiadomości czasowe odstępstwa od postanowień umowy ramowej. Pozwany nie przedstawił jednak żadnego zestawienia z którego wynikałoby jaką ilość zamówień i z jaką częstotliwością powód złożył.

Po upływie roku od rozpoczęcia współpracy handlowej, bowiem w połowie roku 2012r. strony ponowiły rozmowy co do dalszej współpracy i jej warunków. Powód poinformował bowiem pozwanego w tym czasie o możliwości jej rozszerzenia, na co otrzymał od pozwanego odpowiedź, że mógłby on produkować dla powoda dwa ładunki klejunki dębowej miesięcznie, jednak gdyby cena była wyższa

dowód: e-mail k. 45

Powód takich warunków nie przyjął oświadczając, że pozostanie przy jedynym ładunku klejunki dębowej co 3, 4 tygodnie.

Dowód: e-mail k. 45

Dalsza korespondencja stron wskazuje, że próbowały one wynegocjować korzystne dla siebie warunki współpracy, ostatecznie jednak nie doszło do końcowego porozumienia w tym zakresie. W związku z tym powód zwrócił się o

możliwość bezpośredniego spotkania z właścicielem firmy w terminie pomiędzy 17 a 30 września 2012r., proponując, aby do tego czasu strony pozostały na dotychczasowych warunkach co do rozliczeń za zamówiony towar. Na tych warunkach powód złożył też końcowe zamówienia w dniu 28 sierpnia 2012r.

Do spotkania stron w tym wyżej wskazanym terminie nie doszło, a pracownicy obu firm prowadziły nadal do końca grudnia 2012r. korespondencję mailową negocjując warunki ewentualnej dalszej współpracy. Podstawową kwestią, która nie została uzgodniona i zaakceptowana była forma rozliczenia za wyprodukowany towar. Powód nie chciał bowiem zgodzić się z formą dotychczasową i proponował 20 % zadatku za towar z 5 tygodniowym wyprzedzeniem i zapłatę pozostałych 80 % w terminie 3 dni od wysyłki towaru. W wypadku akceptacji przez pozwanego warunków w tym zakresie wyraził gotowość zamawiania po jednym ładunku klejonki dębowej i bukowej w 2013r.

dowód: e-mail z 15.11.2012r.

Propozycja powoda w tym zakresie nie została zaakceptowana przez pozwanego, nie przyjął on również propozycji powoda z dnia 26 listopada 2012r.

dowód: e-mail z 26.11.2012r. i z 3 i 4 .12.2012r.

Powód wyjaśnił, że nie zaakceptował warunków pozwanego, gdyż nie znajdowały one dla niego żadnego uzasadnienia ekonomicznego, wskazywał na to, że pozwany po otrzymaniu oferty na rozszerzenie współpracy postawił warunki w zakresie wzrostu cen, nie chciał również odstąpić od dotychczasowej, niekorzystnej dla powoda formy rozliczeń, która polegała na tym, że praktycznie cała kwota zamówienia musiała być przez niego uregulowana przed odebraniem towaru.

Pozwany natomiast zarzucił, że na ostateczne pytanie zadane powodowi w zakresie zajęcia stanowiska co do dalszej współpracy, konieczne z uwagi na zabezpieczenie materiału skierowane w listopadzie 2012r. otrzymał odpowiedź, że w przyszłym roku planuje on zamawiać miesięcznie nie więcej niż po jednym ładunku klejonki bukowej i dębowej i ten plan obowiązywałby przez pierwsze 8 miesięcy 2013r.

Dowód: k. 296 i 297

Następnie zaś mailem z tego samego miesiąca wysłanym po upływie około tygodnia od poprzedniej wiadomości powód stwierdził, że z uwagi na otrzymanie korzystnych ofert od innych producentów zwraca się o renegocjację cen oraz proporcji jakości ładunku i informuje, że w przypadku odmowy lub nie znalezienia kompromisu zawiesi współpracę po dostarczeniu ostatniego z bieżących, potwierdzonych już zamówień.

dowód: e-mail k. 298

Powyższe, w ocenie pozwanego również świadczy o tym, że powód zobowiązał się do składania miesięcznie zamówień na dwa ładunki klejonki.

Niesporne pomiędzy stronami było, że ostatecznie zamówienia złożone zostały przez powoda w sierpniu 2012r. i ostatecznie końcowe z nich zrealizowane zostało w styczniu 2013r. Dalszych zamówień powód nie składał, pozwany nie wzywał go też do realizacji zobowiązań umownych na które się powołuje, wskazywał natomiast w ostatniej z korespondencji, że ponieważ materiał na produkcję klejonki przewidzianej do sprzedaży powodowi na miesiąc styczeń i luty 2013r. jest już w trakcie realizacji i materiał ten musiał kupić z dużym wyprzedzeniem - to ewentualne zawieszenie współpracy pomiędzy nimi może nastąpić nie wcześniej niż od miesiąca marca 2013r. Pozwany stwierdził, że po piśmie powoda z dnia 23 października 2012r. – k. 297) poczynił kroki, których „nie da się wycofać bezkosztowo.”

dowód: e-mail k. 299

Po raz kolejny w powyższym piśmie podał też, że prosi powoda o stanowisko i przedstawienie warunków możliwych do akceptacji na jakich strony mogą w przyszłym roku współpracować.

Niesporne było również pomiędzy stronami, że korespondencja w kwestii negocjacji dotyczących współpracy handlowej prowadzona była między upoważnionymi do tego pracownikami stron, tj. W. S. i P. L. (w większości przypadków). Przedstawiciel powoda i pozwany spotykali się sporadycznie, co wynika z korespondencji strony powodowej i próśb o spotkanie z pozwanym. Tak jak stwierdzono od sierpnia 2012r. powód nie złożył już u pozwanego żadnych zamówień w postaci klejonki bukowej i dębowej.

Całokształt korespondencji pomiędzy stronami niniejszego sporu wskazuje, że strony nie zawarły umowy współpracy na piśmie i nie dokonały również żadnych ustaleń ustnych, mocą których powód zobowiązany został do cyklicznego zamawiania i odbioru określonej ilości towaru produkowanego przez pozwanego każdego miesiąca.

Poza sporem było też, że ostatnie ze złożonych przez powoda zamówień przez pozwanego to były zamówienia z sierpnia 2012r., min. zamówienia WK 48 (...) i 50 (...).

Zamówienie WK 48 (...)

Zamówienie to złożone e-mailem z dnia 29 sierpnia 2012r. dotyczyło płyt dębowych o określonej specyfikacji, na kwotę 34.819,02 euro. Pozwany potwierdził jego przyjęcie w dniu 5 września 2012r., wskazując min. warunki płatności w ten sposób, że zadek w wysokości 20 % wartości zamówienia miał być płatny przy zamówieniu na uruchomienie produkcji, 70 % wartości miało być zapłacone po wykonaniu zamówienia ale przed odbiorem towaru w terminie 3 dni od daty wystawienia faktury pro forma, zaś pozostałe 10 % miało zostać zapłacone w terminie 14 dni od daty faktury. Pozwany wskazał też, że w przypadku opóźnienia w odbiorze terminu przekraczającego 7 dni całość ceny za towar (a więc pozostałe 10 % również) powinna być zapłacona w terminie 3 dni od daty wystawienia faktury pro forma.

Producent zastrzegł sobie zmianę terminu realizacji zamówienia w przypadku braku wpłaty zadatku w ustalonej dacie, podał cenę, miejsce wykonania zamówienia (ex works loco Zakład (...)), wskazał również, że towar może być odebrany w umówionym terminie (48 tydzień 2012r.) w godzinach od 7 do 13.30, od poniedziałku do piątku.

Pozwany bezspornie warunki te przyjął (okoliczność bezsporna), co daje podstawę do przyjęcia, że odnośnie tej partii towaru doszło do zawarcia umowy na warunkach wskazanych w tym dokumencie.

Zadek nie został przez powoda wpłacony w terminie, co skutkowało zmianą terminu realizacji przedmiotowego zamówienia. Towar został wyprodukowany w dniu 4 grudnia 2012r., o czym pozwany poinformował powoda, wskazując na gotowość do wydania towaru w dniu 7 grudnia 2012r. Pozwany przesłał też powodowi, zgodnie z warunkami zamówienia wystawioną w tym dniu, tj. 4.12.2012r. fakturę pro forma obejmującą 70 % wartości zamówienia, która zgodnie z powyższymi warunkami miała być płatna w terminie 3 dni od daty wystawienia.

dowody: potwierdzenie zamówienia k. 320, e-mail z informacją o wykonaniu zamówienia k. 327, faktura pro forma z 4.12.2012r. k. 328

Termin odbioru przesyłki powód wskazał na dzień 10 grudnia 2012r. i w tym też dniu kwota 70 % wartości zamówienia wpłynęła na rachunek pozwanego i została na nim zaksięgowana, jednak zgodnie z zarzutami pozwanego w godzinach popołudniowych.

