

Sygn. akt I ACa 1730/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 21 maja 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Marzena Konsek-Bitkowska

Sędziowie: SA Robert Obrębski (spr.)

SO del. Emilia Szczurowska

Protokolant: st. sekr. sąd. Monika Likos

po rozpoznaniu w dniu 21 maja 2015 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa K. S.

przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą

w P.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 25 czerwca 2014 r., sygn. akt XXVI GC 315/13

1. oddala apelację;

2. zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. na rzecz K. S. kwotę 5400 (pięć tysięcy czterysta) złotych tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

Sygn. akt IA Ca 1730/14

UZASADNIENIE

Pozwem z 31 lipca 2012 r. K. S. wniosła o zasądzenie od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. kwoty 253582,98 zł z ustawowymi odsetkami od dnia zapłaty od: kwoty 247978,60 zł od dnia 18 grudnia 2007 r. oraz kwot 4008,48 zł, 1451,12 zł i 144,78 zł od dnia 22 stycznia 2008 r. tytułem zwrotu bezpodstawnych korzyści uzyskanych z czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na pobieraniu przez pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie do sprzedaży towarów produkowanych przez powódkę ubrań. Powódka podała w pozwie, że warunki świadczenia usług, w tym logistycznych oraz scentralizowanej płatności, jak też pobierania premii pieniężnych od obrotów, zostały narzucone przez pozwaną. Nie zostały bowiem uzgodnione. Odmowa ich przyjęcia uniemożliwiła zaś nawiązanie współpracy pomiędzy stronami. Podniesiono ponadto, że działania strony pozwanej utrudniały producentowi dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Jako podstawa prawna roszczenia został ponadto powołany art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy. Powódka wniósł ponadto o obciążenie pozwanej kosztami procesu.

Pozwana wnosila o oddalenie powództwa. Przyznając fakty dotyczące naliczania wynagrodzenia za wskazane usługi i pobierania premii pieniężnych, pozwana podnosiła, że ich świadczenie zostało uzgodnione przez obie strony, nie utrudniało dostawcy dostępu do rynku i było korzystna nie tylko dla strony pozwanej, ale też dla dostawcy. Według pozwanej, reklama produktów powódki zwiększała popyt na towary i przyczyniała się do zwiększenia obrotów. Ponadto pozwana zaprzeczała, aby łączące strony umowy były pozorne, jak też by ich wykonanie stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji. Podnosiła również zarzut przedawnienia roszczenia na podstawie art. 554 k.c. Twierdziła, że premie roczne stanowiły rodzaj upustu cenowego, oddawały bowiem wielkość obrotów, od których były uzależnione. Twierdziła także, że usługi logistyczne, polegające na dostarczaniu towarów przez dostawcę do magazynu centralnego, zwalniały powódkę z obowiązku dowożenia nieznacznej niejednokrotnie partii towarów do odległych miejsc na terenie całego kraju. We własnym zakresie pozwana realizowała bowiem zapotrzebowanie poszczególnych sklepów. Ułatwiała także powódcę realizację płatności przez wykonanie usługi scentralizowanej płatności i pośredniczyła w sprzedaży na rzecz dalszych odbiorców.

Wyrokiem z dnia 25 czerwca 2014 r. Sąd Okręgowy zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 253582,98 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 18 grudnia 2010 r. do dnia zapłaty i kwotę 19897 zł tytułem zwrotu kosztów procesu. W zakresie odsetek ustawowych za okres wcześniejszy Sąd Okręgowy oddalił natomiast powództwo.

Na podstawie zebranego materiału dowodowego, Sąd Okręgowy ustalił, że strony realizowały stałą współpracę na podstawie umowy handlowej z 2006 r., jak też w wykonaniu umowy z dnia 15 listopada 2007 r. i umowy z 2008, na podstawie których pozwana nabywała ubrania produkowane i dostarczane przez powódkę. Umowa, jak ustalił Sąd Okręgowy, określały usługi scentralizowanej płatności, logistyczne i marketingowe, jak również pobieranie przez pozwaną premii pieniężnych od obrotu przekraczającego 1000 zł w wysokości 14,5 % wartości transakcji dokonywanych pomiędzy stronami w ustalonych okresach. Sąd Okręgowy opisał zakres wskazanych usług i ustalił, że łączne należności pozwanej za usługi logistyczne i scentralizowanej płatności, a przede wszystkim z tytułu premii odpowiadały kwocie należności wskazanej w żądaniu. Zostały bowiem pobrane przez potrącenie wynagrodzenia pozwanej z należnościami powódki z tytułu ceny za dostawę kolejnych partii ubrań. Sąd Okręgowy ustalił, że dostawca nie miał możliwości negocjowania umów. Nie miał też wpływu na zakres usług dodatkowych, wysokość wynagrodzenia naliczonego przez stronę pozwaną i wielkość premii pieniężnej od wzajemnych obrotów.

Sąd Okręgowy podał przyczyny oddalenia wniosków o przeprowadzenie dowodów z opinii biegłego sądowej i uznał, że żądanie oparte na art. 18 ust. 1 pkt 1 w zw. z art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji zasługiwało na uwzględnienie niemal w całości. Pozwana pobierała bowiem od powódki inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie ubrań do sprzedaży w swoich sklepach. Według Sądu Okręgowego, strona pozwana nie wykazała, aby wykonywała na rzecz powódki usługi. Ekspozycja towarów dostarczanych przez powódkę stanowiła zaś realizację interesów pozwanej. Reklamowane były bowiem towary stanowiące własność strony pozwanej, nie zaś powódki, której działalność nie była w ten sposób promowana. Sąd Okręgowy opisał zakres obowiązków pozwanej, które zostały przewidziane w umowie. Wskazał też, że nie zostało wykazane, aby jej wykonanie realizowało interesy powódki. Celem strony pozwanej było bowiem zwiększenie własnych korzyści, które wynikały z obciążenia powódki wynagrodzeniem za usługi oraz premią pieniężną, która była pochodną wielkością obrotu. Wskazując, że usługi nie były ekwiwalentne, Sąd Okręgowy uznał, że obowiązek zapłaty wynagrodzenia narzuconego przez pozwaną powstawał automatycznie i został skompensowany z należnościami za dostawę następnych partii towarów na szkodę powódki. Strona pozwana była natomiast bezpodstawnie wzbogacona w wyniku popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy. Sąd Okręgowy nie znalazł także podstaw do uwzględnienia zarzutu przedawnienia roszczenia, którego przedmiotem nie była niezapłacona cena. O odsetkach Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 455 k.c. O kosztach procesu orzekł natomiast na podstawie art. 98 k.p.c. i § 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie i ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy udzielonej z urzędu.

