

Sygn. akt I ACa 188/13

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 16 kwietnia 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Krakowie – Wydział I Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	SSA Józef Wąsik
Sędziowie:	SSA Piotr Rusin <i>SSA Barbara Górczanowska (spr.)</i>
Protokolant:	st. prot. sądowy Katarzyna Rogowska

po rozpoznaniu w dniu 4 kwietnia 2013 r. w Krakowie na rozprawie
sprawy z powództwa (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w O.
przeciwko (...) (POLSKA) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w K.
o zapłatę
na skutek apelacji strony powodowej
od wyroku Sądu Okręgowego - Sądu Gospodarczego w Krakowie
z dnia 22 listopada 2012 r. sygn. akt IX GC 96/12

- zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że zasądza od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 2 536 913,27 zł (dwa miliony pięćset trzydzieści sześć tysięcy dziewięćset trzydzieści złotych 27/100) z ustawowymi odsetkami od dnia 15 lutego 2012r. do dnia zapłaty, a w pozostałej części powództwo oddala oraz zasądza od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 80 413 zł (osiemdziesiąt tysięcy czterysta trzydzieści złotych) tytułem kosztów procesu;***
- oddala apelację w pozostałej części;***
- zasądza od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 105 400 zł (sto pięć tysięcy czterysta złotych) tytułem kosztów postępowania apelacyjnego.***

UZASADNIENIE

wyroku Sądu Apelacyjnego w Krakowie z dnia 16 kwietnia 2012 r.

Strona powodowa (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w O. domagała się zasądzenia od strony pozwanej (...) (Polska) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K. kwoty 3.362.284 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 3 lutego 2012 r. do dnia zapłaty oraz kosztami postępowania, tytułem zwrotu bezpodstawnie

uzyskanych korzyści w następstwie czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży w okresie od 14 stycznia 2009 r do 24 lutego 2010 r., co wypełnia znamiona czynu określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

W odpowiedzi na pozew strona pozwana (...) (Polska) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K. wniosła o oddalenie powództwa i zasądzenie kosztów procesu, przecząc by strona powodowa zapłaciła na jej rzecz kwoty, których zwrotu się domaga. Zarzuciła, że opłaty, objęte pozwem nie stanowiły opłat niedozwolonych przez ustawę o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji lecz bonus od obrotów, będący elementem marży a więc czynnikiem cenotwórczym, a ponadto opłaty te stanowiły wynagrodzenie za usługi elektronicznej wymiany danych i reklamy (...), zamawiane przez powoda.

Wyrokiem z dnia 22 listopada 2012 r. Sąd Okręgowy w Krakowie, IX Wydział Gospodarczy powództwo oddalił i zasądził od strony powodowej na rzecz strony pozwanej kwotę 7.217 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

Podstawą rozstrzygnięcia były następujące ustalenia i motywy wskazane w uzasadnieniu:

Strony pozostawały ze sobą w stałych stosunkach gospodarczych – łączyła je umowa ramowa sprzedaży z dnia 1 stycznia 2008 r., warunki handlowe sprzedaży na rok 2008 i 2009. Warunki umowy obejmowały m. in. opłaty za usługę elektronicznej wymiany danych, bonus od obrotu i akcje promocyjne. Sąd Okręgowy podał, że w toku przesłuchania świadków ujawniono, iż powódka w ciągu współpracy sprzedawała pozwanej mąkę w opakowaniach detalicznych przeznaczoną do odsprzedaży, ale nadto mąkę do produkcji. Ostatecznie członek zarządu powódki, R. P. wyjaśnił, iż w okresie współpracy sprecyzowanej zakresem faktur wskazywanych w pozwie, powódka sprzedawała wyłącznie mąkę do produkcji wyrobów pozwanej. Powódka za sprzedawaną mąkę do produkcji wystawiła faktury powołane w pozwie. Pozwana nie zapłaciła części ceny sprzedaży, dokonując pobrania z należnej powodowi ceny sprzedaży należności objętych dokumentami księgowymi złożonymi do akt: z tytułu akcji promocyjnej - (...), (...); z tytułu elektronicznej wymiany danych - (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...); z tytułu bonusu od obrotu - (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...). Pozwana w wystawianych dokumentach księgowych wskazywała jako sposób zapłaty kompensatę. Strony dokumentowały wzajemne obroty fakturami VAT, notami obciążeniowymi oraz specyfikacjami. W wyniku rozliczeń finansowych opłat objętych dokumentami wskazanymi powyżej, od powódki zostały pobrane, kwoty na łączną sumę 2.512.189,70 zł.

Sąd pierwszej instancji wskazał ponadto, że powódka przedstawiła żądanie zapłaty, zgodnie z wyliczeniem co do dalszej kwoty 24.723,68 zł objętej dokumentem pozwanej z 26.05.2009r. nr (...), jednak nie przedstawiła dokumentu kompensaty tej należności z ceną, a pozwana zaprzeczyła istnieniu dokumentu takiej kompensaty. Zdaniem Sądu, ta operacja finansowa nie została zatem należycie udokumentowana przez powódkę.

Sąd Okręgowy podał, że powódka dokonała skapitalizowania odsetek w wysokości ustawowej za okres korzystania przez pozwaną z pobranych opłat, do dnia wytoczenia powództwa, które to odsetki łącznie wyliczyła na kwotę 825.369, 83 zł. Według Sądu powódka prezentuje błędne stanowisko, iż odsetki należą się jej od daty pobrania opłat, nie zaś od wezwania do zwrotu pobranych opłat.

Jako przyczynę oddalenia powództwa Sąd pierwszej instancji wskazał nieprawdziwość kluczowych okoliczności faktycznych, z których powódka wywodziła skutki prawne, co prowadzi do zarzucanego przez pozwanego braku deliktu nieuczciwej konkurencji. Powódka wskazała w pozwie na stan faktyczny, w którym to sprzedawała pozwanej towary, które pozwana dalej odsprzedawała konsumentowi, zaś pozwana naliczała opłaty półkowe za dopuszczenie towaru do sprzedaży. Sąd podał, że zgodnie z wskazywanym w pozwie art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o z.n.k., czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Zgodnie zaś z art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został (...) naruszony, może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych. Sąd podkreślił, że ten stypizowany rodzaj czynu nieuczciwej konkurencji, na który to powołuje się powódka, został wprowadzony w reakcji na negatywną

ocenę ustawodawcy, działalności właścicieli wielkopowierzchniowych obiektów handlowych, a polegająca m.in. na pobieraniu opłat za wstawianie towarów na półkę. Sama powódka opisuje ocenę stanu faktycznego jako pobieranie „opłat półkowych”. Mając na względzie, iż powódka nie sprzedawała towaru do odsprzedaży („dystrybucji”) konsumentom, wywody powódki nie odpowiadają ustalonemu stanowi faktycznemu. Sąd podzielił stanowisko pozwanej, iż w sprawie nie mamy do czynienia z deliktem wskazanym w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o z.n.k., co uzasadnia oddalenie powództwa.

