

# WYROK

## W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 10 lipca 2012 r.

**Sąd Apelacyjny w Poznaniu, I Wydział Cywilny** w składzie:

Przewodniczący:	SSA Andrzej Daczyński (spr.)
Sędziowie:	SSA Hanna Małaniuk SSA Mariola Głowacka
Protokolant:	st.sekr.sądowy Ewa Gadomska

po rozpoznaniu w dniu 26 czerwca 2012 r. w Poznaniu

na rozprawie

sprawy z powództwa **Przedsiębiorstwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w S.**  
przeciwko **(...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P.**

o zapłatę

na skutek apelacji powoda i pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Poznaniu z dnia 6 marca 2012r., sygn. akt IXGC 722/11:

I. zmienia zaskarżony wyrok:

a/ w pkt II w ten sposób, że zasądza od pozwanego na rzecz powoda 367.592,71 zł (trzysta sześćdziesiąt siedem złotych i siedemdziesiąt jeden groszy) z ustawowymi odsetkami od dnia 21 czerwca 2011r. do dnia zapłaty;

b/ w pkt III w ten sposób, że zasądza od pozwanego na rzecz powoda 51.651 zł tytułem zwrotu kosztów procesu;

II. w pozostałym zakresie oddala apelację powoda;

III. oddala apelację pozwanego;

IV. zasądza od pozwanego na rzecz powoda 23.780 zł tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

/-/ M. Głowacka /-/ A. Daczyński /-/ H. Małaniuk

## UZASADNIENIE

Zaskarżonym wyrokiem z dnia 6 marca 2012 r. Sąd Okręgowy w Poznaniu zasądził od pozwanego (...) sp. z o.o. z siedzibą w P. na rzecz powoda (...) sp. z o.o. z siedzibą w S. kwotę 521 080,53 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 21 czerwca 2011 roku do dnia zapłaty, oddalił powództwo w pozostałym zakresie oraz rozdzielił stosunkowo między

strony koszty postępowania w ten sposób, że powoda obciążył nimi w 41% a pozwanego w 59% i z tego tytułu zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 27 515,12 zł.

Powyższe rozstrzygnięcie oparł na następujących ustaleniach faktycznych. W dniu 1 stycznia 2008r. powód z pozwanym zawarł ramową umowę o współpracy handlowej, w której ustalono między innymi, że pozwany jest uprawniony do dokonywania potrąceń wszelkich wierzytelności powoda wobec pozwanego z wierzytelnościami pozwanego wobec powoda, a powód wyraża zgodę na dokonywanie takich potrąceń i upoważnia pozwanego do składania w jego imieniu odpowiednich oświadczeń woli w tym zakresie.

W ramach współpracy powód dostarczał pozwanemu artykuły spożywcze - przetwory rybne, które pozwany sprzedawał w należących do niego wielkopowierzchniowych placówkach handlowych na terenie całego kraju. Konkretnie zapisy dotyczące warunków świadczenia usług marketingowych były określane w zawieranych na okres roku umowach - ustaleniach rocznych. Zawarcie tych umów poprzedzane było prowadzonymi przez strony negocjacjami, jednakże ich zakres był ograniczony i w większości przypadków pozwany ustalał warunki współpracy, w tym wysokość kwot z tytułu zleconych usług i wielkości udzielonych bonusów.

W ustaleniach rocznych na 2008 r. powód udzielił pozwanemu rabatu asortymentowego (na fakturze) w wysokości 13% oraz 5% na każdy nowy produkt n. (...) miesiące, a także bonus w wysokości 5% z tytułu wartości obrotów w poprzednim roku kalendarzowym, liczonego od obrotu (rozliczanego kwartalnie), jak również bonus z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu w wysokości 1,65% od całości obrotów (rozliczanego kwartalnie). Powód udzielił również pozwanemu rabatu promocyjnego 6% na 4 tygodnie oraz zlecił wykonanie usługi reklamy w czasopiśmie wydawanym przez pozwanego (minimalna ilość 8 1/8 rastra x 1 600 PLN). Jednocześnie powód zlecił pozwanemu wykonanie usługi polegającej na produkcji, montażu i ekspozycji plakatów i kasetonów reklamujących powoda, a także wykonanie usługi zarządzania kategoriami produktów w odniesieniu do nowo wprowadzanych produktów za kwotę 500 zł/za produkt/za halę. Ustalania roczne obejmowały również zlecenie przez powoda usługi konsultacji handlowej w zakresie oceny rynku w każdym miejscu, w którym powstanie nowa hala (...)za kwotę 20 000 zł za konsultacje dotyczącą jednej hali, a także udzielił pozwanemu bonus za zwiększone dostawy towarów do nowej hali w wysokości 7% na okres od pierwszego dnia zatowarowania nowej hali. Powód zlecił również pozwanemu wykonanie usługi polegającej na umieszczeniu jego nazwy w urodzinowej karcie okolicznościowej w wysokości 10 000 zł.

W ustaleniach rocznych na 2009 r. strony ustaliły taki sam zakres usług i wysokość należności z tego tytułu, jak w ustaleniach rocznych na 2008 r., z tą jednak zmianą że kwota należna za usługę reklamy w czasopiśmie wydawanym przez pozwanego określona została na 1 750 zł, a nie na 1 600 zł, jak w 2008 r. Zwiększeniu uległa również wysokość rabatu asortymentowego do 14% oraz bonusu z tytułu wartości obrotów w poprzednim roku kalendarzowym, liczonego od obrotów do 5,5%.

Z tytułu opisanych powyżej usług marketingowych pozwany wystawił powodowi następujące faktury VAT:

- 1) nr (...) z dnia 26 maja 2008 r. na kwotę 21.472 zł z tytułu usługi marketingowej -informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 11,
- 2) nr (...) z dnia 6 czerwca 2008 r. na kwotę 12.200 zł z tytułu usługi umieszczenia nazwy dostawcy w urodzinowej karcie okolicznościowej,
- 3) nr (...) z dnia 20 czerwca 2008 r. na kwotę 11 647,18 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu wartości obrotów oraz bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu,
- 4) nr (...) z dnia 25 sierpnia 2008 r. na kwotę 21 472 zł z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 18,
- 5) nr (...) z dnia 6 września 2008r. na kwotę 21 472 zł z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 19,