Skoro więc faktura pro forma wystawiona została 4.12.2012r. a należność zapłacona została 10.12.2012r. pozwany wystawił notę odsetkową za opóźnienie w jej zapłacie (3 dni opóźnienia) na kwotę 26,11 euro.

dowód: nota odsetkowa k. 91 poz. 1

Samochód do odbioru towaru przyjechał w ustalonym dniu, tj. 10.12.2012r., jednak nie został załadowany z uwagi na to, że przyjechał zbyt późno, bowiem w godzinach południowych. Powyższe uniemożliwiało wydanie towaru z uwagi na obecność innych klientów, którzy przyjechali wcześniej.

dowody: zeznania świadków, pracowników pozwanego na rozprawie w dniu 18 października 2013r., oraz zeznania pozwanego na rozprawie w dniu 7 stycznia 2014r.

Drugą z przyczyn odmowy wydania przesyłki w tym dniu było niezaksięgowanie na rachunku pozwanego kwoty 70 % wartości zamówienia, pomimo, że powód przesłał dowód jej wpłaty. Pozwany zarzucił, że nie stanowiło to dostatecznej gwarancji płatności bowiem kwotę tę powód mógł w każdej chwili wycofać, co zdarzało mu się czynić.

Tak jak podano pozwany przyznał, że w dniu 10.12.2012r. kwota powyższa wpłynęła na jego rachunek, nie przedstawił natomiast dowodów o której godzinie tego dnia w banku została ona zaksięgowana na jego rachunku, a więc czy nastąpiło to pomiędzy godziną 7 a 13.30, w których to godzinach ustalono, zgodnie z warunkami zawartymi w potwierdzeniu przyjęcia zamówienia możliwość odbioru przesyłki.

Z korespondencji wynika, że pozwany proponował wydanie przesyłki następnego dnia, powód jednak zgłosił się po to bez wcześniejszego poinformowania pozwanego w dniu 13.12.2012r. i w tym dniu towar również nie został wydany, z uwagi na to, że były już podstawione trzy inne samochody w celu załadunku i dwa w celu rozładunku.

dowód: zeznania świadków na rozprawie w dniu 18.10.2013r.

Ponieważ towar nie został odebrany również w dniu 14.12.2012r., upłynęło, zdaniem pozwanego 7 dni od pierwotnie ustalonego terminu odbioru, tj. od dnia 7.12.2012r., a to skutkuje koniecznością przyjęcia, że powód popadł w zwłokę z odbiorem przedmiotu tego zamówienia. W takiej sytuacji, zgodnie z warunkami umowy pozwany wystawił kolejną fakturę pro forma na pozostałe 10 % zamówienia w dniu 14.12.2012r. i faktura ta, zgodnie z warunkami zamówienia, powinna być wg. niego zapłacona w terminie 3 dni, tj. do dnia 17.12.2012r.

Powód zapowiedział kolejny termin odbioru towaru na dzień 21.12.2012r., jednak do tego dnia nie wpłacił 10 % wartości zamówienia – co skutkowało, że również w tej dacie do wydania towaru nie doszło.

Dopiero w styczniu 2013r. pozwany skierował do powoda ostateczne wezwanie do odbioru towaru, a w dniu 8.01.2013r. pozostałe 10 % ceny zostało zaksięgowane na jego rachunku. To skutkowało naliczeniem przez pozwanego odsetek za opóźnienie w zapłacie za okres od dnia 17.12.2012r. do dnia 8.01.2013r. na kwotę 26,84 euro

dowody: faktura pro forma z 14.12.2012r., nota odsetkowa k. 79, poz. 2

Następnie powód zapowiedział odbiór tego towaru na dzień 9.01.2013r., jednak w dniu 8.01.2013r. otrzymał od pozwanego wezwanie do zapłaty kwoty 227,20 euro tytułem zwrotu poniesionych kosztów magazynowania tego towaru, a także odsetek za opóźnienie w zapłacie od faktur pro forma, do którego to wezwania dołączone było wyliczenie tych kosztów i odsetek. Powód w dniu 8.01.2013r. kwotę tą zapłacił (okoliczność niesporna) informując pozwanego, że w dniu następnym podejmie definitywną, ostateczną próbę odbioru towaru objętego tym zamówieniem. Z uwagi jednak na trudności z transportem termin ten zmienił na 10.01.2013r..

Powód poinformował również pozwanego, że zdecydował się na zapłacenie kosztów magazynowania i odsetek, choć nie zgadza się z ich naliczeniem i będzie w terminie późniejszym domagał się ich zwrotu.

dowody: wyliczenie kosztów magazynowania, nota odsetkowa, potwierdzenie przelewu z dnia 8.01.2013r., korespondencja mailowe z 8 i 9 .01.2013r. k. 77, 78, 79, 83 do 84, 85

Bezspornym było, że towar którego dotyczy powyższe zamówienie został odebrany przez powoda 10.01.2013r. i cała należność z tego tytułu została przez powoda zapłacona.

Powód niniejszym pozwem – w związku z realizacją tego zamówienia domaga się zapłaty kwoty 4.480,15 euro, na którą składa się kwota zapłaconych pozwanemu odsetek wg. noty odsetkowej przez niego wystawionej, a także kosztów magazynowania towaru, jak również kwota 4.300 euro tytułem odszkodowania za szkodę jaką poniósł powód w

związku z bezskuteczną próbą odbioru przesyłki w dniach 10.12.2012r. i 7.01.2013r., a więc kosztów zapłaconych z tego tytułu przewoźnikowi.

dowody: faktura z dnia 14.12.2012r., k. 1079 w j. angielskim na kwotę 2.100 euro oraz faktura z dnia 7.01.2013r. na kwotę 2.200 euro również w j. angielskim z fragmentarycznym zapisem w j. polskim, że producent nie wyraził zgody na załadunek auta po raz trzeci – k. 87

Przedstawiciel powoda słuchany na rozprawie w dniu 7 stycznia 2014r. wyjaśnił, że należności firmie transportowej objęte tymi fakturami zostały zapłacone w całości, jak również, że taki właśnie był mniej więcej koszt transportu przesyłek odbieranych od powoda - z czego wynika, że koszty wynikające z tych faktur odpowiadać miały kosztom ponoszonych w sytuacjach, gdy transport był realizowany.

Z treści e-maila z dnia 10.12.2012r. wysłanego przez firmę transportową wynika, że jej pracownik stwierdza, iż „gdy nie da się auta załadować dziś, będziemy zmuszeni wystawić fakturę za przestój auta w wysokości 420 euro”

dowód: e-mail k. 66 do 67

Pozwany zakwestionował te koszty, wskazując, że w takim wypadku, gdy transport się nie odbył – samochód zwykle przekierowywany był do innych producentów

dowód: zeznania pozwanego na rozprawie w dniu 7.01.2014r.

Strony prowadziły i w tej kwestii obszerną korespondencję mailową

dowody : e-maile załączone do pozwu i odpowiedzi na pozew, a także dalszych pism procesowych, zawierające informację o terminach odbioru przesyłki, przyczynach odmowy jej wydania, terminach dokonywania poszczególnych wpłat , itd.

Zamówienie WK 50 (...)

Zamówienie to złożone zostało przez powoda e-mailem z dnia 29 .08.2012r. i potwierdzone zostało przez pozwanego 5.09.2012r. – na warunkach analogicznych jak w zamówieniu nr 48

dowód: potwierdzenie zamówienia k. 89

Powód zmienił termin jego realizacji na drugi tydzień stycznia 2013r. – co było okolicznością bezsporną.

Ostatecznie zadatek w wysokości 20 % przedmiotu zamówienia został zaksięgowany na rachunku pozwanego w dniu 11 grudnia 2012r., co również nie było kwestionowane przez strony. Towar objęty tym zamówieniem wyprodukowany został w dniu 4 stycznia 2013r., o czym pozwany poinformował powoda wskazując, że towar ten w dniu 7 stycznia 2013r. będzie gotowy do odbioru. W tym też dniu wystawił fakturę pro forma na 70 % płatną w terminie 3 dni od jej wystawienia, tj. do dnia 7 stycznia 2013r.

dowody: pismo pozwanego z 4.01.2013r, faktura pro forma z 4.01.2013r. k. 375, 376

Dopiero w dniu 15 stycznia 2013r. (a więc po upływie ponad tygodnia) powód zwrócił się o wyznaczenie terminu do odbioru ładunku, na co otrzymał odpowiedź, że towar jest gotowy, lecz aby mógł zostać wydany konieczne jest zapłacenie 70 % wartości zamówienia. Powód oświadczył na to, że uzależnia dokonanie odbioru i zapłaty umówionej części ceny od uzyskania od pozwanego oświadczenia, że wyda towar bez przeszkód w dniu 18 stycznia 2013r. i że nie będzie naliczał on żadnych dodatkowych kosztów. Pozwany odmówił składania jakichkolwiek oświadczeń i przesłał pozwanemu ponownie fakturę pro forma, a także ostateczne wezwanie do odbioru towaru w terminie do dnia 1`8 stycznia 2013r. Pozwany zastrzegł też, że niedochowanie tego terminu przez powoda skutkować będzie odstąpieniem przez niego od umowy

dowody: treść e-maili z dnia 15,16 stycznia 2013r., k. 378 do 384

Pozwany zapłacił 70 % wartości zamówienia w dniu 16 stycznia 2013r., a kwota ta została zaksięgowana na rachunku pozwanego 17 stycznia 2013r. Wskazał pozwanemu, że towar odbierze w dniu 18 stycznia 2013r. Ponieważ w ocenie pozwanego powód dopuścił się zwłoki w zapłaceniu tej kwoty, zaktualizował się jego zdaniem obowiązek zapłacenia także ostatnich 10 % wartości zamówienia przed odbiorem towaru, co spowodowało wystawienie przez pozwanego na tą kwotę faktury pro forma w tym dniu.

dowód: faktura k. 391

W dniu 18 stycznia 2013r. powód przesłał pozwanemu potwierdzenie wpłacenia powyższej kwoty i kwota ta została zaksięgowana na rachunku pozwanego również w godzinach popołudniowych (na poparcie zarzutów w tym zakresie pozwany również nie przedstawił dowodu)

To powodowało, że w dniu 18 stycznia 2013r. towar nie mógł być z przyczyn opisywanych wcześniej wydany.