Oceniając powołana przez stronę powodową klauzulę generalną z art. 3 ust. 1 ustawy o z.n.k., według którego czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy, Sąd pierwszej instancji zwrócił uwagę, że powódka ponownie wskazała na przypadek wymieniony w art. 15 ust 1 pkt. 4 i nie wskazała innych okoliczności faktycznych, czy też twierdzeń, na uzasadnienie zastosowania klauzuli generalnej.

Odnosząc się do wskazanej przez powódkę posiłkowo podstawy prawnej roszczeń wynikającej z art. 353¹ k.c. Sąd ocenił czy zawarcie umowy przez strony, co do zasady, wyklucza możliwość uznania, iż umowy te wykraczają poza zakres swobody kontraktowania, jako że strona powodowa zawierając umowę miała świadomość, że od uzyskanej od strony pozwanej ceny za dostarczony towar, zostaną odjęte kwota z tytułów wskazanych w umowie. Sąd wskazał, iż taka ocena prawna nie jest wątpliwa, skoro na zakończenie postępowania dowodowego, zostało obalone kluczowe twierdzenie faktyczne pozwu, co do realiów gospodarczych umowy, w której strony przewidziały kwestionowane obecnie opłaty. Sąd ustalił, iż strony łączyły umowy odpowiadające sprzedaży, ale wzbogacone o dalsze elementy określone także Warunkach Handlowych Sprzedaży, w których strona powodowa ponosiła trzy rodzaje kosztów, rozliczanych następnie w oparciu o wyżej wskazane faktury. Dochodzona przez stronę kwota składa się zatem z trzech rodzajów: należności z tytułu usługi elektronicznej wymiany danych, należności z tytułu akcji promocyjnych, należności z tytułu obniżenia ceny o procentowy bonus za osiągnięcie poziomu obrotu. Sąd Okręgowy stwierdził, że oświadczenie R. P. przeczy twierdzeniu powódki, iż tytuły tych opłat były fikcyjne, a spełniały one w rzeczywistości rolę opłat za dopuszczenie towaru do sprzedaży, bowiem powódka dostarczała surowiec do produkcji. Sąd zgodził się ze stroną pozwaną, że bonus to marża, dopuszczalny prawnie element ceny. Wskazał, że strona pozwana przedstawiła materiał dowodowy, w tym zeznania świadków, pozwalające na dokonanie ustalenia, iż powódka nie musiała podejmować współpracy w oparciu o rozliczanie z bonusem, albowiem istniał równoległy system rozliczeń netto-netto. Powódka nie występowała o taki sposób rozliczeń lecz podpisała warunki handlowe sprzedaży z warunkowym bonusem miesięcznym, po negocjacjach. Opłaty za usługę promocyjną dotyczyły innego segmentu współpracy stron – mąki w opakowaniach detalicznych (...), o którym powódka w pozwie nie wspomina. Usługa elektronicznej wymiany danych bez wątplenia miała miejsce, tyle że powódka choć na nią się zgodziła, twierdziła, iż faktycznie z niej nie korzystała. Sąd Okręgowy uznał zatem, iż zawarta przez strony umowa nie była sprzeczna z zasadami współzycia społecznego i dobrymi obyczajami, a tym samym nie była bezwzględnie nieważna w rozumieniu art. 58 § 2 1 i 2 k.c.

Z powyższych względów powództwo oddalono na podstawie powołanych przepisów. O kosztach postępowania orzeczono na podstawie art. 98 § 1 k.p.c., oraz § 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28.09.2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu, mając na względzie zasadę odpowiedzialności za wynik procesu.

Wyrok Sądu Okręgowego w części dotyczącej oddalenia powództwa w zakresie kwoty 2.536.913.27 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 3 lutego 2012 r. do dnia zapłaty (pkt I sentencji wyroku) oraz w części dotyczącej kosztów procesu (pkt II sentencji wyroku) zaskarżyła strona powodowa (...) spółka z o.o. zarzucając mu:

1. nierozpoznanie istoty sprawy,
2. naruszenie przepisów postępowania w postaci art. 233 k.p.c. poprzez brak wszechstronnego rozważenia zebranego materiału dowodowego polegające na:

(a) sprzeczności w ustaleniach faktycznych poprzez przyjęcie, że w okresie objętym sporem strona powodowa sprzedawała stronie pozwanej „wyłącznie mąkę do produkcji wyrobów własnej pozwanej”, podczas gdy Sąd I instancji ustalił jednocześnie, że strona powodowa sprzedawała stronie pozwanej również mąkę przeznaczoną do sprzedaży klientom strony pozwanej ((...), a wg strony powodowej (...)),

(b) wszystkie pobierane przez stronę pozwaną opłaty dotyczyły „mąki do produkcji wyrobów własnych pozwanej”, podczas gdy z zebranego materiału dowodowego wynika okoliczność przeciwna,

(c) błędnym ustaleniu, że „powódka nie musiała podejmować współpracy w oparciu o rozliczanie z bonusem, albowiem istniał równoległy system rozliczeń netto – netto. Powódka nie występowała o taki sposób rozliczeń lecz podpisała warunki handlowe sprzedaży z warunkowym bonusem miesięcznym, po negocjacjach”, podczas gdy z zebranego materiału dowodowego wynika okoliczność przeciwna, (d) błędnym ustaleniu, że „dokumenty nie wskazują na fikcyjny charakter opłat”,

(e) błędnym ustaleniu, że opłaty stosowane przez stronę pozwaną z tytułu „ bonusu” były w rzeczywistości „upustami” od ceny sprzedaży (obniżeniem ceny sprzedaży stosowanej przez stronę powodową) a nie opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży,

(f) błędnym ustaleniu, że strona powodowa nie udowodniła faktu zapłaty kwoty 24.723,68 zł wynikającej z noty nr 3006083776, podczas gdy z zebranego materiału dowodowego wynika okoliczność przeciwna,