Apelację do wyroku Sądu Okręgowego wniosła pozwana. Zaskarżając ten wyrok w całości, pozwana zarzuciła Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 227 w zw. z art. 278 § 1 i art. 217 § 1 k.p.c. przez bezzasadne oddalenie wniosku o

przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego z zakresu ekonomii w celu ustalenia, jakie korzyści powódka uzyskiwała z tytułu świadczenia przez pozwaną usług, naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie zasad oceny dowodów oraz przyjęcie, że wynagrodzenie za usługi i pobieranie premii stanowiło inne niż marża opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży w sieci sklepów pozwanej. Apelacja została ponadto oparta na zarzucie naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 536 § 1 w zw. z art. 60 i art. 65 § 1 i 2 k.c. poprzez niezastosowanie tych przepisów na korzyść skarżącej oraz uznanie, że premia pieniężna nie stanowi dopuszczalnego rabatu, realizowanego okresowo i uzależnionego od wielkości obrotów. Następny zarzut apelacji dotyczył naruszenia art. 3 ust. 1 oraz art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez niezasadne uznanie przez Sąd Okręgowy, że premie i wynagrodzenie za usługi stanowiły inne niż marża opłaty za przyjęcie towarów wytwarzanych przez powódkę do sprzedaży prowadzonej przez pozwaną, jak też sprzeczne z art. 6 k.c. przyjęcie, że ciężar wykazania przeciwnej tezy spoczywał na stronie pozwanej. Na podstawie art. 380 k.p.c. strona pozwana wносиła o rozpoznanie w ramach apelacji wniosków dowodowych, oddalonych przez Sąd Okręgowy, ich uwzględnienie i uzupełnienie materiału dowodowego zebranego w tej sprawie o opinię biegłego. Na podstawie podanych zarzutów, wносиła o zamianę wyroku Sądu Okręgowego przez oddalenie powództwa i obciążenie powódki kosztów postępowania za obie instancje według norm przepisanych, ewentualnie o jego uchylenie w całości i przekazania sprawy Sądowi Okręgowemu do ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia o kosztach postępowania apelacyjnego.

W odpowiedzi na apelację powódka wносиła o jej oddalenie i obciążenie pozwanej kosztami postępowania apelacyjnego według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja była bezzasadna. Sąd Apelacyjny nie podzielił zarzutów, na których została oparta. Uznał natomiast, że wyrok Sądu Okręgowego został oparty na trafnych ustaleniach, które podlegały nieznacznemu uzupełnieniu, nie zostały jednak skutecznie zakwestionowane w apelacji. Na uwzględnienie nie zasługiwały w szczególności zarzuty naruszenia przez Sąd Okręgowy przepisów prawa procesowego, na które strona pozwana powoływała się w treści apelacji. Argumentacja Sądu Okręgowego może zostać uzupełniona w istotnym zakresie, brak jest jednak podstaw do uwzględnienia wniosków dowodowych zawartych w apelacji. W tej sprawie został zebrany wystarczający materiał dowodowy. Prawidłowo zostały również oddalone wnioski o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego sądowego, wskazane dowody zostały bowiem zgłoszone dla wykazania prawdziwości okoliczności, które nie miały znaczenia dla sprawy, ewentualnie dla dokonania ustaleń w zakresie dotyczącym twierdzeń, które nie znajdowały wystarczającej postawy w okolicznościach udowodnionych przez pozwaną. Nie kwestionując tezy wyjściowej pozwanej, zgodnie z którą umówione i faktycznie wykonane usługi dodatkowe, także realizowane przez podmiot prowadzący rozległą działalność handlową w sieci własnych sklepów, mogłyby przynosić wymierne korzyści handlowe dostawcom i producentom towarów oferowanych w tego rodzaju placówkach handlowych oraz objętych wskazanymi działaniami reklamowymi, podnieść należy, uszczegóławiając tym samym ustalenia Sądu Okręgowego, że z dowodów złożonych przez pozwaną w tej sprawie wcale nie wynika, by usługi uzgodnione w umowach łączących strony, niezależnie od stopnia ich realizacji, mogły mieć istotny i realny wpływ na zwiększenie popytu na towary powódki oraz na zwiększenie renomy tej spółki w obrocie. Z zapisów dotyczących rodzaju, jak też przedmiotu uzgodnionych usług nie wynika, aby większość z nich obejmowała reklamę towarów powódki, chodziło bowiem przeważnie o organizację współpracy między stronami. Usługi scentralizowanej płatności dotyczyły zastosowania systemu centralnego rozliczania należności pozwanej, sposobu dokonywania płatności, obejmowały więc czynności, w ramach których pozwana wykonywała swoje obowiązki zapłaty ceny, która nie została potrącona z wynagrodzeniem za usługi niepolegające na wykonywaniu czynności reklamy towarów powódki, wskazane usługi nie obejmowały bowiem ich prezentacji w sklepach czy też akcji marketingowych. Żadnych korzyści o charakterze reklamowym nie mogły też przynosić powódce usługi logistyczne. Chodziło w nim bowiem o obciążenie dostawcy kosztami transportu pomiędzy marketami pozwanej a centralnym magazynem w W., do którego strona powodowa dowoziła zamawiane towary. Nie może ponadto ulegać wątpliwości, że nic wspólnego z reklamowaniem towarów nabywanych przez pozwaną w celu dalszej ich sprzedaży nie miało obciążenie powódki premiami pieniężnymi. Przeciwnie, ich zaliczenie było połączone wyłącznie z wartością obrotu między stronami w okresie istotnym dla sprawy. Nie było natomiast w