Na tym etapie widoczna była już eskalacja konfliktu pomiędzy stronami. Z korespondencji wynika, że powód wstrzymywał się z zapłatą do czasu wydania towaru objętego zamówieniem nr 48, nadto obawiał się komplikacji takich jak naliczanie dodatkowych kosztów przez pozwanego czy utrudnienia w odbiorze towaru. Powołując się na to zażądał od pozwanego jednoznacznych oświadczeń w tym zakresie i zapewnienia, że towar w dniu 18 stycznia 2013r. będzie mu wydany – tego jednak nie uzyskał.

Pozwany natomiast, z uwagi na fakt, że powód płacił poszczególne części należności z opóźnieniami, jak również nie odbiera towaru w umówionym terminie skierował do powoda w dniu 21 stycznia 2013r. pismo, w którym dokonał podsumowania wzajemnych relacji, wskazał na uchybienia w wykonywaniu umowy przez powoda i ostatecznie złożył oświadczenie o odstąpieniu od umowy dot. realizacji tego zamówienia

dowód: pismo z dnia 21.01.2013r. k. 401 do 403

Powód natomiast domagając się zapewnienia od pozwanego, że wyda mu towar 18 stycznia 2013r. wskazał, że w wypadku nie wydania mu towaru w tym dniu utraci on dla niego wartość handlową, wobec czego nie będzie on już zainteresowany jego odbiorem w późniejszym terminie

dowód: e-mail z dnia 17 stycznia 2013r. k. 102

Poza sporem było, że powód z tego zamówienia zapłacił pozwanemu całą należność do dnia 18 stycznia 2013r. , a więc przed odstąpieniem przez niego od umowy, co miało miejsce pismem z dnia 21 stycznia 2013r.

Powód więc wykonał swoje zobowiązanie w całości i zgłosił się w dniu 22 stycznia 2013r. ostatecznie do pozwanego celem odbioru towaru, jednak pozwany mu powyższego odmówił.

dowód: korespondencja mailowa z dnia 22 stycznia 2013r.

Niniejszym pozwem powód dochodzi zwrotu kwoty 35.081,13 euro, wpłaconej przez niego pozwanemu za towar objęty tym zamówieniem, wskazując, że nie domagał się w terminie późniejszym jego wydania, bowiem nie był on mu już potrzebny, o czym wcześniej informował pozwanego. Powód stoi na stanowisku, że odstąpienie od umowy przez pozwanego było nieskuteczne, dochodzi więc zasądzenia powyższej kwoty tytułem odszkodowania, za szkodę jaką poniósł w wyniku nie wykonania umowy przez pozwanego.

Także w zakresie tego żądania strony na poparcie swoich stanowisk przedstawiły obszerną korespondencję mailową z której wynika, tak jak wspomniano, że na tym etapie były już one bardzo skonfliktowane, a problemy w płatnościach dot. tego zamówienia zdeterminowane były w znacznym stopniu trudnościami w realizacji zamówienia wcześniejszego o numerze 48.

Pozwany godził się jednak ugodowo spór zakończyć, w sytuacji jednak złożenia dalszych zamówień na produkowany przez niego towar przez powoda. Powód powyższego nie zaakceptował.

Pozwany, tak jak wspomniano, uznał żądanie pozwu za niezasadne z przyczyn wskazanych wcześniej, podniósł również w odpowiedzi na pozew zarzut wygaśnięcia wierzytelności powołując się na złożone przed wytoczeniem pozwu oświadczenie o potrąceniu wierzytelności własnej z wierzytelnością powoda jak również w dalszym piśmie procesowym zarzut potrącenia przedstawiając w tym piśmie kolejne oświadczenie o potrąceniu przysługującej mu wierzytelności.

Pozwany argumentował min., że powodowa spółka nie wykonała zawartej z nim ramowej umowy o współpracę, ale także, że dopuściła się wobec niego równoległe deliktu cywilnoprawnego. Był on bowiem przez nią zapewniany i pozostawał w przekonaniu, że umowa będzie realizowana zgodnie z jej treścią, tj. w ilości towaru po 3 przesyłki miesięcznie, a pierwsze zamówienia, po renegocjacji warunków umów w połowie 2012r. zostały złożone w miesiącu sierpniu. Następne zamówienia miały być składane w kolejnych miesiącach, czego jednak powód nie uczynił.

Powód wiedział, że pozwany aby wywiązać się z zobowiązania musi wcześniej zgromadzić znaczną ilość surowca i wdroyć skomplikowany proces jego obróbki. W jego ocenie powód wykorzystał powyższe aby zmusić go po pierwsze do obniżenia cen towaru, po drugie do zmian zasad rozliczeń na korzystniejszych dla siebie warunkach. Tego rodzaju zamiar sprzeczny jest z zasadami współzycia społecznego i ma na celu rodzaj swoistego szantażu, jest umyślny i wynika ze złej woli powoda. W tym też znaczeniu jest skrajnie niełojalny wobec kontrahenta, w tym wypadku pozwanego. Powód postępując w ten sposób godził się też z ewentualnym zachwianiem płynności finansowej pozwanego, co faktycznie nastąpiło.

W ocenie pozwanego postępowanie powoda należy ocenić zarówno jako niewykonanie obowiązków nałożonych umową o współpracy, jak i czyn niedozwolony w rozumieniu art. 415 kc.

Konsekwencją tego postępowania jest szkoda jaką pozwany poniósł i przedstawił do potrącenia w piśmie z dnia 4 marca 2013r. , w którym wezwał go do zapłaty kwoty 550.527,33 zł

dowód : pismo k. 413, nota księgowo – potrąceniowa 4.428

Powód szeroko uzasadnił w odpowiedzi na pozew zarówno okoliczności o których mowa wyżej jak i wysokość szkody wskazując jakie kwoty na nią się składają, w tym min. kwoty dotyczące kosztów zakupu i obróbki zgromadzonego do przewidywanej produkcji materiałów dla powoda w postaci drewna dębowego i bukowego, kosztów magazynowania tych materiałów, kosztów zaciągniętego kredytu bankowego na ich zakup oraz innych, w tym kwot które pojawiły się jako konieczne do zapłacenia w wyniku utraty płynności finansowej wynikającej z działań powoda.

Tak jak podano, pozwany zarzucał, że szkoda wynikła zarówno z niewykonania postanowień umowy jak i z czynu niedozwolonego i przedstawił na tą okoliczność dowody w postaci bardzo obszernej korespondencji mailowej, omówionej wcześniej. Pozostałe wnioski dowodowe dotyczyły natomiast wykazania wysokości szkody wskazywanej początkowo, tj. na etapie odpowiedzi na pozew poniesionej wg. stanu na dzień 15 marca 2013r., sprecyzowanej co do poszczególnych kwot w poz. od 1 do 11 odpowiedzi na pozew k. 245 do 246.

Pozwany zawnioskował też o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego, na okoliczność wykazania kosztów zakupu materiałów mających służyć do produkcji dla powoda, kosztów przechowywania ich, konieczności dbania o zachowanie materiałów w stanie niepogorszonym, kosztów związanych z zaciągnięciem zobowiązań kredytowych, na okoliczność, że w sytuacji finansowej w jakiej z winy powoda znalazło się przedsiębiorstwo pozwanego, celem spłaty bieżących zobowiązań wynikających z prowadzenia działalności gospodarczej, a związanych z koniecznością regulowania płatności za materiały konieczne było zawarcie umowy kredytowej, a także na ustalenie konsekwencji finansowych dla przedsiębiorstwa pozwanego wskutek nie złożenia przez powoda zamówień, zwłaszcza na okoliczność ustalenia, czy w sytuacji finansowej w jakiej pozwany znalazł się wskutek nie wykonania umowy współpracy i dopuszczenia się przez powoda deliktu cywilnoprawnego uzasadniona była decyzja o zaciągnięciu kredytu

obrotowego, jak również na okoliczność ustalenia, że przejściowe nieregulowanie przez pozwanego należności za energię elektryczną spowodowane było sytuacją finansową w jakiej pozwany znalazł się z przyczyn leżących po stronie powoda, które polegały wbrew umowie ramowej zamówień.