- 6) nr (...) z dnia 30 września 2008r. na kwotę 4.299,77 zł z tytułu bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu za III kwartał 2008,
- 7) nr (...) z dnia 30 września 2008 r. na kwotę 13 029,60 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu wartości obrotów za III kwartał 2008 r.,
- 8) nr (...) z dnia 17 października 2008 r. na kwotę 42 944 zł z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 21 i 22,
- 9) nr (...) z dnia 5 grudnia 2008 r. na kwotę 48.163,28 zł z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 25, usługi konsultacji handlowej w zakresie oceny rynku hala B. oraz z tytułu bonusu posprzedażowego za zwiększone dostawy towarów w związku z otwarciem nowej hali,
- 10) nr (...) z dnia 31 grudnia 2008 r. na kwotę 22 052,72 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu obrotów za IV kwartał 2008,
- 11) nr (...) z dnia 31 grudnia 2008 r. na kwotę 7.279,74 zł z tytułu bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu za IV kwartał 2008,
- 12) nr (...) z dnia 25 marca 2009 r. na kwotę 57.340 zł z tytułu usługi marketingowej- informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 6 oraz za usługę ekspozycji plakatu (...), W. I, R., G.,
- 13)nr (...) z dnia 31 marca 2009 r. na kwotę 3.581,07 zł z tytułu bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu I kwartał 2009 r.,
- 14) nr (...) z dnia 31 marca 2009 r. na kwotę 11 936,89 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu wartości obrotów za I kwartał 2009 r.,
- 15) nr (...) z dnia 17 kwietnia 2009 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 7,
- 16) nr (...) z dnia 31 maja 2009 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu usługi marketingowej- informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 11,
- 17) nr (...) z dnia 8 czerwca 2009 r. na kwotę 12 200 zł z tytułu usługi umieszczenia nazwy dostawcy w urodzinowej karcie okolicznościowej,
- 18) nr (...) z dnia 30 czerwca 2009 r. na kwotę 9 811,90 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu wartości obrotów za II kwartał 2009,
- 19) nr (...) z dnia 30 czerwca 2009 r. na kwotę 2 943,57 zł z tytułu bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu za II kwartał 2009,
- 20) nr (...) z dnia 7 sierpnia 2009 r. na kwotę 1 317,60 zł z tytułu usługi produkcji i montażu plakatu R., G.,
- 21) nr (...) z dnia 25 sierpnia 2009 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 17
- 22) nr (...) z dnia 30 września 2009 r. na kwotę 3 006,90 zł z tytułu bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu za III kwartał 2009,
- 23) nr (...) z dnia 30 września 2009 r. na kwotę 10 023 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu wartości obrotów za III kwartał 2009,

- 24) nr (...) z dnia 3 listopada 2009 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 23,
- 25) nr (...) z dnia 20 listopada 2009 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 24,
- 26) nr (...) z dnia 10 grudnia 2009 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 25,
- 27) nr (...) z dnia 31 grudnia 2009 r. na kwotę 18 104,80 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu wartości obrotów za IV kwartał 2009 r.,
- 28) nr (...) z dnia 31 grudnia 2009 r. na kwotę 5 431,44 zł z tytułu bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu za IV kwartał 2009 r.,
- 29) nr (...) z dnia 3 lutego 2010 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu usług marketingowych,
- 30) nr (...) z dnia 8 lutego 2010 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 4,
- 31) nr (...) z dnia 23 lutego 2010 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 5,
- 32) nr (...) z dnia 31 marca 2010 r. na kwotę 17 028,76 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu wartości obrotów za I kwartał 2010 r. oraz bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu za I kwartał 2010r.,
- 33) nr (...) z dnia 15 kwietnia 2010 r. na kwotę 31 720 zł z tytułu usługi ekspozycji plakatu (...), W. I, (...), G.,
- 34) nr (...) z dnia 19 maja 2010 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu usługi marketingowej informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 11,
- 35) nr (...) z dnia 7 czerwca 2010 r. na kwotę 12 200 zł z tytułu umieszczenia nazwy dostawcy w urodzinowej karcie okolicznościowej,
- 36) nr (...) z dnia 30 czerwca 2010r. na kwotę 10 265,42 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu wartości obrotów za 11 kwartał 2010r. oraz bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu za II kwartał 2010 r.,
- 37) nr (...) z dnia 21 września 2010 r. na kwotę 25 620 zł z tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 20,
- 38) nr (...) z dnia 30 września 2010r. na kwotę 11 915,40 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu wartości obrotów za III kwartał 2010 r. oraz bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu za III kwartał 2010 r.,
- 39) nr (...) z dnia 28 października 2010 r. na kwotę 24 400 zł z tytułu usługi konsultacji handlowej w zakresie oceny rynku hala Ł. II - (...),
- 40) nr (...) z dnia 7 listopada 2010 r. na kwotę 181,78 zł z tytułu bonusu posprzedażowego za zwiększone dostawy towarów w związku z otwarciem nowej hali,
- 41) nr (...) z dnia 23 listopada 2010 r. na kwotę 27 755 zł tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 24,
- 42) nr (...) z dnia 8 grudnia 2010 r. na kwotę 27 755 zł tytułu usługi marketingowej -

informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 25,

43) nr (...) z dnia 14 grudnia 2010 r. na kwotę 55 510 zł tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 26 i tytułu usługi marketingowej - informacja handlowa w biuletynie informacyjnym nr 26,

44) nr (...) z dnia 31 grudnia 2010 r. na kwotę 16 111,32 zł z tytułu bonusu procentowego z tytułu wartości obrotów za 2010 r.,

45) nr (...) z dnia 31 grudnia 2010 r. na kwotę 10 254,10 zł z tytułu bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu za rok 2010.

We wszystkich powyższych fakturach VAT, jako forma płatności została wskazana kompensata ze skutkiem datowanym na dzień wystawienia danej faktury.

Pozwany pobierał od powoda opłaty z tytułu opisanych powyżej usług marketingowych drodze ich potrącenia z wierzytelnościami powoda z tytułu sprzedaży towarów. Na specyfikacjach przelewu (kompensatach) wskazywano faktury wystawione przez (...), w dalszej części faktury wystawione przez powoda, a w podsumowaniu wskazywano kwotę jaką przelał pozwany na konto powoda po umniejszeniu należności z tytułu wystawionych przez siebie faktur obciążeniowych.

Na usługi marketingowe składała się usługa wykonania reklamy produktu dostawcy w gazetce (...), reklama dostawcy w postaci kasetonu, plakatu wiszącego w hali sprzedaży, mieszczące logo dostawcy w karcie jubileuszowej(...)

(...) produktów sprzedawanych pozwanemu przez powoda ukazywały się w gazetkach promocyjnych pozwanej spółki. (...)wydaje rocznie 26 numerów gazetki, przy czym umowy z powodem odnosiły się do kilku gazetek rocznie. Gazetki promocyjne rozsyłane były do około 400 tysięcy klientów. Koszt wydania i kolportażu ponosił pozwany, a roczny budżet przeznaczony na ten cel wynosił około 30 milionów złotych. Dane towary reklamowane były w czasopiśmie pozwanego na podstawie przesłanego przez niego zlecenia wykonania usługi reklamowej, podpisywanego następnie przez dostawcę i odsyłanego do pozwanego. Wymienione dokumenty zawierały między innymi oznaczenie produktu wybranego do promocji, cenę zakupu promocyjną oraz czas obowiązywania rabatu promocyjnego.

Bonus z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu miał rekompensować pozwanemu koszty utylizacji niesprzedanego, przeterminowanego towaru, a także towaru który nie spełniał warunków jakościowych.

Wykonywanie usługi konsultacji handlowej nie było dokumentowane przez pozwanego. Powód nie wnosił również o przedstawienie dokumentacji dotyczącej wykonywania tej usługi.

