

Sygn. akt *I AGa 145/19*

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 3 lipca 2020 r.

Sąd Apelacyjny w Poznaniu I Wydział Cywilny i Własności Intelektualnej

w składzie:

Przewodniczący: Sędzia Ryszard Marchwicki

Sędziowie: Bogdan Wysocki

Małgorzata Kaźmierczak (spr.)

Protokolant: sekretarz sądowy Ewelina Frąckowiak

po rozpoznaniu w dniu 3 lipca 2020 r. w Poznaniu

na rozprawie

sprawy z powództwa **G.A.M.-G. D. R. G. S.R.L. z siedzibą w M. di B. (Włochy)**

przeciwko (...) **Spółka Akcyjna z siedzibą w K.**

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Poznaniu

z dnia 21 marca 2019 r. sygn. akt IX GC 235/18

1. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że:

I. oddala powództwo,

II. zasądza od powoda na rzecz pozwanego 5.138,07 zł tytułem zwrotu kosztów procesu;

2. zasądza od powoda na rzecz pozwanego 3.768 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Bogdan Wysocki Ryszard Marchwicki Małgorzata Kaźmierczak

--	--

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 17 stycznia 2018 roku powódka G.A.M. – G. D. R. G. S.R.L. z siedzibą w M. di B. /W./ wniosła o zasądzenie od pozwanego (...) Spółka Akcyjna z siedzibą w K. kwoty 5.116,60 € wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od 3 grudnia 2016 roku do dnia zapłaty, a także o obciążenie pozwanego kosztami postępowania, w tym kosztami zastępstwa procesowego w kwocie 3.600 zł oraz opłatą skarbową od pełnomocnictwa w kwocie 17 zł. Jako podstawę prawną roszczeń powód podał art. 3 oraz art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

W odpowiedzi na pozew z 9 kwietnia 2018 roku pozwany wniósł o oddalenie powództwa w całości, a także o zasądzenie na jego rzecz kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych.

Wyrokiem z dnia 21 marca 2019 roku Sąd Okręgowy w Poznaniu zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 5.116,60 euro z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 10 listopada 2017 roku do dnia zapłaty (pkt I wyroku), w pozostałym zakresie powództwo oddalił (punkt II wyroku), kosztami procesu obciążył w całości pozwanego, a szczegółowe ich wyliczenie pozostawił referendarzowi sądowemu (punkt III wyroku).

Wydając powyższy wyrok Sąd pierwszej instancji ustalił, że powód G.A.M. – G. D. R. G. S.R.L. i pozwany (...) Spółka Akcyjna są przedsiębiorcami. Powód zajmuje się produkcją i handlem owocami i warzywami, w tym m.in. winogronami. Pozwany posiada dużą sieć handlową, prowadzącą m.in. sprzedaż detaliczną produktów spożywczych.

Powód i pozwany w okresie od 2004 roku do 2016 roku współpracowali ze sobą. Współpraca ta polegała na dostawie przez powoda winogron do sieci handlowej pozwanego.

Strony podjęły rozmowy w celu zawarcia umów handlowych, jednakże w ich toku to pozwany narzucał warunki umów, zaś powód nie miał możliwości ich negocjacji. Umowy były przygotowywane przez pozwanego. Rola powoda ograniczała się jedynie do ich podpisania. Powód, jeśli chciał podjąć współpracę z pozwanym, która otwierała bardzo duży rynek zbytu i wejść w krąg jego dostawców, musiał zaakceptować warunki stawiane przez pozwanego, także warunki dotyczące udzielania rabatów od obrotu. Powód godził się więc na niekorzystne dla niego warunki umowy, gdyż chciał współpracować z pozwanym, który był jego głównym odbiorcą. W powyższym okresie współpracy powód zawarł z pozwanym m.in. umowę z dnia 15 września 2010 roku, której przedmiotem było określenie zasad współpracy handlowej pomiędzy stronami, w zakresie sprzedaży towarów będących przedmiotem zainteresowania obu stron. Umowa była następnie zmieniana aneksami. Zmianie ulegały także ogólne warunki dostaw produktów.

Kupujący (pozwany) na mocy zawartej umowy zobowiązywał się do zakupu towarów od sprzedawcy i płatności za odebrany towar w terminie 45 dni od daty wystawionej faktury. Sprzedawca (powód) zaś zobowiązywał się do dostarczania pozwanemu towarów po cenach najniższych oferowanych na rynku polskim, a także do udzielenia dodatkowego rabatu w wysokości 7%, ustalanego w oparciu o wartość obrotu.