W dalszym piśmie procesowym złożonym w dniu 25 lipca 2013r. (pismo k. 965 do 976) pozwany podniósł kolejny zarzut potrącenia (jako ewentualny z ostrożności procesowej na wypadek przyjęcia przez Sąd, że oświadczenie poprzednie było nieskuteczne) i podał, że w miesiącu lipca 2013r. pozwany dokonał wyliczeń w zakresie utraconego zysku, jaki osiągnąłby gdyby powód złożył zamówienia w miesiącu grudniu 2012, a także w styczniu i lutym 2013r. i kwota z tego tytułu wynosi 180.085,26 zł. Po dokonaniu wyliczeń w tym zakresie pozwany wezwał powoda do zapłaty w dniu 8 lipca 2013r. tej kwoty i w piśmie procesowym z 22 lipca 2013r. złożył oświadczenie o potrąceniu. Także w tym piśmie zawniósł szereg dowodów na okoliczność wykazania tej kwoty, w tym dowód z opinii biegłego z zakresu księgowości, ekonomii, finansów w dwóch wariantach, tj. pierwszy który miał być opracowany na podstawie warunków współpracy, które wg. niego strony przyjęły na przełomie lipca i sierpnia 2012r. i wariantu drugiego mającego być opracowanym na podstawie warunków współpracy przyjętych przez strony na przełomie lipca i sierpnia 2012r. i warunków współpracy zaakceptowanych przez pozwanego 23 listopada 2012r. – dla zamówień realizowanych w styczniu i lutym 2013r.

Sąd Okręgowy pominął w sprawie wszystkie wnioski dowodowe pozwanego zgłoszone celem wykazania wysokości szkody zarówno objętej oświadczeniem z tego pisma procesowego, tj. z dnia 22 lipca 2013r. jak i z daty 22 marca 2013r., jako zbędnych do rozstrzygnięcia sporu w świetle dokonanych ustaleń w zakresie wzajemnych obowiązków stron wynikających z prowadzonej współpracy handlowej. Z zeznań słuchanych w charakterze świadków pracowników pozwanego, tj. M. B., J. R., J. Ż., W. S., K. M. – rozprawa z dnia 18.10.2013r. wynikało zaś jedynie, że materiał został zakupiony, że był to materiał o charakterystycznych właściwościach i w większej części nie został sprzedany innym kontrahentom, co powoduje, że nadal zalega w magazynach pozwanego. Świadkowie potwierdzili również jak wyglądał cykl produkcyjny materiału zamawianego przez powoda – tj. potwierdzili stanowisko pozwanego w tym zakresie, wskazując, że na taki materiał nie było w zasadzie innych odbiorców.

Sąd przeprowadził również w sprawie dowód z przesłuchania stron, których stanowiska co do umowy ramowej o współpracy były rozbieżne.

Sąd Okręgowy zważył w sprawie co następuje:

Przede wszystkim wskazać należy, że w niniejszej sprawie powód dochodzi roszczeń z tytułu zawartych umów sprzedaży o charakterze międzynarodowym, a stanowisko stron w zakresie niedokonania wyboru prawa właściwego było zgodne. W tej sytuacji, zdaniem Sądu w pierwszej kolejności oceniając roszczenie powoda należało oprzeć się na przepisach Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów z dnia 11 kwietnia 1980 r. , tzw. Konwencji Wiedeńskiej ratyfikowanej przez Polskę. Niewątpliwie bowiem Konwencja ta w państwach konwencyjnych stanowi integralną część wewnętrznego porządku prawnego i przysługuje jej pierwszeństwo przed prawem krajowym w kwestiach w niej uregulowanych. Dodać trzeba, że stanowisko stron co do prawa polskiego jako właściwego znajduje w pełni potwierdzenie zarówno w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady nr 593/2008 w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych (R. I), jak i rozporządzenia nr 864/2007 dotyczącego prawa właściwego dla zobowiązań pozaumownych (R. II).

W rezultacie więc skoro przepisy Konwencji stanowią integralną część wewnętrznego porządku prawnego prawa polskiego w niniejszej sprawie powinny mieć zastosowanie w tych kwestiach, które przepisani tej Konwencji są uregulowane, w pozostałych zaś kwestiach nie objętych tą Konwencją zastosowanie mają przepisy polskiego kodeksu cywilnego. Zaznaczyć również trzeba, że Konwencja Wiedeńska w zakresie umów sprzedaży reguluje jedynie zawarcie tych umów oraz prawa i obowiązki sprzedającego i kupującego z nich wynikające, nie obejmując zagadnień umów ramowych o współpracy, co skutkuje koniecznością ich oceny w świetle przepisów kodeksu cywilnego.

Najistotniejszą do rozstrzygnięcia w niniejszej sprawie była kwestia zawarcia pomiędzy stronami umowy ramowej o współpracy, na którą powoływał się pozwany, wywodząc z tego faktu (między innymi) przysługujące mu uprawnienie do żądania odszkodowania za nienależyte jej wykonanie przez powoda.

Umowa ramowa, podobnie jak umowa przedwstępna jest instrumentem organizującym proces zawierania umów w przyszłości. Istotą jej jest przygotowanie zawarcia szeregu umów, zwanych umowami realizacyjnymi, które będą zawierane w określonym okresie czasu. Umowy realizacyjne są zwykle umowami tego samego typu, stąd też mogą zostać spięte klamrą organizacyjną jednej umowy ramowej.

W literaturze nie ma jednolitego stanowiska co do określenia elementów koniecznych umowy ramowej, według jednego poglądu wystarczy, jeżeli strony uzgodnią przynajmniej sposób w jaki zawierane mają być przyszłe kontrakty oraz niektóre elementy ich treści – a więc nie są konieczne do uznania konkretnej umowy za umowę ramową takie elementy jak postanowienia nakładające obowiązek zawierania umów realizacyjnych. Zwolennicy innego poglądu uważają natomiast, że oprócz zawarcia w umowach tych takich elementów jakie są konieczne przy ocenie ważności umowy przedwstępnej, niezbędne jest zamieszczenie w treści umowy ramowej obowiązku zawierania umów realizacyjnych. Umowa, która nie nakłada takiego obowiązku lecz określa jedynie warunki dokonywania czynności prawnych w przyszłości i oznacza w sposób ogólny ich treść, zgodnie z tym ujęciem nazywana jest umową normatywną – tak Z. R., (...), tom III, strona 420 do 421.

W świetle więc tego drugiego poglądu aby można określić umowę pomiędzy stronami jako ramową, obowiązek wykonania określonej ilości umów realizacyjnych w ustalonym okresie czasu powinien zostać w niej zastrzeżony – i Sąd Okręgowy pogląd ten w zupełności podziela.

W ocenie Sądu Okręgowego pozwany w niniejszej sprawie swojego zarzutu odnośnie ustalenia tych kwestii, a w szczególności obowiązku powoda do składania regularnych zamówień na towar produkowany przez pozwanego na czas nieokreślony – nie wykazał.

Fakt bowiem, że w początkowym okresie współpracy powód składał zamówienia w miarę regularnie (choć nie z taką częstotliwością, jak wynika ze wskazywanego przez pozwanego obowiązku umownego), jak i treść prowadzonej pomiędzy stronami korespondencji w tym czasie, w której powód informuje min. jaką ilość towaru zamierza u pozwanego kupować, a także ustalone wstępnie ogólne warunki transakcji – nie dają zdaniem Sądu podstawy do przyjęcia, że powód przyjął na siebie obowiązek w zakresie wskazywanym przez pozwanego.

To w konsekwencji powodować musi przyjęcie, że do zawarcia umowy ramowej o współpracy pomiędzy stronami nie doszło (skoro tego obowiązku nie ustalono). Tym samym w konsekwencji przyjąć trzeba, że na powodzie nie spoczywał obowiązek kontraktowania, nie tylko odnoszący się do uzyskania określonego rezultatu ale również rozumiany jako zobowiązanie starannego działania.

Trzeba jeszcze raz wyraźnie podkreślić, że w przedstawionym przez pozwanego na poparcie podniesionych zarzutów materiale dowodowym nie ma dowodu zawierającego wyraźne oświadczenie, że powód przyjął na siebie obowiązek składania konkretnej ilości zamówień każdego miesiąca, przez czas nieokreślony, jedynie natomiast informował on pozwanego o rozmiarze współpracy handlowej, co nie jest równoznaczne z przyjęciem na siebie obowiązku.