Powód nie zaakceptował warunków współpracy zaoferowanych przez pozwanego na 2011, co skutkowało zakończeniem przez strony współpracy.

Dokonując oceny prawnej roszczenia Sąd Okręgowy wskazał, że powód domagał się zwrotu nienależnie pobranych przez pozwanego opłat, wskazując na bezprawne zachowanie pozwanego, polegające na tym, że pobierając opłaty za rzekome usługi i z tytułu bonusów, dążył on do omięcia zakazu z art. 15 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jednolity Dz. U. z 2003 r., Nr 153 poz. 1503 ze zm.).

Sąd przyjął, że podstawę prawną roszczenia powoda stanowiła treść art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., który w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji daje uprawnienie do domagania się wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych. Wymieniony przepis może stanowić samodzielną podstawę roszczeń przedsiębiorców o zwrot nienależnie pobranych świadczeń w związku z dokonaniem czynu nieuczciwej konkurencji

Sąd Okręgowy stwierdził, że przesądzającą dla rozstrzygnięcia sprawy była ocena, czy strony dokonały potrącenia wzajemnych wierzytelności w zakresie kwoty 888.673,15 złotych, tj. wierzytelności powoda z tytułu sprzedaży pozwanemu towarów oraz wierzytelności pozwanego z tytułu szeroko pojętych usług marketingowych - a następnie

ocena czy pobieranie przez pozwanego opłat za wymienione usługi stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 3 ust. 1 i 2 u.z.n.k.

Przesłanką, warunkującą przyjęcie, że działania pozwanego pobierającego opłaty za usługi marketingowe stanowił czyn nieuczciwej konkurencji było ustalenie, że stanowiły one inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. W ocenie Sądu, powód wykazał, że pobieranie przez pozwanego opłat za usługi wyszczególnione w umowie zwanej ustaleniami rocznymi 2008-2010 tj. za usługi marketingowe określone w pozwie i dołączonych do niego fakturach VAT były w istocie umowami o przyjęcie towarów do sprzedaży. W toku procesu ustalono w sposób bezsporny, że zastrzeganie opłat za usługi marketingowe było powszechną praktyką pozwanego, tak samo jak narzucanie rabatów, czy uzależnienie nabywania towarów w nowo powstałej sieci od zapłacenia za usługi konsultacji handlowej. Powód wykazał, że pozwana spółka pobierała inne niż marża handlowa opłaty oraz, że - w okresie objętym żądaniem pozwu - bez zgody na takie usługi i rabaty niemożliwe byłoby sprzedawanie towarów do sieci. Aby uwolnić się od skutków uznania takiej praktyki za sprzeczną z prawem, pozwany powinien wykazać, że jego działania pozostawały ekwiwalentem wynagrodzenia, które za te usługi sobie zażyczył, którego to obowiązku nie dopełnił.

Przeprowadzone postępowanie dowodowe wykazało, że zawarte z powodem umowy były standardowymi umowami zawieranymi przez pozwanego ze swoimi kontrahentami. Zostały sporządzone na przygotowanych przez pozwanego wzorach umów tego rodzaju.

Strony nie powołały się na żadne okoliczności wskazujące na to, że powód mógł sprzedawać pozwanemu towary bez wyrażenia zgody na pobieranie opłat za wymienione usługi. Natomiast możliwości negocjacyjne powoda były ograniczone do minimum.

Odnosząc się do poszczególnych „usług marketingowych” i opłat za nie, pozwany nie wykazał okoliczności, że świadczył na rzecz powoda konsultacje handlowe, oraz aby pobierane za nie opłaty były ekwiwalentne do ich zakresu i rodzaju. W odniesieniu do opłat pobieranych przez pozwanego za tzw. usługi marketingowe, nie można przyjąć, że pozwany świadczył jakiegokolwiek usługi na rzecz powoda, jako dostawcy, w sytuacji, gdy po zawarciu umowy sprzedaży towarów pozwany czynił zabiegi promocyjne, by produkty te sprzedać jak największej liczbie klientów. Należy zauważyć, że zgodnie z zasadą wyrażoną w art. 155 § 2 k.c. prawo własności rzeczy oznaczonych co do gatunku przechodziło na pozwanego z chwilą ich wydania pozwanemu. Od tej chwili, towar stawał się jego własnością, wskutek czego opłaty z tytułu usług marketingowych były pobierane od powoda z tytułu działań, które pozwany podejmował w odniesieniu do towarów stanowiących jego własność.

Podobnie w przypadku opłaty pobieranej przez pozwanego za umieszczenie nazwy powoda w tzw. „urodzinowej karcie okolicznościowej” należy przyjąć, że usługa ta nie promowała w rzeczywistości marki powoda, lecz markę sklepu wielkopowierzchniowego pozwanego.

Za czyn nieuczciwej konkurencji uznać również należało pobieranie przez pozwanego opłat z tytułu rabatu posprzedazowego. Tego rodzaju opłaty stanowią oczywistą egzemplifikację opłat za wprowadzenie towaru do sklepu, gdzie dostawca jest zobowiązany do ponoszenia kosztów, za które nie zyskuje żadnego nowego świadczenia ze strony sklepu. Pobieranie tego rodzaju opłaty nie skutkuje ekwiwalentnością świadczeń, bowiem dostawca nie zyskuje nic w zamian. Po zawarciu umowy sprzedaży towar staje się własnością odbiorcy, zaś dostawca nie ma wpływu na wprowadzenie jego towarów do nowo otwartej placówki odbiorcy. Pobieranie dodatkowych rabatów posprzedazowych stanowi zatem nieuzasadnioną formę przerzucania kosztów otwarcia nowych placówek handlowych na dostawców towarów.

Pozwany pobierał również od powoda opłaty za usługę ekspozycji plakatu i usługę produkcji i montażu plakatu. Usługa ta polegała na umieszczeniu plakatu w hali sprzedaży zawierającego produkty określonego dostawcy. Trudno uznać, aby jakiegokolwiek znaczenie dla powoda miała reklama umieszczana w taki sposób i dostępna jedynie dla osób, które znajdują się w hali sprzedaży. Co jednak najistotniejsze pozwany nie wykazał, aby opłaty pobierane przez niego od powoda stanowiły rzeczywiste koszty jaki poniósł w związku z produkcją i montażem wspomnianych plakatów.

W zakresie dotyczącym bonusu z tytułu rezygnacji z prawa zwrotu pozwany nie wykazał, aby w okresach za jakie pobierał opłaty z tytułu tego bonusu-przeprowadzana była jakakolwiek utylizacja produktów dostarczonych przez powoda. Jeżeli była ona przeprowadzana to dotyczyła produktów, które były już wówczas własnością pozwanego.

Nie może zatem budzić również jakichkolwiek wątpliwości, że kwoty jakie pobierał pozwany z tytułu tego bonusu nie były w żaden sposób związane z kosztami ewentualnych utylizacji. Trudno bowiem uznać, aby pozwany podpisując umowę mógł przewidzieć, jaka będzie ilość utylizowanych produktów dostarczonych przez powoda.