ogóle połączone ze świadczeniem jakichkolwiek usług przez pozwaną na rzecz powódki. Tak więc w sytuacji, gdy należność główna dochodzoną pozwem obejmowała tylko wskazane premie, w niewielkim zaś zakresie zostało w niej uwzględnione także wynagrodzenie za usługi logistyczne oraz scentralizowanej płatności, wniosek strony pozwanej o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego z zakresu ekonomii nie był uzasadniony. Okoliczności, dla wykazania których wniosek ten został zgłoszony, nie miały bowiem istotnego znaczenia dla wyniku sprawy. Żądanie pozwu nie obejmowało bowiem pobierania przez pozwaną należności za usługi, które miałyby związek z reklamowaniem produktów powódki. Podniesione argumenty wykazywały, że wniosek ten został w pełni zasadnie oddalony przez Sąd Okręgowy. Za bezzasadny został tym samym uznany zarzut naruszenia art. 278 § 1 w zw. z art. 227 oraz art. 217 § 1 k.p.c. Ponowiony w apelacji wniosek dowodowy nie były tym samym uzasadnione. Nie zostały ponadto wykazane zarzuty naruszenia przez Sąd Okręgowy norm prawa materialnego, na które skarżąca powoływała się w apelacji. Zgodzić się natomiast należało ze stroną pozwaną, że zarówno ustalenia Sądu Okręgowego, dotyczące niewykonywania przez pozwaną usług reklamowych i marketingowych, jak również obszernie wywody dotyczące przyczyn uznania tych świadczeń za inne niż marża opłaty za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w sieci sklepów prowadzonych przez pozwaną, wykraczały ponad wskazany przedmiot sporu. Był więc zbędne. Nie miały też żadnego wpływu na ocenę zasadności powództwa i apelacji. W tej sprawie chodziło bowiem głównie o premie pieniężne uzależnione od obrotu pomiędzy stronami. Ich wartość obejmowała bowiem prawie całą należność, o zasądzenie której powództwa wystąpiła w pozwie. Na wartość należności, która wynosiła 253582,98 zł składała się ponadto należność za usługę logistyczną w kwocie 1451,12 zł (k: 51) i za usługę scentralizowanej płatności w wysokości 144,78 zł (k: 52). Pozostałe dwie pozycje kwotowe wyszczególnione w pozwie, w wysokości 247978,60 zł (k: 47) i 4008,48 zł (k: 50) obejmowały premie pieniężne. Zarzuty apelacji wymagały więc rozważanie wyłącznie w zakresie stanowiącym przedmiot powództwa i rozstrzygnięcia zawartego w zaskarżonym wyroku. W tej sprawie nie powstawała potrzeba kontrolowania ustaleń Sądu Okręgowego, dotyczących innych usług uzgodnionych przez strony w powołanych umowach, ani też ich znaczenia w zakresie zastosowania przez Sąd Okręgowy przepisów prawa materialnego, na naruszenie których pozwana powoływała się w treści apelacji. Można tylko dodać, odnosząc się do częściowo nietrafnych twierdzeń Sądu Okręgowego, że istota czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie opiera się na nieważności umów przewidujących świadczenie przez pośrednika usług na rzecz dostawców, lecz na uznaniu działań tego rodzaju za autonomiczną podstawę roszczenia przewidzianego art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy, czyli na założeniu, że obciążenie dostawcy innymi niż marża opłatami za przyjęcie partii towaru do sprzedaży, znajdujące podstawę w ważnej umowie, samo w sobie stanowi jednak delikt oraz podstawę do uwzględnienia powództwa o zapłatę kwoty odpowiadającej wzbogaceniu występującym po stronie sprawcy. Nie chodzi o zasądzenie na rzecz powódki niezyskanej części ceny za towar dostarczony pozwanej, lecz o zasądzenie świadczenia mającego źródło w czynie nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy. Gdyby pozwana nie obciążyla dostawcy premiami i należnościami za usługi wskazane w umowach łączących strony, od których odprowadzony został zapewne podatek od towarów i usług, czyli gdyby nie zaistniały zdarzenia uzasadniające wywiązanie się przez pozwaną z obciążeń fiskalnych, nie byłoby także działania stanowiącego wskazany czyn nieuczciwej konkurencji. Należy też przyjąć, że uzyskanie korzyść przez stronę pozwaną nie tyle nie miało podstawy prawnej, ile stanowiło osobny delikt będący przyczyną szkody doznanej przez dostawcę, który nie uzyskał takich korzyści ze sprzedaży towarów nabywanych przez pozwaną, jaką mógłby uzyskać, gdyby pozwana nie uzależniała przyjęcia towarów powódki do sprzedaży w sieci swoich sklepów od obciążenia dostawcy innymi opłatami niż marża oraz gdyby nie pobrała tych opłat przez ich potrącenie z wzajemnymi należnościami dostawcy ze sprzedaży swoich towarów. Uznać ponadto należy, że wierzytelność deliktowa nie została potrącona przez pozwaną na tle okoliczności sprawy. Do potrącenia dokonanego przez stronę pozwaną, zostały przedstawiane należności z tytułu premii oraz wynagrodzenie za usługi logistyczne oraz scentralizowanej płatności, które było innymi niż marża opłatą za przyjęcie towaru powódki do sprzedaży w sklepach pozwanej. Zastrzeżenie tych opłat w umowach łączących strony nie skutkowało ich nieważnością. Powodowało natomiast, że ich naliczenie i obciążenie nimi dostawcy stanowiło źródło uzyskania przez stronę pozwaną bezpodstawnej korzyści majątkową, ze szkodą dla powódki. W sprawie niniejszej powódka nie dochodziła potrąconej części należności z tytułu ceny, lecz na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy żądała zapłaty bezpodstawnej korzyści uzyskanej przez pozwaną. Przedmiotem potrącenia dokonanego przez stronę pozwaną nie była należność deliktowa, lecz wymagalna wierzytelność pozwanej z tytułu opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w sklepach prowadzonych przez stronę pozwaną (uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09 wyroków Sądu Apelacyjnego z dnia 20 grudnia 2011 r., IA Ca

601/11 oraz z dnia 2 października 2012 r., IA Ca 359/12; nieco odmiennie Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 2 czerwca 2010 r., IA Ca 294/10). Z kolei złożenie oświadczenia o potrąceniu spowodowało, że z czynu nieuczciwej konkurencji pozwana odniosła bezpodstawną korzyść, której wartość podlegała zasądzeniu na rzecz powódki na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy, bez potrzeby wykazywania dalszych przesłanek z art. 405 k.c. (por. uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09; tak Sąd Apelacyjny w Warszawie w uzasadnieniu wyroku z dnia 25 listopada 2011 r., IA Ca 465/11). Nieco odmiennie stanowisko Sądu Okręgowego zaprezentowane w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku nie zostało podzielone przez Sąd Apelacyjny. Nie miało jednak wpływu na wynik sprawy i ocenę zasadności apelacji. Nie został w niej wprawdzie wyraźnie podniesiony zarzut uwzględnienia przez Sąd Okręgowy przedawnionego roszczenia. Zarzut ten nie byłby uzasadniony właśnie dlatego, że przedmiotem powództwa nie była niezapłacona cena za towary nabyte przez pozwaną od powódki, lecz roszczenie deliktowe z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy. Przedawnienia takiego roszczenie nie reguluje, rzecz jasna, art. 554 k.c., lecz art. 442¹ k.c. Określony w tym przepisie termin nie został jednak naruszony przez powódkę. Powództwo zostało bowiem wniesione przed upływem trzech lat od momentu, w którym pozwana dokonała wskazanego czynu nieuczciwej konkurencji na szkodę powódki.