3. naruszenie przepisów postępowania w postaci art. 328 § 2 k.p.c. poprzez brak wskazania dowodów, na których się oparł, i przyczyn, dla których innym dowodom odmówił wiarygodności i mocy dowodowej w odniesieniu do następujących tez zawartych w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku:

(a) „powódka nie musiała podejmować współpracy w oparciu o rozliczanie z bonusem, albowiem istniał równoległy system rozliczeń netto – netto. Powódka nie występowała o taki sposób rozliczeń lecz podpisała warunki handlowe sprzedaży z warunkowym bonusem miesięcznym, po negocjacjach”,

(b) opłaty stosowane przez stronę pozwaną z tytułu „ bonusu” były w rzeczywistości „upustami” od ceny sprzedaży (obniżeniem ceny sprzedaży stosowanej przez stronę powodową),

(c) strona powodowa nie udowodniła faktu zapłaty kwoty 24.723,68 zł wynikającej z noty nr 3006083776,

4. naruszenie prawa materialnego w postaci art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez przyjęcie, że przepis ten nie ma zastosowania do sytuacji, gdy dostawca (strona powodowa) dostarcza sieci handlowej (stronie pozwanej) mąkę do produkcji wyrobów własnych, sprzedawanych następnie w tej sieci handlowej,

5. naruszenie prawa materialnego w postaci art. 3 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego niezastosowanie,

6. naruszenie prawa materialnego w postaci art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez przyjęcie, że pobieranie „bonusów” przez kupującego nie może stanowić czynu nieuczciwej konkurencji określonego w tym przepisie,

7. naruszenie prawa materialnego w postaci art. 3 ust. 1 pkt 1 i 6 ustawy z dnia 5 lipca 2001 r. o cenach poprzez przyjęcie, że opłaty z tytułu „ bonusu” stanowiły element ceny sprzedaży towarów i pełniły funkcję marży,

8. naruszenie przepisów postępowania w postaci art. 48 k.p.c.. poprzez brak zobowiązania strony pozwanej do przedłożenia dokumentów wnioskowanych w punkcie 8 petitum pozwu.

Wskazując na powyższe zarzuty strona powodowa wnosiła o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I instancji, z uwzględnieniem kosztów procesu wg norm przepisanych za II instancję,

ewentualnie o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez zasądzenie na rzecz strony powodowej od strony pozwanej kwoty 2.536.913,27 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 3 lutego 2012 r. do dnia zapłaty, zasądzenie od strony pozwanej na rzecz strony powodowej zwrotu kosztów procesu wg wniosku zawartego w pozwie za I instancję i wg norm przepisanych za II instancję.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja powoda jest uzasadniona. Sąd pierwszej instancji poczynił w części prawidłowe ustalenia faktyczne, jednakże Sąd Apelacyjny wykorzystując znajdujący się w aktach sprawy materiał dowodowy dokonał własnych, uzupełniających a częściowo odmiennych ustaleń, w poniżej przedstawionym zakresie:

Prawidłowe jest ustalenie Sądu Okręgowego, że strony pozostawały w stałych stosunkach. Już w Porozumieniu zawartym w dniu 1 kwietnia 2005 r. (karta 48) strony ustaliły, że kupujący nie będzie dokonywał żadnych zwrotów towaru zakupionego od sprzedawcy, z wyjątkiem zwrotów wynikających ze złej jakości towaru. Od dnia tego porozumienia pozwany miał zapewnić powodowi możliwość elektronicznej wymiany danych i dokumentów związanych ze współpracą (EDI). Równocześnie sprzedawca zobowiązał się do zapłaty na rzecz kupującego miesięcznego wynagrodzenia za każdy okres rozliczeniowy w kwocie stanowiącej 0,3% wartości netto od produktów dostarczanych do Centralnego Magazynu (...) w danym okresie rozliczeniowym oraz 0,2% z tytułu EDI. Jak wynika z materiału dowodowego, strony wiązała zawarta w dniu 1 stycznia 2008 r. ramowa umowa sprzedaży, na podstawie której strona powodowa miała dostarczać stronie pozwanej towary przeznaczone do wykorzystania w punktach sprzedaży strony pozwanej, zaś strona pozwana miała zapłacić ustaloną cenę. (umowa – karta 35-38). Zgodnie z umową (§1) powód miał dostarczyć towary wskazane w indywidualnym zamówieniu pozwanego, własnym staraniem i na własny koszt loco Centrum (...) lub punkty sprzedaży kupującego, na zasadach określonych w załącznikach nr 2 i 3 do umowy. Ustalenie ceny detalicznej towaru dla ostatecznego odbiorcy zastrzeżono dla kupującego. W § 2 umowy wymieniono załączniki, spośród których nr 1 określał procedurę postępowania w przypadku wycofania produktu ze sprzedaży, nr 2 zawierał szczegółową instrukcję dla dostawcy wraz z zasadami fakturowania i wykaz punktów odbioru towaru, nr 3, 3A, 3B określający szczegółowe Warunki Handlowe Sprzedaży, nr 4 określający ceny towarów dostarczanych przez sprzedawcę. W umowie (§ 7) strony ustaliły nadto sposób rozliczeń: wskazały m.in. że kupujący dostarczy sprzedawcy specyfikację każdego dokonanego przez siebie przelewu; ustaliły także możliwość potrącania wzajemnych wierzytelności zgodnie z art. 498 k.c. W § 9 umowy strony przewidziały możliwość zwrotu towaru w przypadku niskiego poziomu sprzedaży w stosunku do złożonego zamówienia oraz zwroty towaru po zakończeniu promocji lub sezonu. Wartość towaru oraz terminy odbioru towaru miały być każdorazowo ustalane w odrębnym porozumieniu między stronami.