Reasumując powyższe rozważania wskazać należy, iż rezultatem pobierania opłat za usługę marketingową, tj. umieszczenia nazwy powoda w czasopiśmie pozwanego i w „urodzinowej karcie okolicznościowej”, produkcji i montażu plakatów oraz pobierania bonusów - było jedynie zwiększenie zysków po stronie pozwanego, kosztem powoda. W toku procesu pozwany nie wykazał, że w wyniku ich pobierania również powód uzyskał jakiegokolwiek zyski, czy korzyści. Nie wykazał również, że umieszczenie logo powoda w urodzinowej karcie okolicznościowej było ekwiwalentne w stosunku do pobieranych od niego opłat. Nawet jeżeli pozwany podejmował określone działania reklamowe, to w niniejszym procesie nie udowodnił, że ich zakres uzasadniał domaganie się za nie opłaty w wysokości dochodzonej w ramach potrącenia. Wskazać należy, że to strona pozwana dokonując potrącenia powinna była udowodnić, że zachodziły przesłanki do potrącenia.

W ocenie Sądu, powód - przedłożonymi do pozwu dokumentami w postaci faktur VAT wystawionymi przez pozwanego z tytułu świadczonych usług, a także wyciągami bankowymi i specyfikacjami przelewów (kompensatami) - wykazał, że pozwany potrącił jego wierzytelności z tytułu sprzedaży towarów, z jego wierzytelnościami z tytułu usług marketingowych.

Istotnym jednak dla rozstrzygnięcia sprawy pozostawała kwestia wykazania dokonywanych potrąceń. Do pozwu powód dołączył wprawdzie dokumenty specyfikacji przelewów jednakże nie dotyczyły one wszystkich faktur objętych pozwem. Specyfikacje przelewów nie obejmują faktur nr: (...) (określonych w pozwie nr (...)). W rezultacie Sąd uznał, iż powód nie wykazał, aby kwoty wynikające z tych faktur zostały przez pozwanego potrącone z wierzytelnościami z tytułu ceny sprzedaży. W rezultacie w tej części roszczenia powoda Sąd za niewykazane, co skutkowało oddaleniem w tym zakresie powództwa.

Mając na uwadze wskazane powyżej okoliczności - Sąd Okręgowy przyjął, że na powoda zostały nałożone przez pozwanego inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, co stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 3 ust. 1 i 2 u.z.n.k. W konsekwencji Sąd pierwszej instancji na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. i art. 3 ust. 1 u.z.n.k. orzekł jak w sentencji pkt 1 wyroku zasądając od pozwanego na rzecz powoda kwotę 521 080,53 zł. Jednocześnie w punkcie 2 wyroku oddalił powództwo w zakresie, w jakim powód nie wykazał dokonania potrąceń przez pozwanego.

O odsetkach orzeczono na podstawie art. 481 § 1 k.c., przyjmując, iż pozwany pozostawał w opóźnieniu co najmniej od dnia 21 czerwca 2011 r. Powód wezwał pozwanego

do zapłaty pismem z dnia 8 czerwca 2011 r. z terminem płatności 7 dni od doręczenia wezwania. Powyższe wezwanie zostało pozwanemu doręczone w dniu 13 czerwca 2011 r. W konsekwencji termin zapłaty minął w dniu 20 czerwca 2011 r., a zatem odsetek powód może domagać się od dnia 21 czerwca 2010 r. Sąd Okręgowy nie podzielił przy tym zapatrywań powoda, co do terminu wymagalności roszczenia i daty od której można naliczać odsetki.

Zdaniem Sądu roszczenie powoda ma charakter zobowiązania bezterminowego, które stosownie do treści art. 455 k.c. winno zostać spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania. Konsekwencją powyższego było oddalenie powództwa w części dotyczącej zasądzenia odsetek od kwot wskazanych w pozwie za okres przed 21 czerwca 2011 r., o czym Sąd orzekł również w punkcie 2 wyroku.

W zakresie rozstrzygnięcia o kosztach Sąd oparł się na przepisach art. 100 k.p.c. w myśl którego, w razie częściowego tylko uwzględnienia żądań koszty będą wzajemnie zniesione lub stosunkowo rozdzielone. Powód wygrał w 59 %, a pozwany w 41 %, a zatem powoda obciążył 41 % kosztów procesu, a pozwanego 59 %.

Powyższy wyrok zaskarżył apelacją zarówno powód jak i pozwany. Pozwany zaskarżonemu wyrokowi zarzucił obrazę przepisów prawa procesowego:

- art. 321 § 1 k.p.c. poprzez orzekanie o bezpodstawnym wzbogaceniu i stosowanie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 405 k.c., mimo że powódka domagała się odszkodowania z art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 415 k.c.,

- art. 233 § 1 k.p.c. poprzez nieprawidłową ocenę wiarygodności zeznań świadków R. W. i A. Ż.,

- art. 300 § 1 k.p.c. poprzez odstąpienie od przesłuchania drugiego członka zarządu powódki M. M.,

- art. 227 w zw. art. 187 § 1 i 2, art. 125 § 1 i art. 126 § 1 pkt 3 k.p.c. poprzez przeprowadzenie dowodu ze złożonych do akt sprawy (załączonych do pozwu) dokumentów w postaci faktur VAT powódki i kompensat na okoliczność szkody powódki, mimo że te pierwsze nie zostały powołane w pozwie jako dowód na okoliczność istnienia i wysokości wiarygodności powódki wobec pozwanej z tytułu ceny, a drugie nie zostały w ogóle powołane w pozwie jako dowód tylko zostały do niego załączone i wymienione w załącznikach;

obrazę prawa materialnego:

- art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 3 ust. 1 u.z.n.k. z uwagi na przyjęcie, że umowy ustalenia roczne stanowią czyn nieuczciwej konkurencji co do rabatów, bonusu z tytułu wartości obrotów, usługi marketingowej (reklamy w gazetkach) i usługi reklamy na kasetonach,

- brak dokonania wykładni wskazanych przepisów z uwzględnieniem prawa Unii Europejskiej lub ewentualnego zwrócenia się o wyjaśnienie ich zgodności z prawem unijnym do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) na podstawie art. 267 TFUE (dawny art. 234 TWE), mimo że prawo krajowe - od momentu przystąpienia Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej - nie może być ani sprzeczne z prawem unijnym, ani wykładane z jego pominięciem, a to:

- art. 101 ust. 1 i 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (sporządzonego w Rzymie 25 lutego 1957 r. - nazwa nadana Traktatem z Maastricht z 7 lutego 1992 r.), a dawniej - przed zmianą nazwy i numeracji artykułów - art. 81 ust. 3 i art. 82 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (TWE),

- rozporządzeniu Komisji (WE) nr 2790/1999 z 22 grudnia 1999 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych oraz w zastępującym je

- rozporządzeniu Komisji (UE) nr 330/2010 z 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Tekst mający znaczenie dla EOG) (Dz.U.UE L 2010.102.1), a także