Ustosunkowując się do podstawowego zarzutu, dotyczącego naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przez niezasadne przyjęcie przez Sąd Okręgowy, że potrącone przez pozwaną wynagrodzenie za przyjęcie towarów dostawcy do sprzedaży nie stanowiło innych opłat niż marża handlowa, wskazać należy, że niezależnie od różnych poglądów, które można spotykać w doktrynie, w orzecznictwie, w szczególności Sądu Apelacyjnego w Warszawie, ugruntowany został pogląd, zgodnie z którym czyny nieuczciwej konkurencji wymienione w punktach od 1 do 5 w ust. 1 art. 15 ustawy zawsze utrudniają innemu przedsiębiorcy dostęp do rynku. Dalsze wykazywanie takiej okoliczności nie jest potrzebne, a związany z tym ciężar dowodu nie spoczywa zaś na stronie dochodzącej ochrony przewidzianej art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy, jak wskazał Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyrokach z dnia 25 listopada 2011 r., IA Ca 465/11, z dnia 20 lutego 2009 r. I A Ca 128/08, z dnia 5 sierpnia 2010 r., I A Ca 183/10, z dnia 20 grudnia 2011 r., I A Ca 601/11, z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 i z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Wykładnia art. 15 ust. 1 ustawy, która nie nakłada na powódkę obowiązku wykazywania innych przejawów utrudniania dostępu do rynku niż pobieranie za przyjęcie towaru do sprzedaży opłat, które nie stanowią marży handlowej, może zostać uznana za utrwaloną linię orzecniczą, także Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Do wykładni tej przychylił się skład orzekający w rozpoznawanej sprawie. Za wskazanym stanowiskiem przemawia bowiem nie tylko wykładnia powołanego przepisu, ale przede wszystkim jego znaczenie i skutki zawartej w nim normy. Utrudnianie dostępu do rynku to nic innego, jak stawianie barier, przeszkód, które nie wynikają ani z rodzaju działalności prowadzonej przez przedsiębiorcę oferującego swoje towary lub też usługi (strona podaży), ani z uwarunkowań kształtujących zapotrzebowanie na towar albo usługi (strefa popytu), lecz są efektem nieuczciwych działań podejmowanych przez innych przedsiębiorców, które tylko przykładowo zostały wymienione w kolejnych punktach art. 15 ust. 1 ustawy. Działaniem takim jest pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży przez przedsiębiorcę zajmującego się jego dalszą sprzedażą, czyli pośrednika, zwłaszcza kierującego swoją ofertą do konsumenta, czyli odbiorcy finalnego. Nie regulując wysokości marży oraz pozostawiając jej określenie prawom wolnego rynku, za czyn nieuczciwej konkurencji zostało uznane działanie ograniczające przychody dostawców, które nie jest związane z wysokością marży handlowej należnej przedsiębiorcy nabywającemu towar w celu jego dalszej odsprzedaży. Uzależnianie przyjęcia towaru do sprzedaży od zapłacenia przez dostawcę innych opłat niż marża handlowa stosowana wobec nabywców, w istocie rzeczy ogranicza rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę, może prowadzić do ograniczenia dostaw oraz produkcji. W skrajnych zaś wypadkach może ponadto prowadzić do eliminacji dostawcy z rynku z powodów oderwanych od podstaw konsumentów kształtujących popyt na dany towar. Niepożądany efekt tych działań polega na zwiększaniu zysków przedsiębiorcy pośredniczącego w handlu pomiędzy finalnym nabywcą towaru a poszkodowanym dostawcą, który nie odnosi z tego tytułu korzyści. Utrudnianie innemu przedsiębiorcy dostępu do rynku nie musi więc dotyczyć blokowania możliwości wprowadzenia towarów na rynek przez innych pośredników, w szczególności przez działania opisane w pozostałych punktach art. 15 ust. 1 ustawy. Może natomiast polegać na ich nakłanianiu do rezygnacji z zakupów towarów od innych przedsiębiorców. Czynem nieuczciwej konkurencji może być stwarzanie dodatkowych barier pomiędzy dostawcą a finalnym nabywcą towaru, które wykraczają poza

stosowaną marżę, ograniczają więc rentowność działalności dostawcy. Jeśli z przyczyn, które nie są uzasadnione ekonomicznie, dostawca nie może osiągnąć przychodu uzasadnionego w danych warunkach rynkowych, jego udział w rynku podlega więc ograniczeniu. Do wykazania, że działanie przedsiębiorcy pośredniczącego między dostawcą a odbiorcą towaru, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, nie jest więc konieczne udowodnienie dużo większych trudności związanych z wprowadzeniem towaru na rynek przy wykorzystaniu przedsiębiorstwa innego pośrednika. Wystarczające jest bowiem wykazanie, że pośrednik, który pozostaje w stałej współpracy z dostawcą, uzależnia przyjęcie towaru od uiszczenia przez dostawcę innych opłat niż marża handlowa. Przyczynę ograniczenia dostępu do rynku wobec dostawcy stanowi konieczność poniesienia dodatkowych opłat w sytuacji, gdy alternatywą jest ograniczenie, a nawet zupełne zakończenie współpracy z pośrednikiem, czyli zmniejszenie udziału dostawcy na rynku. Ograniczając dostęp do swojego przedsiębiorstwa, pozwana utrudniła powódce dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 powołanej ustawy. Powódka nie miała więc obowiązku wykazania, że towar oferowany pozwanej nie mógł zostać sprzedany w inny sposób, czyli innemu pośrednikowi. Miała zaś obowiązek udowodnić, że pozwana odniosła korzyść ze stosowania innych opłat niż marża handlowa. Zasadności powództwa nie mogło podważać wykazanie, że stosowanie tych opłat przez pozwaną nie musiało ograniczać dostawcy dostępu do rynku w świetle art. 15 ust. 1 ustawy. Należało natomiast przyjąć, że ciężar dowodu spoczywał w tym zakresie na pozwanej, nie zaś na powódce (por. uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 5 sierpnia 2010 r., I A Ca 183/10). Pozostałe okoliczności, które zostały udowodnione przez stronę powodową, w tym brak wzajemnego świadczenia pozwanej, zwłaszcza w zakresie pobierania premii pieniężnej, i uzależnienie należności za pozorowane usługi logistyczne oraz zcentralizowanej płatności od wartości obrotu, przemawiały na korzyść powódki. Wykazywały bowiem typowe objawy obciążenia dostawcy innymi niż marża opłatami za przyjęcie towarów do sprzedaży. W ocenie Sądu Apelacyjnego, pozwana nie wywiązała w rozpoznawanej sprawie z ciężaru wykazania, że było inaczej. Nie podzielając twierdzeń pozwanej, Sąd Okręgowy oparł się na wskazanych okolicznościach, nie zaś na domniemaniu naruszenia przez pozwaną zasad uczciwej konkurencji, które rzeczywiście w art. 15 ust. 1 ustawy nie zostało uregulowane w sposób bezpośredni, a przy tym oderwany od wskazanych okoliczności i konieczności ich ustalenia w wyroku uwzględniającym powództwo oparte na art. 18 ust. 1 pkt 5 powołanej ustawy, jak zasadnie uznał Trybunał Konstytucyjny w wyroku z dnia 16 października 2014 r., SK 20/12). Ograniczenie przez pozwaną dostępu powódki do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w sieci sklepów prowadzonych przez pozwaną wynikało ponadto z tego, że jak wynika z pisma pozwanej z 11 lutego 2014 r. (k: 209), w istotnym dla tej sprawy okresie, wszystkie ubrania, które powódka produkowała, były sprzedawane pozwanej. Nie mając innych stałych kontrahentów, powódka nie mogła wykazać, aby produkowane towary zbywała innym odbiorcom. Nie mogło więc ulegać kwestii, że nie została w tej sprawie wykazana główna teza pozwanej, jakoby działania skarżącej, trafnie uznane przez Sąd Okręgowy za delikt nieuczciwej konkurencji, nie utrudniały powódce dostępu do rynku w znaczeniu przyjętym w art. 15 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Zasadnie Sąd Okręgowy uznał, że obciążenie dostawcy wynagrodzeniem za usługi zdefiniowane w umowach łączących strony stanowiło inną niż marża opłatę za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży. Poprawności tej tezy nie podważa zawarcie umowy określającej zasady współpracy między stronami, obejmującej nie tylko dostawę towarów, ale też świadczenie przez pośrednika usług logistycznych, związanych z transportem towarów. Prawna skuteczność takiego kontraktu mieszanego, mająca swoje umocowanie w zasadzie swobody umów, nie budzi wątpliwości i była wielokrotnie podkreślana w orzecznictwie Sądu Apelacyjnego w Warszawie (wyrok z dnia 21 kwietnia 2011 r., VI A Ca 1179/10, wyrok z dnia 28 października 2011 r., VI A Ca 392/11, wyrok z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 i wyrok z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Dostawca może być zainteresowany usługami logistycznymi ze strony pośrednika, który dysponuje odpowiednim zapleczem, kadrą i doświadczeniem. Wynagrodzenie za takie usługi nie będzie miało na celu ograniczenia dostępu dostawcy do rynku. Może natomiast rozwijać i zacieśniać współpracę pomiędzy stronami za zasadach wzajemnych korzyści, pod warunkiem jednakże, że takie zamiary zostały przez strony zgodnie wyrażone oraz zapisane w kontrakcie, jak również przy zastrzeżeniu, że druga strona wywiązuje się należycie z przyjętych zobowiązań, które nie zostały narzucone przez stronę posiadającą mocniejszą pozycję. W przeciwnym wypadku, obciążanie dostawcy wynagrodzeniem za wykonywanie takich usług powinno zostać uznane za utrudnianie dostępu do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 ustawy.