W załączniku nr 3 (karta 39-42) określającym warunki handlowe sprzedaży na rok 2008, strony ustaliły, że dostawy realizowane będą do Centrum Dystrybucyjnego w T.. Ustalono ponadto bonus miesięczny oraz roczny, przyznany kupującemu przez sprzedawcę za osiągnięcie miesięcznego i rocznego obrotu, przy obrotach miesięcznych powyżej 100.000 zł do 700.000 zł – 16%, a przy obrotach rocznych od 10.000.000 zł do 12.000.000 zł – 0,75%. Z tytułu elektronicznej wymiany danych EDI umożliwiającej bieżące monitorowanie stanów magazynowych oraz stany rozliczeń między stronami, powód był obowiązany zapłacić pozwanemu 0,2% od obrotu, płatne miesięcznie. Za przeprowadzenie audytu – kontroli procesu produkcyjnego lub jakości towaru przeznaczonego dla T. i jego składowania, minimum jeden raz w sezonie, powód miał zapłacić pozwanemu 2.500 zł. Aneksiem zawartym w dniu 1 sierpnia 2008 r. (karta 255-256) do załącznika nr 3, strony ustaliły wysokość bonusu na 16,5% przy obrotach od 100.000 zł do 1.000.000 zł miesięcznie, a 17% przy obrotach powyżej 1.000.000 zł. Bonus roczny miał wynosić 0,75% przy obrotach od 10.000.000 zł do 12.000.000 zł a powyżej tej kwoty – 0,9%. W warunkach handlowych sprzedaży na rok 2009 (karta 43-46), zwiększono wysokość miesięcznego bonusu do 17% przy obrotach od 100.000 zł do 1.000.000 zł oraz do 18,3% przy obrotach powyżej 1.000.000 zł, w styczniu dodatkowo 12% nie mniej niż 180.000 zł oraz w lutym dodatkowo 12% nie mniej niż 100.000 zł. Zwiększono także bonus roczny do 1% przy obrotach od 10.000.000 zł do 14.000.000 zł, a powyżej tej kwoty – do 1,2%. Usługa EDI podobnie jak audyt, pozostały w niezmienionej

postaci. Zgodnie z aneksem z dnia 1 grudnia 2009 r. (karta 263) dotychczasowe Warunki Handlowe Sprzedaży miały obowiązywać do 31 stycznia 2010 roku.

Powód skierował do pozwanego sporządzone na druku, zamówienie akcji promocyjnej 4/J. (...) polegającą na umieszczeniu logo w gazetce T. w miejscu oferowanego produktu oraz promocję hasła: „Używana do produkcji mąka pochodzi od polskich producentów” – w okresie od 19 do 25 lutego 2009 r. w zamian za wynagrodzeniem 100.000 zł netto (karta 360). Tożsame zamówienia – nr 12/J. (...) dotyczyło okresu od 1 do 31 marca 2009 r. za wynagrodzeniem 20.265,30 zł (karta – 364), oraz nr 11/J. (...) dotyczyło okresu od 1 do 30 kwietnia 2009 r. za wynagrodzeniem w kwocie 100.000 zł (karta 368).

Pozwany zawierał ze swoimi kontrahentami umowy na drukach i szablonach, z których wykreślano pominięte pozycje. We współpracy występowały dwa modele, a mianowicie system stosowania bonusów liczonych od obrotu, przedstawiony powyżej, oraz system nazwany netto-netto, który polega na tym, że cena ustalana ze sprzedawcą jest niższa bowiem sprzedawca „pomniejsza sobie w takich wypadkach cenę o wartość bonusu”. (zeznania świadka J. S. – karta 416-419). Pozwany nie wykazał jednak, że powód został o takiej możliwości wyboru poinformowany, a świadek J. S., która negocjowała z powodem zawarcie umowy przyznała, że inicjatorem stosowania odpowiedniego systemu był pozwany (wyjaśniła, że kwestię tę ustalał jej przełożony R. K., oraz że to dostawca musi wyrazić chęć przejścia na rozliczenia netto-netto). Zeznała także, że w przypadku powoda warunki handlowe zaproponował pozwany.

Należności objęte wystawianymi przez pozwanego fakturami bonusowymi, za akcje promocyjne oraz z tytułu usługi elektronicznej wymiany danych, były przez pozwanego potrącane z należności należnej powodowi za dostarczony towar. Wynika to jednoznacznie z zeznań świadka A. U. (karta 414), która zajmowała się księgowością w przedsiębiorstwie powoda. Pozwany wystawiał z tego tytułu dokumenty potrąceń, które przysyłał powodowi drogą elektroniczną, wnioskując o zgodne księgowanie. Na konto powoda wpływała jedynie różnica pomiędzy kwotą należną z tytułu ceny towaru a kwotą potrąconą z tytułu bonusów, wynagrodzenia za akcje promocyjne i usługi EDI. Nie było przypadku, by powód zakwestionował notę lub fakturę wystawioną przez pozwane T..

Z tytułu tzw. „ bonusu” strona pozwana potrąciła z należności powoda kwotę 2.364,317,50 zł łącznie, z tytułu tzw. „usługi EDI” potrąciła kwotę 25.871,49 zł, z tytułu tzw. „usług promocyjnych” kwotę 246.723,67 zł.

Uwzględniając powyżej przedstawione ustalenia, jak również nie pozostające z nimi ustalenia Sądu pierwszej instancji, należy przede wszystkim wskazać, że nieuzasadnione jest stanowisko Sądu Okręgowego, iż twierdzenia faktyczne pozwu nie pozwalają na konstruowanie czynu nieuczciwej konkurencji po stronie pozwanego, a to tylko z tego powodu, że w pozwie wskazano, iż pozwany pobierał opłaty za przyjęcie towaru „do sprzedaży” podczas gdy pozwany tego towaru używał do produkcji własnych wyrobów, które sprzedawał klientom. W ocenie Sądu Apelacyjnego przepis art. 15 ust. 1 pkt 4) u.z.n.k. ma zastosowanie także w takiej sytuacji, to znaczy w przypadku gdy przedsiębiorca nabywa towar w celu jego przetworzenia i wprowadzeniu do sprzedaży powstałego w ten sposób produktu. Na marginesie należy w tym miejscu zauważyć, że sformułowanie „przyjęcie do sprzedaży” jest niejednoznaczne, przez co może nasuwać trudności interpretacyjne. Wykładnia językowa prowadzi do wniosku, że jego hipotezą objęte są jedynie przypadki, gdy dostawca powierza towar do sprzedaży na swój rachunek innemu sprzedawcy (tak E. Nowińska, M. du Vall, Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, 2008, s. 194). Pomiędzy dostawcą a przedsiębiorcą „przyjmującym towar” dochodzi jednak do zawarcia umowy sprzedaży, w związku z czym towar nabyty od dostawcy i oferowany przez tego przedsiębiorcę do sprzedaży w swoich sklepach stanowi już jego własność. Pomimo tego, nie budzi wątpliwości, że przepis art. 15 ust. 1 pkt 4) u.z.n.k. ma do takich przypadków zastosowanie, gdyż stawianie poza zakresem przepisu zwykłych umów sprzedaży pomiędzy dostawcą a sprzedawcą, wypaczałoby sens tej regulacji, której celem była ochrona dostawców przed wszelkimi opłatami dodatkowymi narzucanymi przez przedsiębiorców, głównie tych posiadających większą siłę rynkową. Można zatem przyjąć, że przepis art. 15 ust. 1 pkt 4) u.z.n.k. dotyczy także przypadków gdy taki przedsiębiorca pobiera opłaty za sam fakt nawiązania współpracy z dostawcą i nabycia od niego określonego towaru, który wprawdzie nie jest przez przedsiębiorcę wprowadzany do dalszego obrotu w tej samej postaci ale dopiero po jego przetworzeniu. Następstwa takiego działania są bowiem takie same.