Nawet jednak, zdaniem Sądu, gdyby przyjąć odwrotnie, tj., że strony niniejszego sporu na początku współpracy ustaliły wszystkie istotne postanowienia umowy ramowej - to zgodnie ze stanowiskiem doktryny umowa taka nie rodzi z reguły (bez zastrzeżenia tego) obowiązku kontraktowania analogicznie do obowiązku wynikającego z umowy przedwstępnej (tak: w Systemie prawa prywatnego pod red. E. Łętowskiej, Tom V, strona 791 do 794). Nie ma natomiast przeszkód do przyjęcia, że umowa ramowa rodzi obowiązek kontraktowania rozumiany jako zobowiązanie starannego działania. Przy takim założeniu skutek w postaci zawarcia umów realizacyjnych nie będzie należał do treści świadczenia, a strony zobowiązane będą jedynie do podejmowania starań mających na celu zawieranie tych umów. Tak więc gdyby przyjąć, że strony taką umowę ramową w 2011r. zawarły (na czas nieokreślony), to bezsprzecznie w połowie 2012r.

próbowały (zarówno pozwany jak i powód) zmienić dotychczasowe zasady i fakt ten był w sprawie niesporny. Zmiany miały dotyczyć nie tylko zwiększenia ilości składanych zamówień, lecz co wydaje się w transakcjach handlowych najistotniejsze, pierwotnie ustalonej ceny za towar – a to przede wszystkim wynikało ze stanowiska pozwanego producenta, który chciał podwyższenia dotychczas stosowanych cen.

Oczywiście umowa ramowa w trakcie jej realizacji może podlegać renegocjacji, jednak w tym przypadku okoliczności, że strony nie doszły do porozumienia w tym zakresie i ostatecznie zakończyły współpracę, wskazują na to, że z momentem rozpoczęcia rozmów w tej kwestii, tj. od połowy 2012r. odstąpiły od ewentualnych wspólnych ustaleń poczynionych na początku współpracy.

Zauważyć trzeba w tym miejscu, że każda umowa, także ramowa, może być przez strony rozwiązana w dowolny sposób, nawet przez fakty dorozumiane i okoliczności przedstawione w sprawie niniejszej pozwalałby przyjąć, oczywiście przy założeniu zawarcia umowy ramowej, że taka sytuacja w drugiej połowie 2012r. zaistniała. Na powyższą ocenę nie wpływa fakt, że powód w sierpniu 2012r. złożył kilka ostatnich zamówień przy uwzględnieniu cen podwyższonych przez pozwanego bo to może wskazywać jedynie na to, że zaakceptował warunki tylko tych kilku transakcji, nie zaś warunki długoterminowej współpracy pomiędzy stronami, które można byłoby określić jako nową albo też renegocjowaną umowę o współpracy. Przeczy temu stanowisko powoda zawarte w kierowanej do pozwanego korespondencji, z której wyraźnie wynika, że powód nie akceptował dalszej współpracy na warunkach sugerowanych przez pozwanego, w szczególności niekorzystnych dla powoda warunków płatności.

Zauważyć też trzeba, że nieistnienie umowy o współpracy pomiędzy stronami, przed zawiśnięciem niniejszego sporu w zasadzie było przyznawane przez pozwanego, co wynika z treści jego korespondencji. Potwierdza to w ocenie Sądu również fakt, że nie domagał się on wcześniej realizacji zamówień zgodnie z warunkami na które się powoływał, sam też stwierdził w czerwcu 2012r., że może powodowi sprzedawać towar, ale po wyższych już cenach. Na końcowym natomiast etapie współpracy, po uzyskaniu informacji od powoda o zamiarze jej zakończenia, stwierdził, że współpraca ta może być zakończona, jednak dopiero w lutym 2013r., z uwagi na zakupienie przez niego wcześniej materiałów do produkcji.

Wszystkie jednak przedstawione w sprawie okoliczności, w ocenie Sądu wskazują, że ramowa umowa o współpracy nie została zawarta, a przynajmniej od połowy 2012r. żadne ustalenia co do dalszej współpracy stron nie obowiązywały.

Pozwany, co trzeba podkreślić nie domagał się zresztą od powoda odszkodowania za nienależyte wykonanie przez niego umowy za okres przed miesiącem wrześniem 2012r.

Te okoliczności nie dają też, zdaniem Sądu podstawy do ewentualnego przyjęcia, że powód uchybił swoim obowiązkom w zakresie starannego działania. Powód dążył, jak wynika z treści korespondencji do prowadzenia dalszej współpracy, zakładając, że u pozwanego producenta będzie składał więcej zamówień niż wcześniej, co jednak skutkowało, że pozwany zaczął domagać się wyższej ceny. Powód, co jest oczywistym w stosunkach gospodarczych, nie chciał tego zaakceptować (szczególnie mając na względzie fakt niekorzystnych dla niego warunków płatności) i prowadził dalsze negocjacje, które nie doprowadziły jednak do żadnego konsensusu. Przeciwnie, wyraźnym w ostatnim okresie współpracy było duże skonfliktowanie stron, o czym świadczy nie tylko treść przesyłanych wiadomości mailowych, ale również okoliczności towarzyszące realizacji zamówień nr 48 i 50, będących przedmiotem niniejszego sporu. Brak więc dalszych zamówień po miesiącu sierpniu 2012r. wynikał, zdaniem Sądu, nie z niestarannego działania powoda ale z przyczyny nie dojścia pomiędzy stronami do ostatecznego porozumienia w kwestii cen towarów, warunków dostaw i warunków płatności.

Materiał dowodowy zgromadzony w sprawie nie daje też podstawy do przyjęcia, że powód prowadził negocjacje z pozwanym z naruszeniem dobrych obyczajów, w szczególności bez zamiaru zawarcia umowy – co w świetle art. 72 § 2 kc skutkowałoby obowiązkiem naprawienia szkody, jaką druga strona poniosła przez to, że liczyła na zawarcie umowy.

Pozwany przeciwstawiając wierzytelność własną tytułem odszkodowania z wierzytelnością powoda dochodzoną niniejszym pozwem powołał się nie tylko na nienależyte wykonanie przez niego umowy ale także na to, że działania

powoda noszą znamiona deliktu w rozumieniu art. 415 kc, bowiem powód świadomy tego, że pozwany musi znacznie wcześniej zgromadzić duży zapas materiału i przygotować go do produkcji, tak aby terminowo realizować złożone zamówienia – celowo nie podpisywał dokumentu umowy, dążąc do uzyskania kosztem pozwanego korzystnych dla siebie warunków współpracy, wykorzystując niejako przymusowe jego położenie.

Ze stanowiskiem tym, w ocenie Sądu Okręgowego nie można się jednak zgodzić.

Wskazując na powyższy przepis koniecznym było, aby pozwany wskazał zarówno na szkodę, którą poniósł oraz na pozostające z nią w adekwatnym związku przyczynowym zdarzenie będące jej źródłem. Zdarzenie to musi być działaniem lub zaniechaniem powoda dającym się zakwalifikować jako bezprawne, a czasem także – w zależności od podstawy odpowiedzialności, jako zawinione (tak SN w wyroku z dnia 20.09.2013r., sygn. II CSK 703/12).

Niewykonanie zobowiązania samo przez się nie może być uznane za działanie bezprawne w rozumieniu art. 415 kc. Taka jego kwalifikacja jest uzasadniona tylko wtedy, gdy jednocześnie następuje naruszenie obowiązku powszechnego, ciężącego na każdym podmiocie (tak SN w wyroku z dnia 19.09.2013r., sygn. I CSK 687/12). Obowiązki te (nakazy i zakazy) wynikają z norm prawa, zasad współżycia społecznego lub dobrych obyczajów.

Przy założeniu jakie czyni pozwany, że strony łączyła umowa ramowa o współpracy, nie można przyjmować więc, że czynem niedozwolonym było samo nienależyte jej wykonanie przez powoda. Utożsamianie każdego naruszenia cudzych praw z czynem niedozwolonym przekreśliłoby sens podziału źródeł zobowiązań i rodzaju odpowiedzialności, a w pewnym stopniu również znaczenia winy jako jej przesłanki (tak SN w uzasadnieniu wyżej powołanego orzeczenia, jak również w uzasadnieniu wyroku z dnia 9.06.2000r., sygn. IV CKN 1159/00).

Pozwany argumentował swoje stanowisko w ten sposób, że postępowanie powoda było sprzeczne z zasadami współżycia społecznego i dobrymi obyczajami, które nakazują postępowanie w taki sposób, aby nie wyrządzać sobie nawzajem szkody i zachować lojalność w stosunku do kontrahenta.

W ocenie Sądu Okręgowego zachowanie powoda nie narusza jednak granic zakreślonych powyższymi zasadami, mając na względzie fakt, że w działalności gospodarczej przy negocjowaniu warunków współpracy, każda ze stron nakierowana jest na osiągnięcie optymalnego dla siebie rezultatu ekonomicznego.