Podstawy obciążenia dostawcy wynagrodzeniem za wskazane usługi nie może stanowić realizacja typowych obowiązków dotyczących z sprzedaży (tak Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 28 października 2011 r., VI A Ca 392/11, w uzasadnieniu wyroku z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 oraz w uzasadnieniu wyroku z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Sąd Okręgowy nie naruszył zasady swobodnej oceny dowodów z art. 233 § 1 k.p.c., ustalając na podstawie zeznań świadków oraz dokumentów złożonych przez stron, że wynagrodzenie pobieranie przez stronę pozwaną za usługi logistyczne stanowiło inną niż marża opłatę za przyjęcie towarów dostawcy do sprzedaży w sklepach pozwanej. Z zebranego materiału nie wynikało także, by dopatrując się w tym zakresie czynu nieuczciwej po stronie pozwanej, Sąd Okręgowy naruszył art. 547 k.c. Odmienne stanowisko strony pozwanej nie wynikało ani z treści i znaczenia powołanego przepisu, ani z dowodów zebranych w sprawie. Usługa logistyczna, na którą pozwana powoływała się w apelacji, nie została opisana dokładniej. Wiązała się jednak z pobieraniem przez pozwaną wynagrodzenia naliczanego od wartości obrotów pomiędzy stronami, za ponoszenie kosztów transportu pomiędzy centralą, do której powódka dostarczała towary zamawiane przez pozwaną, a miejscem ich dalszej odsprzedaży, czyli do poszczególnych sklepów pozwanej położonych w odległych miastach. Zarzut naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 547 k.c. nie zasługiwał na uwzględnienie dlatego, że według przewidzianej w tym przepisie reguły podstawowej, koszty odebrania rzeczy obciążają nabywcę, nie zaś sprzedawcę. Z art. 454 k.c. wynika ponadto, że jeżeli świadczenie ma charakter niepieniężny, czyli gdy obejmuje wydanie sprzedanej partii towaru, miejscem jego spełnienia jest siedziba dłużnika, czyli sprzedawcy, nie zaś jego nabywcy. Norma zawarta w powołanym przepisie może podlegać wyłączeniu w wypadku uzgodnienia przez strony innych zasad ponoszenia kosztów transportu rzeczy stanowiącej przedmiot umowy sprzedaży. Oceniając jednak twierdzenia pozwanej, dotyczące ustaleń czynionych w tym zakresie, nie można było dostrzec argumentów przemawiających za zasadnością wskazanego zarzutu. Z umów łączących strony nie wynika, aby powódka była zobowiązana do dostarczania swoich towarów bezpośrednio do poszczególnych sklepów strony pozwanej, czyli by skarżąca ponosiła wydatki transportowe, które co do zasady powinny obciążać dostawcę. Przeciwnie, z twierdzeń podniesionych w odpowiedzi na pozew i w apelacji wynika, że według uzgodnień poczynionych pomiędzy stronami, zamówienia nie były w ogóle składane przez sklepy, lecz tylko magazyn centralny, który był odpowiedzialny za utrzymywanie zapasu towarów na poziomie gwarantującym zaspokojenie potrzeb sklepów, które kierowały zamówienia do centrali, do której powódka dostarczała zamówiony towar. Nie mogło ulegać kwestii, że dostarczając towar do jednego miejsca, powódka przyjęła na siebie obowiązek ponoszenia kosztów tak określonego transportu. Nie była natomiast obowiązana do ponoszenia kosztów jego dostawy do poszczególnych sklepów. Ich siedziby nie zostały bowiem określone przez strony jako miejsce wykonania umowy w części dotyczącej dostarczenia towaru zamawianego przez pozwaną. Dostawca nawet nie wiedział, jakiej wielkości zamówienia były kierowane przez poszczególne sklepy pozwanej do magazynu centralnego, w ramach działalności którego zaspokajane były bieżące potrzeby pozwanej w sposób wykluczający możliwość powstania braków albo nadmiernych zapasów. W sytuacji, gdy między stronami nie zostało uzgodnione, na podstawie art. 547 k.c., aby siedziby sklepów pozwanej były miejscem wykonania umowy przez dostawcę, do którego poszczególne placówki nie składały konkretnych zamówień, nie było podstaw do obciążenia powódki kosztami wewnętrznego transportu, który strona pozwana realizowała wyłącznie na własne potrzeby oraz ewidentnie w celu zapewnienia właściwego zaopatrzenia swoich placówek, tj. odpowiedniego funkcjonowania całej sieci swoich sklepów. Przerzucanie tych kosztów na powódkę pozbawione było więc podstawy prawnej, zaś pobieranie wynagrodzenia za wykreowane sztucznie usługi musiało więc zostać uznane za opłatę za przyjęcie towarów do sprzedaży, którą pozwana prowadziła w różnych placówkach. Opłaty za usługi logistyczne stanowiło jednak bardzo niewielką część żądania powódki. Jeszcze mniejsza część roszczenia dotyczyła ponadto wynagrodzenia za usługi scentralizowanej płatności, które związane były, jak zaznaczono, przede wszystkim z organizacją działalności powódki w zakresie dotyczącym realizacji rozliczeń pomiędzy stronami. Powódka została w istocie obciążona częścią kosztów tych działań. Obowiązek zapłacenia ceny za nabyty towar powódki spoczywał bowiem na pozwanej, nie zaś na stronie powodowej.