Odnosząc się do niniejszej sprawy, skoro strona pozwana jest nabywcą dostarczonej przez powoda mąki, przeznaczonej zarówno do dalszej sprzedaży w sieci sklepów, jak i do produkcji pieczywa sprzedawanego w tejże sieci sklepów, brak jest podstaw do przyjęcia, iż przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie ma zastosowania, nawet jeśli spełnione zostaną pozostałe przesłanki z tego przepisu, a mianowicie pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru i utrudnianie przez to innym przedsiębiorcom dostępu do rynku. Przede wszystkim na podkreślenie zasługuje fakt, że umowa stron nie wyróżnia towaru przeznaczonego do sprzedaży detalicznej od towaru wykorzystywanego do produkcji. W obu wypadkach obowiązywały takie same zasady dostawy oraz rozliczeń. Wszelkie dodatkowe świadczenia (w tym świadczenia objęte niniejszym pozwem) dotyczyły zarówno mąki w opakowaniach detalicznych jak i mąki sprzedawanej pozwanemu w workach. Pozwany dokonując obliczenia obrotu na potrzeby ustalenia wielkości bonusu czy opłaty za EDI, także nie rozdzielał tych dwóch rodzajów mąki (nie z uwagi na gatunek lecz przeznaczenie).

Zwrócić też należy uwagę, że przedmiotem pozwu są opłaty z tytułu tzw. „bonusu”, świadczenia usług elektronicznej bazy danych, oraz świadczenia usług promocyjnych. W odpowiedzi na pozew strona pozwana zarzucała, że usługi promocyjne świadczone były przez nią w postaci reklamy (...), zamawianej przez powoda, a ta mąka niewątpliwie przeznaczona była nie do produkcji, lecz do dalszej sprzedaży. Żądana przez powoda kwota związana z rzekomą promocją to 146.723,67 zł (122.000 zł i 24.723,67 zł). Zatem nawet jeśli R. P. w trakcie przesłuchania go w charakterze strony zeznał, że strona powodowa dochodzi opłat związanych wyłącznie z dostawą mąki do produkcji, Sąd pierwszej instancji powinien to stwierdzenia zweryfikować w oparciu o pozostałe dowody, choćby dokumenty dotyczące promocji (w gazetce zamieszcza się tylko towar będący w sprzedaży w sklepach). Ponadto z dowodów wydania załączonych do pozwu (np. karta 87, 91, 92, 93) wynika, że dostarczona pozwanemu mąka pakowana była w torby papierowe, a to wskazuje na towar do sprzedaży detalicznej. Tymczasem Sąd popada w sprzeczność, bowiem także z jego ustaleń wynika, że „opłaty za usługę promocyjną dotyczyły innego segmentu współpracy stron – mąki w opakowaniach detalicznych (...)”, natomiast jako zasadniczą przyczynę oddalenia powództwa wskazuje brak podstaw do objęcia czynu pozwanego przepisem art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wobec tego, że towar nie był „przyjęty do sprzedaży”.

Powyższa kwestia nie ma jednak większego znaczenia, albowiem gdyby nawet przyjąć, iż przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie dotyczy spornego przypadku, to ma rację strona powodowa, iż wymieniony w nim czyn jest tylko jednym z przykładowych zachowań utrudniających innym przedsiębiorcom dostęp do rynku. Z treści art. 15 ust. 1 u.z.n.k. wynika, że jego dyspozycja ma charakter otwarty, a wskazane w nim wyliczenie zachowań, naruszających ten przepis, ma charakter przykładowy. Tak więc na podstawie art. 15 u.z.n.k. można kreować inne, aniżeli wprost wskazane czyny polegające na utrudnianiu dostępu do rynku. Obejmuje to również zachowania polegające na przerzuceniu na kontrahentów (producentów, sprzedawców, dostawców itp.) części kosztów własnej działalności gospodarczej. (por. wyrok SA w Gdańsku z dnia 09.01.2013 r., I ACa 750/12 – lex nr 1267210).

Nie sposób podzielić stanowiska Sądu Okręgowego, że przeszkodą w ocenie działania pozwanego w ramach klauzuli generalnej z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. jest zawężenie twierdzeń faktycznych w pozwie do przesłanek z art. 15 ust. 1 pkt 4) u.z.n.k. Powód w pozwie podał bowiem, że przedmiotem jego żądania są opłaty, które zmuszony był uiścić pozwanemu w związku ze sprzedażą mu towaru, bowiem gdyby nie wyraził na to zgody, nie miałby dostępu do rynku, jakim dysponował pozwany i w ten sposób zostałaby ograniczona możliwość sprzedaży przez niego towarów. Powód zarzucał, że pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat z tytułu przyjmowania towaru do sprzedaży, co jak wyżej wskazano, tylko w części zgodne było z rzeczywistością. Umowa stron dotyczyła bowiem zarówno mąki przeznaczonej do sprzedaży detalicznej jak i mąki przeznaczonej do produkcji pieczywa, przy czym warunki handlowe w obu wypadkach były jednakowe.

Nawet jeśli powód nie wskazał, że dostarczany przez powoda towar był przeznaczany przez pozwanego do produkcji pieczywa przeznaczonego do sprzedaży w sklepach pozwanego, nie oznacza, iż jest to inne roszczenie niż w przypadku, gdyby ten towar był sprzedawany klientom w postaci dostarczonej przez powoda. Zakres okoliczności faktycznych jaki powód obowiązany jest podać w pozwie powinien umożliwiać Sądowi sprawdzenie zasadności żądania, powinien także uniemożliwiać wytoczenia ponownego powództwa o to samo roszczenie (art. 187 § 1 kpt 1 k.p.c.) Natomiast powód nie

ma obowiązku przytoczenia podstawy prawnej dochodzonego roszczenia. W związku z tym przyjmuje się co do zasady, że dopuszczalne jest zasądzenie roszczenia wynikającego z faktów przytoczonych przez powoda na innej podstawie prawnej niż wskazana przez niego. W takim wypadku nie występuje wyjście poza granice żądania, wynikające z art. 321 § 1 k.p.c. (wyrok SN z dnia 15 kwietnia 2003 r., V CKN 115/01, Lex nr 407051; wyrok SN z dnia 25 kwietnia 2008 r., II CSK 613/07, Lex nr 420867).