Zdaniem Sądu z treści przedstawionej do akt sprawy korespondencji mailowej wynika, że w zasadzie zerwanie współpracy nastąpiło na skutek tego, że pozwany nie zaakceptował propozycji powoda co do zmiany warunków płatności, które bez wątplenia były dla niego niekorzystne, bowiem praktycznie 90 % ceny musiał zapłacić przed wydaniem towaru. Doświadczenie wskazuje, że tego rodzaju warunki płatności są bardzo rzadko spotykane w transakcjach handlowych i wydaje się, że w ten właśnie sposób pozwany chciał się zabezpieczyć przed ewentualnymi negatywnymi skutkami finansowymi wynikłymi z koniecznością przygotowania wcześniejszego materiałów dla potrzeb produkcji dla powoda.

Nie można też w tym przypadku mówić o ewentualnym podstępnie powoda, czy też wyzyskiwaniu przymusowego położenia w jakim znalazł się pozwany, bowiem w żaden sposób nie można przyjmować, że powód zapewniał go o tym, że w drugiej połowie 2012r., czy też najdalej w 2013r. będzie składać regularnie określoną ilość zamówień. Kierowana do pozwanego korespondencja wskazuje, tak jak wspomniano, jaką ich ilość powód planował, jednak wówczas, gdy osiągnie satysfakcjonujący go kompromis w zakresie dotyczącym cen i warunków płatności.

Działania więc pozwanego w tym czasie, a więc przede wszystkim zakup dużej ilości materiału ze środków uzyskanych z kredytu bankowego, który to materiał miał zabezpieczyć przyszłą produkcję, bez uzyskania pewności co do intencji powoda (w tym przede wszystkim podpisania przez niego projektu umowy), czynione były, zdaniem Sądu na własne ryzyko i same w sobie doprowadziły do tego, że pozwany znalazł się w trudnej sytuacji finansowej.

Niewątpliwie jest, że powód wiedział o tym, że zamówienia które składał wymagają wcześniejszego przygotowania materiału – stąd jednak kilkutygodniowy okres ich realizacji. Ze wcześniejszej korespondencji stron nie wynikało

również, aby kwestie te były dla pozwanego istotnym problemem (tj. np. by wskazywał powodowi, że istnieje konieczność wcześniejszego zgromadzenia i przygotowania materiału na produkcję w 2011r., czy pierwszej połowie 2012r.). Pozwany miał zresztą w tym okresie również innych kontrahentów, sam stwierdził, że powód stał się jednym z jego największych partnerów biznesowych. Działanie pozwanego więc polegające na przygotowywaniu dużej ilości materiałów do produkcji, zaciągnięcie w tym celu kredytu bankowego – w sytuacji kiedy od sierpnia 2012r. faktycznie współpraca nie była prowadzona i toczyły się negocjacje w przedmiocie ustalenia warunków ewentualnej dalszej współpracy handlowej - należało ocenić jako mało racjonalne. Nie bez znaczenia, w ocenie Sądu pozostaje również fakt, że w okresie tym, szczególnie pod koniec 2012r., tak jak wspomniano strony były już w znacznym stopniu skonfliktowane, pozwany sam osobiście w tym czasie nie kontaktował się z przedstawicielem powoda, a wszelkie ustalenia czynione były przez pracowników obu firm (pracownik pozwanego przyznawał w tym czasie, że nie została zawarta umowa o współpracy).

Reasumując, okoliczności te nie dają podstawy do przyjęcia, że spełnione zostały w niniejszym przypadku przesłanki pozwalające przyjąć, iż powód zarówno poprzez niezrealizowanie obowiązków umownych, jak również w jakikolwiek inny sposób dopuścił się wobec pozwanego czynu niedozwolonego, co uzasadniałoby jego odpowiedzialność na podstawie art. 415 kc.

Mając na względzie powyższe, Sąd pominął zawnioskowane przez pozwanego w sprawie dowody na okoliczność wykazania wysokości szkody jaką poniósł z tego tytułu, jako zbędne dla jej rozstrzygnięcia i uznał, że oświadczenia o potrąceniu wierzytelności pozwanego z wierzytelnością powoda były nieskuteczne, co skutkowało, że zarzut wygaśnięcia wierzytelności powoda należało uznać za bezzasadny.

Odrębnej uwagi wymagała również kwestia ewentualnej wysokości odszkodowania pozwanego, które miał on zamiar wykazać zawnioskowanymi w pismach procesowych dowodami z dokumentów jak również z opinii biegłych.

Zdaniem Sądu pozwany tymi dowodami mógłby ewentualnie wykazać w sposób nie budzący wątpliwości, jaki zysk utraciłby w wyniku nie złożenia przez powoda określonej ilości zamówień (i tak został sformułowany jeden z jego wniosków), jednak wobec przyjęcia, że na powodzie nie spoczywał w okresie wskazanym przez pozwanego obowiązek składania zamówień w podanej ilości, jak również, że pozwany nie wykazał aby powód działał z nienależytą starannością, a ostatecznie też, aby jego postępowanie nosiło znamiona czynu niedozwolonego, wnioski dowodowe w tym zakresie zostały w sprawie pominięte. Dodać tylko trzeba, że jeżeli pozwany wykazałby, iż powód działał z nienależytą starannością tylko w takiej sytuacji odszkodowanie za nieprawidłowo spełnione świadczenie (pozytywny interes umowy ramowej) byłoby ewentualnie należne.

Co zaś do kwoty odszkodowania w pierwszym z wariantów przedstawionym przez pozwanego obejmującym szkodę w zakresie dotyczącym kosztów poniesionych przez niego w związku z przygotowaniem się do przyszłej produkcji, to należy zwrócić uwagę również na to, że aby wykazać szkodę w tym zakresie powód winien udokumentować nie tylko fakt zakupu materiałów ale także to, np., że zakupione przez niego materiały nie mogły zostać użyte do innych celów, jak również, że nie znalazły z uwagi na swoją specyfikę innych nabywców pomimo działań pozwanego w tym kierunku.

Mając bowiem na względzie to, że pozwany miał przynajmniej we wcześniejszym okresie również innych odbiorców, nie można przyjąć w sposób nie budzący wątpliwości, że zakupione pod koniec 2012r. materiały miały być przeznaczone tylko i wyłącznie pod produkcję dla powoda, a zaznaczyć trzeba, że stanowisko pozwanego, iż zamówienia powoda dotyczyły towarów o specyficznych indywidualnych walorach, nie zostały poparte innymi dowodami, niż dowody z zeznań świadków, pracowników pozwanego.

Kwestie te Sąd jednak zaznacza jedynie marginalnie, bowiem nie miały one istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy.

Reasumując powyższe, zdaniem Sądu pozwany bez gwarancji wynikających z umowy i bez konkretnych zapewnień powoda o regularnym składaniu przez nieokreślony czas zamówień na produkowane przez niego materiały – poczynił nakłady finansowe działając na własne ryzyko, tym większe, że jak twierdzi, przedmiot ewentualnych zamówień w

zasadzie nie miał szans zbycia innym klientom niż powód. To zaś nie daje podstawy do stwierdzenia, że strata jaką z tego tytułu poniósł, pozostaje w adekwatnym związku przyczynowym z działaniami powoda, który w sytuacji nie dojścia do porozumienia w zakresie warunków dalszej współpracy, po sierpniu 2012r. dalszych zamówień nie złożył.

Przechodząc natomiast do oceny żądania powoda w zakresie kwoty dochodzonej pozwem (wobec uznania bezzasadności zarzutu potrącenia) Sąd zważył co następuje:

Ostatnie dwa zamówienia złożone przez powoda u pozwanego to zamówienia o numerach WK 48 (...) oraz WK 50 (...) z 29 sierpnia 2012r.

Zamówienie numer 50, jak wynika ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego nie zostało ostatecznie przez pozwanego zrealizowane pomimo, że powód zapłacił całe ustalone wynagrodzenie. Tak jak podano wcześniej pozwany po wpłaceniu przez powoda całej kwoty należności, a więc zarówno zadatku w wysokości 20 % , dalszych 70 % wartości zamówienia i ostatnich 10 %, które miały być płatne zasadniczo po wydaniu towaru (co nastąpiło do dnia 18 stycznia 2013r.) - pozwany pismem z dnia 21 stycznia 2013r. odstąpił od umowy realizacyjnej w zakresie powyższego zamówienia, powołując się na to, że powód nie wykonał swoich obowiązków w zakresie płatności i odbioru towaru w terminie pierwotnie ustalonym, przekroczył również ostateczny wskazany mu przez pozwanego termin płatności, tj. termin do dnia 16 stycznia 2013r. – wyznaczony pod rygorem odstąpienia od umowy. Z wyrażonego przez niego stanowiska wynika, że nie zwrócił on powodowi wpłaconej przez niego kwoty, zatrzymując zarówno wpłacony zadatek, jak również pozostałą część należności, tytułem przysługującego mu odszkodowania. Pozwany powołał się na art. 491 § 1 kc, który stanowi, że jeżeli jedna ze stron dopuszcza się zwłoki w wykonaniu zobowiązania z umowy wzajemnej, druga strona może wyznaczyć jej odpowiedni dodatkowy termin do wykonania z zagrożeniem, iż w razie bezskutecznego upływu wyznaczonego terminu będzie uprawniona do odstąpienia od umowy. Może również bądź bez wyznaczenia terminu dodatkowego, bądź też po jego bezskutecznym upływie żądać wykonania zobowiązania i naprawienia szkody wynikłej ze zwłoki.