- w wydanym do ww. rozporządzenia komunikacie Komisji Europejskiej -Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych (Tekst mający znaczenie dla EOG) (201 O/C 130/01), które umożliwiają stosowanie opłat za dostęp wynoszonych z góry może zapobiec tego rodzaju niewłaściwej działalności rynkowej, przenosząc ryzyko niepowodzenia wprowadzenia produktu z powrotem na dostawców i przyczyniając się tym samym do optymalnego poziomu wprowadzenia produktu" (pkt 2.7 spisu treści - Nb (pkt) 208),

- art. 34 TFUE (dawniej art. 28 TWE), z którym koliduje zakaz pobierania opłat półkowych wyprowadzany przez sądy krajowe na gruncie art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 3 ust. 1 uznk, co potwierdza mutatis mutandis orzecznictwo Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (obecnie TSUE), np. wyrok z 11 lipca 1974 r. w sprawie 8/74(...) B. i G. D.,



- art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 405 k.c. poprzez jego zastosowanie, mimo że powódka domagała się odszkodowania na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 415 k.c.,

- art. 361 § 2 w zw. z art. 415 k.c. i art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez uwzględnienie powództwa, mimo że umowy ustalenia roczne w zakresie usług oraz rabatów (bonusów) nie stanowiły czynu nieuczciwej konkurencji, szkody powódki nie może stanowić równowartość ceny sprzedaży niezapłaconej z uwagi na potrącenie z nią wierzytelności naruszcyciela z tytułu usług i rabatów stanowiących czyn z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.,

- brak było naruszenia interesu powódki oraz bezprawności działania pozwanej, a dalej brak odpowiedzialności odszkodowawczej (bezpodstawności wzbogacenia) pozwanej, a to wobec wystąpienie kontratypu bezprawności (a w przypadku bezpodstawnego wzbogacenia - braku jego bezpodstawności) w postaci zgody powódki na zawarcie i kontynuację współpracy z pozwaną w całym okresie współpracy w latach 1998-2010 i poniesienie ewentualnej szkody z tej współpracy z uwagi na usługi i rabaty,

Wobec powyższego wniósł o zmianę wyroku w zaskarżonej części poprzez oddalenie powództwa i zasądzenie od powódki na rzecz pozwanej kosztów procesu według norm przepisanych za pierwszą instancję, a nadto o zasądzenie od powódki na rzecz pozwanej kosztów postępowania odwoławczego wedle norm przepisanych.

Powód zaskarżył wyrok w części obejmującej datę początkową naliczania odsetek ustawowych, rozstrzygnięcie o oddaleniu powództwa, oraz orzeczenie o kosztach postępowania, zarzucając wyrokowi:

- naruszenie przepisów prawa materialnego tj. art. 481 § 1 k.c. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i art. 455 k.c. polegające na przyjęciu, że roszczenie powoda ma charakter roszczenia bezterminowego;

- błędne ustalenia faktyczne polegające na przyjęciu, że powód nie przedstawił specyfikacji przelewów obejmujących faktury nr: (...) wskazujących na potrącenie należności z w/w faktur;

- naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dowolną i błędną ocenę zgromadzonych dowodów polegająca na przyjęciu, że powód nie wykazał aby kwoty wynikające z faktur nr (...) zostały przez pozwanego potrącone z wierzytelnościami z tytułu ceny sprzedaży i bezzasadnym pominięciu przy dokonywaniu ustaleń faktycznych dokumentów specyfikacji przelewów obejmujących w/w faktury a załączonych do pozwu;

- naruszenie przepisów postępowania tj. art. 98 § 3 k.p.c. poprzez niezasadne stosunkowe rozłożenie kosztów postępowania pomiędzy strony będące wynikiem niezasadnego oddalenia części powództwa,

Wniósł o zmianę zaskarżonego orzeczenia i uwzględnienie powództwa w całości oraz o zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda zwrotu kosztów procesu, z uwzględnieniem obu instancji, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych; ewentualnie o przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania sądowi I instancji z uwzględnieniem rozstrzygnięcia o kosztach postępowania za obie instancje

W odpowiedzi na apelację powód wniósł o oddalenie apelacji pozwanego i o zasądzenie na jego rzecz kosztów postępowania apelacyjnego.

W odpowiedzi na apelację pozwany wniósł o oddalenie apelacji powoda i o zasądzenie na jego rzecz kosztów postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje.

Nie był uzasadniony zarzut pozwanego co do naruszenia art. 321 § 1 k.p.c. poprzez oparcie orzeczenia na innej podstawie prawnej niż powołana w pozwie. Powód, zgodnie z art. 187 § 1 k.p.c. obowiązany jest dokładnie określić żądanie oraz przytoczyć okoliczności faktyczne je uzasadniające. Przepis ten nie ustanawia jednocześnie obowiązku podania podstawy prawnej dochodzonego roszczenia. Wskazuje się, że obowiązkiem powoda jest tak precyzyjne

określenie podstawy faktycznej żądania, by można było jednoznacznie określić jaką ma ono podstawę prawną (Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 11 grudnia 2009 r., V CSK 180/09, Lex nr 551156). W niniejszej sprawie, powód wprawdzie powołał w pozwie przepis art. 415 k.c. oraz argumenty przemawiające za odpowiedzialnością odszkodowawczą pozwanego, jednakże w rzeczywistości domagał się zwrotu potrąconych kwot z należności przysługujących pozwanemu względem niego. Dochodził on zatem pozbawienia pozwanego, popełniającego czyn nieuczciwej konkurencji, uzyskanych z tego tytułu korzyści, co nie wymagało odwoływania się do przesłanek odpowiedzialności odszkodowawczej, wobec szczególnej podstawy prawnej przewidzianej w przepisach ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. 2003, nr 153, poz. 1503 tekst jednolity ze zm. – dalej jako z.n.k.u.). Sąd orzekł zatem na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 z.n.k.u. w zw. z art. 405 k.c., nie będąc związanym podstawą prawną, w oparciu o podstawę faktyczną powołaną przez powoda.

Nie są zgodne z prawdą twierdzenia pozwanego, że powód nie powołał w pozwie jako dowodów faktur dokumentujących jego wierzytelności tytułem ceny za zaoferowane produkty. Stanowisko powoda w przedmiocie wniosków dowodowych nie było wprawdzie precyzyjne, jednakże przytoczona przez niego podstawa faktyczna nie budzi wątpliwości co do zasadności dokonania ustaleń faktycznych w oparciu o załączone do pozwu dokumenty w postaci wystawionych przez niego faktur, kompensat i specyfikacji przelewów oraz dowodów przelewów. W niniejszej sprawie istotne było przedstawienie przez powoda, w jaki sposób dochodziło do realizowania należności z tytułu innych niż marża handlowa opłat na rzecz pozwanego, na którą to okoliczność przedstawił wyczerpujący materiał dowodowy. Nie można zatem wnioskować o naruszeniu art. 227 w zw. z art. 187 § 1 i 2, art. 125 § 1 i art. 126 § 1 pkt 3 k.p.c., z okoliczności oparcia ustaleń faktycznych na dokumentach załączonych do pozwu przez powoda.