Powyższy rabat był należny w przypadku przekroczenia obrotu ustalonego na poziomie 1.000 euro w miesięcznym okresie rozliczeniowym i miał zastosowanie do wszystkich dostaw w tym okresie. R. odnosił się wówczas do całej wartości obrotu. Przy czym poziom obrotu, po przekroczeniu którego powód zobowiązany był udzielić pozwanemu rabatu, został ustanowiony na bardzo niskim poziomie. Powód jedną dostawą przekraczał bowiem ustalony poziom (jedną dostawą powód dostarczał bowiem pozwanemu towar np. za 18.000 euro).

Rozliczenie powyższego rabatu następowało w formie faktury korekty wystawianej przez powoda na podstawie wygenerowanego uprzednio przez pozwanego żądania faktury korekty, wystawionego z kolei na podstawie wyliczonego obrotu.

Ostateczna cena towarów była na bieżąco ustalana pomiędzy stronami. R. nie podlegały negocjacom.

Na podstawie zawartej umowy handlowej, powód dostarczył pozwanemu towar, co zostało udokumentowane m.in. następującymi fakturami:

- Nr (...) z 7 października 2016 roku,
- Nr (...) z 7 października 2016 roku,
- Nr (...) z 7 października 2016 roku,
- Nr (...) z 7 października 2016 roku,

- Nr (...) z 10 października 2016 roku,
- Nr (...) z 10 października 2016 roku,
- Nr (...) z 10 października 2016 roku,
- Nr (...) z 10 października 2016 roku.

W związku z dostawą towarów przez powoda, udokumentowaną powyższymi fakturami, pozwany naliczył rabat w łącznej kwocie 5.116 euro i skierował do powoda wnioski o wystawienie faktury korygującej na tę kwotę. Powód wystawił fakturę korygującą nr (...) z dnia 31 października 2016 roku na kwotę 5.116 euro. Kwota ta została odjęta przez pozwanego od należności względem powoda za towar dostarczony na podstawie wymienionych wyżej faktur VAT. W dniu 2 grudnia 2016 roku pozwany zapłacił powodowi pozostałą kwotę 57.099,68 euro.

W zamian za udzielony przez powoda rabat, pozwany nie świadczył na jego rzecz żadnych ekwiwalentnych usług. Pozwany nie przeprowadził żadnej akcji promocyjnej czy marketingowej towarów powoda. Udzielenie rabatu nie wpłynęło na zwiększenie obrotów powoda z pozwanym. Powód nie osiągnął z tytułu udzielonego rabatu żadnych innych korzyści. Stwierdzoną fakturą korygującą nr (...) należność pozwany pobrał za sam fakt pozostawiania z powodem w stosunkach handlowych.

Powód udzielił spółce (...) Spółka Akcyjna z siedzibą w S. upoważnienia do odzyskania należności od pozwanego. Upoważnienie obejmowało także należność wynikającą z faktury korygującej nr (...) z dnia 31 października 2016 roku na kwotę 5.116,60 euro. Powód zawiadomił o tym pozwanego pismem z dnia 24 października 2017 roku.

(...) Spółka Akcyjna z siedzibą w S. pismem z 2 listopada 2017 roku wezwała pozwanego do zapłaty kwoty 311.541,22 euro do 9 listopada 2017 roku. Wezwanie zostało doręczone pozwanemu w dniu 6 listopada 2017 roku.

W dniu 29 listopada 2017 roku powódka dokonała korekty upoważnienia inkasowego.

Pismem z 30 listopada 2017 roku (...) Spółka Akcyjna z siedzibą w S. po raz kolejny wezwała pozwanego do zapłaty.

Do dnia wydania wyroku w niniejszej sprawie, pozwany nie uiścił na rzecz powoda kwoty 5.116,60 euro.

W tak ustalonym stanie faktycznym, po przeprowadzeniu oceny zgromadzonych w sprawie dowodów, Sąd Okręgowy uznał, że powództwo co do roszczenia głównego zasługiwało na uwzględnienie w całości oraz co do roszczenia odsetkowego - w przeważającej jego części.

W pierwszej kolejności Sąd Okręgowy wskazał, że w rozpatrywanej sprawie powód G.A.M. – G. D. R. G. S.R.L. z siedzibą w M.(...) B. /W./ domagał się zasądzenia od pozwanego kwoty 5.116,60 euro wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 3 grudnia 2016 roku tytułem zwrotu bezpodstawnie uzyskanych przez pozwanego korzyści, wywodząc swoje roszczenie z treści art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Odwołując się do wyżej przytoczonych przepisów Sąd pierwszej instancji stwierdził, że w rozpatrywanej sprawie należało zatem ustalić czy (1) pozwany popełnił czyn nieuczciwej konkurencji, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy, czy (2) doszło do przesunięcia majątkowego na rzecz pozwanego kosztem powoda oraz czy (3) nie istnieją przesłanki wyłączające zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści.

