

Sygn. akt I ACa 1504/12 Sygn. akt I ACa 1504/12

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 28 czerwca 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący – Sędzia SA Hanna Muras

Sędzia SA Zbigniew Stefan Cendrowski (spr.)

Sędzia SO (del.) Bernard Chazan

Protokolant st. sekr. sąd. Joanna Baranowska

po rozpoznaniu w dniu 18 czerwca 2013 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) spółki jawnej z siedzibą w W.

przeciwko (...) spółce akcyjnej z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 10 lipca 2012 r.

sygn. akt XVI GC 155/11

I. zmienia zaskarżony wyrok:

a) **w punkcie I (pierwszym) w ten sposób, że zamiast kwoty 1.611.966,85 zł (jeden milion sześćset jedenaście tysięcy dziewięćset sześćdziesiąt sześć złotych osiemdziesiąt pięć groszy) wraz z ustawowymi odsetkami od 22 grudnia 2010 r. zasądza kwotę 1.483.092,96 zł (jeden milion czterysta osiemdziesiąt trzy tysiące dziewięćdziesiąt dwa złote dziewięćdziesiąt sześć groszy) wraz z ustawowymi odsetkami od 22 grudnia 2010 r. do dnia zapłaty, obniżając tym samym określoną w wyroku kwotę 1.417.067,41 zł (jeden milion czterysta siedemnaście tysięcy sześćdziesiąt siedem złotych czterdzieści jeden groszy) do kwoty 1.288.193,52 zł (jeden milion dwieście osiemdziesiąt osiem tysięcy sto dziewięćdziesiąt trzy złote pięćdziesiąt dwa grosze) wraz z ustawowymi odsetkami od 22 grudnia 2010 r. do dnia zapłaty, oddalając powództwo co do kwoty 128.873,89 zł (sto dwadzieścia osiem tysięcy osiemset siedemdziesiąt trzy złote osiemdziesiąt dziewięć groszy) wraz z ustawowymi odsetkami od 22 grudnia 2010 r. do dnia zapłaty,**

b) **w punkcie III (trzecim) w ten sposób, że zamiast kwoty 88.009 (osiemdziesiąt osiem tysięcy dziewięć) złotych zasądza od pozwanego na rzecz powoda 80.300 (osiemdziesiąt tysięcy trzysta) złotych tytułem zwrotu kosztów procesu;**

II. oddala apelację w pozostałym zakresie;

III. zasądza od (...) spółki jawnej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki akcyjnej z siedzibą w W. kwotę 1.911 (jeden tysiąc dziewięćset jedenaste) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

UZASADNIENIE

Pozwem złożonym w dniu 11 lutego 2011 r. powód - (...) Spółka Jawna w W. wniósł o orzeczenie nakazem zapłaty, aby pozwany - (...) Spółka Akcyjna w W. zapłacił na jego rzecz kwotę 1 615 824,55 zł z ustawowymi odsetkami od:

- 1) od kwoty 116.646,32 zł od dnia 13 lutego 2008 r. do dnia zapłaty;
- 2) od kwoty 3.385,09 zł od dnia 20 lutego 2008 r. do dnia zapłaty;
- 3) od kwoty 2.086,32 zł od dnia 12 marca 2008 r. do dnia zapłaty;
- 4) od kwoty 2.080,31 zł od dnia 19 marca 2008 r. do dnia zapłaty;
- 5) od kwoty 1.342,00 zł od dnia 2 kwietnia 2008 r. do dnia zapłaty;
- 6) od kwoty 67.512,23 zł od dnia 23 kwietnia 2008 r. do dnia zapłaty;
- 7) od kwoty 1.437,23 zł od dnia 14 maja 2008 r. do dnia zapłaty;
- 8) od kwoty 16.639,03 zł od dnia 28 maja 2008 r. do dnia zapłaty;
- 9) od kwoty 22.460,30 zł od dnia 2 lipca 2008 r. do dnia zapłaty;
- 10) od kwoty 29.712,41 zł od dnia 16 lipca 2008 r. do dnia zapłaty;
- 11) od kwoty 506,52 zł od dnia 13 sierpnia 2008 r. do dnia zapłaty;
- 12) od kwoty 26.291,90 zł od dnia 20 sierpnia 2008 r. do dnia zapłaty;
- 13) od kwoty 21.515,89 zł od dnia 24 września 2008 r. do dnia zapłaty;
- 14) od kwoty 2.150,31 zł od dnia 15 października 2008 r. do dnia zapłaty;
- 15) od kwoty 107.914,25 zł od dnia 22 października 2008 r. do dnia zapłaty;
- 16) od kwoty 2.562,00 zł od dnia 29 października 2008 r. do dnia zapłaty;
- 17) od kwoty 215.360,97 zł od dnia 3 grudnia 2008 r. do dnia zapłaty;
- 18) od kwoty 11.080,88 zł od dnia 10 grudnia 2008 r. do dnia zapłaty;
- 19) od kwoty 37.722,58 zł od dnia 13 stycznia 2009 r. do dnia zapłaty;
- 20) od kwoty 2.221,80 zł od dnia 28 stycznia 2009 r. do dnia zapłaty;
- 21) od kwoty 6.041,47 zł od dnia 2 lipca 2009 r. do dnia zapłaty;
- 22) od kwoty 2.088,47 zł od dnia 8 lipca 2009 r. do dnia zapłaty;
- 23) od kwoty 4.802,54 zł od dnia 22 lipca 2009 r. do dnia zapłaty;
- 24) od kwoty 1.478,85 zł od dnia 12 sierpnia 2009 r. do dnia zapłaty;

- 25) od kwoty 4.267,12 zł od dnia 19 sierpnia 2009 r. do dnia zapłaty;
- 26) od kwoty 1.387,65 zł od dnia 9 września 2009 r. do dnia zapłaty;
- 27) od kwoty 132.818,33 zł od dnia 4 listopada 2009 r. do dnia zapłaty;
- 28) od kwoty 11.024,60 zł od dnia 11 listopada 2009 r. do dnia zapłaty;
- 29) od kwoty 127.963,37 zł od dnia 18 listopada 2009 r. do dnia zapłaty;
- 30) od kwoty 9.680,77 zł od dnia 8 grudnia 2009 r. do dnia zapłaty;
- 31) od kwoty 20.740,00 zł od dnia 16 grudnia 2009 r. do dnia zapłaty;
- 32) od kwoty 8.815,54 zł od dnia 17 lutego 2010 r. do dnia zapłaty;
- 33) od kwoty 3.689,03 zł od dnia 2 kwietnia 2010 r. do dnia zapłaty;
- 34) od kwoty 712,07 zł od dnia 7 kwietnia 2010 r. do dnia zapłaty;
- 35) od kwoty 3.474,24 zł od dnia 28 kwietnia 2010 r. do dnia zapłaty;
- 36) od kwoty 1.031,29 zł od dnia 5 maja 2010 r. do dnia zapłaty;
- 37) od kwoty 12.399,55 zł od dnia 19 maja 2010 r. do dnia zapłaty;
- 38) od kwoty 9.936,31 zł od dnia 16 czerwca 2010 r. do dnia zapłaty;
- 39) od kwoty 1.388,90 zł od dnia 2 lipca 2010 r. do dnia zapłaty;
- 40) od kwoty 2.031,46 zł od dnia 14 lipca 2010 r. do dnia zapłaty;
- 41) od kwoty 4.404,48 zł od dnia 21 lipca 2010 r. do dnia zapłaty;
- 42) od kwoty 1.472,50 zł od dnia 11 sierpnia 2010 r. do dnia zapłaty;
- 43) od kwoty 7.261,57 zł od dnia 18 sierpnia 2010 r. do dnia zapłaty;
- 44) od kwoty 13.865,05 zł od dnia 15 września 2010 r. do dnia zapłaty;
- 45) od kwoty 3.693,23 zł od dnia 13 października 2010 r. do dnia zapłaty;
- 46) od kwoty 266.668,92 zł od dnia 3 listopada 2010 r. do dnia zapłaty;
- 47) od kwoty 243.904,16 zł od dnia 24 listopada 2010 r. do dnia zapłaty;
- 48) od kwoty 18.154,74 zł od dnia 22 grudnia 2010 r. do dnia zapłaty.

oraz kosztami procesu, w tym kosztami zastępstwa procesowego, według norm przepisanych w terminie 14 dni od dnia otrzymania nakazu zapłaty.

W odpowiedzi na pozew pozwany wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powoda na jego rzecz kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Wyrokiem z dnia 10 lipca 2012 r. Sąd Okręgowy w Warszawie:

1. zasądził od (...) S.A. w W. na rzecz (...) spółka jawna w W. kwotę 1.611.966,85 zł wraz z ustawowymi odsetkami od kwot:
 - a. 1.417.067 zł za okres od dnia 22 grudnia 2010 roku do dnia zapłaty;
 - b. 194.899 zł za okres od dnia 10 lutego 2011 roku do dnia zapłaty;
2. oddalił powództwo w pozostałym zakresie;
3. zasądził od (...) S.A. w W. na rzecz (...) spółka jawna w W. kwotę 88.009 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

Powyższy wyrok został oparty o następujący stan faktyczny ustalony przez Sąd Okręgowy:

Powód - (...) Spółka Jawna w W. oraz pozwany - (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. rozpoczęli współpracę około 10 lat temu. Wówczas (...) zwróciło się do powoda z pytaniem czy jest w stanie wyprodukować produkty według przesłanej specyfikacji. Powód przygotował ofertę dla tej firmy. Około 2002 r. powód został poinformowany, że dla nowo wchodzących podmiotów musi uiścić opłatę logistyczną i budżet promocyjny. Powód zgodził się na te warunki, gdyż w zamian deklarowano zwiększenie sprzedaży.