Nie doszło także do naruszenia art. 300 § 1 k.p.c. Dowód z przesłuchania stron, zgodnie z art. 299 k.p.c. ma charakter subsydiarny i znajduje zastosowanie, gdy po wyczerpaniu środków dowodowych lub w ich braku pozostały niewyjaśnione fakty istotne dla rozstrzygnięcia sprawy. Stanowcza większość ustaleń faktycznych w niniejszej sprawie dokonana została w oparciu o dokumenty załączone do pozwu, wobec czego po przesłuchaniu zawnioskowanych świadków oraz stron nie było celowe przeprowadzenie dowodu z przesłuchania drugiego członka zarządu powódki.

Nie można było podzielić zarzutów pozwanego dotyczących błędnej oceny zeznań R. W. oraz A. Ż.. W pierwszej kolejności należy wskazać, że pozwany w apelacji kwestionuje szereg okoliczności ustalonych na podstawie tych zeznań, niemających istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy. Kwestia dotychczasowego przebiegu współpracy, oceny korzystności jej warunków dla powoda, czy ustalania przez pozwanego wymiaru marży nie są bezpośrednio związane z sednem sporu, którym było pobieranie przez pozwanego opłat od powoda oraz brak możliwości współpracy stron bez ich pobierania. Sąd Okręgowy dokonał oceny materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie zgodnie z dyrektywami określonymi w art. 233 § 1 k.p.c., pozwany natomiast nie wykazał, aby wywody zawarte w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku obarczone były jakimkolwiek błędem. Pozwany powołuje się także w zarzutach apelacyjnych na ocenę warunków umowy dokonaną przez świadków, jako argumenty za jej odmienną oceną prawną, co nie może stanowić skutecznego zarzutu błędnych ustaleń faktycznych.

Nadto treść zeznań powoda nie jest sprzeczna z treścią wiadomości e-mailowych załączonych do odpowiedzi na pozew. Wiadomości te potwierdzają wręcz, że negocjowanie cen produktów oraz negocjowanie opłat uiszczanych przez powoda następowało niezależnie od siebie. Znajduje to potwierdzenie w zeznaniach R. W., który wskazał, że raz do roku dokonywano ustaleń w zakresie należności określanych jako opłaty za usługi marketingowe, a odmowa ich ustalenia była równoznaczna z zerwaniem współpracy z pozwanym.

W zarzutach apelacyjnych pozwany wskazuje także na warunki sprzedaży towarów zakupionych od powoda, wskazując na minimalizację marży oraz na ich sprzedaż poniżej ceny zakupu. Okoliczność ta nie ma wpływu na ustalenia istotne dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy, bowiem jak słusznie wskazał Sąd Okręgowy, działania te miały na celu zwiększenie sprzedaży, co leżało w interesie pozwanego i nie powinno wpływać na zawartą i wykonaną umowę z powodem. Pozwany natomiast poprzez naliczenie należności od powoda zmierzał do zwiększenia swoich przychodów nie w wyniku sprzedaży towarów, a poprzez pobieranie opłat od dostawcy.

Błąd Sądu I instancji, polegający na niewydaniu postanowienia dowodowego co do części materiału dowodowego został natomiast usunięty w postępowaniu apelacyjnym. Sąd drugiej instancji, orzekający co do istoty sprawy ma bowiem możliwość korygowania stwierdzonych błędów proceduralnych sądu pierwszej instancji. W niniejszej sprawie uchybienie dokonane przez Sąd Okręgowy nie miało wpływu na wydane rozstrzygnięcie, jednak wydanie postanowienia dowodowego było konieczne z uwagi na potrzebę sprecyzowania materiału dowodowego, stanowiącego podstawę wyroku.

Nie można podzielić zarzutów pozwanego, co do błędnej wykładni art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 3 ust. 1 z.n.k.u. Wskazuje on w apelacji, że opłaty z tytułu rabatów, bonusów, usług marketingowych i usługi konsultacji handlowej nie mogą być utożsamiane z opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży. Dla możliwości zakwalifikowania przedmiotowych opłat, jako opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, znaczenie ma jednak nie ich nazwa, lecz charakter. W szczególności koniecznym jest ustalenie, czy powód faktycznie otrzymywał jakiegokolwiek świadczenie w zamian za swoje świadczenie pieniężne. Zasadnie przyjął Sąd Okręgowy, że ciężar dowodu, co do faktycznego wykonania usług obciąża pozwanego. Jest to okoliczność pozytywna, z której korzystne skutki prawne wyciąga pozwany, trudno by powód wykazywał okoliczność negatywną. Nadto Sąd ten zasadnie uznał, że standardowej umowie sprzedaży, nie towarzyszy świadczenie pieniężne ze strony sprzedającego, stąd uzasadnionym jest faktyczne domniemanie, iż świadczenia te są opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Nie były zatem skuteczne zarzuty pozwanego, zmierzające do wykazania prawnej dopuszczalności zastrzeżeń umownych określonego rodzaju (rabatu za rezygnację z prawa zwrotu, bonusu z tytułu wartości obrotu, usługi marketingowej), wobec niewykazania ekwiwalentności świadczeń realizowanych na rzecz powoda z kwotami objętymi pozwem.

Podzielić należy ocenę prawną Sądu pierwszej instancji, że pobieranie wyżej wzmiankowanych opłat, stanowiło naruszenie art. 15 ust 1 pkt 4 z.n.k.u., które w sposób oczywisty naruszało interes ekonomiczny innego przedsiębiorcy (art. 3 ust 1 z.n.k.u.). Świadczeniom powoda nie odpowiadały świadczenia pozwanego.

Pozwany zarzuca, odnośnie usługi marketingowej (reklamy w gazetkach), oraz usługi umieszczenia towarów powoda na dodatkowej powierzchni reklamowej, iż bez znaczenia jest okoliczność, że własność towaru przeszła już na pozwanego, gdyż usługi te generują zwiększenie sprzedaży, a rezultatem zwiększonej sprzedaży, są zwiększone zyski powoda, nadto pobieranie tego rodzaju opłat jest dopuszczalne w innych systemach prawnych. Pobieranie opłat ma mieć także uzasadnienie ekonomiczne, gdyż powód ponosi mniejsze koszty dotarcia do klienta, niż w tradycyjnym modelu sprzedaży. Ocenic należy, że pozwany w zasadzie przyznał pobieranie opłat półkowych, a zgłoszone przez niego zarzuty mają przede wszystkim charakter postulatów de lege ferenda. Polski ustawodawca przyjął, iż jedyną prawnie dopuszczalną opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży, jest marża handlowa. Sąd Apelacyjny podtrzymuje ugruntowane już w orzecznictwie stanowisko, że z chwilą wydania towarów pozwanej spółce, to na nią przechodziło ryzyko gospodarcze związane ze sprzedażą dla odbiorców finalnych. Działania promocyjne były prowadzone jedynie w jej interesie. Były nakierowane przede wszystkim na zwiększenie sprzedaży towarów które należały do pozwanego, nie reklamowano marki powoda. Pozwana spółka nie jest komisantem, lecz sprzedawcą i działa nie tylko w imieniu własnym, lecz także na swój rachunek. Swoboda umów w zakresie możliwości przerzucania kosztów prowadzenia działalności przez sprzedawców na dostawców, została ograniczona przez ustawodawcę, gdyż zabronionym jest pobieranie opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży. Zmniejszenie kosztów dystrybucji, w porównaniu z tradycyjnym handlem, na które powołuje się pozwany, jako argument za pobieraniem opłat półkowych, jest elementem modelu działania sklepów wielkopowierzchniowych. Korzyści ze skomasowania wielu towarów w jednym miejscu odnosi przede wszystkim sklep wielkopowierzchniowy w postaci zwiększonych obrotów i zysków. Nie ma przyczyn dla których dostawcy mieliby być obarczani opłatami za eksponowanie ich towarów na półkach lub wydawanie gazetek w sytuacji, gdy sprzedawca może swobodnie negocjować z dostawcą marżę handlową.