Sąd Okręgowy wskazał, że z ustalonego w niniejszej sprawie stanu faktycznego wynika, że warunki umowy zawartej pomiędzy stronami, w tym warunek dotyczący konieczności udzielenia rabatu przez powoda, zostały narzucone przez pozwanego, a powód nie miał możliwości ich negocjacji. Jest przy tym oczywiste, że pozwany, jako podmiot znacznie silniejszy ekonomicznie niż powód, miał możliwość dowolnego kształtowania umów, a kontrahenci chcący z nim współpracować, musieli się na nie godzić; sankcją za niezaakceptowanie postanowień umowy było niepodjęcie

współpracy z pozwanym. Powód zaś – co wynika z zeznań prezesa jego zarządu – chciał z pozwanym współpracować, a zatem godził się na warunki umowy narzucone przez pozwanego, także te niekorzystne dla powoda (np. dotyczące rabatów udzielanych od obrotu). Bez zgody na rabaty pozwany nie zawarłaby z powodem umowy.

Sąd pierwszej instancji podkreślił przy tym, że w zamian za udzielone rabaty powód nie otrzymał od pozwanego żadnego ekwiwalentnego świadczenia.

W szczególności pozwany nie zorganizował żadnej akcji marketingowej ani reklamowej, w której byłoby promowane przedsiębiorstwo powoda, bądź produkowane przez niego towary. Sąd pierwszej instancji nie podzielił przy tym argumentacji pozwanego, by takim świadczeniem miała być oszczędność czasu związana z brakiem konieczności ustalania warunków współpracy i organizacji dostaw dla wielu małych kontrahentów, zamiast dla jednego dużego. W razie przyjęcia takiej argumentacji, każdą umowę zawartą przez drobnego przedsiębiorcę z dużym odbiorcą, już tylko z tego powodu, że jest zawierana z dużym odbiorcą, gwarantującym teoretycznie duży zbytu, należałoby uznać za zawierającą świadczenie wzajemne, co jest oczywiście błędnym założeniem.

W ocenie Sądu Okręgowego nie budzi przy tym wątpliwości, że narzucenie przez pozwanego postanowień umownych o konieczności udzielania rabatu od obrotu, niewątpliwie utrudniło powodowi dostęp do polskiego rynku. Pozwany posiada bowiem bardzo rozbudowaną sieć handlową, obejmującą znaczną część polskiego rynku, a większość odbiorców końcowych kupuje winogrona właśnie w tego typu sklepach, jakie prowadzi pozwany. Powód, będąc związanym umową z pozwanym, nie mógł dystrybuować swoich produktów w inny sposób, a dostarczając je za pośrednictwem pozwanego, zmuszony był udzielać mu rabatu. Powyższe zdaniem Sądu pierwszej instancji świadczy o tym, że pozwany w sposób sprzeczny z prawem i dobrymi obyczajami stworzył niekorzystne warunki współpracy dla powoda jako innego przedsiębiorcy, w sposób nieuzasadniony zwiększając jego nakłady finansowe.

Sąd pierwszej instancji podkreślił, że obowiązek udzielenia rabatu został już ustalony w umowie ramowej. W toku współpracy strony negocjowały jedynie ceny towarów przy poszczególnych dostawach. Powód nie miał jednak możliwości decydowania, czy przy konkretnej dostawie udzielić rabatu, ani też w jakiej wysokości go udzielić. Ponadto próg, po przekroczeniu którego naliczany był rabat, był tak niski, że w zasadzie przy każdej transakcji był on naliczany i to nie tylko od partii towaru przekraczającej ów próg, lecz od całości dostaw w danym miesiącu rozliczeniowym. To zaś prowadzi do wniosku, że rabat ten (przy braku świadczeń ekwiwalentnych ze strony pozwanego) powód zmuszony był udzielać za sam fakt pozostawania z pozwanym w stosunkach handlowych. Co z kolei pozwalało na przyjęcie, że narzucony przez pozwanego rabat spełniał przesłanki do uznania go za inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Nie miało przy tym znaczenia, że powód negocjując ceny z pozwanym, być może uwzględniał fakt, że musiał powodowi udzielić ustalonego w umowie rabatu. Skoro bowiem cena podlegała negocjacjom, także taki element jak konieczność udzielenia pozwanemu rabatu, mógł mieć wpływ na jej kształtowanie. Zresztą powód nie wiedział nigdy ile towaru pozwany zamówi u niego i jakie rozmiary ostatecznie przybierze transakcja. Jak bowiem zeznał prezes zarządu powoda, a pozwany zeznaniem tym nie zaprzeczył, to ostatecznie pozwany zawsze decydował ile towaru, u kogo i za ile zamówi. To z kolei nie dawało powodowi pewności w danym okresie rozliczeniowym, co do ilości zamówień ze strony pozwanego. Pewne natomiast było to, że po przekroczeniu wartości 1.000 euro, zmuszony był udzielić pozwanemu 7% rabatu. W tym kontekście, za chybione Sąd pierwszej instancji uznał twierdzenia pozwanego o rzekomym uwzględnianiu przez powoda w proponowanej cenie towaru, konieczności udzielenia rabatu.