Podstawowe znaczenie dla sprawy miała natomiast ocena konstrukcji i znaczenia prawnego premii pieniężnych, którymi pozwana obciążała powódkę proporcjonalnie do obrotu uzyskiwanego przez strony w okresie istotnym dla sprawy. Przyznać należy, że w tym zakresie pojawiły się rozbieżności, nie tylko w działalności sądów powszechnych, ale również Sądu Najwyższego, które nie zostały dotąd ostatecznie rozstrzygnięte. Wymagają więc analizy na gruncie

okoliczności konkretnej sprawy. W powołanym w apelacji wyroku z dnia 20 lutego 2014 r., I CSK 236/13, Sąd Najwyższy istotnie uznał, że premia pieniężna pobierana od określonej wielkości obrotów, czyli przy odpowiednio wysokiej lub narastającej w przedziałach kwotowych wartości zakupów dokonywanych przez podmiot prowadzący sklepy wielkopowierzchniowe, może stanowić dopuszczalny rabat. Samo zbywanie większej ilości towarów po niższej cenie, nie musi bowiem stanowić działania naruszającego zasady zdrowej konkurencji. Nie więc nie zostać uznane za delikt z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy. Podobne stanowisko, na tle odmiennego jednak stanu faktycznego, zostało też wyrażone przez Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 17 kwietnia 2015 r., I CSK 136/14. Lektura uzasadnienie tego orzeczenia, zwłaszcza porównana z racjami, na które powoływał się Sąd Apelacyjny w Warszawie w uzasadnieniu wyroku z dnia 23 października 2013 r., wydanego w sprawie IA Ca 736/13, może dawać podstawę do przyjęcia, że opowiadając się za stanowiskiem korzystniejszym dla podmiotów prowadzących sklepy wielkopowierzchniowe i osiągających z tego tytułu bardzo duże obroty, Sąd Najwyższy przywiązał większą wagę do racji natury ekonomicznej niż do argumentacji prawnej, na którą powoływał się Sąd Apelacyjny w uzasadnieniu wskazanego wyroku. Zasadniczo odmienny pogląd Sąd Najwyższy zaprezentował w wyroku z dnia 23 października 2014 r., I CSK 597/13. Uznał bowiem za czyn nieuczciwej konkurencji działanie polegające na obciążaniu dostawcy premiami pieniężnymi, naliczanymi proporcjonalnie do wartości zakupów dokonywanych w celu dalszej odsprzedaży. W powołanym orzeczeniu Sąd Najwyższy za sprzeczne z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy uznał także obciążanie dostawcy wynagrodzeniem za usługi logistyczne. Mając na uwadze powstałą rozbieżność, na tle okoliczności tej sprawy, zdaniem Sądu Apelacyjnego, zachodziły jednak podstawy do podzielenia stanowiska, które Sąd Najwyższy zaprezentował w ostatnim z powołanych orzeczeń, jak też szczegółowej argumentacji, wyrażonej przez Sąd Apelacyjny w uzasadnieniu wyroku z dnia 23 października 2013 r., IA Ca 736/13.

Korzystając z powołanej w tym orzeczeniu argumentacji, należy wskazać, że pobieranie premii pieniężnej może stanowić inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie przez pozwaną towarów powódki do sprzedaży w sieci własnych, zwłaszcza jeżeli faktycznie nie jest związane od osiągnięciem przez strony dużej lub wręcz narastającej wartości obrotów. Nie było w szczególności podstaw do przyjęcia, że chodzi w takim wypadku o szczególne rozliczenie dodatkowego rabatu udzielonego przez dostawcę. Wynagrodzenie za usługi nie musi stanowić czynu nieuczciwej konkurencji. Ich świadczenie może być bowiem wynikiem porozumienia stron i rzeczywistego spełnienia ekwiwalentnych subiektywnie świadczeń. Obciążenie dostawcy premiami naliczanymi od uzyskanego przez pośrednika obrotu towarami produkowanymi przez dostawcę ze swojej natury stanowi inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży. Nie znajduje bowiem żadnego uzasadnienia w świadczeniu wzajemnym pośrednika, zwłaszcza jeżeli z umów łączących strony nie wynika, aby uzgodnione w nich zostało, że dostawca będzie udzielał szczególnego rodzaju rabatu. Taka sytuacja wystąpiła na tle okoliczności rozpoznawanej sprawy.

Wykorzystane w umowach łączących strony konstrukcje prawne przeczą twierdzeniu strony skarżącej. Nie wykazują bowiem, aby stronom chodziło o szczególne rabaty czy upusty. Treść powołanych umów jest jednoznaczna i nie wykazuje, aby do okoliczności tej sprawy mogły mieć zastosowanie orzeczenia sądów administracyjnych dotyczące obciążenia podatkiem od towarów i usług świadczeń określanych mianem premii rocznych. Jak przyjął Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 20 grudnia 2011 r., IA Ca 601/11 „Nie chodzi tu o upust od ceny sprzedaży, czyli pomniejszenie ceny – jak twierdzi skarżący, ale dodatkową opłatę, stanowiącą w istocie świadczenie bez ekwiwalentu, jeśli nie liczyć samego faktu zawarcia umowy z dostawcą i dokonywania zamówień na towary u strony powodowej, co jednak oznacza pobieranie opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży”. W rozpoznawanej sprawie Sąd Apelacyjny podzielił przytoczony pogląd i uznał, że pobieranie okresowych opłat pieniężnych przez stronę pozwaną naruszało art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Naliczając tego rodzaju premie, pozwana przyznawała bowiem wyłącznie sobie gratyfikację. Związany z tym instrumentem paradoks polegał na tym, że obciążany taką opłatą był dostawca, dzięki jakości towarów którego strona pozwana osiągała określony obrót, a tym samym i odpowiednio wysoki zysk z handlu towarami powódki, rentowność działalności której została w ten sposób ograniczana w stopniu, który nie znajdował odzwierciedlenia w popycie na towar nabywany przez finalnych odbiorców. Dolegliwość finansowa powódki była tym większa, im więcej towarów pozwana sprzedawała, czyli im większy zysk uzyskała ze sprzedaży towarów dostarczanych przez powódkę, na towary której większe zapotrzebowanie zgłaszała również skarżąca. Taka praktyka odwracała istotę premii, która ze swojej natury stanowi bezpłatny dodatek, nagrodę należną

stronie spełniającej świadczenie niepieniężne, które dla drugiej strony stanowi podstawę wypracowania określonego przychodu albo uzyskania innej korzyści finansowej. Na tym polega prawna różnica między premią a rabatem. Odmienny pogląd skarżącej nie był uzasadniony. Odwracanie podanej prawidłowości, czyli przyznanie nagrody stronie odnoszącej korzyść ze świadczenia spełnionego przez kontrahenta, w tym obciążanie obowiązkiem zapłaty premii tej strony, która nie była zobowiązana do spełnienia świadczenia pieniężnego, narusza też istotę premii. Stosowanie takiej praktyki zwiększało zyski pozwanej kosztem powódki w sposób nieuzasadniony wysokością marży handlowej pobieranej przez powódkę, która była radykalnie ograniczana wysokością premii rocznych pobieranych przez pozwaną. Czerpanie zysków z handlu nabytym towarem, wynikających z wysokości marży płaconej przez finalnych nabywców, stanowi istotę działalności handlowej. Powiększanie zaś zysków kosztem dostawców, których należności stanowią dla pośredniaka koszt uzyskania przychodu, przez ich obciążanie innymi niż marża opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, narusza natomiast normę art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy. Stanowi więc czyn nieuczciwej konkurencji oraz podstawę do zastosowania wobec pozwanej sankcji określonej w art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy. Przeciwno tezie, jakoby roczne premie pobierane przez pozwaną stanowiły szczególne rabaty czy też upusty, przemawiają dalsze argumenty, wynikające z istoty tych instytucji, jak również z treści umów łączących strony.