Co roku odbywały się cykliczne negocjacje warunków współpracy na kolejny rok. Zamknięcie negocjacji miało miejsce na jednym spotkaniu.

Współpraca na dany rok rozpoczynała się przez aukcję internetową, gdzie (...) i (...) zgłaszały jakie towary będzie kupować i w jakich ilościach. Dostawcy licytowali cenę na portalu. Aukcje odbywały się w marcu lub kwietniu. Przedmiotem aukcji była cena za zdefiniowany asortyment bez warunków kontraktowych, uwzględniająca logistykę i koszty produkcyjne. W ciągu 2 lub 3 godzin był wyłaniany zwycięzca. Po wyłonieniu dostawców zamawiający spotykał się z dostawcą, który wygrał aukcję na dostawę puli zniczy. Na spotkaniu, na podstawie listy produktowej oraz umowy handlowej z poprzednich lat były ustalane warunki handlowe.

W sezonie znicze dostarczało 4 dostawców: jeden główny i 3 uzupełniających. W 2010 r. (...) był głównym dostawcą. Od (...) obroty mogły sięgać od 5 do 10 milionów obrotu rocznie. Był to pozwanego istotny kontrahent.

W (...) sprzedawano towar hurtowo, zarówno klientom, którzy następnie towar ten odsprzedawali, jak i klientom ostatecznym, nabywającym go na użytek własny lub firmy. Klientami byli głównie przedsiębiorcy, a sprzedaż co do zasady następowała w pakach.

Pozwany określał własne standardy towaru. Powód nie mógł tego towaru nigdzie sprzedać, jedynie do pozwanego. Był przywiązany do jednego odbiorcy. W 2010 r. (...) zamówiło 65% całości produkcji powoda.

Powód oraz pozwany zawarli Umowę o współpracy handlowej nr (...) z dnia 26 lutego 2007 r. wraz z załącznikami nr 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 2, 5, 13 wraz z aneksami nr (...) z zał. nr 1.4, 4, 5, 6, warunkami aukcji (...) 2007, warunkami aukcji Znicze 2008, Umowy o współpracy handlowej nr (...) z dnia 16 grudnia 2008 r. wraz z załącznikami nr 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 5, 13 wraz z aneksami nr (...), zał. 1.4.

Umowa regulowała zasady szeroko rozumianej współpracy handlowej w zakresie dostaw towarów realizowanych przez dostawcę (powoda) do placówek handlowych lub magazynu zamawiającego (pozwanego) oraz usług świadczonych przez zamawiającego w związku z obrotem tymi towarami (punkt 1.1. umowy).

Zgodnie z umową powód był zobowiązany do dostarczania i sprzedawania pozwanemu określonych towarów, które pozwany sprzedawał następnie swoim klientom. Pozwany był z kolei zobowiązany do zapłaty za dostarczone towary ceny.

W punkcie 23 Załącznika nr 1.3 do umowy strony ustaliły m.in., że formą rozliczenia należności pozwanego z tytułu realizacji umowy jest potrącenie wierzytelności zamawiającego wobec powoda dostawcy z wierzytelnościami dostawcy wobec zamawiającego, a w przypadku, gdy stan rozrachunków uniemożliwia potrącenie, dostawca jest zobowiązany dokonać płatności na rachunek zamawiającego wskazany w umowie.

Zgodnie z umową, załącznikami oraz aneksami do niej pozwany zobowiązał się do świadczenia na rzecz powoda: usługi w ramach budżetu promocyjnego, usługi reklamowe, usługi informacji marketingowej MIS, usługi zarządzania relacjami z klientem zamawiającego CRM 1 (b), usługi Metro Link, usługi zarządzania budżetem marketingowym, usługi promocyjne poza usługą zarządzania budżetem marketingowym, usługi promocyjne poza kontraktem, usługi marketingowe świadczone w ramach jubileuszu Makro-(...), usługi transportowe.

W aneksie nr (...) do umowy o współpracę handlową nr (...)zawartej w dniu 26 lutego 2007 r. (obowiązującym od 01.01.2007) powód zobowiązał się do zamówienia dodatkowych usług w ramach budżetu promocyjnego świadczonych przez wszystkich zamawiających wysokości 1,4% ód obrotu.

Poza powyższymi, powód zamawiał u pozwanego także inne usługi promocyjne, niezależne od usług przewidzianych w umowie lub innych porozumieniach stron, w szczególności usług w ramach budżetu promocyjnego (aneks nr (...) do umowy).

Strony ustaliły, że wynagrodzenie za wykonanie usług będzie określone jako procent od obrotu z zamawiającym (w przypadku usługi zarządzania budżetem marketingowym również kwotowo za rok kalendarzowy). Wynagrodzenie za usługi miało być naliczane w stosunku miesięcznym (§ 4 aneksu nr (...))

W zakres usług dodatkowych wchodziły: usługi marketingowe, usługa wymiany danych (Metro-link) i usługi konsultacji handlowych (CRMA i CRMB). Usługi marketingowe polegały na reklamie w gazecie i ekspozycji towaru w sklepach (...). Kolejnymi obowiązkami powodowej spółki były opłaty związane z funduszem marketingowym i promocyjnym. P. P. rozmawiał o tych opłatach na lata 2008-2010 zostając poinformowanym, że jeżeli chce współpracować za rok, to musi podpisać aneks i zaakceptować warunki.

Usługi obsługi płatności zobowiązań firmy (...) polegały na tym, że powód otrzymywał z (...) specyfikacje płatności. Powód nie potrzebował takiej usługi, a była ona dla niego wręcz niekorzystna, gdyż płacił za korekty z winy (...). Usługa była tak skonstruowana, że powód płacił opłatę procentową od każdego dokumentu.

Powód miał podpisaną umowę z (...). P. P. został poinformowany, że wszystkie podmioty współpracujące z pozwanym muszą mieć podpisaną umowę o płatnościach przez (...). Umowa ta nie była korzystna dla powoda. Powód korzystał z dyskonta ale miał podpisaną umowę z bankiem handlowym.

Pełnomocnik powoda brał udział w dwóch spotkaniach w 2009 r., które dotyczyły problemu związanego z transportem oraz kwestii zniszczonych palet. Wypowiedział on załącznik do umowy kompleksowej regulujący kwestię transportu, co było kwestionowane przez pozwanego. W następstwie tego doszło do spotkania zainicjowanego przez (...) w siedzibie pozwanego w W.. Podczas tego spotkania przedstawiciele (...) przekonywali pracowników powoda, że nie możliwym jest wypowiedzenie jedynie załącznika nie wypowiadając całej umowy. Uważali, że powód wypowie załącznik, to (...) będzie rozumiał to wypowiedzenie jako wypowiedzenie całej umowy. Pracownicy powoda uważali, że wypowiadają tylko załącznik dotyczący usług transportowych. Rozmowy były prowadzone jednocześnie z (...) i z (...). W spółkach tych ginęło około 50 % palet. Stanowisko (...) i (...) było- takie, iż niemożliwym jest dostarczanie towarów w innej formie niż w grupie MGB.

Pismem z dnia 3 sierpnia 2009 r. powód wypowiedział załącznik nr 21.2 „Warunki logistyczne i wynagrodzenie za usługi transportowe” do Umowy o Współpracę Handlową nr (...) z dnia 16 grudnia 2008 r. Powód oświadczył, że z załącznika nr 1.2 „Dostawy” wynika, że mogą być one również realizowane nie tylko w systemie MGL, który został mu

narzucony oraz jednocześnie stwierdził, że ceny w tym systemie odbiegają od aktualnie świadczonych cen rynkowych na niekorzyść tego systemu.

W 2010 r. odbyło się drugie spotkanie, dotyczące warunków kontraktu na następny rok. Zakończyło się po poinformowaniu przez powoda o pozwie złożonym do sądu. Powód poinformował (...) o złożeniu pozwu i zapytał się czy może dalej rozmawiać o warunkach kontraktu. W odpowiedzi usłyszał, że (...) ma zasadę, iż nie prowadzi dalszej współpracy z firmami toczącymi spór sądowy. Na spotkaniu, poza transportem i wypowiedzeniem załącznika, powód poruszał inne aspekty umowy łączącej strony. Były to kwestie związane z opłatami za podgląd na faktury przez Internet. Powód twierdził, że nie jest to mu do niczego potrzebne. (...) oświadczyło albo wszystko albo nic. Była również kwestia gazetek i reklamowania towarów w tych gazetkach - przedstawiciele (...) i (...) przywiesili wyżej wymienione gazetki, aby pokazać że towar powoda był w tych gazetkach. Po obejrzeniu gazetek pokazanych na spotkaniu, przedstawiciele powoda nie byli w stanie powiedzieć od kogo pochodzą znicze. Pokazano im kolorowe zdjęcia .

Strony podpisały listy przewozowe za okres od dnia 3 grudnia 2007 r. do dnia 27 października 2010 r. dotyczące wykonywania w tym okresie przez pozwanego na rzecz powoda usług transportu.

Pismami z dnia 17 grudnia 2010 r. oraz 2 lutego 2011 r. powód wezwał pozwanego do zapłaty odpowiednio kwot 1 417 067,41 zł oraz 390 421,95 zł tytułem wierzytelności stanowiących należności inne niż marża handlowa, wskazując że dokonane potrącenia stanowiły czyn nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a także świadczenie nienależne w rozumieniu art. 410 § 1 i 2 k.c.

Na podstawie powyższego stanu faktycznego Sąd dokonał następujących ustaleń, w wyniku których, uznał powództwo za zasługujące na uwzględnienie w przeważającej części.

Sąd wskazał, że niniejszej sprawie pozwany nie kwestionował, że powodowi przysługiwały wierzytelności z tytułu dostawy pozwanemu towarów. Pozwany podnosił jedynie, że wierzytelności te uległy umorzeniu wskutek potrącenia ich z przysługującymi mu wobec powoda wierzytelności z tytułu opłat za świadczone na rzecz powoda usługi W złożonym w niniejszej sprawie pozwie powód zakwestionował jednak skuteczność takiego potrącenia wskazując, że potrącone wierzytelności w ogóle istniały, gdyż ich źródło stanowiły niedozwolone opłaty, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 oraz art. 3 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Sąd uznał, że zasadniczą kwestią dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy stanowiło zbadanie zasadności zgłoszonego przez pozwanego zarzutu potrącenia. Przytaczając treść art.. 498 § 1 i 2 k.c.. Sąd wskazał, że przesłanką potrącenia jest istnienie po obu stronach przysługujących wzajemnie jednorodnych, wymagalnych i zaskarżalnych wierzytelności i zgodnie z art. 6 k.c. to na pozwanym leżał ciężar wskazania dowodów świadczących o posiadaniu przez strony wierzytelności spełniających powyższe kryteria. Co więcej, zgodnie z art. 479¹⁴ § 1 k.p.c., na pozwanym leżał obowiązek udowodnienia przedstawionych wierzytelności dokumentami.

Zdaniem Sądu Okręgowego pozwany nie zdołał udowodnić w ramach niniejszego postępowania, że posiadał wobec powoda wymagalne wierzytelności z tytułu świadczenia na jego rzecz: usług w ramach budżetu promocyjnego, usług reklamowych, usługi informacji marketingowej MIS, usług zarządzania relacjami z klientem zamawiającego CRM 1 (b), usługi Metro Link, usługi zarządzania budżetem marketingowym, usług promocyjnych poza usługą zarządzania budżetem marketingowym, usług promocyjnych poza kontraktem, usług marketingowych świadczonych w ramach jubileuszu Makro-Metro, usług transportowych. Sąd uznał świadczenia powoda na rzecz pozwanego z tytułu tych usług za nienależne. Zdaniem Sądu Okręgowego zasadne okazały się bowiem twierdzenia powoda dotyczące nieważności postanowień umownych dotyczących opłat za te usługi ze względu na ich sprzeczność z zakazem wynikającym z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Sąd podniósł, że regulacja ta ingeruje w stosunki zobowiązaniowe pomiędzy dostawcami a przedsiębiorcami handlowymi, wyłączając swobodę stron w ustalaniu opłat, jakie mogą być pobierane od dostawców towarów w związku z przyjęciem towarów do sprzedaży. Powołany przepis prawa stanowi jednoznacznie, iż w związku z przyjęciem towaru do sprzedaży pobieranie wszelkich opłat jest wykluczone, za wyjątkiem ograniczonym do marży handlowej. Hipotezą czynu nieuczciwej

konkurencji unormowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. objęte są dwie przesłanki: pobieranie innych opłat aniżeli marże handlowe oraz uwarunkowanie przyjęcia do sprzedaży towaru od uzyskania za to od dostawcy opłaty. Ta druga przesłanka ma miejsce wówczas, gdy odbiorca narzuca dostawcy opłaty bez spełnienia przez niego świadczenia wzajemnego i bez negocjacji.

Sąd Okręgowy ustalił, że powód w rzeczywistości nie miał realnych możliwości negocjowania przedmiotowych usług. Pozwany każdorazowo uzależniała bowiem od włączenia tych usług w treść umowy zawarcie ogólnej umowy handlowej na kolejny okres, a więc w istocie utrzymywanie przez strony stosunków gospodarczych. Fakt ten świadczy zdaniem Sądu Okręgowego o utrudnianiu dostępu do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 u.z.n.k. Zdaniem Sądu Okręgowego powód wykazał również, że usługi w ramach budżetu promocyjnego, usługi reklamowe, usługi informacji marketingowej MIS, usługi zarządzania relacjami z klientem zamawiającego CRM 1 (b), usługi Metro Link, usługi zarządzania budżetem marketingowym, usługi promocyjne poza usługą zarządzania budżetem marketingowym, usługi promocyjne poza kontraktem, usługi marketingowe świadczone w ramach jubileuszu (...) oraz usługi transportowe stanowiły inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. Usługi te były dla powoda praktycznie nieprzydatne, bądź też mogły zostać zastąpione przez niego korzystniejszymi formami. Usługi te służyły w istocie nie dostawcom, lecz pozwanemu, który w ten sposób mógł maksymalizować własną sprzedaż, sprawniej zarządzać kontaktami z dostawcami oraz sprawniej organizować własną gospodarkę magazynową i dokonywać płatności. Zdaniem Sądu Okręgowego pozwany nie wykazał w trakcie postępowania, ażeby powód mógł czerpać i czerpał z takich usług realne korzyści, które stanowiłyby świadczenie ekwiwalentne wobec zastrzeżonych z tytułu tych usług opłat.

Skutkiem uznania, że działania pozwanego stanowiły czyny nieuczciwej konkurencji, było uznanie zasadności roszczenia o zwrot uiszczonych opłat oraz pobranych upustów i premii na podstawie art. 18 pkt 5 u.z.n.k. Przepis ten stanowi samodzielną podstawę prawną wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, bez potrzeby odwoływania się do przepisów regulujących konsekwencje nieważności umowy.

Niezależnie od powołanych argumentów Sąd rozpoznający sprawę stoi na stanowisku, iż w przypadku roszczenia o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści w oparciu o art. 18 pkt 5 u.z.n.k. nie ma podstaw do stosowania regulacji art. 405-411 k.c. również powodu natury ogólnej. W niniejszym przypadku mamy do czynienia z czynem niedozwolonym po stronie pozwanego a naturalnym roszczeniem w takim przypadku jest roszczenie odszkodowawcze (art. 415 k.c.). Jeśli mamy odwołanie w art. 18 pkt 5 u.z.n.k. do zasad ogólnych to w pierwszym rzędzie należy się zastanowić na odpowiednim stosowaniu zasad ogólnych odpowiedzialności przypisanym czynom niedozwolonym, a nie w konstrukcji bezpodstawnego wzbogacenia, której natura jest inna - stosowania reguł sprawiedliwościowych do pewnych stanów faktycznych, czy też w przypadku nienależnego świadczenia - zwrotu świadczeń w okolicznościach upadku lub wad w podstawie prawnej świadczenia. Nie ma przeszkód by bezpodstawnie uzyskane korzyści po stronie pozwanego odnieść do szkody po stronie powoda. Ponadto Sąd wskazał, że na gruncie powyższego może powstać zagadnienie oddzielenia bezprawnie uzyskanych korzyści w oparciu o naruszenie dobra innej osoby od całości wpływów uzyskanych w ramach legalnej działalności, a co zatem idzie, wydzielenia i uwzględnienia w rozliczeniach realnych obciążeń podatkowych po stronie naruszającego i poszkodowanego. W niniejszym przypadku całość wpływów nastąpiła w oparciu o pobór opłat, które okazały się nienależne, więc nie ma potrzeby analizowania obciążeń podatkowych po oby stronach.

Wskazując na treść art. 455 k.c. Sąd ustalił, że powód wystosował do pozwanego pismo z dnia 17 grudnia 2010 r., w którym wezwał pozwanego do zapłaty w terminie do dnia 21 grudnia 2010 r. kwoty 1 417 067,41 zł tytułem wierzytelności stanowiących należności inne niż marża handlowa oraz wskazał że dokonane potrącenia stanowiły czyn nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a także świadczenie nienależne w rozumieniu art. 410 § 1 i 2 k.c., dlatego też pozwany powinien spełnić świadczenie w tym zakresie już w dniu 22 grudnia 2010 r. Podobnie pismem z dnia 2 lutego 2011 r. powód wezwał pozwanego do zapłaty w terminie do dnia 9 lutego 2011 r. kwoty 390 421,95 zł i analogicznie, Sąd uznał, że od dnia 10 lutego 2011 r. pozwany powinien był spełnić pozostałą część dochodzonego pozwym żądania.

Pozwany nie kwestionował w niniejszym procesie ani wysokości, ani też terminu wymagalności roszczeń powoda dotyczącego zapłaty z tytułu dostawy pozwanemu towarów. Podstawę tego roszczenia stanowi zarówno treść wiążącej strony umowy, jak również ogólna regulacja art. 605 k.c. dotycząca umowy dostawy. Zdaniem Sądu Okręgowego powód nie wykazał jednak, że jego roszczenie jest zasadne w odniesieniu do kwoty: 3.857,70 zł. Faktury: (...) z 31.08'08 na kwotę 108,58 zł. i (...) z 29.12'08 na kwotę 1.340,78 zł. wprawdzie zostały uwzględnione w specyfikacji płatności dokonanej przez MIAG C.V. lecz samych faktur powód nie załączył do pozwu. Powód nie zaprzeczył też zarzutowi pozwanego, iż dotyczą one innych należności niż te których tytuły podał powód w pozwie. W tych okolicznościach należało uznać, iż powód nie przedstawił dowodu na udowodnienie swej argumentacji. Podobnie powód nie kwestionował zarzutu pozwanego, iż faktura nr (...) z 31/12/2008 r. na kwotę 2.221,80 zł skorygowana została w całości fakturą korygującą (...) oraz faktura nr (...) z 31/12/2008 r. skorygowana została o kwotę 186,54 zł na podstawie faktury (...) z 31/12/2008. Z tego względu powództwo w tym zakresie nie zasługiwało na uwzględnienie.

Sąd uznał zarzut przedawnienia dochodzonego roszczenia za bezzasadny. Przytoczył treść art. 20 uznk, wskazując, że powód złożył pozew w dniu 11 lutego 2011 r., zaś pierwsze kompensaty należności powoda miały miejsce 12 lutego 2008 r. dlatego stwierdzić należy, że nie upłynął wymagany trzyletni okres.

O kosztach postępowania Sąd orzekł zgodnie z art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 99 k.p.c. w zw. z § 6 ust. 7 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych i ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu.

Apelację od powyższego wyroku z dnia 11 lutego 2012 r. wniósł pozwany zaskarżając wyrok w części w pkt. 1 oraz 2. Wyrokowi pozwany zarzucił:

1. naruszenie prawa procesowego mające wpływ na rozstrzygnięcie w sprawie tj. art. 233 § 1 k.p.c. oraz art. 328 § 2 k.p.c., poprzez brak wszechstronnego i obiektywnego rozważenie materiału dowodowego w sprawie, które przejawiało się całkowitym pominięciem - bez należytego wyjaśnienia w uzasadnieniu skarżonego wyroku przyczyn takiego postąpienia - wynikającej z treści materiału dowodowego okoliczności faktycznej, iż powód był zainteresowany usługami reklamowo - promocyjnymi wykonywanymi przez pozwaną oraz, że korzysta z nich dobrowolnie;
2. naruszenie prawa procesowego mające wpływ na rozstrzygnięcie, tj. art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dowolne przyjęcie w uzasadnieniu wyroku, wbrew treści zebranego w sprawie materiału dowodowego, że jeżeli z chwilą wydania na (...) przechodziła własności towaru, to wszelkie późniejsze zabiegi o zapewnienie jak największego popytu na ten towar pozwana czyniła we własnym interesie i że brak jest przesłanek do stwierdzenia, iż mogły one być czynione w interesie powoda, a w konsekwencji przyjęcie, iż wykonanie działań reklamowo - promocyjnych, tj. publikacje produktów pochodzących od powoda w gazetkach reklamowych oraz prezentowanie towaru w specjalnych (eksponowanych) miejscach hal (...), nie stanowiło wykonania usług marketingowych na rzecz powoda;
3. naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 233 § 1 przez poczynienie ustaleń faktycznych - sprzecznych z treścią materiału dowodowego w sprawie - iż istota usług reklamowo - promocyjnych, które zostały umówione pomiędzy stronami i za które pozwana pobrała wynagrodzenie, powinna polegać na reklamie marki/logo powoda lub innej formy promocji wizerunku powoda;
4. naruszenie prawa procesowego mające wpływ na rozstrzygnięcie, tj. art. 233 §1 k.p.c. przez poczynienie ustaleń faktycznych iż powód posiadane przez siebie towaru nie mógł nigdzie indziej sprzedać, i że był przywiązany do jednego odbiorcy; ustalenia Sądu I instancji w tym zakresie są niezgodne z zasadami logiki i doświadczenia życiowego oraz nie znajdują dostatecznego potwierdzenia w materiale dowodowym sprawy;
5. naruszenie prawa procesowego mające wpływ na rozstrzygnięcie, tj. art. 233 § 1 k.p.c. oraz art. 328 § 2 w zw. a art 299 i art. 258 k.p.c. - poprzez dowolne przyjęcie w uzasadnieniu wyroku, w oparciu wyłącznie o twierdzenia faktyczne strony powodowej, z pominięciem treści zeznań świadków powołanych przez pozwaną i bez należytego uzasadnienia takiego ustalenia, że umówione i wykonane przez pozwaną usługi Metro Link były dla powoda bezużyteczne;

6. naruszenie prawa procesowego mające wpływ na rozstrzygnięcie, tj. art. 233 § k.p.c. oraz art. 328 § 2, w zw. z art. 299 i art. 258 k.p.c. - poprzez dowolne przyjęcie w uzasadnieniu wyroku w oparciu wyłącznie o twierdzenia faktyczne strony powodowej, z pominięciem treści zeznań świadków powołanych przez pozwaną i bez należytego uzasadnienia takiego ustalenia, że umówione i wykonane przez pozwaną usługi transportowe były mu narzucone, a zawarcie w łączącej strony umowie odnoszących się do tych usług postanowień stanowiło bezwzględny warunek nawiązania współpracy handlowej;

7. naruszenie prawa procesowego mające wpływ na rozstrzygnięcie, tj. art. 233 § 1 k.p.c. przez przyjęcie, iż powód był w stanie samodzielnie wykonać transport swych towarów do poszczególnych hal (...) (na obszarze całej Polski) - ustalenie przyjęte w tym zakresie w skarżonym wyroku są niezgodne ze wskazaniami wiedzy i doświadczenia życiowego oraz z treścią materiału dowodowego zebranego w sprawie;

8. naruszenie prawa procesowego mające wpływ na rozstrzygnięcie, tj. art. 233 § 1 k.p.c. przez błędne przyjęcie, że pierwsze kompensaty należności powoda miały miejsce 12 lutego 2008 r. podczas gdy z materiału dowodowego wynika, iż pierwsze potrącenia (oświadczenia pozwanej o kompensacie) datują się na 0 lutego 2008 r.;

9. naruszenie prawa procesowego mające wpływ na rozstrzygnięcie, tj. art. 227 w zw. z art. 217 §2, art. 232 k.p.c. oraz art. 278 § 1 k.p.c., art. 479⁽¹²⁾ § 2 k.p.c., art. 130 § 1 i § 5 k.p.c. , art. 232 k.p.c. oraz art. 83 ust. 1 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych - przez nieprzeprowadzenie dowodu opisanego w pkt 12 petitum odpowiedzi na pozew oraz pominięcie dowodu w opinii biegłego sądowego ds. Transportu, dopuszczonego przez Sąd I instancji z urzędu, z niezasadnym powołaniem się na brak uiszczenia przez pozwaną zaliczki na poczet kosztów wykonania tej opinii;

10. naruszenie prawa procesowego mające wpływ na rozstrzygnięcie, tj. 227 k.p.c. w zw. z art. 217 § 2 k.p.c. w zw. z art. 244, art. 245, art. 278 1 k.p.c. oraz art. 316 k.p.c. - poprzez pominięcie wniosków dowodowych pozwanej zawartych w pkt 7-11 odpowiedzi na pozew, czego następstwem był w szczególności brak podjęcia przez Sąd I instancji działań mających na celu ustalenie czy na moment wyrokowania strona powodowa utraciła korzyści wynikające z odliczenia VAT ujętego w fakturach objętych pozewem, oraz z zaliczenia do kosztów podatkowych kwoty netto wynikające z tychże oraz czy na moment wyrokowania nie wygasł obowiązek strony powodowej do skorygowania swych zobowiązań podatkowych;

11. naruszenie prawa materialnego, a mianowicie art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk, polegające na jego niewłaściwym zastosowaniu przez przyjęcie, że zapłacone przez powoda na rzecz pozwanej wynagrodzenia za wykonanie na jego rzecz usług reklamowo-promocyjnych, usług MIS, usług Metro Link, CRM oraz usług transportowych - stanowią „inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru od sprzedaży”;

12. naruszenie prawa materialnego, a mianowicie art. 18 ust. 1 pkt 5 uznk w zw. z art. 405 i nast. k.c., poprzez ich niewłaściwe zastosowanie oraz w zw. z art. 3531 k.c. poprzez jego niezastosowanie i przyjęcie, że (...) został bezpodstawnie wzbogacony kosztem zubożenia w związku z realizacją umówionych usług reklamowo-promocyjnych, usług MIS, usług Metro Link, CRM oraz usług transportowych;

13. naruszenie prawa materialnego, a mianowicie art. 18 ust. 1 pkt 5 uznk w zw. z art. 405, art. 409 oraz 410 § 1 k.c., poprzez ich niewłaściwe zastosowanie i zasądzenie od pozwanej na rzecz powoda bezpodstawnie uzyskanych korzyści z tytułu wynagrodzenia za wykonane usług reklamowo-promocyjnych, usług MIS, usług Metro Link, CRM oraz usług transportowych, w kwocie obejmującej zobowiązania publicznoprawne pozwanej, tj. bez uwzględnienia okoliczności, że od zasądzonej kwoty (...) uregulował zobowiązania podatkowe w zakresie podatku od towarów i usług oraz podatku dochodowego od osób prawnych i od wysokości kwot tych zobowiązań podatkowych nie był już wzbogacony na moment wytoczenia powództwa i wyrokowanie w sprawie;

14. naruszenie prawa materialnego, tj. przepisów art. 20 uznk w zw. z art. 4421 k.c. oraz art. 50 k.c., 61 k.c., 498 i 499 k.c. przez nieuwzględnienie przez Sąd I instancji podniesionego przez pozwaną zarzutu przedawnienia - w zakresie

potrąceń dokonanych przez pozwaną zgodnie z treścią jej oświadczeń (specyfikacji płatności) datowanych na 8 lutego 2008 r.

Pozwana spółka wniosła o zmianę wyroku w zaskarżonej części i oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie od powoda na rzecz pozwanej zwrotu kosztów procesu w postępowaniu przez Sądem I instancji oraz Sądem II instancji według norm przepisanych. Ewentualnie wnosząc o uchylenie wyroku w zaskarżonej części i przekazanie sprawy Sądowi Okręgowemu w Warszawie do ponownego rozpoznania z pozostawieniem temu Sądowi rozstrzygnięcia o kosztach postępowania apelacyjnego, wnosząc o ich zasądzenie od strony powodowej na rzecz pozwanej.

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

Sąd Apelacyjny ustalił i zważył, co następuje:

Apelacja jest uzasadniona jedynie w części co do przedawnienia roszczeń powoda.

W pierwszej kolejności należy odnieść się do zarzutów naruszenia prawa procesowego mających wpływ na dokonane przez Sąd Okręgowy ustalenia faktyczne, gdyż tylko prawidłowo ustalony stan faktyczny może stanowić podstawę oceny prawnej.

Skarżąca przedstawia szereg zarzutów naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c., z tym, że z naruszeniem przez Sąd tego przepisu wiąże szereg skutków, z czego jedynie część dotyczy ustaleń faktycznych, zaś pozostała część – oceny prawnej.

Dlatego też Sąd Apelacyjny odniesie się najpierw do zarzutów błędnej oceny dowodów wskazanych przez skarżącą.

W samej treści zarzutów brak jest wskazania konkretnych dowodów, skarżąca ogranicza się tam do odwoływania się do ogólnikowego „materiału dowodowego”.

W uzasadnieniu apelacji wskazuje na dowody z zeznań świadków: A. S., E. D., M. O. i zeznań P. P. jako strony.

Cytując fragmenty ich zeznań – skarżąca przedstawia własną ocenę tych dowodów – taką mianowicie, że powód dobrowolnie korzystał z usług reklamowo-promocyjnych, mógł z tych usług zrezygnować, ale nie uczynił tego.

Taka konstrukcja zarzutów naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p. i ich uzasadnienie nie może być skuteczne i prowadzić do uwzględnienia apelacji w tym zakresie.

Pozwana przedstawiła wrywkowe, wyrwane z kontekstu fragmenty zeznań świadków i powoda i na tej podstawie usiłuje czynić własne ustalenia faktyczne, przy czym nie wskazuje, czy i jakie błędy popełnił Sąd Okręgowy przy ocenie tych dowodów.

Wnioski skarżącej są zaś błędne i sprzeczne tak z treścią tych zeznań jak i treścią innych dowodów.

Powód P. P. w swoich zeznaniach jednoznacznie i wyraźnie wskazywał, że wielokrotnie w rozmowach z pracownikami pozwanego wskazywał na chęć rezygnacji z usług dodatkowych tak promocyjnych, jak i transportowych i spotykał się z odmową – informacją, że nie jest możliwe wypowiedzenie umowy co do konkretnych usług bez wypowiedzenia całej umowy.

Z treścią tych zeznań korespondują w pełni zeznania świadka D. J. (k. 2728-2729), jak też, w istocie wymiana korespondencji między stronami:

- pismo powoda z 3 sierpnia 2009 r. – k. 2688-2689 oraz treść korespondencji mailowej – k. 2691-2692 – jak też przede wszystkim z 31 sierpnia 2009 r. – k 2693.

Treści tej korespondencji pozwany w toku procesu nie zaprzeczył.

Co do zeznań zaś świadków A. S. i E. D. – to Sąd Apelacyjny nie uznaje tych dowodów za w pełni wiarygodne.

Zwraca uwagę na sprzeczność pomiędzy zeznaniami świadka A. S. i E. D.. Świadek A. S. zeznała, że przedmiotem aukcji była cena za asortyment bez warunków kontraktowych, podczas gdy świadek E. D., wyjaśniając pojęcie warunków kontraktowych, zeznała, że umowy (ramowe umowy sprzedaży) zawierały warunki kontraktowe – takie, jak usługi reklamowe.

Ponadto, wbrew twierdzeniom skarżącej, ani zeznania świadka E. D. ani świadka M. O. nie potwierdzają tezy skarżącej.

Należy podkreślić, że skarżąca, oprócz ogólnikowego powołania się na „materiał dowodowy” ani w zarzutach apelacji ani jej uzasadnieniu nie wskazała innych dowodów (oprócz wyżej omówionych), które miałyby być przez Sąd Okręgowy błędnie ocenione.

W wielu wyodrębnionych zarzutach skarżąca dość chaotycznie polemizuje nie tyle z ustaleniami faktycznymi (faktami ustalonymi przez sąd Okręgowy) ile z wnioskami wysnuwanymi przez Sąd Okręgowy i subsumpcją ustalonego stanu faktycznego do normy prawnej określonej przez przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. i art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.,

W tej sytuacji Sąd Apelacyjny stwierdza, że podziela ocenę dowodów dokonaną przez Sąd Okręgowy i poczynione na tej podstawie ustalenia faktyczne, przyjmując je za własne.

Z wyjątkiem kwestii dotyczących przedawnienia – Sąd Apelacyjny podziela także ocenę prawną dokonaną przez Sąd Okręgowy.

Bezpodstawny jest zarzut błędnej subsumpcji ustalonego stanu faktycznego do normy prawnej określonej przepisem art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Sąd Okręgowy dokonał prawidłowej wykładni wyżej cytowanego przepisu, a następnie zasadnie zastosował ten przepis do poczynionych ustaleń faktycznych.

Ocenę swoją szczegółowo i logicznie wyjaśnił i uzasadnił, dlatego też nie ma potrzeby powtarzania pełnej argumentacji prawnej.

Sąd Apelacyjny podziela ocenę Sądu Okręgowego odwołując się również do ukształtowanych w orzecznictwie Sądu Najwyższego poglądów i ocen prawnych.

Zgodnie z treścią art. 15 ust. 1 pkt 4 u.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.

Dyspozycją tego przepisu objęto pobieranie opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze sprzedażą towarów, albowiem zawarcie umowy sprzedaży i określenie ceny towaru powoduje, że kupujący, który dokonuje kolejnej transakcji z odbiorcą finalnym, nie spełnia już żadnych świadczeń na rzecz dostawcy (vide: E. Nowińska, M. du Vall, Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, komentarz, warszawa 2008 r. str. 195, T. Dyś – Nieuczciwa konkurencja: opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, M.P. 2003 r. nr 14 str. 644 i nast.).

W wyroku z 25 października 2012 r. – I CSK 147/12, Sąd Najwyższy wskazał, że konstrukcja art. 15 ust. 1 pkt 1-5 u.z.n.k. dowodzi, że ustawodawca wskazał jedynie przykładowo na postacie takich zachowań, których wystąpienie w stanie faktycznym sprawy przesądza o utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, które to zachowanie jest jednym z czynów nieuczciwej konkurencji.

Jeżeli więc stan faktyczny sprawy wypełnia hipotezę normy wynikającej z art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.; to nie jest konieczne dodatkowo wykazywanie, że w następstwie któregośkolwiek z zachowań określonych w pkt 1-5 tego przepisu doszło do utrudniania innym przedsiębiorcom dostępu do rynku.

To na stronie pozwanej ciąży zatem obowiązek udowodnienia, że nie zachodzą przesłanki określone cytowanym przepisem art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., zaś strona pozwana w toku procesu nie zdołała tego wykazać.

Sąd Apelacyjny podziela pogląd, że poza umową sprzedaży, takie strony jak w sprawie niniejszej, mogą zawierać dodatkowe umowy, których celem jest spełnienie przez zamawiającego określonych świadczeń na rzecz sprzedawcy – w formie różnego rodzaju usług, jednakże tylko wówczas takie postanowienie umowne i ich realizacja nie będzie przejawem nieuczciwej konkurencji, gdy nie będą to opłaty inne niż marża handlowa za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Ocena charakteru takich opłat zależy od realiów każdej konkretnej sprawy, przy czym zasadniczym kryterium jest pełna akceptacja sprzedawcy, który w swoim wyborze nie jest uzależniony od dyktatu zamawiającego, ekwiwalentność wzajemnych świadczeń i ich rzeczywista potrzeba dla sprzedawcy, wyrażająca się w uzyskiwaniu realnych, a nie jedynie pozornych korzyści.

Istotne jest, czy takie opłaty nie są kreowane sztucznie w celu zwiększenia zysku zamawiającego i czy mają uzasadnienie w realnie ponoszonych kosztach, czy dotyczą kosztów, jakie zgodnie ze zwyczajem i praktyką obrotu winny być pokrywane przez zamawiającego.

Wykładnia przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie może nie uwzględniać ryzyka sprzeczności stosunku prawnego z ustawą, rozumianej zwłaszcza jako sprzeczność z celami i założeniami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Przepisy tej ustawy służą bowiem eliminacji określonych w niej niepożądanych zjawisk w działalności gospodarczej, nie mogą służyć wzmocnieniu czy ochronie przejawów zachowań monopolistycznych, także w płaszczyźnie kontraktowej (wyrok Sądu Najwyższego z 2 lutego 2007 r. – IV CKN 255/00).

W orzecznictwie Sądu Najwyższego konsekwentnie kontynuuje się tę linię orzecznictwa, przyjmując, że dla przesądzenia o wystąpieniu deliktu nieuczciwej konkurencji, przewidzianego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie ma decydującego znaczenia sama prawna skuteczność towarzyszących umowie sprzedaży porozumień marketingowo-promocyjnych, jeżeli uzyskana przez kupującego opłata oznacza pobranie od sprzedającego innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży (wyrok Sądu Najwyższego z 12 czerwca 2008 r. II CSK 23/05, wyrok Sądu Najwyższego z 25 października 2012 r. – I CSK 147/12).

Z przyczyn już omówionych, a dotyczących oceny wszystkich dowodów, tak z zeznań świadków, strony jak i dokumentów – wynika, co było i jest przedmiotem ustaleń faktycznych – że powód wielokrotnie wskazywał na zbędność dla niego dodatkowych usług zamawiającego, próbował nawet wypowiedzieć w tym zakresie wiążące go umowy, jednakże spotykał się ze stanowiskiem pozwanego, że nie jest to możliwe, że istnieje wg. zamawiającego nierozzerwalny związek pomiędzy umową sprzedaży a umowami o świadczenie dodatkowych usług.

Sąd Apelacyjny podziela również ustalenia i ocenę co do braku ekwiwalentności wszelkiego rodzaju tzw. usług promocyjnych i marketingowych, które nie przynosiły żadnych realnych korzyści sprzedawcy.

W takich umowach, jak zawierane w sprawie niniejszej, mających charakter umów wzajemnych, należy istotną wagę przywiązywać do obiektywnej wartości świadczeń, rozstrzygając o ich ekwiwalentności.

Postanowienia umowy wzajemnej nie mogą bowiem naruszać ekwiwalentności świadczeń (wyrok Sądu Najwyższego z 8 października 2004 r. – V CK 670/03).

W wyroku z 23 czerwca 2005 r. – II CK 739/04 Sąd Najwyższy podkreślił, że jeżeli strony nadają zawieranej umowie cechę wzajemności, to mają swobodę w kształtowaniu wynikającego z niej zobowiązania o tyle tylko, o ile ich postanowienia nie podważają zasady ekwiwalentności świadczeń z umowy wzajemnej.

Sąd Apelacyjny, uzupełniając argumentację Sądu Okręgowego, na wstępie wskazuje na daleko idącą ogólnikowość treści zawieranych umów, załączników i aneksów. Zawierają one wprawdzie po części definicje pewnych usług,

jednakże całościowa ich analiza prowadzi przede wszystkim do wniosku, że zakres przedmiotowy zawieranych umów pokrywa się w części lub w całości, treść jednych umów powtarza w mniejszej lub większej części treści pozostałych, zaciemniając w ten sposób ogólny obraz wzajemnych praw i obowiązków stron umowy.

Sąd Apelacyjny przedstawia w formie uzupełnienia wywodów Sądu Okręgowego ocenę poszczególnych usług i opłat za nie świadczonych.

Usługi w ramach budżetu promocyjnego - zdefiniowano jako świadczenia pozwanego mogące obejmować m.in.:

- udostępnienie powierzchni (w placówkach pozwanego) do ekspozycji plakatów lub innych materiałów przekazywanych przez powoda,
- udostępnienia powierzchni (w placówkach pozwanego) celem umożliwienia przeprowadzenia przez powoda promocji towarów w formie: degustacji, prezentacji, animacji,
- umieszczenie dodatkowej wkładki o produktach (marce) powoda w gazetce wydawanej przez pozwanego,
- umieszczenie informacji o produktach powoda na stałym nośniku reklamy lub katalogu pozwanego,
- dystrybucję dostarczonych przez powoda materiałów reklamowych,
- wyeksponowanie logo/marki towaru powoda

(załącznik nr 1 do umowy, rozdział I pkt 1 ppkt 10).

W aneksie nr (...) do umowy z 26 lutego 2007 r. (obowiązującym od 1 stycznia 2007 r.) powód zobowiązał się do zamówienia dodatkowych usług w ramach budżetu promocyjnego świadczonych przez wszystkich zamawiających w wysokości 1,4% obrotu.

Z treści zapisów tej umowy nie wynika, by powód miał jakikolwiek wpływ na sposób realizacji tej usługi.

Powód miał ponadto obowiązek uiszczania opłat za usługi reklamowe i usługi konsultacji handlowych.

Usługi reklamowe

- definiowano jako świadczenie pozwanego na rzecz powoda, obejmujące:
 - szeroki wachlarz działań zmierzających do kreowania wizerunku/marki i/lub aktualnego postrzegania firmy powoda, jak również określenie poszczególnych stadiów w budowaniu nowego wizerunku firmy/marki powoda,
- usługi te mogą obejmować:
 - plan promocji gazetkowych i innych
 - reklamę w gazetce
 - drukowanie informacyjnych gazetek wydawanych przez pozwanego z produktami/markami powoda
 - dystrybucję gazetek
 - inne formy reklamujące produkt lub/i markę powoda

(załącznik nr 1 do umowy rozdział 1 pkt 1 ppkt 11).

Już pobieżna analiza treści tych dwóch rodzajów usług wskazuje, że dotyczą one w istocie tego samego przedmiotu i nie ma racjonalnych powodów do kreowania odrębnego rodzaju usługi, w szczególności usługi konsultacji handlowych .

Usługi konsultacji handlowych – zdefiniowano jako usługi na rzecz powoda polegające na:

- konsultacjach w zakresie ceny, opakowania, jakości, pozycjonowania na rynku, planów sprzedaży, projektów marketingowych i innych elementów istotnych dla handlu towarami powoda,
- konsultacje mogły dotyczyć w szczególności:
 - warunków handlu na rynku krajowym
 - warunków handlu w wybranym rejonie lub innym obrocie
 - warunków handlu dla wybranego asortymentu lub produktu w kolejnym roku
- usługa ta mogła również dotyczyć aktualizacji wymienionych warunków handlu, jeżeli parametry rynkowe lub asortymentowe ulegną zmianie.

(załącznik nr 1 do umowy, rozdział I, pkt 1 ppkt 12).

Analiza treści załącznika do umowy, szczególnie w części dotyczącej:

- usług reklamowych (rozdział I pkt 1 ppkt 11)
- usług w ramach budżetu promocyjnego (ppkt 10)
- usług konsultacji handlowych (ppkt 12)

wskazuje, że pozwany, będący redaktorem powyższych postanowień, posługuje się pojęciami niedookreślonymi, o nieoznaczonych (niepewnych) desygnatach, przy czym ich zakres pojęciowy w znacznej mierze się pokrywa. Definicja „usług reklamowych” w znacznej mierze pokrywa się z definicją „usług w ramach budżetu promocyjnego”, zaś tzw. „usługi konsultacji handlowych” stanowią w istocie powielanie poprzednich usług. Ponadto z dowodów w sprawie nie wynika, by takie konsultacje kiedykolwiek się toczyły, zaś realia sprawy (sposób dostawy towarów) wskazuje na ich iluzoryczny charakter.

Analogiczna uwaga dotyczy usługi zarządzania budżetem marketingowym.

Usługi zarządzania budżetem marketingowym zdefiniowano jako usługę wykonywaną przez pozwanego – w związku z posiadaniem przez niego doświadczeniem, wiedzą, polegającą na zarządzaniu portfelem działań promocyjnych i reklamowych powoda, poprzez decyzje o doborze odpowiednich środków marketingowych w celu wspierania promocji i reklamy powoda w punktach sprzedaży zamawiającego, w szczególności zarządzanie budżetem marketingowym miało się odnosić do zarządzania:

- portfelem działań promocyjnych powoda
- udostępnianiem powierzchni
- wkładkami w gazetce
- nośnikami reklamy
- dystrybucją
- portfelem działań reklamowych
- przygotowaniem planu promocji gazetkowych.

Analiza treści tego postanowienia prowadzi do wniosku, że treść tej usługi pokrywa się w istocie z treścią usługi w ramach budżetu promocyjnego i usług reklamowych.

Usługi zarządzanie relacjami z klientem zamawiającego – CRM I b

- zdefiniowano jako usługę, polegającą na:

- opracowaniu – projektu koncepcji dostosowania asortymentu powoda do wymagań nowego lokalnego rynku, na bazie identyfikacji podstawowych grup klientów oraz czynników najsilniej kształtujących świadomość klientów,

- aktualizacji w/w opracowania w razie zmiany parametrów

(załącznik nr 1 do umowy, rozdział I pkt 1 ppkt 14) 1.1. ppkt 14.

Usługa ta ze swojej istoty winna stanowić element albo negocjacji przed zawarciem umowy, albo treści samej umowy. W sytuacji, gdy to pozwany decydował o ilości i rodzaju produktów stanowiących przedmiot umowy sprzedaży, to on właśnie jako zamawiający podejmował decyzje i przygotowywał „projekty koncepcji”, na które powód nie miał, bo i nie mógł mieć żadnego wpływu. W toku procesu pozwany nie wykazał, by powód mógł kształtować w jakikolwiek sposób ilość i rodzaj dostarczonego towaru. Uwaga ta odnosi się odpowiednio do tzw. usługi konsultacji handlowych.

Usługi informacji marketingowej MIS zdefiniowano jako:

- udostępnienie powodowi: analiz sprzedaży poszczególnych artykułów powoda z podziałem na dowolne okresy i regiony,

- przedstawianie trendów w sprzedaży poszczególnych artykułów/grup artykułów powoda w odniesieniu do poprzednich okresów z uwidocznieniem regionalnych różnic.

Celem takich analiz miała być pomoc dostawcy w efektywniejszym planowaniu produkcji/dostaw i osiągnięcie optymalnego ekonomicznego rezultatu.

(załącznik nr 1 do umowy, rozdział I, pkt 1 ppkt 13).

Określony cel sprzedaży był w realiach celem pozornym. Sposób zawierania umowy (w drodze przetargu), sposób wykonywania tej umowy (polegający na dostawie wskazywanych przez pozwanego ilości towaru) oraz specyfika produktu (znicze) z istoty swojej sprawiały, że cel wskazany w umowie nie mógł być osiągnięty, jako że powód nie miał wpływu na ilość, rodzaj i czas dostawy, nie mógł zatem „planować produkcji w rozumieniu wskazanym w umowie”.

Usługi Metro-Link zdefiniowano jako usługi polegające na:

- umożliwieniu korzystania z części Premium portalu internetowego (...), pozwalającą dostawcy generować różnorakie raporty dotyczące artykułów dostawcy sprzedawanych przez spółkę z (...).

(załącznik nr 13 do umowy) 1.1 ppkt 13 – załącznik 13 k. 464-469.

Brak jest w sprawie dowodów, by pozyskiwane w ten sposób informacje były dla powoda przydatne i na ich podstawie mógł wpływać na sposób wykonywania umowy. Podobna uwaga dotyczy usługi MIS.

Sąd Okręgowy ustalił, że powód mógł dostarczać tylko i wyłącznie towar wg. zamówień, jakie dostawał od Makro. Nie mógł odmówić realizacji zamówień, gdyż groziło to karami umownymi (zeznania św. P. P.

k. 3083-3087).

Co do usług transportowych

System usług MGL zdefiniowano jako:

- dostawy realizowane na zasadach określonych w załącznikach do umowy pomiędzy zamawiającymi reprezentowanymi przez (...) Sp. z o.o. i Spółka – Spółka komandytowa - a powodem.

(zał. 1.1 do umowy, rozdział I, pkt 1 pkt 23, 1.1. pkt 23 umowa o współpracy handlowej nr NF (...) wraz z załącznikiem i aneksem (k. 329-404), warunki aukcji k. 406,409, umowa o współpracę handlową nr NF (...) wraz z załącznikiem i aneksem (k. 410-477) – (k. 609-684).

Usługi transportowe były organizowane przez firmę (...). Powód dysponował od początku istnienia firmy własnym transportem – około 10 samochodów ciężarowych.

W 2009 r. złożył pismo wypowiedające umowę o transporcie, jednakże przedstawiciele pozwanego poinformowali go, że nie istnieje możliwość wypowiedzenia takich usług bez zachowania współpracy handlowej.

Usługa transportowa była dla powoda niekorzystna, gdyż dysponując własnym transportem mógł elastycznie i bez zwłoki realizować przesyłki. Natomiast MGL nie dawało takiej możliwości. Zdarzało się, że powód dysponując towarem, nie mógł dostarczyć tegoż towaru na czas.

Nie są uzasadnione zarzuty natury procesowej związane z tym zakresem roszczenia.

Na rozprawie 17 stycznia 2012 r. (k. 2730). Sąd Okręgowy postanowił dopuścić dowód z opinii biegłego ds. transportu, zobowiązując pozwanego do wpłacenia zaliczki na poczet kosztów opinii pod rygorem pominięcia tego dowodu.

Na rozprawie dnia 27 czerwca 2012 r. (k. 2814) Sąd Okręgowy postanowił pominąć dowód z opinii biegłego z zakresu transportu z powodu braku zaliczki na koszty związane z wydaniem opinii.

W pierwszej kolejności należy wskazać, że pozwana nie wniosła zastrzeżenia stosownie do treści art. 162 k.p.c., zatem jej zarzuty w tym zakresie nie mogą być skuteczne.

Również w piśmie procesowym - załączniku do protokołu, strona pozwana nie odnosi się do tej kwestii jak też do swojego wniosku dowodowego.

Niezależnie od tego należy wskazać, że jedynie dowód z opinii biegłego do spraw transportu mógł prowadzić do uzyskania niezbędnej Sądowi wiedzy co do tego, czy i w jakim zakresie powód, dysponując własnym transportem, uzyskiwał, czy też nie – korzyści oraz w jakiej wysokości – z usług świadczonych przez stronę pozwaną. Twierdzenie stron są w tym zakresie sprzeczne, zaś Sąd nie dysponuje stosowną wiedzą w tym zakresie.

Co do zarzutów naruszenia prawa materialnego – i charakteru roszczenia powoda - na wstępie należy odwołać się do ukształtowanego poglądu w orzecznictwie sądowym co do charakteru roszczenia sprzedawcy wywodzonego wprost z ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

W uchwale z 19 sierpnia 2009 r. – II CZP 58/09 Sąd Najwyższy stwierdził, że na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji strona może – niezależnie od innych roszczeń wynikających z umowy - dochodzić bezpodstawnie uzyskanych korzyści z tytułu pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Fakt popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji zastępuje przy tym przesłankę braku podstawy prawnej, o której mowa w art. 405 k.c.

Za takim poglądem przemawia też wykładnia celowościowa, chodzi bowiem o pozbawienia podmiotu popełniającego czyn nieuczciwej konkurencji uzyskanej z tego tytułu korzyści.

Roszczenie takie przyjmuje postać roszczenia z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia, o którym mowa w art. 405 i nast. k.c. (postanowienia Sądu Najwyższego z 2 grudnia 2009 r. – I CSK 120/09).

Co do zarzutu związanego z obowiązkiem podatkowym powoda – to należy ponownie odwołać się do charakteru roszczenia powoda.

Zgodnie z poglądami doktryny, ogólne przesłanki bezpodstawnego wzbogacenia należy rozumieć specyficznie w przypadku nienależnego świadczenia. Sam fakt spełnienia nienależnego świadczenia uzasadnia roszczenie kondykcyjne.

W takim przypadku nie zachodzi potrzeba badania, czy i w jakim zakresie spełnione świadczenie wzbogaciło accipiensa, jak również, czy majątek solvensa uległ zmniejszeniu.

Z chwilą spełnienia świadczenia nienależnego powstaje roszczenie kondykcyjne, którego treścią jest obowiązek dokonania czynności faktycznej lub prawnej, stanowiącej świadczenia przeciwne do spełnionego.

Spełnienie przez powoda świadczenia (nienależnego) spowodowało uzyskanie przez pozwanego korzyści – obejmującej także zawarty w cenie świadczeń (opłat) podatek od towarów i usług. W cenie bowiem – zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 1 ustawy z 5 lipca 2001 r. o cenach – uwzględnia się podatek od towarów i usług.

Wartość zatem spełnionych przez powoda świadczeń (opłat), łącznie z naliczonym od nich podatkiem od towarów i usług, określała wartość zubożenia powoda i jednocześnie wartość uzyskanej przez pozwanego korzyści.

Z chwilą spełnienia świadczenia nienależnego przez powoda, powstało po jego stronie roszczenie kondykcyjne obejmujące obowiązek zwrotu wartości uzyskanych świadczeń łącznie z zawartym w cenie podatkiem od towarów i usług (vide: wyrok Sądu Najwyższego z 27 lutego 2004 r. – V CK 293/03 i wyrok Sądu Najwyższego z 24 listopada 2011 r. – I CSK 66/11).

Ze stosunku obligacyjnego łączącego podmioty będące podatnikami podatku od towarów i usług (VAT) wynika obowiązek spełnienia przez nabywcę usługi – świadczenia mieszczącego w sobie wartość naliczonego podatku VAT.

Jednocześnie wystawienie faktury VAT przez podatnika podatku VAT – będącego usługodawcą powoduje powstanie zobowiązania podatkowego tego podmiotu obejmującego obowiązek zapłaty naliczonego w fakturze podatku.

W razie wykonania cywilnoprawnego zobowiązania świadczenia – przez usługobiorcę wobec usługodawcy – nabywca usługi jest tym podmiotem który ponosi gospodarczy (finansowy) ciężar zapłaty podatku VAT, gdyż usługodawca odzyskuje wartość uiszczonego przez siebie podatku VAT w postaci świadczenia usługobiorcy – jako że świadczenie to zawiera w sobie ten podatek.

Beneficjentem jest Skarb Państwa – który uzyskuje podatek VAT zapłacony przez usługodawcę.

Jednakże zgodnie z prawem podatkowym (obowiązująca zasada neutralności tego podatku) – usługobiorca nabywa uprawnienie do „odzyskania” wartości naliczonego podatku – przez odliczeniem podatku naliczonego od podatku należnego (prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego).

Realizacja tego uprawnienia prowadzi do efektu gospodarczego analogicznego w skutkach ze zwrotem części uiszczonego świadczenia, z tym, że następuje to kosztem należności Skarbu Państwa, w ramach stosunku podatkowego łączącego podatnika ze Skarbem Państwa.

Zaistnienie takich okoliczności w płaszczyźnie cywilnoprawnej – jak zwrot spełnianego świadczenia - może spowodować utratę przez podatnika prawa do odliczenia podatku naliczonego od podatku należnego (art. 86 ust. 1 ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług).

Podatek naliczony (ten zapłacony przez usługobiorcę w cenie spełnionego świadczenia – „opłaty”) jest bowiem związany z faktycznie dokonanymi zdarzeniami gospodarczymi, z którymi ustawa wiąże obowiązek naliczenia podatku VAT.

Jeżeli takie zdarzenia nie zaszły (jak w sprawie niniejszej – gdyż w sprawie świadczenie zawierające podatek VAT było świadczeniem nienależnym, zatem brak było podstaw do odliczenia podatku naliczonego od podatku należnego) – to zgodnie z art. 8 ust. 3a ustawy o podatku od towarów i usług – zostają zniwelowane korzyści majątkowe wynikające ze skorzystania przez podatnika z prawa do odliczenia podatku naliczonego od podatku należnego.

W sprawie niniejszej powód spełnił świadczenie (zawierające podatek VAT) na podstawie nieważnych postanowień umowy, przewidujących opłaty inne niż marża handlowa w rozumieniu przepisów art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Oznacza to, że wystawione przez pozwanego faktury przedstawiały zdarzenia niezgodne z rzeczywistością (wynikające z nieważnej czynności prawnej).

Wskutek tego powstała sytuacja tak, jak gdyby podatek VAT był nienależny.

Wobec tego również zapłacona przez usługobiorcę cena (zawierająca podatek VAT) – kwota podatku VAT jest świadczeniem nienależnym w rozumieniu art. 410 § 2 k.c.

Ponadto, jak stwierdził Sąd Najwyższy w wyroku z 24 listopada 2011 r. obowiązek podatkowy tak jednej jak i drugiej strony stosunku obligacyjnego nie wpływa na wartość roszczenia kondykcyjnego.

W przypadku zwrotu nienależnego świadczenia – skutkiem jest konieczność jego ujęcia (w tym przypadku przez powoda) w uzyskanych przychodach, co niweluje osiągnięte wcześniej korzyść majątkową uzyskaną wskutek obniżenia podatku dochodowego – wynikający z uwzględnienia w rozliczeniu podatkowym poniesionych kosztów w związku ze spełnieniem tego świadczenia (vide: też wyrok Sądu Najwyższego z 4 grudnia 2008 r. – I CSK 224/08).

Rozliczenie tak uzyskanej korzyści winno nastąpić w ramach stosunku podatkowego łączącego podatnika podatku dochodowego z organem podatkowym i na podstawie przepisów prawa podatkowego – co pozostaje bez wpływu na wysokość roszczenia kondykcyjnego.

Zasadny jest zarzut apelacji dotyczący przedawnienia części roszczeń.

Roszczenie dochodzone przez powoda wywodzone jest ostatecznie z przepisów o bezpodstawnym wzbogaceniu.

Czynem nieuczciwej konkurencji jest w realiach sprawy pobranie nienależnej opłaty od powoda, co następuje przez fakt niespełnienia przez pozwanego świadczenia (wynagrodzenia za towar) – w formie kompensaty (załącznik 1.3 do umowy), co jest równoznaczne ze spełnieniem nienależnego świadczenia przez powoda.

W związku z powyższym należy ustalić treść stosunku prawnego łączącego strony w tym zakresie.

Zasady i sposób dokonywania rozliczeń finansowych został przez strony uregulowany w załączniku 1.3 do umowy o współpracę handlową z 16 grudnia 2008 r. (k. 446-456 akt).

W punkcie 18 strony ustaliły zasady co do sposobu rozliczania transakcji, z odwołaniem się do ustaleń zawartych w załączniku 1.4.

W kwestii mającej znaczenie dla rozstrzygnięcia zostało ustalone, że nota obciążeniowa wystawiona przez Zamawiającego (pозwanego) stanowi wezwanie do wystawienia przez Dostawcę faktury korygującej, przy czym nota obciążeniowa jest podstawą do dokonania potrącenia.

W punkcie 22 strony ustaliły, że formą rozliczenia należności Zmawiającego z tytułu realizacji umowy jest potrącenie wierzytelności Zamawiającego z wierzytelnościami Dostawcy.

Taki zapis nie jest sprzeczny z prawem ani obyczajami kupieckimi.

W punkcie 31 strony ustalały wiążące ich czynności w tym zakresie dokonywane przez tzw. Agenta Płatności, który ma każdorazowo udostępniać powodowi za pośrednictwem internetu specyfikację płatności.

W punkcie 36 strony ustaliły, że w przypadku potrącenia wierzytelności wobec Dostawcy, tytuł przelewu lub specyfikacja do przelewu, wymieniająca zobowiązania i należności Dostawcy, stanowi oświadczenie Zamawiającego o dokonaniu potrącenia na zasadach opisanych w punkcie 18.

Oświadczenie to zatem, zgodnie z treścią umowy i stosownie do wymogów przepisu art. 61 § 2 k.c. zostaje złożone powodowi z chwilą zamieszczenia specyfikacji w systemie informatycznym dostępnym powodowi.

Takie postanowienie jest również zgodne z prawem, jako że pozwala z jednej strony Zamawiającemu, prowadzącemu działalność gospodarczą na znaczną skalę, korzystania z systemów internetowych, z drugiej zaś strony pozwala Dostawcy na informację i kontrolę prowadzonych rozliczeń finansowych.

W sprawie niniejszej strona pozwana podniosła zarzut przedawnienia już w odpowiedzi na pozew (k. 503-535 akt), wskazując szczegółowo faktury i specyfikacje odnoszące się do przedawnionych roszczeń (karta 531-532 akt).

Zarzut taki i jego uzasadnienie strona pozwana przedstawiała konsekwentnie w toku procesu (vide: też pismo procesowe k. 2482-2485).

Powód nie odniósł się do twierdzeń pozwanej w tym zakresie w żaden sposób przez cały tok postępowania, nie ustosunkowując się do twierdzeń pozwanej ani w piśmie procesowym ani na rozprawie.

Nie zakwestionował też w żaden sposób cytowanych zapisów umownych wiążących strony (załącznik 1.3 i 1.4).

W takim stanie rzeczy istnieją podstawy do ustalenia zgodnego z twierdzeniami pozwanego i treścią dokumentów (tzw. specyfikacji) (załączniki 1.3 i 1.4, umowa powoda z MiAG k. 2823-2827 akt).

Analiza treści pozwu: załącznika nr 1 do pozwu oraz dokumentów złożonych przez powoda na stronach 28 i następne (specyfikacje i faktury) w połączeniu z pozostałymi wymienionymi dowodami i twierdzeniami pozwanego pozwalają na ustalenie chwili popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji – co w sprawie niniejszej miało miejsce przez złożenie oświadczenia o potrąceniu równoznacznego z niespełnieniem przez pozwanego należnego powodowi świadczenia).

Oświadczenie takie doszło do powoda, zgodnie z treścią umowy, z chwilą zamieszczenia przez Agenta Płatności w systemie informatycznym dostępnym powodowi, rozliczeń w formie tzw. specyfikacji, gdzie określone były kwoty opłat i rodzaj świadczenia.

Zatem chwilą rozpoczęcia biegu terminu przedawnienia jest 11 luty 2008 r., co oznacza, że roszczenie powoda dotyczące świadczeń wynikających z czynów niedozwolonej konkurencji a wykazanych w fakturach wskazanych przez pozwanego w odpowiedzi na pozew na jej stronie 30 a na karcie 532 akt sprawy o numerach: (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...) i (...) na łączną kwotę 128873,89 zł – uległy przedawnieniu – na łączną kwotę 128873,89 zł.

Z tych względów orzeczono zgodnie z art. 385 k.p.c. oraz art. 386 § 1 k.p.c.

O kosztach postępowania tak w pierwszej jak i drugiej instancji orzeczono stosownie do rozstrzygnięcia, mając na uwadze, że żądanie powoda w I instancji zostało uwzględnione w 92%, zaś apelacja strony pozwanej została uwzględniona w 8%.