Zdaniem Sądu pierwszej instancji nie miał także znaczenia dla rozstrzygnięcia fakt, że w pewnych okresach, współpraca z pozwanym była dla powoda korzystna. Uzyskanie korzyści związanej z zawarciem umowy z pozwanym i współpracą z nim, nie wyklucza bowiem zastosowanie art. 15 u.z.n.k. (por. np. wyrok SA w Warszawie z dnia 28 lutego 2018 roku, VII AGa (...)).

Nie budziło przy tym wątpliwości i pozostawało poza sporem, że na skutek pobrania przez pozwanego niedozwolonych opłat w postaci rabatów, umniejszeniu uległo jego własne zobowiązanie wobec powoda z tytułu sprzedaży towarów. Doszło zatem do przesunięcia majątkowego na rzecz pozwanego kosztem powoda. Wysokość dochodzonego

roszczenia nie była przy tym kwestionowana przez pozwanego, a nadto wynikała z dokumentów i rozliczeń faktur wystawionych przez powoda z tytułu sprzedaży pozwanemu towarów.

W konsekwencji powyższych rozważań, w realiach rozpatrywanej sprawy, Sąd pierwszej instancji stwierdził, że domaganie się przez pozwanego rabatów uznać należało za niedopuszczane. Z brzmienia art. 498 § 1 k.c. wynika, że potrącona może być jedynie istniejąca wierzytelność. Wobec tego, że pozwany nie był uprawniony do domagania się rabatu w wysokości 5.116,60 euro, to nie mógł ich też potrącić z wzajemnymi wierzytelnościami powoda z tytułu sprzedaży. W konsekwencji powód miał prawo domagać się tej kwoty w niniejszym postępowaniu.

Sąd Okręgowy wskazał nadto, że w rozpatrywanej sprawie nie zachodziła także żadna z przesłanek negatywnych zwrotu bezpodstawnie uzyskanych przez pozwanego kosztem powoda korzyści, o których mowa w art. 409 k.c. i 411 k.c. Zresztą pozwany na te okoliczności się nie powoływał.

Wysokość naliczonego rabatu w wysokości 5.116,60 euro była pomiędzy stronami bezsporna, a nadto wynikała z faktury korygującej nr (...) z 31 października 2016 r.

Mając powyższe na względzie Sąd pierwszej instancji, na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., w punkcie I wyroku zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 5.116,60 euro.

O odsetkach Sąd pierwszej instancji orzekł na podstawie art. 455 k.c. oraz 481 § 1 i 2 k.c.

O kosztach procesu Sąd pierwszej instancji orzekł na podstawie art. 100 zd. 2 k.p.c. w zw. z art. 98 § 3 k.p.c. oraz art. 99 k.p.c. Roszczenie powoda okazało się zasadne w przeważającej części. Powód uległ jedynie w zakresie roszczenia odsetkowego za okres od dnia 3 grudnia 2016 roku do dnia 9 listopada 2017 roku, co stanowiło nieznaczną część roszczenia dochodzonego pierwotnie. Kierując się zatem dyspozycją art. 100 zd. 2 k.p.c. Sąd pierwszej instancji obciążył pozwanego całością kosztów postępowania, na podstawie art. 108 zd. 2 k.p.c. pozostawiając szczegółowe ich wyliczenie referendarzowi sądowemu.

Apelację od powyższego wyroku wywiódł pozwany, zaskarżając go w całości.

Zaskarżonemu orzeczeniu pozwany zarzucił:

I. naruszenie prawa procesowego tj.:

1. art. 212 k.p.c. i 229 k.p.c. poprzez nieprawidłowe ustalenie przez Sąd, które okoliczności są w sprawie sporne i przyjęcie, że następujące okoliczności:

- w toku rozmów dotyczących zawarcia umów handlowych pozwany narzucał warunki umów,
- powód nie miał możliwości negocjowania warunków umów,
- powód jeśli chciał rozpocząć współpracę z pozwanym, musiał zaakceptować niekorzystne dla niego warunki umowy

są okolicznościami bezspornymi w sprawie podczas, gdy pozwany w toku całego procesu - w pismach procesowych (w tym odpowiedzi na pozew) i stanowiskach prezentowanych na rozprawach konsekwentnie twierdził, że powód miał możliwość negocjowania treści umowy, lecz nie był zainteresowany negocjacjami, a pozwany nigdy nie zerwał negocjacji z powodu wyrażenia chęci zmiany zapisów umowy;

w konsekwencji, przyjęcie, że powyższe okoliczności są bezsporne doprowadziło do nierozpoznania istoty sprawy przez sąd, gdyż fakty te mają kluczowe znaczenie przy ocenie zasadności powództwa,

2. art. 328 § 2 k.p.c. poprzez brak rozważenia i w konsekwencji brak odniesienia się przez Sąd w uzasadnieniu do wyroku do zarzutów i argumentacji strony pozwanej dotyczących cenotwórczej roli stosowanego rabatu oraz dopuszczalnych przez przepisy prawa materialnego sposobów kształtowania przez strony ceny w umowie sprzedaży,

3. art. 233 k.p.c. poprzez uznanie w całości za wiarygodne zeznań świadka K. G. i za nieprzydatne zeznań świadków A. O. (1) i A. W. z uwagi na fakt, że nie brały one osobiście udziału w negocjacjach i jednocześnie przyjęcie jako podstawę ustaleń faktycznych zeznań świadka K. G., która również nie brała udziału w negocjacjach i nie miała wiedzy o przebiegu rozmów pomiędzy stronami umowy,

II. sprzeczność istotnych ustaleń sądu z treścią zebranego materiału dowodowego, co dotyczy:

- ustalenia przez Sąd pierwszej instancji, że powód nie miał możliwości negocjowania treści umowy i musiał zaakceptować warunki zaproponowane przez pozwanego, że kontrahenci pozwanego, chcący z nim współpracować musieli zgodzić się na zaproponowane warunki, a sankcją za niezaakceptowanie postanowień umowy było niepodjęcie współpracy z pozwanym, że to pozwany zawsze decydował ile towaru zamówi i u kogo, że większość odbiorców końcowych kupuje winogrona w sklepach takich jak pozwanego oraz że powód będąc związany umową z pozwanym, nie mógł dystrybuować swoich produktów w inny sposób, a w konsekwencji tych błędów wadliwe przyjęcie przez Sąd pierwszej instancji w sprawie, że pozwany utrudniał powodowi dostęp do rynku i zostały spełnione przesłanki do zastosowania w sprawie przepisu art. 15 ustęp 1 pkt 4) ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji,
- ustalenia, że powód nie uwzględniał w proponowanej cenie 7% rabatu (lub też być może uwzględniał), podczas gdy okoliczność tą powód potwierdził wprost w swoich zeznaniach, co doprowadziło do naruszenia prawa materialnego tj. 361 § 2 k.c. poprzez jego niezastosowanie,

V. naruszenie prawa materialnego tj.:

1. art. 353¹ k.c. w zw. z art. 536 § 1 k.c. poprzez ich niezastosowanie, co doprowadziło do uznania, że rabat obowiązujący pomiędzy stronami stanowi inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, tymczasem prawidłowe zastosowanie tych przepisów prowadzi do wniosku, że rabat określony w umowie stanowi mechanizm kształtujący cenę nabycia towarów,

2. art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego zastosowanie w wyniku którego Sąd pierwszej instancji uznał, że rabat określony w umowie pomiędzy stronami mieści się w pojęciu pobieranie innych niż marża handlowa opłat.

W oparciu o tak sformułowane zarzuty pozwany wniósł o uchylenie zaskarżonego wyroku w całości i przekazanie sprawy Sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania z uwagi na nierozpoznanie przez Sąd pierwszej instancji istoty sprawy, pozostawiając temu sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania apelacyjnego, ewentualnie o zmianę zaskarżonego wyroku w całości i oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych.

W odpowiedzi na apelację powód wniósł o oddalenie apelacji pozwanego oraz o zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych oraz kosztów procesu.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje.

Apelacja pozwanego okazała się uzasadniona.

Na wstępie Sąd Apelacyjny zaznacza, że jakkolwiek apelacja doprowadziła do zmiany zaskarżonego wyroku, to na uwzględnienie nie zasługiwały zarzuty pozwanego dotyczące naruszenia art. 212 k.p.c. i 229 k.p.c., mające skutkować nierozpoznanie przez Sąd pierwszej instancji istoty sprawy.

Pojęcie nierozpoznania istoty sprawy interpretowane jest jako wadliwość rozstrzygnięcia, polegająca na wydaniu przez sąd pierwszej instancji orzeczenia, które nie odnosi się do tego, co było przedmiotem sprawy, bądź na zaniechaniu zbadania przez ten Sąd materialnej podstawy żądania albo oceny merytorycznych zarzutów strony przy bezpodstawnym przyjęciu, że istnieje przesłanka materialnoprawna lub procesowa unicestwiająca roszczenie (vide: wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24 stycznia 2020 roku, sygn. akt V 3/20, postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 5 grudnia 2012 roku, sygn. akt I CZ 168/12). W uzasadnieniu zaskarżonego wyroku Sąd pierwszej instancji nie odniósł się wprost do zarzutów merytorycznych pozwanego w zakresie rabatu objętego umową handlową łączącą strony, jako czynnika cenotwórczego ustalonego w ramach swobody kontraktowania (art. 353¹ k.c. w zw. z art. 536 § 1 k.c.). Niemniej jednak należy uznać, że Sąd pierwszej instancji opierając rozstrzygnięcie na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji milcząco wykluczył zaprezentowaną przez pozwanego argumentację prawną w tej kwestii. Nie można więc zarzucić Sądowi Okręgowemu, że nie orzekł o przedmiocie sprawy, bezpodstawnie przyjmując istnienie przesłanek niwelujących zarzuty pozwanego.

Nadto, wbrew twierdzeniom apelującego, Sąd pierwszej instancji nie uznał okoliczności dotyczących warunków zawierania umów i ich negocjowania przez strony za bezsporne. Analiza uzasadnienia zaskarżonego rozstrzygnięcia prowadzi bowiem do wniosku, że powyższe okoliczności zostały ustalone po przeprowadzeniu postępowania dowodowego, obejmującego dowód z przesłuchania powoda, zeznań świadków oraz zgromadzonej w aktach sprawy dokumentacji.

Chybiony okazał się więc zarzut naruszenia art. 328 § 2 k.p.c. Uzasadnienie Sądu pierwszej instancji w pełni odpowiada wymogom stawianym w wyżej wskazanym przepisie. Obraca art. 328 § 2 k.p.c. może być skutecznym zarzutem apelacji tylko wtedy, gdy uzasadnienie zaskarżonego wyroku nie posiada wszystkich koniecznych elementów, bądź zawiera tak kardynalne braki, które uniemożliwiają kontrolę instancyjną, a którą w niniejszej sprawie Sąd Apelacyjny mógł przeprowadzić.

Za trafne w znacznej części należało ocenić zarzuty pozwanego dotyczące naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. oraz skutkujące tym uchybieniem błędy w ustaleniach stanu faktycznego. Jakkolwiek rację miał Sąd Okręgowy uznając, że zeznania świadków A. W. i A. O. (2) z uwagi na brak ich udziału w procesie negocjacji warunków umów należało w tym zakresie uznać na nieprzydatne, to jednakże winien w ten sam sposób potraktować zeznania świadka K. G.. Skoro bowiem świadek również nie uczestniczyła w negocjowaniu umów zawieranych pomiędzy stronami, to jej zeznania w tej części nie mogły okazać się przydatne dla ustaleń stanu faktycznego oraz podjętego rozstrzygnięcia. Zeznaniami wszystkich wyżej wymienionych świadków w zakresie pełnionych przez nich funkcji (K. G. jako tłumacza oraz A. W. i A. O. (2) jako księgowych) związanych z zatrudnieniem w powodowej i pozwanej spółce oraz ze względu na posiadaną w tym zakresie wiedzę, nie można odmówić przymiotu wiarygodności. Niemniej jednak brak ich osobistego udziału w negocjowaniu warunków umów determinuje nieprzydatność ich zeznań w tej części.

Ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego nie wynika, że pozwany narzucał powodowi warunki zawieranych umów, w szczególności w części dotyczącej udzielanego rabatu. Świadczą o tym przede wszystkim zeznania samego Prezesa Zarządu powoda M. R., który przedstawił proces zawierania umowy ramowej oraz wskazał, że sam nie negocjował jej warunków, przeczytał umowę, która była sporządzona w języku polskim i angielskim, podpisał i podbił pieczęcią (k 389). Rację ma zatem apelujący podnosząc, że powód nie podejmował nawet próby negocjacji treści umowy, jak również nie zeznał, iżby pozwana uniemożliwiła mu negocjowanie umowy. W konsekwencji, Sąd pierwszej instancji słusznie nadał zeznaniom strony powodowej przymiot wiarygodności, jednakże na ich podstawie poczynił błędne ustalenia faktyczne. Bierna postawa powoda w procesie zawierania i negocjowania warunków umów nie może bowiem skutkować pochopnym ustaleniem, że pozwana spółka uniemożliwia swoim kontrahentom podejmowania rokowań handlowych.

Zaznaczyć przy tym należy, że Sąd pierwszej instancji pominął także zeznania Prezesa Zarządu powoda potwierdzające, że uwzględnił on w proponowanych cenach za dostarczony towar rabat, ustanowiony przez strony w umowie handlowej z 15 września 2010 roku. M. R. podczas swoich zeznań wyraźnie wskazał, że rabat były wpisany

w kontrakcie, a on przy kolejnych zamówieniach kalkulował go w cenie sprzedanego towaru. W istocie jego zeznania wskazują, że przez wiele lat współpracy, w której obowiązywały kolejne umowy handlowe, powód był zadowolony z jej przebiegu oraz nie negocjował ustalonego rabatu.

Sąd pierwszej instancji błędnie ponadto przyjął, iż to pozwany zawsze decydował o ostatecznej ilości zamówionego towaru, czemu przeczą zgromadzone w sprawie dokumenty w postaci korespondencji e – mailowej stron. Wynika z niej, że powód przedstawiał oferty winogron, a następnie strony wspólnie ustalały ilość oraz cenę dostarczonego towaru (vide: k. 443-449). W pozostałym zakresie ustalenia Sądu Okręgowego jak zgodne z zebraniem materiałem dowodowym zostały przyjęte za własne przez Sąd Apelacyjny.(art. 382k.p.c.)

W świetle powyższych ustaleń faktycznych, na uwzględnienie zasługiwały również zarzuty naruszenia przepisów prawa materialnego, tj. art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. oraz art. 353⁽¹⁾ k.c. w zw. z art. 536 § 1 k.c. Sąd pierwszej instancji niesłusznie przyjął, że określony w umowie handlowej 7% rabat stanowi niedozwoloną opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4.u.z.n.k. Kwestia tego czy kwoty, których uwzględnienie obniża cenę towaru np.rabaty, upusty, bonusy, w relacji dostawca-sieć handlowa, można traktować jako opłaty niedozwolone, inne-w rozumieniu art. 15 ust.1pkt.4 u.z.n.k.- niż marża handlowa budzi kontrowersje w orzecznictwie. Zarysowały się w tym względzie dwa stanowiska. Wśród orzeczeń zawierających wypowiedzi kwalifikujące rabat posprzedażowy jako opłatę niedozwoloną w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wymienić należy wyroki: z dnia 12 czerwca 2008 r. (...) (...), z dnia 23 października 2014 r. I CSK 597/13 (Glosa 2015/2/80-89) i (...) oraz z dnia 16 stycznia 2015 r. (...) (nie publ.).

Sąd Apelacyjny zwraca jednakże uwagę na grupę nowszych orzeczeń oceniających takie rabaty jako mechanizmy kształtujące cenę, a zatem uchylające się spod ich kwalifikacji jako opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży (por.: (...). Przyjęcie, że rabaty (i podobne) mieszczą się, co do zasady, poza katalogiem opłat objętych zakresem art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie oznacza generalnie ich wyłączenia spod kontroli sądu również na gruncie tego przepisu (vide: wyrok Sądu Najwyższego z dnia 3 marca 2016 roku, (...)). Sąd biorąc pod uwagę okoliczności sprawy może dokonać oceny, czy dany rabat nie jest inną niż marża handlowa opłatą. Może to mieć miejsce jeżeli wysokość marży istotnie odbiega na niekorzyść dostawcy od marż pobieranych

w przypadku podobnych umów dotyczących takich samych towarów, jeżeli marże te są w miarę jednolite, a także wówczas, gdy strony nie ustaliły warunków, w jakich realizuje się prawo kupującego do obniżenia ceny czy też nie ustaliły wysokości zmniejszenia ceny pozostawiając to jednostronnej decyzji kupującego. Takie okoliczności mogą wskazywać, że zastrzeżenie rabatu było pozorne (vide: uchwała Sądu Najwyższego z dnia 18 listopada 2015 roku, sygn. akt (...).

W ocenie Sądu Apelacyjnego, przedmiotowe rabaty nie miały charakteru ukrytych opłat półkowych, a stanowiły ustalony przez strony mechanizm kształtowania ceny. W świetle zgromadzonego materiału dowodowego nie można stwierdzić, że pozwany pobierał nieuczciwe opłaty od powoda w zamian za nawiązanie z nim współpracy. Jak już wyżej wskazano, powód dobrowolnie zawarł współpracę z pozwanym, którą kontynuował przez wiele lat oraz którą również przez znaczący jej okres uważał za opłacalną. R. nie był przez powoda kwestionowany i był uwzględniany przez powoda w ofertach cenowych. Umowa handlowa z 2010 roku precyzyjnie określała warunki w jakich realizowało się prawo kupującego do obniżenia ceny za dostarczony towar. Następowo to przekroczeniu określonego w umowie pułapu obrotów miesięcznych oraz poprzez wystawienie faktury korygującej przez powoda. Powód miał więc pełną świadomość obowiązującego rabatu, a mechanizm jego powstania był mu znany oraz jasno określony w umowie. Ustalanie przez strony w wyżej wskazany sposób cen mieściło się w ramach swobody kontraktowej jako dopuszczalna forma kształtowania ceny sprzedanego towaru i nie stanowiło niedozwolonej opłaty za pobranie towaru (art. 353¹ k.c. w zw. z art. 536 § 1 k.c.).

Wbrew stanowisku Sądu pierwszej instancji zastosowanie przedmiotowych rabatów nie wymagało ekwiwalentności świadczenia ze strony pozwanego. R. będący czynnikiem cenotwórczym nie wymaga świadczenia ekwiwalentnego. Takie stanowisko wyraził Sąd Najwyższy w wyżej cytowanej uchwale z dnia 18 listopada 2015r., sygn. akt (...)wskazując, że premia pieniężna liczona od obrotu wpływa na cenę, nie jest powiązana z żadnym świadczeniem wzajemnym ze strony otrzymującego ją podmiotu, nie stanowi wynagrodzenia za usługę, stąd też brak jest potrzeby

badania ekwiwalentności świadczeń. Potrzebę badania ekwiwalentności świadczeń orzecznictwo wypracowało dla praktyk, a w każdym razie dla sytuacji, w których można dostrzec wzajemne korzyści stron wynikające ze stosowania postanowień umowy dotyczących różnych opłat uzgadnianych niejako obok umowy sprzedaży. W rezultacie można stwierdzić, że jeżeli takich pojęć jak rabat, upust, premia pieniężna, nagroda umowa nie wiąże z żadnym wymiernym świadczeniem ze strony odbiorcy, ale wiąże z osiągnięciem oznaczonego poziomu obrotów czy też osiągnięciem określonej wielkości czy wartości sprzedaży w oznaczonym przedziale czasowym, to ich realizacja (udzielenie upustu, rabatu itp.) decyduje o cenie sprzedawanego towaru, a więc i marży dostawcy. W konsekwencji, w okolicznościach niniejszej sprawy, badanie ekwiwalentności świadczenia ze strony pozwanego było zbędne.

Mając na uwadze powyższe, Sąd Apelacyjny zmienił zaskarżony wyrok na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. w ten sposób, że oddalił powództwo (punkt 1.II).

Konsekwencją powyższego była zmiana na tej samej podstawie w zw. z art. 98 § 1 i 3 k.p.c. zawartego w punkcie III rozstrzygnięcia o kosztach postępowania przed Sądem pierwszej instancji (punkt 1.II wyroku). W związku z tym, że powód przegrał w całości sprawę, należało od niego zasądzić na rzecz pozwanego kwotę 5.138, 07 zł tytułem zwrotu kosztów procesu. Na powyższą kwotę składają się: 3.600 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego [ustalonej na podstawie § 2 pkt 5 rozporządzenia w sprawie opłat za czynności radców prawnych z dnia 22 października 2015 roku (Dz.U. 2015 r. poz. 1804 z późn. zm.)], 51 zł tytułem zwrotu opłaty skarbowej od pełnomocnictwa oraz 1.487, 07 zł tytułem wydatków na tłumaczenia.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono z uwzględnieniem, że stroną przegraną w postępowaniu apelacyjnym jest powód, w związku z tym zasądzono od niego na rzecz pozwanego zwrot kosztów postępowania apelacyjnego w kwocie 3.768 zł. Na powyższą kwotę składają się: 2.700 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym (ustalonej na podstawie § 2 pkt 5 w zw. z § 10 ust. 1 pkt 2 ww. rozporządzenia) oraz 1.068 zł tytułem zwrotu opłaty sądowej od apelacji.

Ryszard Marchwicki Małgorzata Kaźmierczak Bogdan Wysocki