Nie ulega kwestii, że sama prawna możliwość i skuteczność stosowania rabatów w stosunkach handlowych pozostaje w zakresie swobody umów. Tego rodzaju praktyka nie może więc zostać uznana za czyn nieuczciwej konkurencji. Nie można także zaprzeczyć prawidłowości relacjach handlowej, polegającej na stosowaniu szczególnych upustów przez podmioty sprzedające towar własny lub nabyty na rzecz nabywców pozostających w stałej współpracy handlowej albo nabywających znaczne ilości towarów, nawet przez jednorazową umowę albo przez większą liczbę transakcji zawieranych w zaplanowanym okresie. Większy obrót osiągany przez producenta i dostawcę zazwyczaj stanowi bowiem powód do obniżenia marży. Ogólny wynik zawarcia i wykonania umów zawieranych na wskazanych zasadach jest bowiem na tyle satysfakcjonujący zbywcę, że nie jest konieczne stosowanie marży właściwej dla jednostkowych umów o nieznacznej wartości z przypadkowymi często klientami, z którymi sprzedawca nie wiąże planów na dalszą stałą współpracę i nie musi podejmować czynności, kosztem własnego zysku, mających na celu zatrzymanie klientów lub ich nakłonienie do zwiększenia ilości nabywanych towarów. Istota rabatu czy upustu polega jednak tylko na zmniejszeniu ceny jednostkowej uzyskiwanej przez zbywcę w ramach sprzedaży w porównaniu do ceny stosowanej w stosunku do innych klientów, którzy nie nabywają znacznej partii towarów i nie gwarantują utrzymania albo zwiększenia wartości zawieranych umów w dalszej perspektywie czasowej. Zastosowanie rabatu czy też upustu polega więc na zmniejszeniu wyrażonej w pieniądzu wysokości wiarytelności sprzedawcy wobec nabywcy z tytułu ceny za sprzedaż towaru będącego przedmiotem umowy, zwłaszcza zawieranej w warunkach stałej oraz długotrwałej współpracy między jej stronami. Nie może natomiast polegać na wykreowaniu wiarytelności nabywcy w stosunku do sprzedawcy. Taka konstrukcja jest bowiem obca naturze umowy sprzedaży oraz dostawy. Podstawowym jej elementem jest bowiem podmiotowa relacja w zakresie wiarytelności pieniężnej, którą może nabyć wyłącznie sprzedawca w stosunku do nabywcy. Nie może natomiast wystąpić relacja odwrotna, w ramach której sprzedawca byłby zobowiązany do spełnienia świadczenia pieniężnego na rzecz nabywcy. Ze swojej natury rabat nie stanowi więc opłaty obciążającej sprzedawcy, lecz tylko zmniejsza cenę uiszczaną przez nabywcę. Prawidłowo zastosowany, nie może więc zostać uznany za inną niż marżę handlową opłatę za przyjęcie towaru dostawcy do sprzedaży w sklepach nabywcy w rozumieniu przyjętym w art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy.

Wprowadzenie do umowy opłat za spełnienie przez nabywcę towaru świadczeń niepieniężnych jest, rzecz jasna, możliwe i skuteczne. Przy umowach mieszanych, w których obok sprzedaży, dochodzi do nawiązania innego rodzaju więzi obligacyjnej pomiędzy stronami, wymagane jest jednak zazwyczaj, przy umowach wzajemnych, aby nabywca spełniał na rzecz sprzedawcy inne jeszcze świadczenie niż zapłata ceny za towar, zwykle o charakterze niepieniężnym. W ten bowiem tylko sposób można uzasadnić gospodarczą przyczynę nałożenia na sprzedawcę obowiązku spełnienia świadczenia pieniężnego na rzecz nabywcy (causa), jak również zastosowania kompensaty świadczeń pieniężnych, które strony przyjęły na siebie w zamian za spełnienie świadczenia niepieniężnego przez kontrahenta. Zastosowanie takiej konstrukcji umownej jest ekonomicznie związane z zawartą umową sprzedaży. Nie jest jednak jej częścią składową. Świadczenie pieniężne spełniane przez nabywcę na rzecz sprzedawcy nie może więc zostać uznawane za rabat, upust cenowy. W wypadku jego zastrzeżenia za spełnienie przez nabywcę towaru innego świadczeni

niepieniężnego, stanowi wynagrodzenie. Jeżeli jednak zostało nałożone na dostawcę bez ekwiwalentnego świadczenia ze strony nabywcy prowadzącego działalność polegającą na dalszej odsprzedaży towaru w ramach przedsiębiorstwa handlowego posiadającego liczną klientelę, może też stanowić inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru dostawcy do sprzedaży prowadzonej przez nabywcę. Uiszczanie takich opłat, obniżając marżę pobieraną przez dostawcę, ogranicza sprzedawcy dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Przenosząc poczynione uwagi na okoliczności rozpoznawanej sprawy, Sąd Apelacyjny wykluczył, aby premie, zastosowane w umowach łączących strony, mogły zostać uznane za rabaty, czyli upusty cenowe dotyczące sprzedaży towarów, które na podstawie tych umów pozwana nabyła od powódki w celu dalszej sprzedaży. W żadnej z tych umów premia nie została nazwana rabatami. Ważniejsze znaczenie niż nazwa miała jednak konstrukcja prawna, zastosowana przy wprowadzeniu do umów instytucji premii, oraz zasady jej rozliczania. W powołanych umowach nie zostało zapisane, aby naliczona premia pomniejszała jednostkową cenę, którą pozwana obowiązana była zapłacić na rzecz powódki za nabycie towarów produkowanych przez dostawcę, lecz została przewidziana jako szczególna wierzytelność pieniężna przysługująca stronie pozwanej wobec powódki z tego tylko tytułu, że osiągnięte albo przekroczona została określona wartości obrotów, uzyskiwanych w ustalonym okresie współpracy handlowej. Została więc do tych umów wprowadzona konstrukcja z zasady przeciwna do instytucji rabatu, która nie pomniejszała wierzytelności powódki w stosunku do pozwanej z tytułu ceny za sprzedany już towar. Jej istota polegała bowiem na umownym wykreowaniu odwróconej wierzytelności, którą nabywała pozwana w stosunku do powódki, w wysokości proporcjonalnej do obrotów uzyskanych przez strony ponad ustalony limit. W znaczeniu ekonomicznym, obciążanie tymi opłatami powódki, ograniczało przychody, które dostawca uzyskiwał finalnie ze współpracy z pozwaną. W prawnym natomiast sensie, premia nie mogła obniżyć jednostkowej ceny za towar. Stanowiła bowiem osobną wierzytelność pozwanej w stosunku do powódki i jako taka była wykazywana w fakturach oraz notach księgowych, które były rozliczane na zasadach określonych w umowach.

