

Sygn. akt I ACa 625/15

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 26 listopada 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Gdańsku – I Wydział Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	SSA Jakub Rusiński
Sędziowie:	SA Barbara Lewandowska (spr.) SA Dariusz Janiszewski
Protokolant:	sekr. sądowy Justyna Pozarowczyk-Wardowska

po rozpoznaniu w dniu 26 listopada 2015 r. w Gdańsku na rozprawie

sprawy z powództwa A. N.

przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w G.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Gdańsku

z dnia 17 marca 2015 r. sygn. akt IX GC 730/14

I/ zmienia zaskarżony wyrok:

a) w punkcie I (pierwszym) w ten sposób, że oddala powództwo,

b) w punkcie III (trzecim) w ten sposób, że zasądza od powódki na rzecz pozwanego kwotę 608,50 zł (sześćset osiem złotych 50/100) tytułem zwrotu kosztów procesu,

c) w punkcie IV (czwartym) przez jego uchylenie;

II/ zasądza od powódki na rzecz pozwanego kwotę 692 (sześćset dziewięćdziesiąt dwa) złote tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

SSA Dariusz Janiszewski SSA Jakub Rusiński SSA Barbara Lewandowska

I ACa 625/15

UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 17 marca 2015 r. Sąd Okręgowy w Gdańsku zasądził od pozwanego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w G. na rzecz powódki A. N. kwotę 9.660,64 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 5 marca 2013 r. do dnia zapłaty, w pozostałym zakresie oddalił powództwo i rozstrzygnął o kosztach procesu odpowiednio do jego wyniku.

Sąd Okręgowy oparł swoje orzeczenie na następujących, ustalonych w toku postępowania, okolicznościach faktycznych:

W dniu 1 czerwca 2010 r. powódka, prowadząca działalność gospodarczą pod nazwą (...) .H. (...) A. N. zawarła z pozwaną spółką umowę, nazwaną porozumieniem handlowym, której przedmiotem było wykonywanie przez pozwanego na rzecz powódki usług pośrednictwa handlowego, reklamowo-promocyjnych, marketingowych oraz merchandisingu, polegających na m.in. promowaniu sprzedaży towarów z oferty handlowej powódki (tekstyliów, rajstop, skarpet), dystrybucji materiałów promocyjnych i reklamowych powódki oraz czuwaniu nad ich prawidłowym wykorzystaniem, informowaniu klientów placówek detalicznych o nowościach w ofercie handlowej powódki, innych zgodnych z prawem działaniach mających na celu popularyzację marek handlowych z ofert handlowej powódki, utrzymywaniu stałej ekspozycji wybranych lub sezonowych produktów powódki, utrzymywaniu pozycji produktów firm konkurencyjnych wobec powódki w danych kategoriach, na poziomie nie wyższym niż ich udziały rynkowe, monitoringu popytu rynkowego i zgłaszaniu uwag powódce w zakresie towarów z jej oferty handlowej. Usługi te miały być realizowane w placówkach detalicznych (sklepach spożywczych) określonych w załączniku nr 1 do porozumienia.

Za wykonanie w/w usług strony ustaliły wynagrodzenie w kwocie 1.500 zł oraz 1.000 zł za każdą placówkę detaliczną wskazaną w załączniku nr 1, która podejmie współpracę z powódką. Nadto powódka zobowiązała się do zapłaty comiesięcznie kwoty liczonej jako 3% od miesięcznego obrotu netto wykonanego z powódką przez placówki detaliczne wskazane w załączniku nr 1, zaś pozwany zobowiązał się do przekazania na rzecz placówek detalicznych podejmujących współpracę z powódką jednorazowo kwoty 1.000 zł oraz kwoty liczonej jako 2% od miesięcznego obrotu netto wykonanego z powódką przez placówki detaliczne wskazane w załączniku nr 1, a także, zgodnie z załącznikiem nr 2 do umowy, powódka zobowiązana była do stosowania minimalnego stałego upustu wobec sklepów nawiązujących z nią współpracę w wysokości 4% od cennika producenta, a za płatność gotówką dodatkowo 3%.

Pozwany przygotował wzór umowy. Warunki zawarcia umowy z powódką w imieniu pozwanego negocjował A. H.. Przedmiotem negocjacji była wysokość opłaty jednorazowej oraz opłat comiesięcznych, zależnych od wielkości obrotu. Na podstawie umowy powódka miała dostarczać towar do sześciu sklepów. Sklepy z grupy zakupowej współpracowały z pozwanym na podstawie zawartych umów, w świetle których nie były formalnie zobowiązane do niedokonywania zakupów od producentów lub dostawców nieposiadających zawartych umów z pozwanym, jednakże w sytuacji, gdyby dostawca lub producent nieposiadający takiej umowy z pozwanym chciał dostarczać bezpośrednio towar do sklepu, taka placówka handlowa powinna odesłać go do pozwanego celem zawarcia stosownego porozumienia.

Realizacją umowy w imieniu pozwanego zajmował się G. W., zatrudniony w spółce od dnia 9 czerwca 2010 roku jako koordynator do spraw detalu. Do jego obowiązków należał stały nadzór nad zawartymi umowami, koordynowanie działalności informacyjno-promocyjnej w sklepach. Miał odwiedzać sklepy współpracujące z pozwanym i sprawdzać, jak jest eksponowany towar dostawców posiadających zawarte umowy z pozwanym. W praktyce, poza dostawcami pieczywa, wszystkich dostawców w tym okresie powinny łączyć porozumienia o współpracy z pozwanym. W przypadku stwierdzenia, że w sklepie oferowany jest towar dostawcy spoza grupy, do obowiązków G. W. należało wyjaśnienie pochodzenia tego towaru. W 2010 roku w grupie zakupowej pozwanego znajdowało się około 20 sklepów. W tym czasie pozwany zawarł około 100 porozumień handlowych z dostawcami.

Współpraca pomiędzy stronami nie układała się prawidłowo. Powódka miała zastrzeżenia co do prawidłowości ekspozycji jej towaru we współpracujących sklepach i terminowości zapłaty za dostarczony towar, zaś pozwany – co do regularności dostaw towaru przez powódkę i jego jakości. W konsekwencji, w kwietniu 2011 roku strony zaprzestały dalszej współpracy. W toku realizacji umowy pozwany wystawił powódce faktury VAT na łączną kwotę 9.660,64 zł. Należności te zostały przez powódkę zapłacone.

W dniu 13 lutego 2013 r. powódka wniosła do Sądu Rejonowego Gdańsk-Północ w Gdańsku wniosek o zawezwanie pozwanego do próby ugodowej co do kwoty 9.660,64 zł, dochodzonej w przedmiotowej sprawie. Wniosek zarejestrowano pod sygn. akt V GCo 63/13, a posiedzenie wyznaczono na dzień 2 kwietnia 2013 roku, jednakże do zawarcia ugody nie doszło.

Mając na uwadze przedstawione powyżej ustalenia faktyczne Sąd Okręgowy ocenił powództwo jako zasługujące na uwzględnienie. Sąd orzekający, analizując ustalone fakty, wskazał, że ze zgromadzonego materiału dowodowego nie wynika, aby pozwany pobierał wynagrodzenie od sklepów współpracujących w ramach grupy zakupowej za świadczone przez siebie usługi. Co prawda zeznania pozwanego nie wskazują, by sklepy z nim współpracujące były formalnie zobowiązane do niedokonywania zakupów od producentów i dostawców, którzy nie posiadali umów zawartych ze spółką, jednakże z zeznań świadków A. H. i G. W. wynikało, że w sytuacji, gdyby dostawca nieposiadający takiej umowy chciał dostarczać towar bezpośrednio do sklepu, taka placówka handlowa powinna odesłać go do pozwanego celem zawarcia umowy. Również z zeznań prezesa zarządu pozwanej wynika że w powyższej sytuacji dostawca powinien zostać poinformowany o tym, iż warunki dostawy powinien negocjować z pozwanym. Miało to związek z dążeniem pozwanego do ograniczania liczby dostawców spoza grupy.

Zdaniem Sądu orzekającego powyższe dowody uzasadniają stwierdzenie, że pomimo, iż w świetle umowy z pozwanym sklepy nie miały tego rodzaju ograniczenia, to nieformalnie były zobowiązane do odmawiania współpracy z dostawcami, którzy nie zawarli umów z pozwanym, co potwierdza tezę powódki, że bez zawarcia umowy z pozwanym miałyby ona utrudniony dostęp ze swoimi towarami do placówek handlowych wchodzących w skład grupy zakupowej. Sąd pierwszej instancji zważył ponadto na fakt, że w myśl umowy stron pomimo tego, że pozwany nie dokonywał bezpośrednio sprzedaży towarów dostarczanych przez dostawców, to w istocie był pośrednikiem tych sklepów, pobierającym opłatę za przyjęcie towarów do sprzedaży innych niż marża handlowa, co, zdaniem Sądu meriti, wypełnia dyspozycję art.15 ust.1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn.: Dz.U. z 2003 r., Nr 153, poz.1503 ze zm., dalej – u.z.n.k.). Regulacja ta bowiem nie rozróżnia, kto pobiera tę opłatę, tj. sklep czy inny podmiot, jak w tym przypadku, w szczególności reprezentujący sklep.

Zdaniem Sądu pierwszej instancji analiza treści umowy zawartej przez strony wskazuje, że przewidziane w niej działania pozwanego stanowiły czyn nieuczciwej konkurencji wymieniony w art.15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k., polegający na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, co stanowi działanie utrudniające innym przedsiębiorcom dostęp do rynku. W ocenie Sądu orzekającego dyspozycja wskazanej wyżej normy prawnej ma charakter otwarty, a wskazane w niej wyliczenie jest przykładowe, bowiem zakazany przez ustawę czynem nieuczciwej konkurencji może być każde zachowanie, którego celem lub wynikiem jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku. Zdaniem Sądu orzekającego za taką oceną w okolicznościach niniejszej sprawy przemawia również sposób ustalenia odpłatności za usługi pozwanego, która została określona procentowo od wartości obrotów towarami kupionymi od powódki przez sklepy reprezentowane przez pozwanego. W ten sposób pozwany w imieniu tych sklepów obniżał faktycznie cenę towarów nabywanych od powódki. Im większy był obrót jego towarami, tym większa była odpłatność za tzw. usługi marketingowe, mimo że zwiększenie obrotu tymi towarami nie miało żadnego wpływu na koszt świadczenia tych usług przez pozwanego.

W ocenie Sądu pierwszej instancji zgodność takiego porozumienia z zasadami uczciwej konkurencji wymagałaby powiązania odpłatności za usługi marketingowe z wartością tych usług i konieczne byłoby zachowanie ekwiwalentności między wzajemnymi świadczeniami obu stron. Sąd Okręgowy krytycznie ocenił ponadto jakość i celowość usług pozwanego objętych porozumieniem, wskazując na ich iluzoryczność w sytuacji, gdy w sklepach z tzw. grupy zakupowej praktycznie wszystkie towary były dostarczane przez dostawców związanych porozumieniami handlowymi z pozwanym, a obciążająca go działalność promocyjno-marketingowa dotyczyła w rzeczywistości zdecydowanej większości towarów będących w ofercie tych sklepów.

Sąd Okręgowy odwołał się również do treści wyroku Trybunału Konstytucyjnego z dnia 16 października 2014 r. (sygn. akt SK 20/12), wskazującego, że nie każda opłata pobierana przez sieć jest czynem nieuczciwej konkurencji, jednakże każdy przypadek należy rozpatrywać indywidualnie. Zdaniem Sądu pierwszej instancji w niniejszej sprawie

uzasadniona jest ocena, że bez zawarcia umowy z pozwanym powódka miałaby ograniczony lub nawet zamknięty dostęp ze swoimi towarami do sklepów skupionych w grupie zakupowej zorganizowanej przez pozwanego, stąd uiszczane przez nią opłaty przewidziane w umowie stron winny być uznane za świadczenia nienależne, pochodzące z czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art.15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k. w związku z art.3 u.z.n.k., a tym samym podlegające zwrotowi na podstawie art.18 ust.1 pkt 5 u.z.n.k. w związku z art.410 § 2 k.c. Wobec tego, że roszczenie o zwrot takiego świadczenia, jako bezterminowe, w świetle art.455 k.c. staje się wymagalne dopiero po wezwaniu do zapłaty, a takowe zostało pozwanemu doręczone przez powódkę w dniu 4 marca 2013 r., zdaniem Sądu meiriti od dnia 5 marca 2013 r. należy pozwanemu przypisać opóźnienie w spełnieniu świadczenia i od tego dopiero dnia powódka może domagać się, w oparciu o art.481 § 1 i 2 k.c., odsetek ustawowych z powyższego tytułu. Tym samym, w zakresie roszczenia o odsetki ustawowe za okres wcześniejszy, powództwo uległo oddaleniu. O kosztach procesu Sąd Okręgowy orzekł na mocy art.98 § 1 i 2 k.p.c. w związku z art.108 § 1 k.p.c., obciążając nimi w całości pozwanego jako stronę przegrywającą postępowanie.

Od przedstawionego wyroku pozwany wniósł apelację, zarzucając:

- 1) sprzeczność istotnych ustaleń faktycznych z treścią zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, polegającą na uznaniu, że pozwany utrudniał powódce dostęp do rynku mimo braku potwierdzających tę okoliczność dowodów – w konsekwencji zaś naruszenie przepisu prawa materialnego – art.18 ust.1 pkt 5 w zw. z art.3 ust.1 w zw. z art.15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez ich nieprawidłowe zastosowanie,
- 2) naruszenie przepisu prawa materialnego – art.15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k. – poprzez nieprawidłową subsumpcję prawidłowo ustalonego (w tym zakresie) stanu faktycznego, że powódka nie dokonywała sprzedaży towarów pozwanemu, do normy prawnej wskazanego przepisu prawa materialnego i jego niewłaściwe zastosowanie w przedmiotowej sprawie, wobec braku biernej legitymacji procesowej pozwanego,
- 3) naruszenie przepisu prawa materialnego – art.410 § 2 k.c. poprzez jego nieprawidłowe zastosowanie, albowiem w przedmiotowej sprawie powódce mogło przysługiwać co najwyżej roszczenie o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści, wynikające z art.18 ust.1 pkt 5 u.z.n.k. i uwzględniające zasady określone w art.405 i 409 k.c.,
- 4) naruszenie przepisów postępowania – art.233 § 1 k.p.c., polegające na nieprawidłowej ocenie, że zgromadzony materiał dowodowy nie pozwalał na potwierdzenie ekwiwalentności świadczeń stron porozumienia z dnia 1 czerwca 2010 roku, podczas gdy ze – szczegółowo opisanych w apelacji – zeznań świadków i stron wynika, że ekwiwalentność ta była zachowana, a pozwany należycie wykonywał przyjęte na siebie zobowiązanie umowne.

Wskazując na te zarzuty pozwany wnosił o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa w całości i zasądzenie od powódki na jego rzecz zwrotu kosztów procesu według norm przepisanych, w tym kosztów zastępstwa adwokackiego w kwocie 1.217 zł, a także zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego, w tym kosztów zastępstwa procesowego w kwocie 900 zł.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja pozwanego jest zasadna. Sąd Apelacyjny podzielił wprawdzie zasadnicze ustalenia faktyczne Sądu pierwszej instancji, uznając je za oparcie faktyczne także dla własnego rozstrzygnięcia, jednakże nie zaaprobował przedstawionej na tle tych ustaleń oceny prawnej.

W ocenie Sądu Apelacyjnego w prawidłowo ustalonym przez Sąd pierwszej instancji stanie faktycznym co do treści stosunku umownego nawiązanego przez strony, brak jest podstaw do zakwalifikowania działania pozwanego jako czynu nieuczciwej konkurencji, przewidzianego w art.15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k. W myśl art.3 ust.1 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta. Przykładem czynu o takiej kwalifikacji jest wskazane w ust. 2 art.3 u.z.n.k. utrudnianie dostępu do rynku. Przepis art.15 u.z.n.k. określa, również w sposób otwarty (poprzez zwrot „w szczególności”), sposoby utrudniania innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, wskazując, między innymi, w ust.1

pkt 4 na pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży. W związku z treścią art.3 ust.1 u.z.n.k. pobieranie takich opłat musi być jednak jednocześnie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami oraz zagrażać lub naruszać interes innego przedsiębiorcy lub klienta, co nadawałoby mu cechę nieuczciwości. Tymczasem w okolicznościach przedmiotowej sprawy nie ma podstaw do takiej kwalifikacji działania pozwanego.

Ocena, czy zachowanie przedsiębiorcy nosi znamiona czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art.15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k., wobec braku jasnego określenia przez ustawodawcę przesłanek nieuczciwego utrudniania dostępu do rynku, musi być powiązana z oceną tego zachowania w kontekście wskazanej wyżej klauzuli generalnej z art.3 u.z.n.k. – tylko wtedy bowiem zastosowanie art.15 ust.1 u.z.n.k. będzie służyło realizacji celu ustawy, jakim nie jest wszak zwalczanie przedsiębiorczości ani konkurencji z nią związanej, lecz zwalczanie konkurencji nieuczciwej wedle kryteriów wskazanych w tej ustawie.

Z ustaleń faktycznych Sądu pierwszej instancji wynika ponad wszelką wątpliwość, że pozwany nie przyjmował towarów powódki do sprzedaży. Nie pobierał też od powódki żadnej marży handlowej, a wynagrodzenie, jakie strony przewidziały dla pozwanego w zawartej umowie, nie było opłatą dodatkową ponad marżę, ale zapłatą za opisane w tej umowie czynności mające charakter świadczenia usług. Pozwany nie jest przedsiębiorcą zajmującym się handlem, lecz przedmiotem jego działalności są usługi świadczone takim przedsiębiorcom w sferze szeroko rozumianej dystrybucji towarów. Ustalenia Sądu orzekającego wskazują, że pozwany w ramach prowadzonej działalności gospodarczej zgromadził wokół siebie, w oparciu o zawierane umowy, kilkadziesiąt sklepów z branży spożywczej, nazywanych w procesie „grupą zakupową”, do których kierował zgłaszających się do niego dostawców towarów, na ustalonych przez siebie warunkach. Jednocześnie bowiem pozwany wiązał się umowami z poszczególnymi dostawcami, którym przedstawiał listę potencjalnych kontrahentów zrzeszonych w „grupie zakupowej”, chętnych do przyjmowania ich towarów. Istota działalności gospodarczej pozwanego sprowadzała się zatem do kojarzenia sprzedawców z dostawcami towarów, co w założeniu miało ułatwiać obu tym grupom, odpowiednio, handel i dystrybucję, czyli prowadzenie ich własnej działalności.

W tym stanie rzeczy pomiędzy powódką a pozwanym nie zachodził stosunek konkurencyjności w znaczeniu przynależności obu stron do jednakowego segmentu działalności rynkowej – powódka prowadziła działalność stricte handlową, podczas gdy pozwany zajmował się świadczeniem usług o charakterze organizacyjnym, pośrednictwem pomiędzy sprzedawcami takimi jak powódka a innymi podmiotami prowadzącymi działalność handlową, zapewniając im kontakt z dostawcami określonych towarów na ustalonych warunkach. Podkreślenia wymaga przy tym całkowita dobrowolność korzystania przez powódkę z usług świadczonych przez pozwanego. Zebrany w sprawie materiał dowodowy nie dawał bowiem żadnych podstaw do formułowania tezy, że bez związania się kontraktem z pozwaną spółką powódka miała utrudniony dostęp do rynku. Przekonuje o tym choćby ustalenie, że lista, którą w ramach umowy otrzymała od pozwanego, obejmowała 25 sklepów, z których ostatecznie 6 zdecydowało się na podjęcie współpracy handlowej z powódką. Powódka nie wykazała, że poza tymi sklepami na skutek działania pozwanego nie miała możliwości prowadzenia swojej działalności, biorąc pod uwagę to, że sklepy spożywcze, z uwagi na asortyment towaru, jakim handlują, występują w znacznej ilości w każdym regionie. W tej sytuacji pozostawanie powódki poza „grupą zakupową” zorganizowaną przez pozwanego nie mogło eliminować powódki z rynku, obejmującego towary powszechnego użytku, a takim rynkiem była zainteresowana powódka.

Niewątpliwie poprzez zawarcie porozumienia z pozwanym z dnia 1 czerwca 2010 r. powódka uzyskała wymierne świadczenie wzajemne, bowiem, jak wskazano, otrzymała w pierwszym rzędzie od pozwanego listę potencjalnych kontrahentów, zdolnych sprzedawać towary przez nią oferowane i, co bezsporne, spośród sklepów ujętych na tej liście nawiązała kontakt handlowy z sześcioma podmiotami, w których przyjmowane miały być towary powódki do sprzedaży. Poprzez zawarcie tego rodzaju umowy powódka zaoszczędziła sobie zatem wysiłku związanego ze znalezieniem partnerów handlowych, którym mogłaby zbywać swój towar. Brak jest w niniejszej sprawie dowodów uzasadniających przyjęcie, że powódka wskutek działalności pozwanego pozbawiona została możliwości samodzielnego zorganizowania własnej sieci dystrybucji i prowadzenia sprzedaży w innych sklepach. Zdaniem Sądu Apelacyjnego w świetle ustaleń sprawy powódka nie doznała przeszkód w podjęciu ryzyka indywidualnego

poszukiwania kanałów zbytu swoich towarów, bez potrzeby ponoszenia kosztów usług oferowanych jej przez pozwanego.

W ocenie Sądu Apelacyjnego, powódka jako samodzielny przedsiębiorca podjęła określone ryzyko gospodarcze, wiążąc się umową z pozwanym w zamian za oferowane przez niego świadczenia, które zwalniały ją z poszukiwania odbiorców jej towarów. Skarżąca przyznała przy tym, że w tym czasie korzystała ponadto z usług jeszcze dwóch innych, poza pozwanym, pośredników świadczących usługi tego rodzaju (v.K.119). Powódka znalazła w osobie pozwanego kontrahenta, któremu w drodze umowy zleciła dotarcie do określonego rynku i ustalenie warunków sprzedaży produktów powódki, wiedząc, że umowa ta daje szansę na kontakt z całą grupą potencjalnych odbiorców jej towaru. Ponadto, jak wynika z treści umowy stron, pozwany w ramach swojej usługi na rzecz powódki zobowiązał się również do podejmowania określonych w niej czynności promocyjno-marketingowych. W zamian za oferowane usługi pozwany miał otrzymywać ustalone w umowie wynagrodzenie, z którego znaczną część, co przyznała powódka, przekazywał tym sklepom z grupy zakupowej, które zdecydowały się na współpracę z powódką.

Jak wynika z dowodu z zeznań świadków E. M. (K.118) i A. H. (K.119), pracowników pozwanego, umowa z powódką była indywidualnie negocjowana – powódce przedstawiono zakres obowiązków kontraktowych, cel umowy, a także wysokość wynagrodzenia spółki. Umowa zawarta została na czas oznaczony, wynoszący 1 rok. Powódka wiedziała, że warunki sprzedaży jej towarów w sklepach z listy – z grupy zakupowej – będą wynegocjowane przez pozwanego z obiema stronami, tj. z powódką i z każdym ze sklepów decydujących się na współpracę z powódką. Wiedziała też, że w każdym z tych sklepów jej towary mają znaleźć się pod pieczęcią koordynatora zatrudnianego przez spółkę, który będzie miał za zadanie pilnowanie sposobu ekspozycji jej produktów, ich reklamy czy promocji. Powódka miała wpływ na poziom obrotów swoimi towarami, który ustalała sama z poszczególnymi sklepami. Powódka przyznała, że sama zgłosiła się do pozwanego, licząc, że kontakt ten pomoże jej w prowadzeniu działalności handlowej. Powódka zaprzeczała, by warunki umowy były z nią negocjowane, zasłaniała się w tym względzie niepamięcią nawet co do wysokości wynagrodzenia pozwanego. Jednocześnie jednak przyznała, że kwestionowała wysokość świadczenia na rzecz spółki, uznając je za zbyt wysokie, ale świadek A. H., z którym prowadziła rozmowy, nie zgodził się na jego obniżenie (v.K.119).

Zdaniem Sądu Apelacyjnego umowa stron w takim kształcie, w jakim została zawarta, odpowiadała zasadzie swobody kontraktowania ustanowionej w art.353¹ k.c. oraz podstawowej zasadzie swobody prowadzenia działalności gospodarczej. Podnieść należy, że wprowadzenie zastosowanie przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie wymaga bezwzględnego występowania stosunku konkurencyjności spierających się podmiotów, rozumianego jako działanie w ramach tego samego rynku towarów lub usług, jednak badanie czynu nieuczciwej konkurencji opisanego w art.15 ust.1 pkt 4, polegającego na utrudnianiu innemu przedsiębiorcy dostępu do rynku, z zasady wymaga ustalenia nie tylko sposobu działania sprawcy zarzucanego czynu, ale również i rynków, na których działają sprawca oraz przedsiębiorca potencjalnie tym działaniem pokrzywdzony. Dopiero bowiem porównanie zakresu działania obu rynków – jeśli nie są one tożsame – umożliwić może racjonalną ocenę, czy działania sprawcy rzeczywiście wkraczają w sferę działalności pokrzywdzonego i obiektywnie utrudniają lub mogą mu utrudniać dostęp do rynku. Jeśli wynik takiego porównania doprowadzi do oceny negatywnej co do wpływu działania pozwanego na możliwość dostępu powódki do rynku właściwego dla jej przedmiotu działalności, to nie może być mowy o uznaniu, że poddane ocenie Sądu zachowanie pozwanego nosi znamiona czynu nieuczciwej konkurencji.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego w analizowanej sprawie zależność taka nie występuje. Strony nie funkcjonują bowiem w ramach swojej działalności na tym samym rynku, rozumianym jako rynek tych lub takich samych towarów, a nawet nie sposób uznać, że działalność gospodarcza obu stron jest tożsama co do swego charakteru, skoro powódka działa jako kupiec, tj. oferuje na rynku swoje towary do sprzedaży, podczas gdy przedmiotem oferty pozwanego jest świadczenie usług w dziedzinie szerzej rozumianego handlu towarami, polegające na kojarzeniu sprzedających towary z dostawcami takich towarów. Podkreślenia wymaga nadto to, że – jak wynika z materiału dowodowego – zorganizowana przez pozwanego grupa zakupowa zrzeszała sklepy z branży spożywczej, natomiast powódka oferowała do sprzedaży drobne tekstylia (rajstopy, skarpety itp.). Z tego względu decyzja biznesowa powódki, aby

włączyć się do sieci dystrybucji zorganizowanej przez pozwaną spółkę, z natury rzeczy musiała być obciążona ponadstandardowym ryzykiem, jakie wynikało z pomysłu sprzedaży towarów powódki stanowiących w sklepach spożywczych produkty poboczne, niezwiązane z podstawowym celem ich działalności. W tych warunkach jednak, w ocenie Sądu Apelacyjnego, objęte umową stron z dnia 1 czerwca 2010 roku działania promocyjno-marketingowe, miały w założeniu wzmacniać możliwości zbytu towarów powódki w sklepach branży spożywczej. Tym samym istniały podstawy do stwierdzenia, że umowa stron zakładała ekwiwalentność świadczeń.

Należy przy tym wskazać, że powódka zdawała się upatrywać braku takiej ekwiwalentności w niesatysfakcjonującym, w jej ocenie, sposobie wykonywania umowy przez pozwanego, a w konsekwencji – w słabych wynikach sprzedaży. Jednocześnie jednak powódka przyznawała, że podczas rozmów ze świadkiem A. H. przed zawarciem spornej umowy dowiedziała się, że do sklepów zorganizowanej przez pozwanego grupy zakupowej tekstylia dostarcza już jeden dostawca. Niektóre sklepy nie chciały otrzymywać towaru od powódki, gdyż miały go już od innego dostawcy. Jak zeznawała powódka, produkty konkurencyjnego dostawcy w sposób stały zabierały miejsce jej towarom, sklepy zaś redukowały zamówienia od powódki wobec zaspokojenia potrzeb towarem od innego kontrahenta (K.119). Kwestia ta jednak może być przedmiotem rozważenia, czy pozwany przy realizacji kontraktu wykazał się należyłą starannością wymaganą od profesjonalisty, a razie stwierdzenia jej braku – przedmiotem ewentualnego roszczenia powódki o naprawienie wynikłej stąd szkody. Natomiast zarzucane przez nią wadliwe, nieefektywne wykonywanie obowiązków umownych przez pozwanego, nie może, zdaniem Sądu Apelacyjnego, stanowić źródła roszczenia powódki o zwrot całości spełnionego przez nią świadczenia wzajemnego w oparciu o przepisy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Nie ma bowiem podstaw do przyjęcia, że świadczenie powódki było nienależne w rozumieniu art.410 § 2 k.c. i że powinno ono podlegać zwrotowi na zasadzie art.18 ust.1 pkt 5 u.z.n.k. Z tych przyczyn za usprawiedliwiony uznał Sąd Apelacyjny zarzut pozwanego co do naruszenia wskazanych przepisów prawa materialnego na gruncie omawianej sprawy.

Zawarcie umowy przewidującej wykonywanie czynności przez pozwanego, a następnie realizacja tych obowiązków, z pewnością nie może być uznana za sprzeczną z prawem. Jest to bowiem umowa nienazwana, zbliżona swą treścią do umowy o świadczenie usług, do której zastosowanie mają przepisy o zleceniu. W ocenie Sądu Apelacyjnego wskazanej umowy nie da się również ocenić jako sprzecznnej z dobrymi obyczajami, co powódka zdaje się zarzucać z uwagi na brak spodziewanych efektów działania pozwanego. Nie bez racji wreszcie skarżąca podnosi w apelacji brak podstaw do przyjęcia, że – nawet w przypadku uznania powództwa za słuszne co do samej zasady (co, jak wyżej wskazano, nie byłoby w niniejszej sprawie uzasadnione) – do zakresu bezpodstawnie uzyskanych korzyści w rozumieniu art.18 ust.1 pkt 5 u.z.n.k. można w warunkach sprawy zaliczyć całość świadczeń wzajemnych uzyskanych przez pozwanego od powódki, a to wobec bezspornej okoliczności, że większą część tych świadczeń pozwany, zgodnie z umową łączącą strony, przekazywał sklepom z listy, z którymi powódka podjęła współpracę handlową. Wartości tych świadczeń, które ostatecznie zostały zatrzymane jako korzyść przez pozwanego, powódka w sprawie nie wykazała, jednakże pozostawało to bez istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia wobec podstawowej konstatacji, że działanie pozwanego w ramach realizacji zawartej z powódką umowy nie było wobec niej czynem nieuczciwej konkurencji, o jakim mowa w art.15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k. Pozwany nie był bowiem ani nie jest w stosunku do powódki przedsiębiorcą „przyjmującym towar do sprzedaży”, a tym nie stanowi podmiotu będącego adresatem normy prawnej zawartej w powołanym wyżej przepisie ustawy. Ponadto pobierane przez niego „opłaty” nie były świadczeniem dodatkowym ani nie miały charakteru wtórnego w stosunku do jakiegokolwiek kontraktu podstawowego, lecz stanowiły jedyne, jasno określone w umowie wynagrodzenie za zamówione przez powódkę usługi. Po trzecie wreszcie, z materiału dowodowego wynika potwierdzenie faktu objętego treścią umowy stron, to jest tego, że zachodziła ekwiwalentność świadczeń stron, bowiem świadczeniom powódki w założeniu odpowiadać miały świadczenia strony pozwanej.

Z tych wszystkich względów, w oparciu o art.386 § 1 k.p.c., Sąd Apelacyjny zmienił zaskarżony wyrok i oddalił powództwo oraz zasądził od powódki na rzecz pozwanego kwotę 608,50 zł z tytułu zwrotu kosztów procesu, a także uchylił punkt IV zaskarżonego wyroku obciążający pozwanego nieuiszczonymi kosztami sądowymi, wobec braku podstaw dla takiego rozstrzygnięcia w świetle art.113 ust.1 u.k.s.c. z uwagi na zmieniony wynik sprawy. Sąd Apelacyjny miał na względzie, że koszty należne pozwanemu stanowiły wynagrodzenie pełnomocnika będącego radcą prawnym w kwocie 1.200 zł, określone według § 6 pkt 4 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w

sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu (tekst jedn.: Dz.U. z 2013 r., poz.461 ze zm.) oraz koszt opłaty skarbowej od pełnomocnictwa (17 zł), tj. łącznie 1.217 zł. Z uwagi na skromny status materialny powódki, uzasadniający zwolnienie jej od kosztów sądowych w całości przez Sąd pierwszej instancji (K.44), a także charakter sprawy i subiektywne przeświadczenie powódki o zasadności jej roszczeń wobec pozwanej, na zasadzie art.102 k.p.c. Sąd Apelacyjny obciążył powódkę jedynie połową kosztów procesu na rzecz strony wygrywającej niniejsze postępowanie.

O kosztach postępowania apelacyjnego Sąd Apelacyjny orzekł zgodnie z zasadą określoną w art.108 § 1 k.p.c., przy zastosowaniu, z przyczyn wyżej wskazanych, art.102 k.p.c. W tych warunkach Sąd Apelacyjny zasądził od powódki na rzecz pozwanego połowę należnych mu kosztów procesu za instancję odwoławczą, tj. kwotę 692 zł. Na pełne koszty postępowania apelacyjnego poniesione przez pozwanego, w wysokości 1.384 zł, składała się kwota 484 zł uiszczona z tytułu opłaty sądowej od apelacji oraz 900 zł z tytułu kosztów zastępstwa procesowego zgodnie z § 6 pkt 4 w związku z § 13 ust.1 pkt 2 powołanego wyżej rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości.

SSA Dariusz Janiszewski SSA Jakub Rusiński SSA Barbara Lewandowska