Z istoty wzajemnych powiązań gospodarczych pomiędzy handlem detalicznym a hurtowym wynikają zależności interesów. Wzrost sprzedaży detalisty, jest korzystny dla producenta i jego kontrahentów. Niemniej interes detalisty polega na sprzedaży dla odbiorców finalnych, natomiast interes producenta polega na dokonaniu sprzedaży dla

dystrybutora i trudno dopatrzeć się uzasadnienia dla przerzucania kosztów działalności jednego na drugiego w formie opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. W wyniku pobierania opłat za gazetki i dodatkową powierzchnię reklamową, powód nie uzyskiwał żadnych dodatkowych zysków, ponad te które normalnie wynikają ze zwiększenia obrotów. Przy okazji można zanotować, że „opłata za usługę udostępniania dodatkowej powierzchni reklamowej (miejsce paletowe, końcówka regału)”, jest kanoniczną postacią opłaty „półkowej”, od której wzięła się jej nazwa.

Pozwany powołuje się na wyroki sądów administracyjnych dotyczące prawnopodatkowej kwalifikacji udzielania rabatów lub premii pieniężnych. Należy zważyć, że prawnopodatkowa kwalifikacja różnorodnych działań, nie wyklucza ich oceny na gruncie prawa cywilnego. Każda ustawa może samodzielnie wiązać skutki z dokonaniem pewnych czynności konwencjonalnych lub faktycznych (np. uznać pewne czynności za zaciągnięcie ważnego zobowiązania, inne z kolei uznać za „świadczenie usług”, pewne porozumienia zakwalifikować, jako nieważne). Abstrahując nawet od podobieństwa stanów faktycznych niniejszej sprawy oraz spraw rozpatrywanych przez sądy administracyjne, przyjąć należy, że aspekty podatkowe udzielania rabatów lub premii, nie mają wpływu na ich kwalifikację na gruncie u.z.n.k. w konkretnej sprawie.

Zasadne były zarzuty powoda, co do błędów w ustaleniach faktycznych, polegających na uznaniu za niewykazane potrąceń kwot wynikających z faktur pozwanego nr (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...). W stosunku do każdej z faktur stanowiących podstawę roszczenia objętego pozwem, powód przedłożył jednakowy zestaw dokumentów. W jego skład wchodziły: faktura VAT za usługi marketingowe wystawiona przez pozwanego, faktury VAT za dostawy towarów dokonane przez powódkę wraz z dowodami wydania towaru, potwierdzenie dokonania przelewu na rachunek powoda, wydruk z arkusza kalkulacyjnego określający sposób dokonania potrącenia należności, wskazujący z czego wynika kwota przelewu oraz w przypadku 29 z 45 przedłożonych faktur również specyfikację przelewu lub kompensatę wystawioną przez pozwanego. Sąd Okręgowy odmówił wiarygodności przedłożonym przez powoda dokumentom w postaci powyżej wyszczególnionych faktur, uznając, że powód nie wykazał dokonanych potrąceń w ich zakresie, wobec braku przedłożonej specyfikacji przelewów lub kompensat.

W ocenie Sądu Apelacyjnego, brak specyfikacji przelewów lub kompensat wystawionych przez pozwanego nie kwestionuje dokonanych potrąceń. Dokumenty przedłożone przez powoda wskazują jednoznacznie, że pozwana dokonała potrąceń również z 16 wymienionych wyżej faktur, wskutek czego doszło do uiszczenia należności na jej rzecz. Przedłożone wydruki z arkusza kalkulacyjnego, pomimo że nie mają waloru dokumentu prywatnego, pozwalają na zestawienie należności powoda z należnościami pozwanej, natomiast wraz z dowodami przelewów, prowadzą do wniosku, że dokonane zostało potrącenie umowne wierzytelności wynikających z powyższych faktur z wierzytelnościami powoda. Również w tytułach przelewów znajduje się oznaczenie części faktur wystawionych przez pozwanego. Niezamieszczenie wszystkich numerów faktur pozwanej w tytułach przelewów nie deprecjonuje ich wartości dowodowej, zważywszy że liczba znaków w opisie transakcji jest zwykle ograniczona, co niejednokrotnie nie pozwala na zawarcie w nim wszystkich danych o transakcji. Pozwany nie przedstawił żadnego alternatywnego wytłumaczenia genezy kwot, na które opiewały przelewy. Trudno także znaleźć inne niż przedstawione przez powoda uzasadnienie ich wysokości, wobec znacznie wyższych niż przelewy kwot, wynikających z faktur za dostawy towarów wystawionych przez powódkę.

W przypadku należności wynikających z faktur pozwanego o numerach (...), (...), (...), (...), (...) brak jest wprawdzie dowodu dokonania przelewu na kwotę różnicy pomiędzy wzajemnymi należnościami stron, jednakże powód wykazał, że w ich wypadku doszło do potrącenia sum które były tożsame, stąd nie zaistniała konieczność realizacji świadczenia pieniężnego przez żadną ze stron. Pozwany natomiast w toku postępowania nie odniósł się do okoliczności, w jaki sposób została zrealizowana na rzecz powoda należność wynikająca z dostaw towarów opiewająca na kwotę będącą równowartością należności z powyższych pięciu faktur. Pozwala to przyjąć, że doszło do potrącenia w formie przedstawionej przez powoda. Nie stoi temu na przeszkodzie okoliczność, że powód nie przedłożył faktury sprzedaży o numerze (...), z dnia 25 listopada 2010 r., opiewającej na kwotę 103,19 zł. Data jej wystawienia, numer porządkowy

oraz kwota należności w niej zawarta wskazują, że w rzeczywistości dokument taki istniał, bowiem cechy te nie odbiegają od cech pozostałych faktur wskazanych w zestawieniu arkusza kalkulacyjnego.

Wobec powyższego, Sąd Apelacyjny zmienił ustalenia faktyczne dotyczące tej okoliczności, w pozostałym zakresie natomiast podzielił ustalenia Sądu Okręgowego i uczynił je integralną częścią swoich rozważań.

Nie można natomiast podzielić zarzutów powoda, naruszenia art. 481 § 1 k.c. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt. 5 z.n.k.u. i art. 455 k.c. poprzez nieprawidłowe ustalenie początkowego biegu odsetek od należności objętej pozwem. Nie ma w sprawie podstaw do uznania, że zwrot należności pobranych przez powoda był wymagalny w chwili ich pobrania. Roszczenie objęte pozwem, zgodnie z powołanym art. 18 ust. 1 pkt 5 z.n.k.u. było w istocie domaganiem się zwrotu bezpodstawnego wzbogacenia. Zgodnie z utrwaloną linią orzecznictwa zobowiązanie o zwrot bezpodstawnego wzbogacenia jest zobowiązaniem bezterminowym i odsetki od niego należą się od chwili wezwania o jego zwrot (Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 6 marca 1991 r., III CZP 2/91, OSNC 1991/7/93).

Odnosnie zarzutu niezastosowania prawa Unii Europejskiej. Skarżąca powołała się na Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, 2010/C 130/01, Dz.U.UE C z dnia 19 maja 2010 r. z jako potwierdzające tezę, iż praktyka sądów krajowych, polegająca na faktycznym zakazie pobierania opłat „półkowych”, względnie art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. nie są zgodne z Traktatem o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Wyżej wspomniane wytyczne wydane zostały do Rozporządzenia Komisji (UE) NR 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych. Należy jednak zwrócić uwagę, że zarówno art. 101 i 102 TFUE, jak i wzmiankowane Rozporządzenie, mają na celu ochronę publicznego prawa konkurencji, które w prawie polskim regulowane jest ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów. Natomiast relacje pomiędzy publicznym, a prywatnym prawem konkurencji reguluje Rozporządzenie Rady (WE) nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu - Dz.U.UE L z dnia 4 stycznia 2003 r. W artykule 3 wspomnianego aktu, traktującym o związku między art. 81 i 82 Traktatu a krajowym prawem konkurencji (obecnie 101 i 102) w ust 3 wspomnianego artykułu przyjmuje się że „bez uszczerbku dla ogólnych zasad i innych postanowień prawa wspólnotowego ust. 1 i 2 nie mają zastosowania, jeżeli organy ochrony konkurencji i sądy Państw Członkowskich stosują krajowe przepisy dotyczące kontroli koncentracji przedsiębiorstw, ani nie wykluczają stosowania krajowych przepisów prawnych, które w sposób przeważający dążą do celu odmiennego niż ten, do którego prowadzą art. 81 i 82 Traktatu”. Jak przyjmuje się w doktrynie regulacjami które w sposób przeważający realizują cel odmienny niż ten, do którego prowadzą art. 81 i 82 Traktatu są to „takie regulacje, które zabraniają przedsiębiorstwom nakładania na swych partnerów handlowych nieuzasadnionych, nieproporcjonalnych lub nieadekwatnych do okoliczności (względnie którym odpowiadają żadne świadczenia wzajemne) postanowień i warunków umownych, a także uzyskiwania lub usiłowania uzyskania takich warunków (zob. motyw 9 preambuły). Chodzi tu w szczególności o przepisy krajowe służące zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w prawie polskim, przepisy te są zawarte w ustawie z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji - tekst jedn.: Dz. U. 2003 r. Nr 153, poz. 1503 z późn. zm. - (porównaj: Konrad Kohutek, Komentarz do art. 3 rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2003 w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu, system LEX). Wniosek taki potwierdza lektura pkt. 9 preambuły do Rozporządzenia, gdzie zapisano między innymi, że „w takim zakresie, w jakim to ustawodawstwo krajowe służy głównie realizacji celu odmiennego niż ochrona konkurencji na rynku, organy ochrony konkurencji i sądy Państw Członkowskich mogą stosować takie ustawodawstwo na własnym terytorium. Państwa Członkowskie mogą odpowiednio na mocy niniejszego rozporządzenia wprowadzić w życie na własnym terytorium ustawodawstwo krajowe, które zakazuje lub nakłada sankcje za działania nieuczciwych praktyk handlowych, czy to jednostronne, czy wynikające z zawartej umowy. Takie ustawodawstwo ma szczególny cel, bez względu na rzeczywisty lub przypuszczalny wpływ takich działań na konkurencję na rynku. W szczególności odnosi się to do ustawodawstwa, które zabrania przedsiębiorstwom nakładania, uzyskiwania lub usiłowania uzyskania od partnerów handlowych nieuzasadnionych, nieproporcjonalnych lub nieadekwatnych do okoliczności postanowień i warunków umownych”.

Oznacza to, że nie ma potrzeby badania innych przesłanek zastosowania art. 101 i 102 Traktatu np. wpływu na handel wewnętrzny orzeczenia w tej konkretnej sprawie, ewentualnie tego czy odpowiednie postanowienia prawa UE można

zinterpretować, jako niesprzeciwiające się wykładni art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. przyjmowanej przez sądy polskie, gdyż przepisów tych nie stosuje się, przy rekonstrukcji norm z przepisów zamieszczonych w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Zarzut naruszenia art 34 TFUE zgodnie z którym „ograniczenia ilościowe w przywozie oraz wszelkie środki o skutku równoważnym są zakazane między Państwami Członkowskimi”, jest niezrozumiały. Stosowanie polskiego prawa konkurencji, w tym także ograniczenia w zakresie nakładania opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, nie powoduje ograniczeń ilościowych w przywozie lub skutków do nich równoważnych. W powoływanej przez pozwaną sprawie 8/74 kraj członkowski (Belgia) stosował dodatkowe wymagania dla dopuszczenia do obrotu towaru już będącego w wolnym obrocie w innym kraju członkowskim (Francji), których spełnienie było dużo łatwiejsze dla bezpośredniego importera niż dla re-importera z Francji (porównaj pkt 3 i 4 wyroku Trybunału z 11 lipca 1974). Brak jakiegokolwiek związku z niniejszą sprawą, polskie prawo konkurencji nie różnicuje podmiotów bądź towarów krajowych i zagranicznych w sposób pośredni lub bezpośredni.

Mając zatem na uwadze powyższe okoliczności Sąd Apelacyjny w punkcie I na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. zmienił zaskarżony wyrok w pkt II w ten sposób, że zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 367.592,71 zł z ustawowymi odsetkami za okres od 21 czerwca 2011 r. do dnia zapłaty. W punktach II i III Sąd Apelacyjny oddalił natomiast apelację powoda w pozostałym zakresie oraz apelację pozwanego na podstawie art. 385 k.p.c. jako bezzasadne. W konsekwencji tego, zmienił na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c. zawarte w pkt III wyroku rozstrzygnięcie o kosztach procesu przez obciążenie pozwanego kosztami procesu stosownie do wyniku sprawy. W punkcie IV na podstawie art. art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. orzeczono o kosztach postępowania apelacyjnego stosownie do wyniku tego postępowania. Na koszty poniesione przez powoda złożyła się opłata od apelacji oraz wynagrodzenie pełnomocnika będącego radcą prawnym ustalone na podstawie § 6 pkt 7 w zw. z § 12 ust. 1 pkt 2 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz. U. nr 163, poz. 1349 ze zm.).

/-/ Hanna Małaniuk /-/ Andrzej Daczyński /-/ Mariola Głowacka