Stanowisko strony pozwanej dotyczące bezzasadności żądania powoda w części dotyczącej zwrotu uiszczonej przez niego na poczet realizacji tego zamówienia kwoty, z przyczyn powyżej wskazanych, w ocenie Sądu Okręgowego jest nietrafne.

Wskazać trzeba bowiem przede wszystkim, że jeżeli pozwany stoi na stanowisku, iż odstąpił od tej konkretnej umowy realizacyjnej, to skutkiem tego jest zniweczenie jej ex tunc i obowiązek zwrotu wszystkiego, co w jej wykonaniu zostało świadczone – w tym wypadku więc uiszczonej przez powoda kwoty. Zgodnie z art. 64 Konwencji Wiedeńskiej sprzedający może oświadczyć o odstąpieniu od umowy, jeżeli min. niewykonanie przez kupującego któregokolwiek z jego obowiązków wynikających z umowy lub Konwencji stanowi istotne naruszenie umowy lub w dodatkowym terminie wyznaczonym przez sprzedającego kupujący nie wykonuje swojego obowiązku zapłaty ceny, nie odbiera towarów albo jeżeli oświadcza, że nie uczyni tego w wyznaczonym w ten sposób terminie. Jeżeli jednak kupujący zapłacił cenę sprzedający traci prawo do oświadczenia o odstąpieniu od umowy o ile nie uczynił tego w wypadkach przewidzianych w tym przepisie. Dodać trzeba, że naruszenie umowy przez jedną ze stron uważa się za istotne, jeżeli powoduje dla drugiej strony taki uszczerbek, który w sposób zasadniczy pozbawia tę stronę tego, czego zgodnie z umową miała prawo oczekiwać, chyba, że strona naruszająca umowę nie przewidywała takiego skutku i osoba rozsądna tego samego rodzaju i w tych samych okolicznościach nie przewidywałaby takiego skutku. Nadto, zgodnie z art. 81 Konwencji w wypadku odstąpienia od umowy strona która wykonała umowę w całości lub w części, może żądać od drugiej strony zwrotu tego, co dostarczyła lub zapłaciła na jej podstawie. Jeżeli obie strony obowiązane są do zwrotu powinny to uczynić równocześnie.

Także art. 494 kc stanowi, że strona, która odstępuje od umowy wzajemnej obowiązana jest zwrócić drugiej stronie wszystko, co otrzymała od niej na mocy umowy. Sama również może żądać tego co świadczyła, a także naprawienia szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania. Dodać trzeba, że przepis art. 494 kc nie wyłącza wzajemnej kompensaty świadczeń podlegających zwrotowi.

Co do zasady więc pozwany odstępując od umowy winien zwrócić powodowi jego świadczenie, czego w niniejszym przypadku nie uczynił. Dodać trzeba, że pozwany początkowo powoływał się na zatrzymanie powyższej kwoty tytułem odszkodowania – co nie znajduje jednak żadnego uzasadnienia w obowiązujących przepisach prawnych, później natomiast podniósł zarzut wygaśnięcia wierzytelności powoda z tego tytułu z uwagi na potrącenie jej z wierzytelnością własną tytułem odszkodowania za nienależyte wykonywanie przez powoda umowy ramowej jak też popełniony przez niego czyn niedozwolony.

Z przyczyn omówionych w pierwszej części rozważań zarzut ten w ocenie Sądu Okręgowego był nietrafny dlatego też roszczenie powoda w zakresie zwrotu jego świadczenia w świetle powołanych wyżej przepisów Konwencji Wiedeńskiej należało uznać za w pełni uzasadnione.

Trzeba jednak zaznaczyć, że powód żądając zwrotu powyższej kwoty argumentował swoje stanowisko w ten sposób, że domaga się on jej zawrotu tytułem odszkodowania, przyjmując, że odstąpienie przez pozwanego od umowy nie było skuteczne.

Tak jak to wcześniej wskazano do rozwiązania umowy łączącej strony może dojść w każdy sposób, nawet dorozumiany – tak jak wynika to z brzmienia przepisów Konwencji i z taką sytuacją, przy przyjęciu, że odstąpienie przez pozwanego od umowy było nieskuteczne, mamy do czynienia w niniejszym przypadku, skoro pozwany odmawiał wydania towaru a powód po ostatecznie wskazanym w tym zakresie terminie stwierdził, że nie jest zainteresowany jej realizacją.

Także w razie rozwiązania umowy nie można natomiast wykluczyć roszczenia odszkodowawczego, jednak jedynie w sytuacji, w której do powstania szkody (uszczerbku majątkowego) doszło na skutek niewykonania lub nienależytego wykonania umowy jeszcze przed jej rozwiązaniem.

Zgodnie natomiast z art. 45 Konwencji jeżeli sprzedający nie spełni któregokolwiek ze swych obowiązków wynikających z umowy lub z niniejszej Konwencji kupujący może żądać odszkodowania przewidzianego w art. 74 do 77. Art. 74 stanowi, że odszkodowanie za naruszenie umowy przez jedną stronę obejmuje sumę równą stracie, w tym utratę zysku, poniesioną przez drugą stronę w rezultacie naruszenia. Z treści przepisów Konwencji również wynika, że odszkodowanie przysługuje także w sytuacji rozwiązania umowy.

Ponieważ cała cena, tak jak wspomniano, została zapłacona przez powoda (zresztą przed rozwiązaniem umowy bowiem do 18 stycznia 2013r.), nie ma formalnych przeszkód aby powód dochodził odszkodowania z tego tytułu, a szkodą jaką poniósł (uszczerbkiem majątkowym) jest wpłacona na rachunek pozwanego kwota. Szkoda ta została poniesiona na skutek nie wydania mu towaru zamówionego w dniu 29 sierpnia 2012r., a więc niewykonania zobowiązania przez pozwanego.

Odnosząc się natomiast do kwestii zadatku zapłaconego na poczet realizacji tego zobowiązania (czego nie obejmują uregulowania Konwencji), to zgodnie z art. 394 § 1 kc w braku odmiennego zastrzeżenia umownego albo zwyczaju zadatek dany przy zawarciu umowy ma to znaczenie, że w razie niewykonania umowy przez jedną ze stron druga strona może bez wyznaczenia terminu dodatkowego od umowy odstąpić i otrzymany zadatek zachować, a jeżeli sama go dała może żądać sumy dwukrotnie wyższej. Jak słusznie wskazała strona powodowa, przesłanką umożliwiającą zachowanie zadatku jest więc niewykonanie umowy przez jedną ze stron. Obowiązkiem powoda jako zamawiającego było regulowanie płatności według ustalonych pomiędzy stronami zasad i obowiązkowi temu powód zadośćuczynił (inną kwestią jest natomiast to, czy działania jego w tym zakresie były wykonywane w sposób należyty czy też nienależyty).

Skoro więc powód umowę w swoim zakresie wykonał, pozwany nie może skorzystać z przewidzianego tym przepisem uprawnienia do zachowania zadatku w wysokości 20 % wartości zamówienia.

Reasumując powyższe, żądanie powoda w zakresie dotyczącym kwoty 35.081,13 euro zarówno w świetle przepisów Konwencji Wiedeńskiej o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, jak i art. 494 kc jak i 471 kc należało uznać za zasadne.

Odnośnie natomiast zamówienia o numerze WK 48 (...) poza sporem było, że zamówienie to zostało przez pozwanego zrealizowane w całości. Powód domagając się niniejszym pozwem zapłaty od pozwanego kwoty 4.580,14 euro wskazuje, że na skutek nienależytego wykonania przez pozwanego obowiązków z umowy dotyczącej tego zamówienia, tj. nie wydania mu towaru w dniach 10 i 21 grudnia 2012r. poniósł szkodę w kwocie 4.300 euro. Kwota ta bowiem została zapłacona przewoźnikowi, który podstawił swoje samochody w tych dniach celem odbioru towaru, jednak do realizacji usługi przewozu towaru do powoda z przyczyn obciążających pozwanego nie doszło. Powód wykazując szkodę w tym zakresie powołał się na dwie faktury wystawione przez przewoźnika w dniach 14 grudnia 2012r. i 7 stycznia 2013r. (przedkładając je w j. angielskim) i stwierdził, że należności z tych faktur zapłacił, nie przedstawiając jednak żadnych dowodów na tą okoliczność. Słuchany natomiast na rozprawie w charakterze strony jego przedstawiciel wyjaśnił, że wpłacone kwoty odpowiadały kosztom przewozu towarów na tej trasie płaconym przewoźnikom.

W ocenie Sądu Okręgowego, nawet gdyby przyjąć, że wystarczającym dla wykazania wysokości szkody jest dokument faktury wystawionej przez przewoźnika, jak również stwierdzenie powoda o zapłaceniu tych należności – to nie jest to dostatecznym dla możliwości uznania, że uszczerbek majątkowy powstały w wyniku powyższego w majątku powoda, pozostaje w adekwatnym związku przyczynowym z nienależytym wykonaniem umowy przez pozwanego (tj. niewydaniem mu towarów w tych dniach).

Skoro bowiem usługi nie były w tych dniach faktycznie wykonywane przez przewoźnika, w ocenie Sądu nie był on uprawniony do domagania się od powoda zapłaty całej umówionej kwoty wynagrodzenia za przewóz. Zdaniem Sądu ewentualnie należna przewoźnikowi z tego tytułu byłaby kwota obejmująca utracony zysk jaki osiągnąłby świadcząc te usługi, który nie jest równoznaczny z kwotą wynikającą z wystawionych faktur – a przynajmniej powód powyższego nie udowodnił. Skoro przewoźnik usługi nie wykonywał, bez wątpienia zaoszczędził koszty jej wykonywania, w tym tak zasadnicze jak koszty paliwa czy też inne, co niewątpliwie skutkowało pomniejszeniem w tym zakresie należnej mu kwoty.

Jeśli więc powód zdecydował się zapłacić całą kwotę wynikającą z obu faktur, to czynił to również na własną odpowiedzialność, nie można bowiem przyjmować, że w zakresie przewyższającym uzasadnione żądania przewoźnika uiszczona na jego rzecz należności pozostaje w związku z nienależytym wykonaniem zobowiązania przez pozwanego.

W tym więc zakresie żądanie powoda jako nieudowodnione, zarówno w świetle przepisów Konwencji jak i art. 471 kc oddalono.

Przepisy Konwencji powołane wyżej stanowią, że odszkodowanie za naruszenie umowy przez jedną ze stron obejmuje sumę równą stracie jaką poniósł. Sformułowanie „rezultat naruszenia” wskazuje, że interpretacja w zakresie spełnienia przesłanki związku przyczynowego dokonywana w świetle art. 471 kc pozostaje w pełni aktualna.

W pozostałym zakresie swojego żądania, a więc co do kwoty 280,15 euro powód wskazał, że domaga się jej zwrotu bowiem została ona zapłacona pozwanemu nienależnie i z zastrzeżeniem zwrotu. Kwota ta obejmuje, jak wynika z wystawionej przez pozwanego noty obciążeniowej, zarówno koszty magazynowania towaru objętego powyższym zamówieniem, jak i odsetki za opóźnienie w zapłacie faktur pro forma wystawionych przez pozwanego w związku z jego realizacją.

Odnośnie tej kwestii, w ocenie Sądu Okręgowego przede wszystkim wskazać trzeba na to, że materiał dowodowy zgromadzony w sprawie nie dał podstawy do przyjęcia, że w dniu 10 grudnia 2012r. powód nie wykonał spoczywających na nim obowiązków w ramach tej umowy, co uzasadnić mogłoby odmowę wydania mu towarów przez pozwanego, pomimo podstawienia środka transportu.

W ocenie Sądu Okręgowego odmowa wydania towaru w tym terminie nie była uzasadniona, a przynajmniej pozwany nie wykazał powyższego w sposób dostateczny przedstawionymi do sprawy dowodami.

Zgodnie bowiem z łączącymi strony ustaleniami (w zasadzie niespornymi) w przypadku ustalenia daty odbioru przesyłki w określonym dniu przyjęto, że mogło to mieć miejsce w godzinach od 7 rano do 13.30, od poniedziałku do piątku. Powyższe nie daje podstawy do przyjęcia, że w wypadku gdy środek transportu podstawiony został w godzinach południowych czyli około godziny 12 - warunki te nie zostały dochowane. Jeżeli bowiem pozwany argumentuje, że przyjazd o godzinie 12 uniemożliwia dokonanie załadunku w godzinach jego pracy, winien był to wyraźnie zastrzec w potwierdzeniu zamówienia, wskazując na to, do której godziny samochód musi zostać podstawiony.

Bezspornie natomiast w dniu 10 grudnia 2012r. przewoźnik pojawił się w zakładzie pozwanego we wskazanych wyżej ramach czasowych, a więc pozwany w tych okolicznościach nie miał uzasadnionych przyczyn do odmowy wydania towaru.

Odnosząc się natomiast do drugiego zarzutu podnoszonego przez pozwanego w tym zakresie, a mianowicie nie zaksięgowania na jego rachunku kwoty 70 % zamówienia w dniu 10 grudnia 2012r. w tych godzinach, to po pierwsze pozwany nie wykazał powyższego żadnym wiarygodnym dowodem, np. potwierdzeniem z banku w którym prowadzony jest jego rachunek, nadto zauważyć też trzeba, że w potwierdzeniu zamówienia z dnia 5 września 2012r. sam pozwany wskazał, określając termin realizacji, że aktualny on jest pod warunkiem wpłaty zadatku i uznania go na koncie bankowym do dnia 22 października 2012r., nie wskazał natomiast aby warunkiem wydania towaru było uznanie na koncie bankowym kwoty 70 % wartości zamówienia w tym dniu. Argumenty zaś pozwanego, że powód pomimo, iż dysponował i przedstawiał mu dowód wpłaty tej kwoty to mógł tą dyspozycję zmienić – a więc niejako wyłudzić towar bez dokonania wcześniejszej płatności zgodnie z nałożonym obowiązkiem, również nie pozwalają na przyjęcie, zdaniem Sądu, że pozwany miał uzasadnione podstawy do odmowy jego wydania.

Powyższe okoliczności wskazują więc, że towar objęty zamówieniem nr 48 powinien i mógł być powodowi wydany w dniu 10 grudnia 2012r., a więc jeżeli pozwany odmówił wydania towaru w tym dniu, to tym samym naraził się na konieczność poniesienia kosztów jego ewentualnego przechowywania w swoich magazynach – a więc ewentualna szkoda jaką poniósł z tego tytułu nie wynikała w rezultacie naruszenia obowiązków umownych przez powoda (art. 74 Konwencji).

Odnosnie naliczonych przez pozwanego odsetek za opóźnienie w zapłacie faktur wynikających z tego zamówienia, to z powodów wyżej wskazanych nie można uznać, iż zasadnym było naliczenie odsetek za opóźnienie w zapłacie faktury WK (...)wystawionej 14 grudnia 2012r. (kwota 26.084 euro). Skoro bowiem, jak ustalono pozwany winien był wydać powodowi towar z tego zamówienia w dniu 10 grudnia 2012r. i tego nie uczynił, nie miał podstaw do wystawienia faktury w dacie 14 grudnia 2012r., a więc przed jego wydaniem. Zgodnie bowiem z potwierdzeniem zamówienia kwota 10 % jego wartości (ostatnia) płatna winna być 14 dni od wystawienia faktury, po wydaniu towaru i tylko w przypadku opóźnienia w odbiorze przekraczającym 7 dni kwota ta powinna być zapłacona w terminie 3 dni od daty faktury pro forma.

Inną kwestią natomiast było opóźnienie w płatności faktury obejmującej 70 % wartości zamówienia, która to kwota winna być zapłacona przed odbiorem towaru, 3 dni od daty wystawienia faktury pro forma. Skoro faktura WK (...) została wystawiona 4 grudnia 2012r. powinna zostać zapłacona przez powoda 7 grudnia 2012r. Fakt jej zapłaty w dniu 10 grudnia 2012r. (okoliczność niesporna) powoduje, że należało uznać za uzasadnione naliczenie przez pozwanego odsetek za opóźnienie w jej zapłacie w kwocie 26,11 euro.

W tym więc zakresie (a więc co do części odsetek i kosztów przechowywania), skoro świadczenie spełnione zostało z zastrzeżeniem jego zwrotu, w świetle przepisów art. 405 i 410 kc , jak również 411 ust 1 kc żądanie powoda było w pełni zasadne.

Podsumowując więc, zarówno w świetle przepisów Konwencji o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów sporządzonej w W. dnia 11 kwietnia 1980 r. , tj. przepisu art. 45 pkt b, 74 do 77 jak i art. 81 pkt 2, jak również przepisów polskiego kodeksu cywilnego, tj. 471 kc, 405 i 410 kc kwotę 35.335,17 euro zasądzono na rzecz powoda od pozwanego z odsetkami zgodnie z jego żądaniem od wezwania do zapłaty (doliczając jednak 5 dni na obrót pocztowy) – na podstawie art. 78 Konwencji.

O kosztach postępowania natomiast orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3 kpc przyjmując w zakresie kosztów zastępstwa procesowego, iż nakład pracy pełnomocników w niniejszej sprawie uzasadniał zastosowanie trzykrotnej stawki taryfowej – stosowanie do § 2 i 3 rozp. Ministra Sprawiedliwości w sprawie opłat za czynności adwokacie oraz za czynności radców prawnych i ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez adwokata i radcę prawnego ustanowionego z urzędu.