Skoro powód domagał się zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści w wyniku czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu opłat innych niż marża handlowa za przyjęcie przez pozwanego towaru i towar ten ściśle określił poprzez wskazanie umowy, faktur, dokumentów finansowych, ujawnienie dopiero później okoliczności, że chodzi o towar do produkcji, nie daje podstaw do oceny takiego roszczenia jako odmiennego. Ponadto oceny, czy w konkretnych okolicznościach doszło do czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w przepisach art. 5-17a u.z.n.k., dokonywać należy przez pryzmat klauzuli generalnej czynu nieuczciwej konkurencji z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. Sąd Apelacyjny w Warszawie w orzeczeniu z dnia 5 grudnia 2007 r. (I ACa 1053/07, LEX nr 516530), powołując się na wyrok Sądu Najwyższego z dnia 9 maja 2003r., V CKN 219/01 (M.Prawn. 2004/3/135, OSP 2004/7/54, Biul.SN 2003/11/10), także przychylił się do takiego poglądu, uznając, że funkcja klauzuli generalnej z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. polega nie tylko na uzupełnianiu czynów nieuczciwej konkurencji, ale także na korygowaniu innych przepisów ustawy i dla wystąpienia stypizowanych czynów nieuczciwej konkurencji konieczne jest także spełnianie przez dane zachowanie przesłanek tej klauzuli generalnej. Przepis art. 3 ust. 1 u.z.n.k. wymaga w szczególności bezprawności działania przedsiębiorcy; zachodzi ona w razie sprzeczności działania przedsiębiorcy z prawem (bezprawność w ścisłym znaczeniu) lub z dobrymi obyczajami (bezprawność w szerokim tego słowa znaczeniu). Należało zatem ocenić, czy działanie pozwanego polegające na pobieraniu od powoda opłat z tytułu usług promocyjnych, elektronicznej wymiany danych czy w postaci bonusu od obrotu, było niezgodne z prawem bądź dobrymi obyczajami.

Zdaniem Sądu Okręgowego kwestionowane opłaty nie zostały narzucone powodowi przez pozwanego a strony ukształtowały swój stosunek w ramach swobody kontraktowej. Sąd pierwszej instancji ustalił bowiem, że powód nie musiał podejmować współpracy w oparciu o rozliczanie z bonusem, albowiem istniał równoległy system rozliczeń netto-netto, o który powód nie wystąpił. Należy jednak zwrócić uwagę, że jak wynika z zeznań św. J. S., system nazwany netto-netto polegał na tym, że cena ustalana ze sprzedawcą była niższa od ceny pierwotnej o wartość bonusu (zeznania świadka J. S. – karta 416-419). Tak więc przedstawienie powodowi dwóch zasad współpracy (nie zostało wykazane by powód został o tej drugiej możliwości poinformowany), pomiędzy którymi różnica sprowadza się do sposobu ich realizacji zaś efekt końcowy jest taki sam, nie stanowi o swobodzie zawierania umowy po stronie powoda. Bez względu bowiem na to, czy powód wybrałby system z bonusem, przy którym ustalone ceny są wyższe, chociaż rzeczywiste świadczenia otrzymywane przez dostawcę znacznie niższe, a przy tym w chwili zawierania umowy nieznanne, czy też system netto-netto, w którym stosowane były odpowiednio niższe ceny od samego początku i zgodne z nimi świadczenia pozwanego, ekonomicznej różnicy powód by nie odczuł. Taki system potwierdza właśnie, że pozwany uzależniał nawiązanie współpracy z powodem od ponoszenia dodatkowych opłat, które przybierały różną postać. Dostawcy mieli bowiem jedynie wybór dotyczący tego, w jakiej postaci niedozwolone opłaty będą uiszczane, ich funkcja pozostawała natomiast taka sama.

Należy też zaznaczyć, że w orzecznictwie dominuje stanowisko, iż dla określenia czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu niedozwolonych opłat, nie ma znaczenia, czy postanowienia umowne, zastrzegające prawo kupującego do tych opłat były przez strony negocjowane i w jakim stopniu (zob. wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 13 października 2010 r., sygn. akt I ACa 707/10 – lex nr 756710; wyrok Sądu Apelacyjnego w Lublinie z dnia 25 stycznia 2012 r., sygn. akt I ACa 639/11 – lex nr 1110272; wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 3 lutego 2012 r., sygn. akt I ACa 1363/11 – lex nr 1171389). Umowa sprzedaży czy też o świadczenie usług, poddane są swobodzie kontraktowania, ale zgodnie z art. 353¹ k.c., ich postanowienia nie mogą być ustalone sprzecznie z naturą stosunku prawnego, ustawą lub zasadami współżycia społecznego. Negatywną przesłanką jego zastosowania jest więc wykroczenie przeciwko zasadom współżycia społecznego, a niewątpliwie niezgodne z zasadami konkurencji utrudnianie dostępu do rynku jest wykroczeniem przeciwko tym zasadom. Narusza zasady uczciwej konkurencji samo

pobieranie opłat, niezależnie od tego czy zostały one w umowie ustalone i czy osoba poszkodowana zgodziła się je dobrowolnie ponosić.

Nieuzasadnione jest stanowisko strony pozwanej, że w przypadku gdy chodzi o mąkę do produkcji pieczywa a nie przeznaczoną do sprzedaży, o utrudnianiu w dostępie do rynku nie może być mowy. Na gruncie przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji rynek należy definiować jako sferę gospodarczego obrotu produktami. Dostęp do rynku utrudnia każde stwarzanie przeszkód innym w prowadzeniu działalności gospodarczej, stwarzanie niekorzystnych warunków dla innego przedsiębiorcy działającego na tymże rynku, zakłócające wolną konkurencję i swobodę podejmowania działalności. Jeśli o możliwości sprzedaży towaru, nawet jednemu odbiorcy, decyduje nie wolna konkurencja – właściwości towaru, jego jakość, cena, warunki realizacji, ale gotowość do ponoszenia dodatkowych opłat na rzecz kupującego, mamy do czynienia z utrudnianiem dostępu do rynku. Okoliczność, że pozwany nie sprzedawał dostarczanej przez powoda mąki w swoich sklepach konsumentom, lecz produkował z niej pieczywo w celu jego sprzedaży, jest w tej sytuacji bez znaczenia. Istotą czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 u.z.n.k. jest bowiem utrudnianie dostępu do rynku poprzez sam fakt pobierania opłat innych niż marża za przyjęcie towaru do sklepu i bez znaczenia jest, czy towary te można było zbyć innemu przedsiębiorcy oraz czy zbycie towarów przedsiębiorcy stosującemu takie opłaty jest mniej lub bardziej opłacalne ekonomicznie dla dostawcy, niż zbycie innemu przedsiębiorcy. Istotne jest natomiast, że dostęp do rynku będzie miał nie ten przedsiębiorca, który oferuje towary o poszukiwanych właściwościach, ale ten, który godzi się ponieść żądane przez przedsiębiorstwo handlowe opłaty. O dostępie tym nie decydują zatem mechanizmy konkurencji. Okoliczności te przesądzają zatem o tym, że mamy do czynienia z czynem nieuczciwej konkurencji.

Sąd Apelacyjny nie podziela stanowiska Sądu Okręgowego, że „bonus od obrotu” to marża, dopuszczalny prawnie element ceny. Należy wskazać, że brak jest tożsamości pomiędzy owym „bonusem” a wysokością marży. Według definicji zawartej w art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 5 lipca 2001 r. o cenach (Dz. U.01.97.1050 ze zm.), marża handlowa stanowi „różnicę między ceną płaconą przez kupującego a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy; marża handlowa może być wyrażona kwotowo lub w procentach”. Bonus natomiast oznacza prezent, bezpłatny dodatek, nagrodę. Wbrew zarzutom pozwanego, w umowie stron bonus nie odnosi się do ceny towaru nabywanego od powoda, lecz do obrotu osiągniętego przez pozwanego. Nie chodzi tu zatem o „upust od ceny sprzedaży”, czyli pomniejszenie ceny, ale dodatkową opłatę, stanowiącą w istocie świadczenie bez ekwiwalentu. Bonus za osiągnięcie określonego poziomu obrotów nie może być więc uznany za element cenotwórczy. Należy zaznaczyć, że pomiędzy stronami ustalona została cena towarów dostarczanych przez powoda, co było poza sporem. Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 1) ustawy o cenach, cena stanowi wartość wyrażoną w jednostkach pieniężnych, którą kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar lub usługę; natomiast marżę handlową, jak już wspomniano, stanowi różnica między ceną płaconą przez kupującego a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę (w tym przypadku jest to pozwany), wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy (art. 3 ust. 1 pkt 6) ustawy o cenach). Przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie wyklucza uznania za opłatę inną niż marża handlowa także tzw. „bonusów” czy „upustów”. Nazwa zastosowanej opłaty nie ma bowiem znaczenia i nie pozbawia jej charakteru „opłaty” za wprowadzenie towaru do sklepów pozwanego. Zważywszy, że to obie strony umowy osiągają we wzajemnych relacjach handlowych zysk proporcjonalny do wysokości obrotów, obciążanie tylko jednej strony obowiązkiem dodatkowych świadczeń z tego tytułu nie znajduje żadnego odpowiednika w świadczeniu drugiej strony (tak: wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 12 maja 2009 r., I ACa 304/09): W ocenie Sądu Apelacyjnego tak określone świadczenie ma charakter niedozwolonej opłaty a jej ustalenie w umowie stron stanowi czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Nietrafnie także Sąd Okręgowy przyjął, iż świadczenie z tytułu usługi EDI stanowi ekwiwalent takiej usługi, z której powód mógł skorzystać, chociaż tego nie czynił. Sąd pierwszej instancji nie dokonał jednak oceny charakteru tej „usługi”. Przede wszystkim nie sposób dopatrzeć się w niej ekwiwalentności świadczeń obu stron, bowiem umożliwienie powodowi sprawdzania przez internet stanów magazynowych produktów sprzedanych pozwanemu nie ma dla powoda żadnego znaczenia ekonomicznego. To na pozwanym spoczywał obowiązek monitorowania swoich zapasów w magazynie i dbania o właściwe zaopatrzenie (notabene w większości dotyczące produkcji przez pozwanego

pieczywa, a więc poziom którego pozostawał w jego żywotnym interesie). Przerzucanie na powoda tego obowiązku w celu zwracania pozwanemu uwagi na potrzebę złożenia kolejnego zamówienia i nałożenie na niego obowiązku uiszczania z tego tytułu określonego świadczenia pieniężnego oznacza pobieranie niedozwolonej opłaty za sam fakt dokonywania zakupów u powoda, a zatem za przyjęcie jego towarów do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Gdyby zaś przyjąć, że przepis ten nie ma zastosowania, pobieranie takiej opłaty w opisanych okolicznościach należy uznać za sprzeczne z co najmniej dobrymi obyczajami, co wypełnia przesłanki z art. 3 u.z.n.k.

Niezrozumiałe jest stanowisko Sądu Okręgowego dotyczące opłat za usługę promocyjną, które dotyczyły mąki w opakowaniach detalicznych (...) (albo też o innej nazwie), która niewątpliwie była przeznaczona do sprzedaży a nie do produkcji. Sąd czyni powodowi zarzut, iż w pozwie o tym nie wspomina. Jednakże z drugiej strony, brak zasadności powództwa Sąd opiera na twierdzeniach przedstawiciela powoda R. P., że żądanie dotyczy wyłącznie mąki do produkcji. Niezależnie jednak od tego, której mąki te usługi dotyczyły, nie zostało wykazane by były przez pozwanego na rzecz powoda świadczone. Ani świadek J. S. (karta 416) ani świadek R. K. (2) (karta 429 00:13:24 i n.) nie potwierdzili, że takie usługi w okresach, których dotyczą wymienione wyżej zamówienia, były faktycznie wykonywane. Świadek J. S. przyznała, że miała do czynienia jedynie z dokumentami a o rzeczywistym wykonaniu usługi nie ma wiedzy. Ponadto, gdyby nawet produkt powoda był zamieszczany w gazetce pozwanego wraz z nazwą producenta, trudno byłoby przyjąć, iż stanowi to usługę wykonywaną na rzecz powoda, skoro towar stanowił już własność pozwanego. Zamieszczenie w gazetce towaru pochodzącego od powoda, w istocie stanowiło reklamę asortymentu sklepu strony pozwanej, który sama oferowała do sprzedaży. Ponadto w gazetkach promowano jedynie towar a nie stronę powodową, a przy tym promocja ta stanowiła jedynie promocję cenową, a nie promocję konkretnego dostawcy. Zważywszy, że gazetka reklamowa oznaczona jest logo strony pozwanej i przedstawia jej ofertę handlową oraz skierowana jest do jej klientów, mając na celu zachęcanie ich (ze względu na ceny) do zakupów w jej sklepach, nie można uznać, aby mogła reklamować w jakikolwiek sposób towary strony powodowej. Nie sposób także za reklamę uznać zamieszczenie w sklepie informacji, że mąka używana do produkcji pieczywa pochodzi od polskich producentów. Motywacją dla przeciętnego klienta do zakupu pieczywa jest przede wszystkim jego smak, trwałość, atrakcyjność asortymentowa, na co składa się szereg przyczyn niezależnych od dostawcy mąki (w znacznym stopniu obciążających producenta pieczywa od którego pochodzi receptura). Obciążanie kosztami promocji pieczywa czy nawet mąki, których to towarów właścicielem był pozwany, tylko jednej strony umowy, narusza zasady uczciwej konkurencji. Ustalone w tym zakresie opłaty w istocie nie stanowiły więc wynagrodzenia za usługi świadczone na rzecz strony powodowej ale sposób finansowania reklamy strony pozwanej. Wymienione powyżej argumenty, w powiązaniu z brakiem możliwości rezygnacji z tych opłat przez kontrahentów, przesadzają zatem o słuszności ich kwalifikacji jako niedopuszczalnej opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Jak wyżej wskazano, swoboda kontraktowania poddana jest ograniczeniom z art. 353¹ k.c., bowiem postanowienia umowy nie mogą być ustalone sprzecznie z naturą stosunku prawnego, ustawą lub zasadami współzycia społecznego, a przyjęcie stanowiska pozwanego mogłoby prowadzić do sytuacji, gdy sprzedający płaciłby kupującemu za sam fakt przyjęcia towaru do dalszej sprzedaży bądź do dalszej produkcji w celach handlowych. W tej sytuacji uzasadnione jest przyjęcie, że opłaty za „usługi” miały charakter opłat dodatkowych, związanych z przyjęciem przez pozwanego towaru do sprzedaży. Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05, (LEX nr 172222, Wokanda 2006/6/8) wskazał, że pobieranie przez przedsiębiorstwo handlowe „innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, a zastrzeganie dodatkowych opłat za samo to, że kupowane od dostawcy towary znajdują się w sprzedaży w sklepach należących do tego przedsiębiorcy, utrudnia w sposób oczywisty dostęp do rynku i narusza dobre obyczaje handlowe; taka umowa jako sprzeczna z zasadami współzycia społecznego jest nieważna”. Z kolei w wyroku z dnia 25 października 2012 r., I CSK 147/12, (LEX nr 1231301), Sąd Najwyższy stwierdził, że „konstrukcja art. 15 ust. 1 pkt 1-5 u.z.n.k. dowodzi egzemplifikacji „utrudniania dostępu do rynku”, a więc każde z zachowań spośród opisanych w punktach 1-5 art. 15 ust. 1 u.z.n.k. zawsze utrudnia dostęp innym przedsiębiorcom do rynku. Nie wymaga zatem dowodzenia, że w wyniku wystąpienia któregośkolwiek z opisanych we wskazanych punktach zachowania nastąpiło utrudnienie przedsiębiorcy dostępu do rynku.

Reasumując, sporne postanowienie umowy stron można było potraktować jako sprzeczne nie tylko z naturą stosunku zobowiązaniowego, ale i z ustawą (art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 lipca 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji) i uznać je na mocy art. 58 § 3 k.c. za nieważne, a w konsekwencji uznać, że brak było podstaw do pobierania żądanych opłat od strony powodowej. Określony w powołanym przepisie delikt nie musi przybierać postaci jedynie działań o charakterze faktycznym, może też polegać na zawarciu określonego porozumienia (obok umowy sprzedaży), uzasadniającego pobieranie od sprzedającego (dostawcy) odpowiednich, odrębnych opłat (por. uzasadnienie cytowanego wyroku Sądu Najwyższego z dnia 26 stycznia 2006 r., sygn. akt II CK 378/05).

Strona pozwana, dokonując bezpodstawnych potrąceń swoich rzekomych wierzytelności z wierzytelnością z tytułu ceny sprzedanego towaru, uzyskała w ten sposób niewątpliwą korzyść majątkową, o której mowa w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Odesłanie w tym przepisie do zasad ogólnych oznacza odesłanie do przepisów o bezpodstawnym wzbogaceniu, a zatem pozwany odpowiada w granicach wzbogacenia. Instytucja z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. nie jest jednak stricte bezpodstawnym wzbogaceniem, lecz unormowaną szczególnie odpowiedzialnością sprawcy czynu nieuczciwej konkurencji. W rozumieniu tego przepisu, wzbogaceniem pozwanego jest właśnie bezpodstawne zatrzymanie należności za towar i zaliczenie ich na poczet wyżej omówionych opłat, których pobranie stanowi czyn nieuczciwej konkurencji.

Mając powyższe na uwadze, Sąd Apelacyjny zmienił zaskarżony wyrok w zaskarżonej części jak w sentencji, zasądzając od pozwanego na rzecz powoda kwotę 2.536.913,27 zł. Odsetki od tej kwoty zasądzono od daty doręczenia pozwu, jako że powód nie przedstawił dowodu doręczenia pozwanemu wezwania do zapłaty (art. 455 k.c.) Sąd Apelacyjny oddalił więc apelację strony powodowej w pozostałej części, na podstawie art. 385 k.p.c.

O kosztach postępowania za pierwszą instancję orzeczono stosownie do wyniku sporu, na podstawie art. 100 k.p.c. Powód wygrał sprawę w około 75% (wartość przedmiotu sporu stanowiła kwota 3.362.284 zł), zatem należy mu się zwrot kosztów procesu według tego samego stosunku (100.000 zł + 7.200 zł + 17 zł), zaś pozwanemu w 25%-ach (72.000 zł + 17 zł). Różnica (80.412,75 zł – 1.804,25 zł) to 78.608,50 zł, zatem na rzecz powoda zasądzono od pozwanego kwotę 789.000 zł po zaokrągleniu. W postępowaniu apelacyjnym powód uległ jedynie w nieznacznym stopniu co do odsetek, zatem przysługuje mu zwrot kosztów w całości (100.000 zł + 5.400 zł), na podstawie art. 98 § 3 k.p.c.

Ref. sprawy

SSO Grzegorz Mazur