Nie można zaprzeczyć, że w umowach stałej współpracy, zawieranych pomiędzy dostawcami a podmiotami prowadzącymi działalność hurtową albo sklepy wielkopowierzchniowe nastawione na masowego klienta, mogą być stosowane szczególne rabaty, uzależnione od wielkości obrotów. Nie ulega także kwestii, że prawidłowe ich zastosowanie nie uzasadnia obciążenia wskazanych podmiotów podatkiem od towarów i usług. Takie obciążenie fiskalne nie może być bowiem stosowane od rabatu udzielonego nabywcy, który nie osiąga w ten sposób przychodu z własnej działalności. Dochodzi natomiast do ograniczenia jego kosztów przez zmniejszenie należności, od której dostawca winien zapłacić podatek w wysokości adekwatnej do ceny faktycznie zapłaconej przez nabywcę, czyli pomniejszonej o wartość rabatu. O takiej sytuacji wypowiedział się bowiem Naczelny Sąd Administracyjny w uzasadnieniu wyroku z dnia 18 maja 2011 r., I FSK 783/10. W rozpoznawanej sprawie nie wystąpiła analogiczna sytuacja. Zastosowana w umowach konstrukcja nie pozwalała bowiem na uznanie rocznej premii za rabat. Wykreowana w nich bowiem została wierzytelność pozwanej wobec powódki, która nie miała wpływu na wysokość ceny. Nie powodowała w każdym razie jej obniżenia po przekroczeniu progu obrotu określonego przez strony. Powódka nie miała więc podstawy do późniejszego korygowania ceny odpowiednimi fakturami. Za wystawianie towaru powódki do sprzedaży w swoich sklepach, pozwana pobierała natomiast wynagrodzenie nazwane premią.

Przeciwko uznaniu wskazanych premii rocznych za szczególny rabat czy też upust cenowy, dodatkowo przemawiały zasady ich rozliczania, zapisane w obu umowach łączących strony, które były oparte na czynnościach potrącania przez pozwaną własnej wierzytelności z tytułu premii z wierzytelnościami, które powódka nabywała za kolejne dostawy swoich towarów. Żadna z tych instytucji nie może występować jednocześnie z rabatem cenowym. Zastosowanie tych konstrukcji w umowach stanowiło więc dodatkowy argument na rzecz tezy, że nie chodziło o szczególny upust z tytułu obrotów uzyskiwanych przez strony. Chodziło więc o opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, której wartość była pochodną obrotów pomiędzy stronami, nie zaś o ograniczenie ceny należnej powódce za transakcje, obowiązki wynikające z których zostały wykonane przez strony. Gdyby premie roczne stanowiły szczególny rodzaj upustu, redukowałyby wierzytelność powódki wobec pozwanej z tytułu ceny. Nie kreując więc osobnej należności po stronie skarżącej, nie mogłyby zostać potrącone z należnościami powódki za kolejne dostawy. Rabat ze swojej natury nie może

wykreować osobnej wierzytelności po stronie nabywcy. Nie może tym samym doprowadzić do powstania potrącalnej wierzytelności. Zastosowanie rozliczenia tego rodzaju dodatkowo wykazuje tym samym, że w umowach łączących strony nie została zastosowana konstrukcja rabatu czy upustu cenowego. Wprowadzona natomiast została opłata za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w sieci sklepach skarżącej, której stosowanie zostało uznane za czyn nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy.

Oceniając okoliczności tej sprawy pod kątem argumentacji ekonomicznej, na którą zwracał uwagę Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z 17 kwietnia 2015 r., I CSK 136/14, nie można było przyjąć, aby obciążenie powódki premią pieniężną w wysokości 14,5 % łącznej wartości obrotów osiąganych przez obie strony w ustalonych okresach rzeczywiście stanowiło dodatkową korzyść strony pozwanej z tytułu nabywania przez skarżącą wyjątkowo dużej partii towarów od powódki, a tym bardziej aby chodziło o obniżenie ceny z powodu nabywania przez pozwaną coraz większej partii towarów. Przyjęciu, że taką motywacją się obie strony kierowały, wprowadzając zapisy o premii w podanej wysokości do umów łączących strony, w tym do umowy handlowej nr (...), sprzeciwiał się zapis zawarty w art. 5 ust. 2 tej umowy, stosownie do którego podstawą naliczenia premii było osiągnięcie przez strony obrotu rocznego wynoszącego zaledwie 1000 zł. W sytuacji, gdy wartość tych obrotów w istotnym dla sprawy okresie wielokrotnie przerosła należność objętą pozwem, jak wykazuje wartość premii, nie może ulegać wątpliwości, że zastrzeżony próg wysokości obrotów, w wypadku przekroczenia którego premia podlegała naliczeniu, był znikomy, a wręcz niezauważalny. Jego wysokość jednoznacznie wskazuje, że chodziło tylko o pozorną wielkość obrotów. Prawie wszystkie dostawy towarów powódki od samego początku były więc objęte obowiązkiem uiszczenia na rzecz pozwanej 14,5 % - owej opłaty za ich przyjęcie do sprzedaży w sieci sklepów pozwanej, która nie wykazała w tej sprawie, aby proporcjonalnie obniżała prowizję, którą uwzględniała w cenie uiszczanej przez klientów, którym sprzedawała towary kupowane od powódki. Nie zostało więc wykazane, aby chodziło o opłatę, która została powiązana z marżą w sposób wykluczający przyjęcie, że chodziło o inną niż marża opłatę za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w sieci sklepów pozwanej. Minimalna wysokość obrotów pomiędzy stronami, uzyskanie których dawało stronie pozwanej podstawę do obciążenia powódki opłatą nazwaną premią pieniężną, przemawiała za przyjęciem, że jej pobieranie i potrącania z wierzytelnościami powódki z tytułu sprzedaży dalszych partii towaru stanowiło delikt z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i źródło bezpodstawnej korzyści pozwanej w rozumieniu art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy. Wykazane ponadto zostało, że rzeczywistym celem wprowadzenia do wskazanej umowy ustaleń dotyczących świadczenia usług przez pozwaną oraz pobierania premii pieniężnej, było wyłącznie zwiększenie swoich zysków przez obciążenie dostawcy innymi niż marża handlowa opłatami za przyjęcie towarów do sprzedaży. Rzeczywisty zamiar pozwanej potwierdza określony w umowie sposób ustalenia wynagrodzenia za pozorowane usługi, który nie był zależny od rodzaju oraz zakresu czynności podejmowanych przez pozwaną, lecz był prostą pochodną wielkości obrotu, jaki pozwana uzyskiwała ze sprzedaży towarów nabywanych od powódki. Takie praktyki zostały uznane za czyny nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy. Apelacja nie zasługiwała więc na uwzględnienie.

O kosztach postępowania apelacyjnego Sąd Apelacyjny orzekł zgodnie z art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. Od strony pozwanej na rzecz powódki została zasądzona kwota 5400 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego przed Sądem Apelacyjnym w stawce minimalnej z § 12 ust. 1 pkt 2 w zw. z § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych i ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu, stosownie do rodzaju sprawy i wartości przedmiotu zaskarżenia, która wynikała z apelacji.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie powołanych przepisów i art. 385 k.p.c., Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji.