

Sygn. akt I ACa 1441/15

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 11 sierpnia 2016 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Edyta Jefimko

Sędziowie: SA Maciej Dobrzyński (spr.)

SO del. Bernard Chazan

Protokolant: Karolina Długosz - Żółtowska

po rozpoznaniu w dniu 3 sierpnia 2016 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.

przeciwko (...) sp. z o.o. W. I” spółce komandytowej z siedzibą w W.

o zapłatę

oraz sprawy z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.

przeciwko (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością W. V” spółce komandytowej z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji obu stron

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 29 kwietnia 2015 r., sygn. akt XVI GC 750/14

1. zmienia zaskarżony wyrok:

a) **w punkcie I.1 częściowo w ten sposób, że odsetki ustawowe od kwoty 31.432,85 zł (trzydzieści jeden tysięcy czterysta trzydzieści dwa złote osiemdziesiąt pięć groszy) zasądza od dnia 1 września 2012 r. do dnia zapłaty, oddalając powództwo o zasądzenie odsetek od powyższej kwoty za okres od dnia 24 lipca 2012 r. do dnia 31 sierpnia 2012 r.,**

b) **w punkcie I.2 częściowo w ten sposób, że zasądza od (...) sp. z o.o. W. I” spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 26.397,02 zł (dwadzieścia sześć tysięcy trzysta dziewięćdziesiąt siedem złotych dwa grosze),**

c) **w punkcie I.3 w ten sposób, że zasądza od (...) sp. z o.o. W. I” spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 6.509 zł (sześć tysięcy pięćset dziewięć złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu,**

d) **w punkcie II. 1 częściowo w ten sposób, że odsetki ustawowe od kwoty 18.392,52 zł (osiemnaście tysięcy trzysta dziewięćdziesiąt dwa złote pięćdziesiąt dwa grosze) zasądza od dnia 14 września**

2012 r. do dnia zapłaty, oddalając powództwo o zasądzenie odsetek od powyższej kwoty za okres od dnia 24 lipca 2012 r. do dnia 13 września 2012 r.,

e) w punkcie II. 2 częściowo w ten sposób, że zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością W. V” spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 10.397,49 zł (dziesięć tysięcy trzysta dziewięćdziesiąt siedem złotych czterdzieści dziewięć groszy),

f) w punkcie II.3 w ten sposób, że zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością W. V” spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 3.857 zł (trzy tysiące osiemset pięćdziesiąt siedem złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu,

2. oddala apelacje powódki oraz pozwanych w pozostałym zakresie,

3. zasądza od (...) sp. z o.o. W. I” spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 3.720 zł (trzy tysiące siedemset dwadzieścia złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym,

4. zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością W. V” spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 2.320 zł (dwa tysiące trzysta dwadzieścia złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

SSA Maciej Dobrzyński SSA Edyta Jefimko SSO Bernard Chazan

I ACa 1441/15

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 18 marca 2014 r. (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. wniosła o zasądzenie od (...) sp. z o.o. W. I” spółki komandytowej z siedzibą w W. kwoty 57.829,87 zł z ustawowymi odsetkami liczonymi od wskazanych kwot i dat. Nadto strona powodowa wniosła o zasądzenie na jej rzecz od strony pozwanej kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych (sprawa o sygn. akt XVI GC 750/14).

Odrębnym pozwem, wniesionym w dniu 18 marca 2014 r. (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. wniosła o zasądzenie od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością W. V” spółki komandytowej z siedzibą w W. kwoty 28.790,01 zł z ustawowymi odsetkami liczonymi od wskazanych kwot i dat. Nadto strona powodowa wniosła o zasądzenie na jej rzecz od strony pozwanej kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych (sprawa o sygn. akt XVI GC 804/14).

W dniu 14 kwietnia 2014 r. referendarz sądowy w Sądzie Okręgowym w Warszawie wydał nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym, w którym zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 57.829,87 zł wraz z odsetkami oraz koszty postępowania w wysokości 4.340 zł. (sprawa o sygn. akt XVI GC 750/14).

W dniu 19 maja 2014 r. referendarz sądowy w Sądzie Okręgowym w Warszawie wydał nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym, w którym zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 28.790,01 zł wraz z odsetkami oraz koszty postępowania w wysokości 2.777 zł (sprawa o sygn. akt XVI GC 804/14).

W dniu 9 maja 2014 r. (...) sp. z o.o. W. I” spółka komandytowa z siedzibą w W. złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty z 14 kwietnia 2014 r., w którym wniosła o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie na swoją rzecz od powoda kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W dniu 13 czerwca 2014 r. (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością W. V” spółka komandytowa z siedzibą w W. złożyła sprzeciw od nakazu zapłaty z dnia 19 maja 2014 r., w którym wniosła o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie na swoją rzecz od powoda kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Zarządzeniem z dnia 23 października 2014 r., wydanym w sprawie XVI GC 804/14, połączono tę sprawę do wspólnego rozpoznania i rozstrzygnięcia ze sprawą o sygn. akt XVI GC 750/14.

Wyrokiem z dnia 29 kwietnia 2015 r. Sąd Okręgowy w Warszawie:

1/ w sprawie z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. przeciwko (...) sp. z o.o. W. I” spółce komandytowej z siedzibą w W. zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 31.432,85 zł z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 24 lipca 2012 r. do dnia zapłaty (pkt 1), oddalił powództwo w pozostałej części (pkt 2) i zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 1.851,04 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania;

2/ w sprawie z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. przeciwko (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością W. V” spółce komandytowej z siedzibą w W. zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 18.392,52 zł z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 24 lipca 2012 r. do dnia zapłaty (pkt 1), oddalił powództwo w pozostałej części (pkt 2) i zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 1.598,36 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania (pkt 3).

Sąd I instancji oparł swoje rozstrzygnięcie na następujących ustaleniach faktycznych oraz rozważaniach prawnych:

(...) sp. z o.o. z siedzibą w W. (dalej jako A.) oraz pozwani (...) sp. z o.o. W. I” spółka komandytowa z siedzibą w W. (dalej jako S. (...) W. I) i (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością W. V” spółka komandytowa z siedzibą w W. (dalej jako S. (...) W. V) współpracowali ze sobą w ten sposób, że powód sprzedawał pozwanym towary w celu ich dalszej odsprzedaży konsumentom w należących do tych pozwanych sklepach wielkopowierzchniowych sieci S. (...). W dniu 2 stycznia 2009 r. A. zawarła z S. (...) W. I oraz S. (...) W. V umowę handlową, której przedmiotem była regulacja warunków współpracy handlowej dotyczącej asortymentu dostarczanego przez powoda (dostawcę) pozwanym (odbiorcom). Na podstawie pkt 1 i 2 powyższej umowy A. zobowiązała się do udzielenia pozwanym następujących bonusów:

- „ bonusu kwartalnego warunkowego” w wysokości 9,75% wartości obrotu netto, płatnego po zakończeniu każdego kwartału pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w danym kwartale obrotu w wysokości 50.000 zł (pkt 2.2 umowy);

- „ bonusu za wzrost obrotu” w wysokości od 1,5% do 2% wartości całego obrotu w przypadku osiągnięcia określonego poziomu obrotu od 750.000 zł do 1.200.000 zł (pkt 2.3 umowy).

W kolejnych latach strony kontynuowały współpracę poprzez zawieranie analogicznych umów handlowych, modyfikując wysokość udzielanych bonusów. Na podstawie porozumienia w sprawie premii pieniężnej z dnia 4 stycznia 2010 r. dołączonego do umowy handlowej z tego samego dnia, powód udzielił pozwanym następujących bonusów: kwartalnego warunkowego w wysokości 10% obrotu, oraz bonusu za wzrost obrotu w wysokości od 1,25% do 1,75% w przypadku osiągnięcia określonego poziomu obrotu od 750.000 zł do 1.200.000 zł. Do każdej kolejnej umowy handlowej strony zawierały dodatkowo odrębną umowę w przedmiocie świadczenia usług marketingowych. I tak w dniu 2 stycznia 2009 r. A. zawarła z pozwanymi umowę marketingową, na podstawie której pozwani zobowiązali się do świadczenia na jej rzecz w sposób ciągły usług marketingowych i reklamowych, obejmujących w szczególności: ekspozycję w sklepie - polegającą na organizacji i stałej kontroli ekspozycji towarów powoda w sposób zapewniający ich najkorzystniejszą prezentację, akcje reklamowe w stosunku do wybranych towarów dostawcy - polegające w szczególności na umieszczeniu towarów w specjalnie oznaczonym i wyróżnionym miejscu w sklepie, reklamę publiczną prowadzoną w środkach masowego przekazu - na billboardach, przez Internet lub w podobny sposób oraz druki - polegające na prezentacji towarów na zlecenie dostawcy w materiałach wspierających sprzedaż

takich jak inserty lub gazetki. Z tytułu powyższych usług powód zobowiązany był uiszczać na rzecz pozwanych określone w pkt 3 umowy wynagrodzenie stałe w wysokości 5.000 zł na działania marketingowe w każdym nowo otwartym markecie oraz 5.000 zł na działania marketingowe w każdym markecie po przebudowie. Analogiczne postanowienia zawierała także zawarta przez A. i S. (...) W. I oraz S. (...) W. V umowa marketingowa z dnia 4 stycznia 2010 r.

Poza powyższymi ogólnymi umowami marketingowymi strony kilkakrotnie zawierały odrębne porozumienia dotyczące realizacji wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego, których przedmiotem miała być dodatkowa ekspozycja produktów A. na terenie marketów pozwanych i z tytułu których powód zobowiązywał się uiszczać na rzecz pozwanych dodatkowe wynagrodzenie.

Strony nie kwestionowały samej okoliczności zawarcia powyższych umów ani treści ich postanowień. Niespornym było też, że na podstawie wykonywanych umów strona powodowa dostarczała i sprzedawała pozwanym towar - akcesoria i papier fotograficzny do drukarek, który następnie pozwani odsprzedawali dalszym odbiorcom. Przedstawiciel powodowej spółki uczestniczył w negocjacjach postanowień powołanych wyżej umów, nie miał jednak realnego wpływu na ich treść. Zakres obciążenia dodatkowymi opłatami był przedmiotem negocjacji osobno w stosunku do każdego marketu grupy. Przedstawiciel powoda występował z propozycjami zlikwidowania lub obniżenia tych opłat, co jednak nie znajdowało odzwierciedlenia w ostatecznym kształcie umowy. Projekty umów były przygotowywane według wzorca obowiązującego w M. S. (...) ((...)), zaś wysokość opłat obciążających powoda była ustalana ogólnie przez pozwanych i bez ich akceptacji nie było możliwości kontynuowania współpracy. W kolejnych latach współpracy wysokość obciążeń dodatkowymi opłatami wzrastała.

Pozwane spółki nie świadczyły na rzecz A. żadnych usług, a za które pobierały dodatkowe opłaty - nie przeprowadzały promocji z udziałem dostarczanych towarów, nie wydawały gazetek reklamowych. Odbiorca nie gwarantował też minimalnego poziomu obrotu. Opłaty były naliczane nawet w przypadku spadku obrotów w relacjach handlowych stron.

W dniu 31 maja 2010 r. pomiędzy A. (faktorant) oraz (...) Bank (...) S.A. z siedzibą w W. (bank) zawarta została umowa faktoringowa nr (...), której przedmiotem było określenie zasad nabywania przez bank wierzytelności pieniężnych z tytułu umów handlowych udokumentowanych przez faktoranta w formie faktur VAT za dostawy towarów lub usług, przysługujących faktorantowi wobec (...). Rozliczanie należności powoda z tytułu dostawy towarów do placówek handlowych S. (...) W. I oraz S. (...) W. V odbywało się w taki sposób, że A. przekazywała do banku wystawione przez siebie faktury VAT z tytułu ceny dostawy towarów. Po uzyskaniu od odbiorcy potwierdzenia faktury VAT, bank przelewał na rachunek bankowy faktoranta należną mu zgodnie z zawartą umową faktoringu kwotę (tj. kwotę, na jaką opiewała faktura, po jej zmniejszeniu o przysługujące bankowi wynagrodzenie). Nabyte w ten sposób należności były następnie dochodzone przez bank bezpośrednio od pozwanych spółek. (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. (kontrahent) oraz (...) Bank (...) S.A. (bank) łączyła umowa o współpracę nr (...) z dnia 13 listopada 2009 r. określająca zasady współpracy między bankiem a kontrahentem w związku z nabywaniem przez bank wierzytelności od dostawców (w tym A.) na podstawie umów faktoringowych oraz umowa udostępniania i korzystania z systemu R-faktor z dnia 13 listopada 2009 r. Pozwani obciążali powoda fakturami, które opiewały na należności z tytułu bonusów i usług za dodatkową ekspozycję produktów. Zapłata tych należności następowała w ten sposób, że pozwani pobierali je z należnych A. płatności z tytułu ceny za sprzedaż towaru (potrącenie wzajemnych należności), a pozostała po pobraniu suma była wpłacana na rachunek bankowy faktora.

Łączny koszt opłat uiszczonych przez stronę powodową na rzecz S. (...) W. I wyniósł 57.829,87 zł. Na powyższą kwotę składały się następujące należności: 1) kwota 21.691,95 zł z tytułu bonusów kwartalnych warunkowych, 2) kwota 4.705,07 zł z tytułu bonusów za wzrost obrotu, 3) kwota 31.432,85 zł z tytułu ekspozycji dodatkowej.

Z kolei łączny koszt opłat uiszczonych przez powoda na rzecz S. (...) W. V wyniósł 28.790,01 zł. Na powyższą kwotę składały się następujące należności: 1) kwota 8.494,66 zł z tytułu bonusów kwartalnych warunkowych, 2) kwota 1.902,83 zł z tytułu bonusów za wzrost obrotu, 3) kwota 18.392,52 zł z tytułu ekspozycji dodatkowej.

A. złożyła do Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie wniosek o zawiązanie do próby ugodowej S. (...) W. I w sprawie o zapłatę kwoty 57.829,87 zł. Odpis wniosku w powyższej sprawie został pozwanemu doręczony w dniu 23 lipca 2012 r. Na rozprawie w dniu 31 sierpnia 2012 r. w sprawie o sygn. akt XV GCo 428/12 przewodniczący stwierdził, że do zawarcia ugody nie doszło. Analogiczny wniosek o zawiązanie do próby ugodowej w sprawie o zapłatę kwoty 28.790,01 zł został przez powoda złożony do Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie w odniesieniu do S. (...) W. V. Pismo zawierające odpis przedmiotowego wniosku zostało odebrane przez pozwanego w dniu 23 lipca 2012 r. Na rozprawie w dniu 13 września 2012 r. w sprawie o sygn. akt XV GCo 405/12 przewodniczący stwierdził, że do zawarcia ugody nie doszło.

Sąd I instancji wskazał, że powyższych ustaleń faktycznych dokonał w oparciu o dowody z dokumentów, które w całości ocenione zostały jako wiarygodne. Nie były one kwestionowane przez strony postępowania i korespondowały z pozostałym zebrany w sprawie materiałem dowodowym. Sąd Okręgowy oparł się także na zeznaniach świadków A. M., M. L., T. G. oraz częściowo W. O., które jako logiczne, spójne i zbieżne z przeprowadzonymi w toku postępowania dowodami z dokumentów uznane zostały za wiarygodny materiał dowodowy. Sąd I instancji nie dał natomiast wiary zeznaniom świadka W. O. w zakresie, w jakim świadek utrzymywał, że strona powodowa mogła zrezygnować z uiszczania na rzecz pozwanych opłat dodatkowych. Powyższe stwierdzenia stały w sprzeczności z okolicznościami wynikającymi z zeznań świadków A. M. oraz M. L., które ocenione zostały jako wiarygodne w całości. Tę część zeznań świadka Sąd I instancji ocenił mając także na uwadze doświadczenie wynikające z rozpoznawania innych podobnych spraw co do praktyki działania sieci handlowych takich jak (...). Sąd Okręgowy oddalił wnioski pozwanych o zobowiązanie powoda do przedłożenia wszystkich faktur wystawionych w okresie od stycznia 2009 r. do grudnia 2011 r. podmiotom innym niż pozwani oraz pozostałe spółki z grupy (...), na okoliczność cen, po jakich powód sprzedawał towary kupującym. Zdaniem Sądu I instancji ustalenie tych okoliczności nie miało istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy, gdyż przedmiotem rozważań były stosunki handlowe łączące powoda z pozwanym, a nie relacje handlowe pomiędzy A. i jej kontrahentami. Wysokość cen, po jakich powód sprzedaje swoje towary innym kontrahentom, pozostawała bez znaczenia dla oceny charakteru opłat pobranych od niego przez pozwanych.

Sąd Okręgowy uznał, że w obu połączonych sprawach powództwa były zasadne jedynie w części. W obu przypadkach powód dochodził roszczenia o zwrot bezprawnie uzyskanych korzyści z tytułu dokonania przez pozwanych czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t. jedn. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.; dalej jako u.z.n.k.). Przepis ten dotyczy pobierania wszelkich dodatkowych opłat oprócz marż i cen, w szczególności opłaty za samo wejście do sieci, za reklamę i promocję towarów, za miejsce ekspozycji towarów czy chociażby za wprowadzenie towaru do sieci informatycznej. W ocenie Sądu I instancji nie jest dopuszczalne pobieranie od przedsiębiorcy opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze sprzedażą towarów ostatecznym odbiorcom, bowiem kupujący nie spełnia już w tym momencie żadnych świadczeń na rzecz sprzedawcy, a wszelkie prowadzone działania promocyjno-marketingowe mają w rzeczywistości na celu korzystne sprzedanie przez kupującego własnego towaru.

W pierwszym rzędzie Sąd Okręgowy rozważył zarzut pozwanych dotyczący braku legitymacji czynnej powoda, a to z uwagi na przeniesienie dochodzonych od pozwanych wierzytelności na (...) Bank (...) S.A. w drodze umowy faktoringu z dnia 31 maja 2010 r. W ocenie Sądu I instancji zarzut ten nie był zasadny, bowiem dochodzone w niniejszej sprawie wierzytelności nie zostały objęte ww. umową faktoringową. Zgodnie z jej § 1, przedmiotem umowy było określenie zasad nabywania przez bank wierzytelności pieniężnych z tytułu umów handlowych udokumentowanych przez faktoranta w formie faktur VAT za dostawy towarów i usług, przysługujących faktorantowi wobec jego kontrahentów wymienionych w załączniku nr 2 do umowy (tj. członków grupy (...)). Przywołane postanowienie umowne pozwalało uznać bez wątpliwości, że przedmiotem umowy faktoringowej nie były wszelkie wierzytelności jakie kiedykolwiek przysługiwały A. względem spółek grupy (...), lecz jedynie wierzytelności pieniężne przysługujące powodowi z tytułu dostawy towarów lub świadczenia usług. Dochodzone w niniejszej sprawie należności nie są zaś wierzytelnościami o zapłatę ceny dostarczonych towarów czy też wynagrodzenia za świadczenie usług, powód dochodzi bowiem zwrotu nienależnie pobranych opłat stanowiących inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. Źródło

roszczenia leży zatem nie w umowie stron, a wynika z czynu niedozwolonego jakim jest czyn nieuczciwej konkurencji. Zatem, dochodzone od pozwanych roszczenia nie zostały zbyte na (...) Bank (...) S.A.

Sąd Okręgowy podniósł, że do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. dochodzić będzie w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, co wynika z brzmienia przywołanego przepisu. Nie jest zatem potrzebne dodatkowe wykazywanie, czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnienie dostępu do rynku. W konsekwencji Sąd I instancji uznał, że wbrew odmiennej argumentacji pozwanych, A. nie miała obowiązku wykazywania utrudniania jej dostępu do rynku, lecz musiała jedynie udowodnić fakt pobierania przez pozwanych innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, bowiem przez sam fakt pobierania takich opłat pozwany dopuszcza się czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

W ocenie Sądu Okręgowego istotne w sprawie było po pierwsze ustalenie czy powód zdecydował się na uiszczanie opłat na rzecz pozwanych swobodnie, tj. czy mógł z nich zrezygnować bez utraty zamówień, a po drugie, jaki był wpływ powoda na warunki umowy w tym zakresie. Sąd I instancji wskazał, że ze zgromadzonego materiału dowodowego wynikało, że powód nie miał realnego wpływu na treść podpisanych umów handlowych i marketingowych, ani też możliwości rezygnacji z świadczenia dodatkowych opłat, pod rygorem zerwania współpracy. Wynikało to przede wszystkim z zeznań świadków A. M. i M. L.. Przewidziane w umowach handlowych i marketingowych dodatkowe opłaty zostały zatem jednostronnie narzucone przez pozwanych i bez ich ponoszenia nie byłaby możliwa współpraca handlowa stron. Pozwani wykorzystywali w tym względzie swoją silniejszą pozycję na rynku.

Przechodząc do oceny poszczególnych opłat, Sąd Okręgowy wskazał, że strona powodowa obciążana była opłatami za usługi marketingowe (ekspozycja towarów), a także bonusami za osiągnięcie określonego poziomu obrotu w danym kwartale oraz bonusami za wzrost obrotu. W ocenie Sądu I instancji pozwani pobierali od powoda opłaty za świadczenia związane ze sprzedażą towarów, jednak jedynie w odniesieniu do opłat z tytułu usług marketingowych. Fakt obciążenia A. przez pozwanych fakturami z tytułu wskazanych powyżej usług i bonusów był okolicznością bezsporną. Bezsporne było również to, że powód obciążał pozwanych fakturami z tytułu sprzedaży towarów. Rozliczenie z tytułu wzajemnie wystawionych faktur odbywało się poprzez pomniejszenie zapłaty ceny sprzedaży o wartość obciążeń z tytułu spornych usług i bonusów, co wynikało z przedstawionych przez powoda specyfikacji płatności.

W ocenie Sądu I instancji pozwani, na których w tym zakresie spoczywał ciężar dowodu, nie udowodnili, aby faktycznie wykonywali na rzecz powoda jakiegokolwiek usługi marketingowe polegające na ekspozycji towarów. W obu połączonych sprawach pozwane spółki ograniczyły się jedynie do przedstawienia nieczytelnych fotografii ekspozycji sklepowej, bez wskazania kiedy i w którym miejscu zostały one zrobione. Nie przedstawiono także żadnych danych na temat tego jakie konkretnie czynności były podejmowane w ramach tych usług, gdzie i ile razy miały one miejsce ani jaka była ich rzeczywista wartość. Zdaniem Sądu Okręgowego działania polegające na ustawieniu towarów w odpowiednim miejscu sklepu nie sposób było uznać za świadczenie ekwiwalentne w stosunku do pobieranych z tego tytułu opłat. Powyższe wymaga niewielkiego nakładu pracy ze strony pozwanych, a nadto jest czynnością, którą i tak musieliby podjąć, żeby zakupiony od powoda towar sprzedać finalnym odbiorcom. Decyzje pozwanych odnośnie umiejscowienia i oznaczenia konkretnych towarów w ich sklepach należą do zwykłej działalności sprzedawców, a ponadto leżą w ich wyłącznym interesie, gdyż zwiększają szanse na sprzedaż tych towarów i uzyskanie w tego tytułu wyższego przychodu przez sklep. Nadto wystawiane w przestrzeni handlowej sklepu towary stanowiły już własność pozwanych. W tej sytuacji brak było podstaw do przyjęcia, że w zamian za poniesione opłaty powód otrzymywał od pozwanych ekwiwalentne świadczenie, inne niż sprzedaż towaru.

Oceniając kwestię zasadności obciążenia A. opłatami z tytułu bonusów (kwartalnego warunkowego, rocznego warunkowego oraz za wzrost obrotu) Sąd Okręgowy wskazał, że obowiązek ich uiszczania stanowił przedmiot ustaleń poczynionych w pkt 1 i 2 umów handlowych. Wysokość pobieranych bonusów została ustalona w odniesieniu do wolumenu obrotu zrealizowanego między stronami w danym okresie rozliczeniowym, zaś jedynym warunkiem ich naliczenia było osiągnięcie w tym okresie oznaczonego szczegółowo w umowie poziomu sprzedaży. Przewidziane w

umowach stron bonusy kwartalne oraz za wzrost obrotu były zatem w istocie sposobem retroaktywnej modyfikacji cen, po jakich powód sprzedawał swoje towary pozwanym, nie mogły być więc rozumiane jako wskazana w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. inna niż marża handlowa opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży. Zdaniem Sądu I instancji praktyczny sposób rozliczenia wskazanych powyżej bonusów, w szczególności to, czy do pomniejszenia bieżących płatności pozwanych dochodziło od razu, czy też po upływie pewnego odstępu czasu, nie ma żadnego znaczenia dla uznania prawidłowości obciążeń z ich tytułu. Uprawnienie pozwanych do pobierania opłat z tytułu bonusów (kwartalnego i za wzrost obrotu) zostało skorelowane wyłącznie z faktem osiągnięcia w danym okresie rozliczeniowym odpowiedniego pułapu sprzedaży, zatem w okresach, w których strony odnotowywały wyższy obrót we wzajemnych rozliczeniach, A. zobowiązana była do uiszczania wyższych bonusów, co w ostatecznym rozrachunku prowadziło do retroaktywnego zmniejszenia jednostkowych cen sprzedawanych pozwanym towarów. W konkluzji Sąd Okręgowy stwierdził, że zastrzeżone w niniejszej sprawie bonusy pełniły funkcję kształtującą cenę sprzedaży na podstawie jednoznacznych kryteriów, z góry określonych przez strony w treści umów handlowych oraz porozumień w sprawie premii pieniężnych. Takie postanowienia umowne są w świetle treści art. 353¹ k.c. dopuszczalne i nie oznaczają pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Sąd I instancji ostatecznie uznał za czyny nieuczciwej konkurencji działania pozwanych polegające na pobieraniu od A. opłat z tytułu ekspozycji towarów. Zgodnie z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych. Skutkiem działania pozwanego S. (...) W. I w postaci pobrania wynagrodzenia za usługi ekspozycji dodatkowej w łącznej wysokości 31.432,85 zł oraz działania pozwanego S. (...) W. V w postaci pobrania wynagrodzenia za usługi ekspozycji dodatkowej w łącznej wysokości 18.392,52 zł z przysługującego powodowi wynagrodzenia za dostarczone towary, po stronie każdego z pozwanych nastąpiło przysporzenie w postaci zmniejszenia pasywów. Równocześnie zaś po stronie powoda nastąpiło zubożenie w postaci otrzymania wynagrodzenia mniejszego, niż było należne. Sama zaś czynność pobrania, jak zostało wykazane, została dokonana bez podstawy prawnej. Pozwanym w istocie nie przysługiwała wierzytelność z tytułu świadczonych usług - ich istnienie bowiem było fikcją mającą za zadanie ukrycie poboru dodatkowych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Świadczenia te należało więc uznać za bezpodstawnie uzyskane przez pozwanych kosztem powoda, w konsekwencji orzeczono o ich zwrocie w pkt 1 części I. i II. sentencji wyroku. W zakresie roszczenia odsetkowego Sąd I instancji orzekł na podstawie art. 455 k.c. w zw. z art. 481 § 1 k.c., zasądzając je od dnia 24 lipca 2012 r. do dnia zapłaty, tj. od dnia następującego po doręczeniu obu pozwany odpisów wniosków o zawezwanie do próby ugodowej. W pozostałym zakresie roszczenia o zapłatę odsetek zostały oddalone.

Wobec przyjęcia, iż pobranie od A. przez pozwanego S. (...) W. I opłat z tytułu bonusu kwartalnego warunkowego w kwocie 21.691,95 zł i bonusu za wzrost obrotu w kwocie 4.705,07 zł oraz pobranie przez pozwanego S. (...) W. V opłat z tytułu bonusu kwartalnego warunkowego w kwocie 8.494,66 zł i bonusu za wzrost obrotu w kwocie 1.902,83 zł nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji, roszczenia powoda o zwrot powyższych należności podlegały oddaleniu, o czym orzeczono w pkt 2. części I. i II. sentencji wyroku.

O kosztach procesu Sąd I instancji rozstrzygnął na podstawie art. 100 k.p.c.

Wyrok Sądu Okręgowego zaskarżony został przez obie strony.

Powód zaskarżył wyrok w części oddalającej powództwo w zakresie opłat w postaci bonusów kwartalnych warunkowych oraz bonusów za wzrost obrotu, tj.: w odniesieniu do pozwanego S. (...) W. I co do kwoty 26.397,02 zł, a w odniesieniu do pozwanego S. (...) W. V co do kwoty 10.397,49 zł. Orzeczeniu zarzucił naruszenie:

1/ przepisów postępowania, mające wpływ na wynik sprawy, tj. art. 228 k.p.c. i art. 233 k.p.c. poprzez pominięcie faktów notoryjnych szczegółowo wskazanych w uzasadnieniu apelacji, dokonanie oceny dowodów zgromadzonych w sprawie niezgodnie z ich treścią oraz sprzecznie z zasadami logiki i doświadczenia życiowego, jak również z naruszeniem zasady wszechstronnej oceny materiału dowodowego, prowadzące do błędnego ustalenia stanu

faktycznego, że pobieranie przez pozwanych od powoda opłat z tytułu bonusów kwartalnych warunkowych oraz bonusów za wzrost obrotu nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji,

2/ przepisów prawa materialnego, tj. art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez błędne przyjęcie, że pobrane przez pozwanych od powoda opłaty z tytułu tzw. „bonusów kwartalnych warunkowych” i „bonusów za wzrost obrotów” pełniły funkcję kształtującą cenę sprzedaży i w związku z tym nie oznaczają pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Wskazując na powyższe zarzuty strona powodowa wniosła o:

- zmianę wyroku w zaskarżonej części i uwzględnienie powództw również w zakresie, w jakim dotyczyły one opłat takich jak: bonus kwartalny warunkowy, bonus za wzrost obrotu, tj. w odniesieniu do pozwanego S. (...) W. I co do kwoty 26.397,02 zł, a w odniesieniu do pozwanego S. (...) W. V co do kwoty 10.397,49 zł, oraz odpowiednie do powyższego rozstrzygnięcie co do kosztów postępowania;

- zasądzenie od pozwanych na rzecz powoda kosztów postępowania apelacyjnego, w tym kosztów zastępstwa procesowego w II instancji, według norm prawem przewidzianych;

- ewentualnie, uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi I instancji do ponownego rozpoznania, pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania apelacyjnego.

Pozwany S. (...) W. I zaskarżył wyrok w części uwzględniającej powództwo co do kwoty 31.432,85 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 24 lipca 2012 r. do dnia zapłaty oraz w części dotyczącej rozstrzygnięcia o kosztach procesu. Orzeczeniu zarzucił:

1/ naruszenie przepisów postępowania, mające wpływ na wynik sprawy, tj.:

a/ art. 228 i art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie oceny dowodów zebranych w sprawie niezgodnie z ich treścią oraz sprzecznie z zasadami logiki i doświadczenia życiowego, jak również z naruszeniem zasady wszechstronnej oceny materiału dowodowego, prowadzące do wskazanych poniżej błędnych ustaleń faktycznych, iż:

- powód nie miał żadnego wpływu na kształt uregulowań umownych dotyczących obowiązku uiszczania przez niego opłat, podczas gdy, co wynika z zebranego materiału dowodowego, umowy były negocjowane i nigdy nie padła propozycja ze strony powoda podpisania umowy z pominięciem opłat;

- pozwany utrudnił powodowi dostęp do rynku, podczas gdy:

- pod względem obrotów grupa (...), do której należy pozwany, była głównym i strategicznym odbiorcą powoda, z którym powód w latach 2004-2012 wygenerował obrót roczny na poziomie 2,8 mln zł, a obroty z drugim z kolei odbiorcą były znacznie niższe, co oznacza, że powód uznał, że współpraca z pozwanym, nawet przy uwzględnieniu obciążeń, jest dla niego o wiele bardziej korzystna, gdyż sprzedaż za pośrednictwem sklepów (...) umożliwia mu dotarcie do szerszego grona klientów i tym samym zapewnia szerszy dostęp do rynku
- usługi promocyjne i marketingowe nie były wykonywane na rzecz powoda, podczas gdy z zebranego materiału dowodowego wynika, że usługi marketingowe były wykonywane na rzecz powoda i było promowane logo powoda
- pobieranie opłaty z tytułu bonusów wynikało z dominującej pozycji pozwanego oraz świadomego wykorzystania przez niego swojej pozycji na rynku, podczas gdy ani w trakcie negocjacji, ani w trakcie współpracy stron pozwany nigdy nie wykorzystywał jakiegokolwiek „pozycji na rynku”, abstrahując od braku wyjaśnienia znaczenia użytej terminologii w tym zakresie,

2/ naruszenie prawa materialnego, tj.:

a/ art. 353¹ k.c. poprzez nieuwzględnienie woli i swobody stron w zakresie ułożenia stosunku prawnego wedle własnego uznania, podczas gdy strony przez 10 lat negocjowały i podpisywały rokrocznie nowe umowy; powód nie zgłaszał jakichkolwiek zastrzeżeń do współpracy, a intencją stron było nie tylko uregulowanie kwestii związanych z ceną dostarczanych produktów, ale także kompleksowe uregulowanie wzajemnej współpracy,

b/ art. 5 k.c. poprzez zasądzenie na rzecz powoda kwot wynikających z wystawionych przez pozwanego not obciążeniowych z tytułu bonusów, podczas gdy uwzględnienie żądań powoda jest sprzeczne z zasadami współzycia społecznego, gdyż strony ponad 10 lat współpracowały ze sobą, corocznie podpisywały nowe umowy współpracy, a powód godził się na te obciążenia i nigdy ich nie kwestionował, uznając, że pomimo tych obciążeń dociera do szerszego grona klientów, a tym samym zwiększa się jego dostęp do rynku,

c/ art. 20 u.z.n.k. poprzez jego zastosowanie w sprawie w zakresie ustalenia terminu przedawnienia roszczeń o zwrot opłat uiszczonych tytułem bonusów oraz art. 554 k.c. poprzez jego niezastosowanie w sprawie, co doprowadziło do błędnego ustalenia przez Sąd I instancji, że dochodzone przez powoda roszczenia nie uległy w tym zakresie przedawnieniu,

d/ art. 455 w zw. z art. 481 § 1 k.c. poprzez niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że doręczenie zawezwania do próby ugodowej stanowiło wezwanie pozwanego do spełnienia świadczenia, a tym samym, że odsetki należą się powodowi już od dnia następnego po upływie 14 dni od daty odbycia się posiedzenia pojednawczego w przedmiocie zawezwania do próby ugodowej, podczas gdy powód może domagać się odsetek najwcześniej od dnia doręczenia pozwanemu pozwu, bowiem powód w zawezwaniu do próby ugodowej nie wniósł o zasądzenie odsetek,

e/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że opłata, jaką pozwany naliczał powodowi z tytułu bonusów, obliczana jako procent od wartości zakupionego towaru, jest inną niż marża handlowa opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży, podczas gdy w rzeczywistości jest to upust od ceny nabycia towarów, a więc czynnik cenotwórczy wpływający na wysokość marży handlowej uzyskiwanej przez kupującego,

f/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego zastosowanie do ustalonego stanu faktycznego w zakresie bonusów, podczas gdy z interpretacji organów państwowych wynika, iż bonus jest odrębną w stosunku do sprzedaży towarów usługą polegającą na intensyfikacji sprzedaży towarów, a tym samym nie podlega ocenie z punktu widzenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., co narusza także art. 2 Konstytucji (zasada państwa prawa), gdyż oznaczałoby to w przeciwnym razie, że zastosowanie się przez pozwanego do interpretacji organu państwa jest zarazem sprzeczne z przepisami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji,

g/ art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez ich błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie, polegające na przyjęciu przez Sąd I instancji, że naliczanie przez pozwanego należności związanych z bonusami stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji, co uprawnia powoda do żądania wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych, tj. na podstawie przepisów o świadczeniu nienależnym,

h/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego błędną wykładnię i uznanie, że z przepisu tego wynika, że w każdym przypadku pobierania za przyjęcie towaru do sprzedaży opłat innych niż marża handlowa dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji, tj. utrudniania innym przedsiębiorcom dostępu do rynku oraz że w świetle tego przepisu nie jest potrzebne dodatkowe wykazywanie, czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnianie dostępu do rynku, podczas gdy ze wskazanego przepisu nie wynikają takie wnioski,

i/ art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie do ustalonego stanu faktycznego, tj. poprzez brak zbadania, czy działania pozwanego były sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, a także czy zagrażały lub naruszały interes powoda,

j/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 6 k.c. poprzez zasądzenie kwot żądanych w pozwie mimo braku wykazania przez powoda utrudnienia mu przez pozwanego dostępu do rynku,

k/ zasady swobody przedsiębiorczości określonej w art. 49 TFUE poprzez jej niezastosowanie w sprawie,

l/ klauzuli konwergencyjnej zawartej w art. 3 ust. 2 rozporządzenia Rady nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i art. 82 Traktatu ustanawiającego Unię Europejską poprzez jej niezastosowanie w sprawie,

l/ art. 509 w zw. z art. 510 i art. 511 k.c. poprzez ich niezastosowanie skutkujące tym, że powód nie może żądać zaspokojenia od pozwanego, bowiem powód nie posiada legitymacji procesowej czynnej z uwagi na przeniesienie wszelkich wierzytelności wynikających z zawartej umowy faktoringu na rzecz (...) Bank (...) S.A.,

Wskazując na powyższe zarzuty strona pozwana wniosła o:

- zmianę zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa także co do kwoty 31.432,85 zł z odsetkami ustawowymi od dnia 24 lipca 2012 r. do dnia zapłaty oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych;

- ewentualnie, uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi I instancji do ponownego rozpoznania, pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania apelacyjnego.

Pozwany S. (...) W. V zaskarżył wyrok w części uwzględniającej powództwo co do kwoty 18.392,52 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 24 lipca 2012 r. do dnia zapłaty oraz w części dotyczącej rozstrzygnięcia o kosztach procesu. Orzeczeniu zarzucił:

1/ naruszenie przepisów postępowania, mające wpływ na wynik sprawy, tj.:

a/ art. 228 i art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie oceny dowodów zebranych w sprawie niezgodnie z ich treścią oraz sprzecznie z zasadami logiki i doświadczenia życiowego, jak również z naruszeniem zasady wszechstronnej oceny materiału dowodowego, prowadzące do wskazanych poniżej błędnych ustaleń faktycznych, iż:

- powód nie miał żadnego wpływu na kształt uregulowań umownych dotyczących obowiązku uiszczania przez niego opłat, podczas gdy, co wynika z zebranego materiału dowodowego, umowy były negocjowane i nigdy nie padła propozycja ze strony powoda podpisania umowy z pominięciem opłat;

- pozwany utrudnił powodowi dostęp do rynku, podczas gdy:

- pod względem obrotów grupa (...), do której należy pozwany, była głównym i strategicznym odbiorcą powoda, z którym powód w latach 2004-2012 wygenerował obrót roczny na poziomie 2,8 mln zł, a obroty z drugim z kolei odbiorcą były znacznie niższe, co oznacza, że powód uznał, że współpraca z pozwanym, nawet przy uwzględnieniu obciążeń, jest dla niego o wiele bardziej korzystna, gdyż sprzedaż za pośrednictwem sklepów (...) umożliwia mu dotarcie do szerszego grona klientów i tym samym zapewnia szerszy dostęp do rynku
- usługi promocyjne i marketingowe nie były wykonywane na rzecz powoda, podczas gdy z zebranego materiału dowodowego wynika, że usługi marketingowe były wykonywane na rzecz powoda i było promowane logo powoda
- pobieranie opłaty z tytułu bonusów wynikało z dominującej pozycji pozwanego oraz świadomego wykorzystania przez niego swojej pozycji na rynku, podczas gdy ani w trakcie negocjacji, ani w trakcie współpracy stron pozwany nigdy nie wykorzystywał jakiegokolwiek „pozycji na rynku”, abstrahując od braku wyjaśnienia znaczenia użytej terminologii w tym zakresie,

2/ naruszenie prawa materialnego, tj.:

a/ art. 353¹ k.c. poprzez nieuwzględnienie woli i swobody stron w zakresie ułożenia stosunku prawnego wedle własnego uznania, podczas gdy strony przez 10 lat negocjowały i podpisywały rokrocznie nowe umowy; powód nie

zgłaszał jakichkolwiek zastrzeżeń do współpracy, a intencją stron było nie tylko uregulowanie kwestii związanych z ceną dostarczanych produktów, ale także kompleksowe uregulowanie wzajemnej współpracy,

b/ art. 5 k.c. poprzez zasądzenie na rzecz powoda kwot wynikających z wystawionych przez pozwanego not obciążeniowych z tytułu bonusów, podczas gdy uwzględnienie żądań powoda jest sprzeczne z zasadami współzycia społecznego, gdyż strony ponad 10 lat współpracowały ze sobą, corocznie podpisywały nowe umowy współpracy, a powód godził się na te obciążenia i nigdy ich nie kwestionował, uznając, że pomimo tych obciążeń dociera do szerszego grona klientów, a tym samym zwiększa się jego dostęp do rynku,

c/ art. 20 u.z.n.k. poprzez jego zastosowanie w sprawie w zakresie ustalenia terminu przedawnienia roszczeń o zwrot opłat uiszczonych tytułem bonusów oraz art. 554 k.c. poprzez jego niezastosowanie w sprawie, co doprowadziło do błędnego ustalenia przez Sąd I instancji, że dochodzone przez powoda roszczenia nie uległy w tym zakresie przedawnieniu,

d/ art. 455 w zw. z art. 481 § 1 k.c. poprzez niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że doręczenie zawezwania do próby ugodowej stanowiło wezwanie pozwanego do spełnienia świadczenia, a tym samym, że odsetki należą się powodowi już od dnia następnego po upływie 14 dni od daty odbycia się posiedzenia pojednawczego w przedmiocie zawezwania do próby ugodowej, podczas gdy powód może domagać się odsetek najwcześniej od dnia doręczenia pozwanemu pozwu, bowiem powód w w zawezwaniu do próby ugodowej nie wnosił o zasądzenie odsetek,

e/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że opłata, jaką pozwany naliczał powodowi z tytułu bonusów, obliczana jako procent od wartości zakupionego towaru, jest inną niż marża handlowa opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży, podczas gdy w rzeczywistości jest to upust od ceny nabycia towarów, a więc czynnik cenotwórczy wpływający na wysokość marży handlowej uzyskiwanej przez kupującego,

f/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego zastosowanie do ustalonego stanu faktycznego w zakresie bonusów, podczas gdy z interpretacji organów państwowych wynika, iż bonus jest odrębną w stosunku do sprzedaży towarów usługą polegającą na intensyfikacji sprzedaży towarów, a tym samym nie podlega ocenie z punktu widzenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., co narusza także art. 2 Konstytucji (zasada państwa prawa), gdyż oznaczałoby to w przeciwnym razie, że zastosowanie się przez pozwanego do interpretacji organu państwa jest zarazem sprzeczne z przepisami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji,

g/ art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez ich błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie, polegające na przyjęciu przez Sąd I instancji, że naliczanie przez pozwanego należności związanych z bonusami stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji, co uprawnia powoda do żądania wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych, tj. na podstawie przepisów o świadczeniu nienależnym,

h/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego błędną wykładnię i uznanie, że z przepisu tego wynika, że w każdym przypadku pobierania za przyjęcie towaru do sprzedaży opłat innych niż marża handlowa dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji, tj. utrudniania innym przedsiębiorcom dostępu do rynku oraz że w świetle tego przepisu nie jest trzeba dodatkowe wykazywanie, czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnianie dostępu do rynku, podczas gdy ze wskazanego przepisu nie wynikają takie wnioski,

i/ art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie do ustalonego stanu faktycznego, tj. poprzez brak zbadania, czy działania pozwanego były sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, a także czy zagrażały lub naruszały interes powoda,

j/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 6 k.c. poprzez zasądzenie kwot żądanych w pozwie mimo braku wykazania przez powoda utrudnienia mu przez pozwanego dostępu do rynku,

k/ zasady swobody przedsiębiorczości określonej w art. 49 TFUE poprzez jej niezastosowanie w sprawie,

l/ klauzuli konwergencyjnej zawartej w art. 3 ust. 2 rozporządzenia Rady nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i art. 82 Traktatu ustanawiającego Unię Europejską poprzez jej niezastosowanie w sprawie,

l/ art. 509 w zw. z art. 510 i art. 511 k.c. poprzez ich niezastosowanie skutkujące tym, że powód nie może żądać zaspokojenia od pozwanego, bowiem powód nie posiada legitymacji procesowej czynnej z uwagi na przeniesienie wszelkich wierzytelności wynikających z zawartej umowy faktoringu na rzecz (...) Bank (...) S.A.,

Wskazując na powyższe zarzuty strona pozwana wniosła o:

- zmianę zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa także co do kwoty 18.392,52 zł z odsetkami ustawowymi od dnia 24 lipca 2012 r. do dnia zapłaty oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych;

- ewentualnie, uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi I instancji do ponownego rozpoznania, pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania apelacyjnego.

W odpowiedzi na apelacje pozwanych, w piśmie z dnia 22 lipca 2015 r., strona powodowa wniosła o oddalenie obu apelacji oraz zasądzenie od pozwanych na swoją rzecz kosztów postępowania apelacyjnego, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm prawem przewidzianych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Na wstępie stwierdzić należało, że Sąd Apelacyjny podziela ustalenia faktyczne poczynione przez Sąd Okręgowy i przyjmuje je za własne. Ustalenia te opierają się na prawidłowo zgromadzonym i ocenionym materiale dowodowym. Zarówno powód, jak i pozwani zarzucili co prawda w swoich apelacjach, iż Sąd I instancji naruszył art. 233 § 1 k.p.c., jednak zarzuty te ocenić należało jako bezzasadne.

Zgodnie ze wskazanym przepisem sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Sąd dokonuje swobodnej oceny dowodów, nie jest to jednak ocena dowolna. Granice sędziowskiej oceny dowodów wyznaczają przepisy proceduralne (przepisy Kodeksu postępowania cywilnego o dowodach i postępowaniu dowodowym), reguły logicznego rozumowania oraz zasady doświadczenia życiowego. Ujęcie swobodnej oceny dowodów w ramy proceduralne oznacza, że musi ona odpowiadać warunkom określonym przez ustawę procesową. Po pierwsze, sąd może opierać się jedynie na dowodach prawidłowo przeprowadzonych. Po drugie, ocena dowodów musi być dokonana na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału dowodowego (vide art. 233 § 1 in fine k.p.c.), tj. sąd musi ocenić wszystkie przeprowadzone dowody oraz uwzględnić towarzyszące im okoliczności, które mogą mieć znaczenie dla oceny mocy i wiarygodności tych dowodów. Po trzecie, sąd zobowiązany jest przeprowadzić selekcję dowodów, tj. dokonać wyboru tych, na których się oparł i ewentualnie odrzucił inne, którym odmówił wiarygodności i mocy dowodowej. Wiąże się to jednocześnie z obowiązkiem należytego uzasadnienia orzeczenia (art. 328 § 2 k.p.c.). W związku z powyższym postawienie sądowi I instancji skutecznego zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania naruszenia przepisów prawa procesowego o dowodach lub uchybienia zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, bowiem tylko takie zarzuty można przeciwstawić uprawnieniu sądu do dokonania swobodnej oceny dowodów. W tej sytuacji nie będzie wystarczające samo przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze i znaczeniu poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż ocena dokonana przez sąd. Innymi słowy skarżący nie może ograniczyć się do przedstawienia własnego stanu faktycznego, ale musi, odwołując się do argumentów jurystycznych, wykazać, że sąd naruszył wynikające z art. 233 § 1 k.p.c. zasady oceny wiarygodności i mocy dowodów i że naruszenie to mogło mieć wpływ na wynik sprawy.

Żadna ze stron naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 233 § 1 k.p.c. w powyżej określony sposób nie wykazała. Po pierwsze, Sąd I instancji w oparciu o przeprowadzone i właściwie ocenione dowody ustalił okoliczności faktyczne mające istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy. W szczególności Sąd Okręgowy ustalił podstawy i

zasady na jakich odbywała się współpraca handlowa pomiędzy stronami, w jakim zakresie świadczone były usługi przez pozwane spółki oraz co do sposobu wzajemnych rozliczeń. Po drugie, zauważyć należało, że część kwestii podniesionych przez pozwanych w uzasadnieniu zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. - w kontekście poczynienia błędnych ustaleń faktycznych - opierała się na założonej przez nich wykładni art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Również powód, mimo że formalnie postawił zarzut naruszenia art. 233 k.p.c., w rzeczywistości zarzucił Sądowi Okręgowemu wadliwą subsumcję ustalonego stanu faktycznego pod normę wynikającą z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Kwestie te omówione zostaną w dalszej części uzasadnienia przy ocenie podniesionych przez strony zarzutów dotyczących naruszenia prawa materialnego. W tym miejscu natomiast dokładniej należało odnieść się do zarzutu pozwanych dotyczącego bezzasadnego - w ich ocenie - uznania przez Sąd I instancji za udowodnione w toku postępowania, że warunki umów zostały narzucone powodowi, brak ich akceptacji oznaczałby koniec współpracy, a zgoda A. na ponoszenie opłat z tytułu usług świadczonych przez pozwanych oraz na udzielanie bonusów pozwany przez powoda była warunkiem koniecznym do prowadzenia dalszej współpracy handlowej ze spółkami (...) oraz S. (...) W. V. Pozwani podnosili, że umowy były negocjowane i że nigdy nie padła ze strony A. propozycja podpisania umowy z pominięciem opłat. Z uzasadnienia powyższego zarzutu apelacyjnego wynikało, że według strony pozwanej Sąd Okręgowy niewłaściwie ocenił zeznania świadków, przede wszystkim M. L., nie uwzględniając, że świadek ten był osobiście zainteresowany korzystnym dla strony powodowej wynikiem sporu, jako udziałowiec spółki (...), a nadto nie uczestniczył on w negocjowaniu umów, w czasie którego dotyczy niniejsza sprawa. Nie kwestionując tych okoliczności, zauważyć jednocześnie należało, że po pierwsze ww. świadek zeznał, że był w tym czasie członkiem kierownictwa powodowej spółki - członkiem zarządu i dyrektorem marketingu, zatem jego duża wiedza na temat zasad i przebiegu współpracy z pozwanymi spółkami nie powinna budzić zastrzeżeń. W tej sytuacji sam fakt, że świadek M. L. nie uczestniczył osobiście w negocjacjach umów, których dotyczył niniejszy spór, nie podważał wiarygodności przywoływanych przez niego okoliczności. Również okoliczność, że świadek był członkiem władz powodowej spółki i jest jej współnikiem - a zatem jest zainteresowany w rozstrzygnięciu sporu na korzyść A. - sama w sobie nie podważała jego wiarygodności. Zauważyć należało, że zeznania M. L. stanowiły tylko jeden z dowodów, na których Sąd Okręgowy oparł się ustalając przebieg negocjowania umów przez strony i realny wpływ powoda na warunki, na jakich strony współpracowały. Sąd Okręgowy wskazał, że opierał się także na zeznaniach świadka A. M., a także dokumentach w postaci zawartych przez strony umów. Zauważyć należało, że w apelacjach pozwanych nie ma zarzutów co do uznania za wiarygodne zeznań świadka A. M.. Z zeznań świadka M. L. wynikało, że to W. O. - pracownik (...) proponował wysokość bonusów, a propozycje powoda dotyczące tych spraw nie były przyjmowane. Wskazał również, że uiszczanie opłat za ekspozycję towarów było warunkiem współpracy z pozwanymi i „dla obu stron było jasne [...], że są to opłaty za półkę” (vide k. 371). Analogiczne okoliczności wynikały również z zeznań świadka A. M., osoby która bezpośrednio negocjowała umowy centralne z W. O.. Był to warunek dostarczania towarów do marketów, bez ich akceptacji, jak również bez wyrażenia zgody na lokalne umowy dotyczące usług marketingowych, współpraca zostałaby zakończona. Świadek wskazywała przy tym nie tylko na brak możliwości rezygnacji z opłat, ale i brak dostosowania opłat do rzeczywistego poziomu obrotów osiągniętych między stronami (vide k. 368-369).

Nie można było również postawić Sądowi Okręgowemu zarzutu wadliwej oceny zeznań świadka W. O.. Po pierwsze, zeznania tego świadka częściowo były sprzeczne z zeznaniami tych świadków, którzy ocenieni zostali jako wiarygodni, a która to ocena nie została skutecznie podważona przez apelujących. Po drugie, świadek nie wyjaśnił co oznaczała „teoretyczna” możliwość rezygnacji z bonusów i premii, w szczególności, czy możliwość ta odnosiła się także do powoda. Zauważyć należało, że jednocześnie świadek ten zeznał, że w toku współpracy wysokość bonusów i premii wzrastała. Nie wskazał, aby w tym zakresie kiedykolwiek uwzględnione zostało stanowisko negocjacyjne powodowej spółki. W zasadzie tym twierdzeniem świadek zawnioskowany przez pozwanych potwierdził wynikającą z zeznań świadków M. L. i A. M. okoliczność, że starania powoda o obniżenie opłat nie przekładały się na warunki współpracy.

Podsumowując, stwierdzić należało, że ocena dowodów dokonana przez Sąd I instancji była spójna, zgodna z regułami logiki i doświadczenia życiowego. Apelujący oceny tej nie zdołali skutecznie podważyć. Podkreślić jednocześnie należy, że sama okoliczność, że przed podpisaniem umów dochodziło do spotkań między stronami, nie świadczyła, że umowy były negocjowane. Nie może oczywiście stanowić zarzutu to, że posługiwano się w rozmowach wzorcem umowy przygotowanym przez stronę pozwaną, z uwagi bowiem na rodzaj i skalę działalności jest to okoliczność w pełni

rozumiała. Inną natomiast kwestią jest to, czy ostateczna treść umowy była wyrazem konsensusu wynegocjowanego przez obu kontrahentów, czy też jedna ze stron postawiona została przed alternatywą: albo zawrze umowę na zaoferowanych przez drugiego kontrahenta warunkach albo zrezygnuje z podpisania umowy. Okoliczność ta ma istotne znaczenie z punktu widzenia zastosowania art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., co jeszcze będzie stanowiło przedmiot dokładniejszych rozważań w dalszej części uzasadnienia. W tym miejscu stwierdzić zaś należy, że pozwani nie wykazali w apelacji w sposób wymagany prawem, iż Sąd I instancji uznając za udowodnione, że warunki umów zostały narzucone przez pozwanych, brak ich akceptacji oznaczałby koniec współpracy, a zgoda powoda na ponoszenie opłat była warunkiem koniecznym do prowadzenia dalszej współpracy handlowej z S. (...) W. I oraz S. (...) W. V, naruszył przy ocenie zgromadzonych dowodów art. 233 § 1 k.p.c. Jeżeli zaś chodzi o zarzut naruszenia art. 228 k.p.c., to pozwani nie wyjaśnili w apelacjach, w jaki sposób miałyby dojść do jego naruszenia przez Sąd Okręgowy.

Przechodząc do meritum apelacji w pierwszym rzędzie należało odnieść się do zarzutu braku legitymacji czynnej po stronie powodowej z uwagi na to, że dochodzone w niniejszej sprawie roszczenia przeniesione zostały na rzecz (...) Bank (...) S.A. na podstawie umowy faktoringowej z dnia 31 maja 2010 r. Apelujący podnieśli, że Sąd Okręgowy niezasadnie uznał, że objęte sporem wierzytelności nie zostały objęte ww. umową faktoringową. Z zarzutem tym nie można było się zgodzić. Sąd Apelacyjny w pełni podziela stanowisko i argumentację Sądu Okręgowego, że dochodzone w niniejszej sprawie wierzytelności o zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści (nienależnie pobranych opłat) nie zostały objęte umową faktoringową. Wskazuje na to nie budząca wątpliwości treść § 1 ww. umowy, zgodnie z którą jej przedmiotem było określenie zasad nabywania przez Bank wierzytelności pieniężnych z tytułu umów handlowych udokumentowanych przez faktoranta w formie faktur VAT za dostawy towarów i usług, przysługujących faktorantowi wobec jego kontrahentów wymienionych w załączniku nr 2 do umowy. Nie ulegało wątpliwości, że tym kontrahentem były spółki wchodzące w skład grupy (...), w tym i pozwani. Słusznie Sąd I instancji wskazał, że z powyższego postanowienia wynikało, że przedmiotem umowy faktoringowej nie były wszystkie wierzytelności, jakie kiedykolwiek miały przysługiwać A. względem spółek z grupy (...), ale określone wierzytelności pieniężne, przysługujące powodowej spółce z tytułu dostawy towarów lub świadczenia usług. Nie ulegało przy tym wątpliwości, że takiego rodzaju wierzytelności nie są dochodzone w sprawie niniejszej.

W świetle powyższego nie można było zgodzić się z zarzutem strony pozwanej dotyczącym naruszenia przez Sąd I instancji art. 509 w zw. z art. 510 i art. 511 k.c.

Przechodząc do podstawowych zarzutów apelacji obu pozwanych, na wstępie stwierdzić należało, że część przedstawionych w nich zarzutów była nieadekwatna do treści zaskarżonego rozstrzygnięcia. Sąd Okręgowy uznał, że pobrane od powoda bonusy nie stanowiły innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży i w tym zakresie powództwo oddalił. Rozstrzygnięcie to zaskarżyła A. i do jej apelacji Sąd II instancji odniesie się w dalszej części uzasadnienia. Pozwani zaskarżyli natomiast wyrok w części uwzględniającej powództwo, a to ograniczało się do opłat pobranych z tytułu usług o charakterze marketingowym. W świetle powyższego zarzuty apelacji pozwanych odnoszące się do bonusów były bezprzedmiotowe i zostały pominięte przez Sąd Apelacyjny przy ocenie zarzutów apelacyjnych spółek (...) oraz S. (...) W. V.

Zarzut dotyczący naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. uznać należało za bezzasadny, jakkolwiek pewne kwestie wymagały doprecyzowania. Pozwani zakwestionowali, aby w sprawie wykazane zostało, że ich zachowanie utrudniało powodowi dostęp do rynku, a pobrane przez nich wynagrodzenie za świadczone usługi stanowiło inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. W konsekwencji oponowali przeciwko zakwalifikowaniu ich zachowania jako wypełniającego znamiona czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Zgodnie z treścią art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Odnosząc się w pierwszym rzędzie do pojęcia „dostępu do rynku” stwierdzić należało, że należy je rozumieć szeroko, tj. jako swobodę wejścia na rynek, wyjścia z niego, a przede wszystkim uczestniczenia w nim poprzez oferowanie swoich towarów i usług. Innymi słowy chodzi o możliwość prowadzenia działalności gospodarczej, a sam termin rynek na gruncie

ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji ma autonomiczne znaczenie i powinien być utożsamiany z pojęciem obrotu gospodarczego, tj. miejscem, gdzie dokonuje się wymiana dóbr i usług. Innymi słowy nie zachodzi potrzeba odwoływania się do definicji rynku właściwego wskazanej w art. 4 pkt 9 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t. jedn. Dz. U. z 2015 r., poz. 184) i wyznaczania takiego rynku, bowiem chodzi o rynek wykreowany pomiędzy stronami transakcji handlowej.

Po drugie, należy mieć świadomość, że działania konkurencyjne jednych przedsiębiorców ze swojej istoty mogą negatywnie wpływać na szanse powodzenia rynkowego innych przedsiębiorców, a nawet prowadzić do całkowitego ich wyparcia z rynku. Wręcz istotą i celem konkurencji gospodarczej jest, aby poprzez podwyższanie jakości swojej oferty oraz konkurencyjne ceny, odebrać konkurentom gospodarczym ich klientów. Sprzeczne natomiast z istotą konkurencji jest dopiero takie działanie, które uniemożliwia innym przedsiębiorcom rynkową konfrontację oferowanych przez nich towarów i świadczonych usług w zakresie najistotniejszych parametrów decydujących o konkurencyjności oferty, tj. przede wszystkim ceny i jakości towarów i usług, w wyniku czego swoboda podejmowania i prowadzenia przez nich działalności gospodarczej podlega ograniczeniu. W konsekwencji uznać należy, że nie każde utrudnienie dostępu do rynku stanowi naruszenie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, ale tylko takie, w których występują elementy nieuczciwości zakłócającej dozwoloną rywalizację rynkową. Łączy się to ze stosowaniem ogólnych przesłanek czynu nieuczciwej konkurencji określonych w klauzuli generalnej zawartej w art. 3 ust. 1 u.z.n.k.

Zagwarantowanie swobodnej i uczciwej konkurencji rynkowej jest jednym z podstawowych celów ustawodawstwa gospodarczego, a jedną z metod pozwalających ten cel osiągnąć jest tworzenie warunków zmierzających do zachowania równowagi między podmiotami funkcjonującymi na rynku. Zauważyć należy, że przyczynę wprowadzenia do polskiego ustawodawstwa przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. stanowiło spostrzeżenie, że wielkie sieci sprzedaży detalicznej (super- i hipermarkety) dysponują tak dużym potencjałem ekonomicznym i w konsekwencji przewagą kontraktową, że są w stanie narzucić sprzedawcom (dostawcom w sensie potocznym) towarów niekorzystne dla tych ostatnich postanowienia umowne, nakładające dodatkowe świadczenia pieniężne, nie znajdujące żadnego uzasadnienia w łączącym strony stosunku prawnym polegającym na sprzedaży towarów. Świadczenia te określane są potocznie opłatami półkowymi.

Konstrukcja prawna art. 15 ust. 1 pkt 1-5 u.z.n.k. budzi wątpliwości, które ujawniają się tak w orzecznictwie, jak i w piśmiennictwie. Przepis ten określa czyn nieuczciwej konkurencji polegający na utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku oraz w sposób przykładowy wskazuje na określone postaci popełnienia tego czynu („w szczególności przez”). Owa egzemplifikacja nieuczciwych form utrudniania dostępu do rynku dokonana przez samego ustawodawcę - jeżeli ma mieć jakiegokolwiek znaczenie prawne - winna być rozumiana w ten sposób, że w przypadku wykazania, że ustawowo stypizowane zachowanie miało miejsce (jedna z postaci określonych w pkt 1-5 art. 15 ust. 1 u.z.n.k.) zbędne jest już wykazywanie okoliczności, że utrudnienie dostępu do rynku nastąpiło. Skoro bowiem zaistniała nieuczciwa forma utrudnienia dostępu do rynku, to tym samym doszło i do samego utrudnienia dostępu do rynku (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 stycznia 2015 r., III CSK 244/14, LEX nr 1648184).

Przedstawione powyżej rozumienie art. 15 ust. 1 pkt 1-5 u.z.n.k. nie koliduje ze stanowiskiem Trybunału Konstytucyjnego wyrażonym w wyroku z dnia 16 października 2014 r., sygn. akt SK 20/12, stwierdzającym zgodność art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. z art. 20 w zw. z art. 22 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Trybunał Konstytucyjny wskazał w uzasadnieniu powyższego orzeczenia, że art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie stanowi podstawy domniemania utrudniania dostępu do rynku oraz przerzucenia ciężaru dowodu na pozwanego i należy się z tym stanowiskiem w pełni zgodzić. Treść art. 15 u.z.n.k. nie daje podstaw do konstruowania domniemania w zakresie przesłanek utrudniania dostępu do rynku, do tego deliktu nieuczciwej konkurencji nie odnosi się też regulacja zawarta w art. 18a u.z.n.k. dotycząca rozkładu ciężaru dowodu. Spostrzec natomiast należy, że ze stanowiska Trybunału Konstytucyjnego nie wynika wcale, że zachowania wskazane w pkt 1-5 art. 15 ust. 1 u.z.n.k. nie są same w sobie przejawami działań polegających na utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku.

Powyższe rozważania należy jeszcze doprecyzować i uzupełnić o jednoznaczne stwierdzenie, że formą czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na utrudnieniu dostępu do rynku nie jest samo pobieranie opłat, a jedynie

tych, które są pobierane za przyjęcie towaru do sprzedaży. Nadto nie mogą one mieć charakteru marży handlowej. Okoliczność, że w relacji dostawca (sprzedawca) - nabywca (kupujący) miały miejsce rozliczenia pieniężne innego rodzaju, niż dotyczące samej dostawy (sprzedaży) towaru, nie rodzi jakiegokolwiek domniemania, że doszło do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na utrudnieniu dostępu do rynku w formie wskazanej w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Do przyjęcia takiego domniemania brak jest podstaw w treści ww. przepisu. Zatem, zgodnie z ogólną regułą wynikającą z art. 6 k.c., to powód musi udowodnić, że pobrane od niego opłaty były pozamarżowymi opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży. Wnioski powyższe należy jeszcze uzupełnić o wskazanie, że nie każde utrudnienie dostępu do rynku jest deliktem nieuczciwej konkurencji, ale jedynie takie, które ma charakter nieuczciwy. Zatem powód musi także wykazać, że działania pozwanego były sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami i zagrażały lub naruszały jego interes lub interesy klientów. Klauzula generalna zawarta w art. 3 ust. 1 u.z.n.k. pełni również funkcję korygującą, która znajduje zastosowanie wówczas, gdy dane postępowanie formalnie spełnia przesłanki deliktu stypizowanego w części szczególnej ustawy, ale jednocześnie nie realizuje przesłanek określonych w art. 3 ust. 1 (vide wyrok Sądu Najwyższego z dnia 22 października 2002 r., III CKN 271/01, OSNC 2004/2/26).

We wskazanym powyżej zakresie strona powodowa z żadnych ułatwień dowodowych nie korzysta.

W świetle powyższego można było częściowo zgodzić się z apelującymi, że nie w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży dochodzi automatycznie do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 u.z.n.k., bowiem zawsze konieczne jest poddanie danego zachowania ocenie z punktu widzenia art. 3 ust. 1 u.z.n.k. Jednakże nie jest konieczne samodzielne wykazywanie utrudniania dostępu do rynku, bowiem z mocy samego przepisu prawa pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży stanowi jedną z form utrudniania dostępu do rynku. Podkreślić należy, że to czy dochodzi do utrudnienia dostępu do rynku jest ostatecznie wynikiem oceny normatywnej, a nie faktem podlegającym dowodzeniu. Fakty stanowią tylko podstawę oceny, czy dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 u.z.n.k.

Niezależnie od powyższego wskazać należało, że zgromadzony w niniejszej sprawie materiał dowodowy dawał podstawy do uznania, że doszło do utrudnienia stronie powodowej przez pozwane spółki dostępu do rynku poprzez pobranie od powoda opłat z tytułu usług. Jak już powyżej była o tym mowa, utrudnienie dostępu do rynku należy rozumieć jako stwarzanie przeszkód (utrudnień, ograniczeń) w prowadzeniu działalności gospodarczej, uczestniczeniu w obrocie gospodarczym. Wykładnia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wskazuje, że przy jego stosowaniu nie tyle chodzi o dostęp do rynku (rynku właściwego) jako taki, czy też o to, czy dane towary można było zbyć w inny sposób niż poprzez daną sieć handlową, ale o to, czy dany przedsiębiorca (najczęściej duża sieć handlowa) stwarza innemu przedsiębiorcy (dostawcy) dodatkowe bariery w dostępie do handlu towarami, które nie znajdują żadnego ekonomicznego uzasadnienia, a przez to naruszają zasady uczciwości i słuszności kontraktowej. Przede wszystkim chodzi tu o uzależnianie samego zawarcia umowy umożliwiającej współpracę handlową z przedsiębiorcą dysponującym siecią sprzedaży detalicznej od zgody dostawcy na spełnienie świadczeń, które nie mają charakteru ekwiwalentnego i nie służą realizacji żadnego konkretnego interesu dostawcy (poza zapewnieniem sobie sprzedaży towarów do sieci). Takie postępowanie przedsiębiorcy przyjmującego towary do sprzedaży musi być uznane za utrudniające dostęp do rynku, bowiem faktycznie oznacza ono, że dostawca ma zapłacić za możliwość zawarcia umowy z siecią sprzedaży detalicznej. Dodatkowo zauważyć należy, że bariera, o której mowa jest w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. ma charakter stricte finansowy (opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży) i z założenia stanowi utrudnienie w dostępie do rynku. Zauważyć należy, że argumenty powyższe - opierające się na szerokiej, autonomicznej na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji definicji dostępu do rynku - dodatkowo przemawiają za taką interpretacją art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., że z mocy samej ustawy pobieranie pozamarżowych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży stanowi formę nieuczciwego utrudnienia dostępu do rynku.

Także czyn zdefiniowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. musi spełniać wymagania określone w art. 3 ust. 1 u.z.n.k.. W tym kontekście zwrócić należało uwagę na dwie okoliczności. Po pierwsze, jak już była o tym mowa, praktyka pobierania opłat od dostawców ogranicza ich swobodę działalności gospodarczej, zatem co najmniej zagraża interesom dostawców. Po drugie, wykorzystanie swojej przewagi ekonomicznej i w konsekwencji kontraktowej przez

jedną ze stron w celu narzucenia drugiej stronie zapisów umownych wprowadzających pozorne usługi, w celu ukrycia opłat zakazanych przez prawo, musi być ocenione jako nieuczciwe, a tym samym naruszające dobre obyczaje kupieckie (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 marca 2008 r., IV CSK 478/07, LEX nr 371531).

W świetle przeprowadzonych powyżej rozważań stwierdzić należało, że pierwszoplanowe znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy miało ustalenie, czy kwoty, które powód uiszczał na rzecz pozwanych miały charakter niedozwolonych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, czy też stanowiły one wzajemne świadczenia pieniężne dostawcy z tytułu usług, które na jego rzecz i w jego interesie spełnił nabywca. Nadto rozważenia wymagała kwestia zgodności postępowania pozwanych z prawem i dobrymi obyczajami oraz wpływu tego postępowania na interesy przedsiębiorców lub klientów.

Na wstępie tej części rozważań podkreślenia wymaga, że art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wprowadzając zakaz pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży niewątpliwie ogranicza zakres swobody stron umowy układających wiążący je stosunek prawny. Odwołanie się do art. 353¹ k.c. statuującego zasadę swobody umów nie może zatem stanowić uzasadnienia zamieszczania w umowie postanowień naruszających przepisy ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Ani treść ani cel umowy nie mogą pozostawać w sprzeczności z bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa oraz zasadami współżycia społecznego.

Przedmiotowy przepis nie został sformułowany w sposób precyzyjny i jego dosłowne odczytanie może nasuwać wątpliwości interpretacyjne. Odwołanie się do celu przedmiotowej regulacji pozwala zinterpretować go jako nałożony na przedsiębiorców (nabywców, najczęściej duże sieci handlowe) zakaz pobierania od innych przedsiębiorców (dostawców) jakichkolwiek opłat z tytułu samego przyjęcia towaru w celu jego dalszej odsprzedaży. Za wypełnienie roli pośrednika handlowego nabywca powinien poprzestać na zysku stanowiącym różnicę między ceną nabycia od dostawcy, a ceną zbycia odbiorcy końcowemu, czyli na tym, co ustawa określa marżą handlową. Podkreślić należy, że ustawodawca w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w wysokość marży, a samym i ceny, nie ingeruje. Powinny działać tu reguły rynku (prawa popytu i podaży).

Nie budzi jednocześnie wątpliwości, że art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie stoi na przeszkodzie w nawiązaniu relacji umownych pomiędzy dostawcą a nabywcą, z których będzie wynikał obowiązek świadczeń pieniężnych ze strony dostawcy. Obowiązek ten może wynikać z faktu świadczenia przez sieć handlową usług na rzecz i w interesie dostawcy, jednakże nie związanych z przyjęciem towaru dostawcy w celu jego dalszej odsprzedaży. W przeciwnym wypadku dostawcy zmuszeni zostaliby albo do opłacania samego dostępu do rynku (możliwość oferowania swoich produktów ich odbiorcom) albo do współfinansowania kosztów działalności gospodarczej sieci, która polega przecież na oferowaniu towarów nabywcom końcowym (konsumentom).

Przenosząc powyższe rozważania na grunt przedmiotowej sprawy, po pierwsze stwierdzić należało, że przeprowadzone dowody w pełni uzasadniały wniosek, że zgoda powoda na poniesienie opłat za oferowane przez pozwanych usługi marketingowe była koniecznym warunkiem nawiązania współpracy, która umożliwiła A. dostęp do istotnego rynku zbytu oferowanych przez nią towarów. Okoliczność taka wynikała z dowodu z zeznań świadków M. L. i A. M., o czym była już mowa szczegółowo powyżej przy okazji rozważania zarzutów apelujących dotyczących naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 233 § 1 k.p.c.

Kwestia powyższa miała istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy, bowiem delikt stypizowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. dotyczy działania polegającego na nieuczciwym utrudnianiu dostępu do rynku, które jest wymierzone w interes przedsiębiorcy lub klienta (art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 3 ust. 1 u.z.n.k.), a znamion takich nie można dopatrzeć się w sytuacji, gdy swobodnie kontraktujące strony, poprzez negocjacje, w trakcie których uwzględnione zostają interesy obu kontrahentów, ustalają treść umowy, w której dostawca godzi się na świadczenia pieniężne w zamian za usługi nabywcy jego towarów, które ocenia jako korzystne dla siebie. Okoliczność, czy opłaty zostały narzucone, czy też są rezultatem swobodnych negocjacji, ma zatem istotne znaczenie przy ocenie, czy w danych okolicznościach faktycznych doszło do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Jak już

powyżej wyjaśniono, w niniejszej sprawie materiał dowodowy wskazywał, że opłaty z tytułu usług zostały powodowej spółce narzucone i nie mogła z nich zrezygnować, jeżeli chciała współpracować z pozwanymi.

Po drugie, to czy w danym przypadku miało miejsce pobranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, czy też zawarcie umów, w ramach których nabywca otrzymuje wynagrodzenie za świadczone rzeczywiście na rzecz i w interesie dostawcy usługi, jest zawsze kwestią okoliczności faktycznych konkretnego przypadku. Należy unikać w tym względzie czynienia uogólnień, czy też tworzenia uniwersalnych zasad, w oparciu o które, w każdym przypadku możliwe byłoby rozgraniczenie dozwolonej prawnie relacji umownej (mieszczącej się w granicach swobody umów zakreślonych w art. 353¹ k.c.) od stanowiącej już czyn nieuczciwej konkurencji. Ostateczny wniosek powinien być rezultatem całościowej oceny relacji łączącej strony.

W niniejszej sprawie pozwani obciążyli powoda fakturami z tytułu usługi marketingowej polegającej na ekspozycji produktów dostarczanych przez stronę powodową.

Przed wszystkim, należało zgodzić się z oceną Sądu Okręgowego, że przedstawienie przez pozwanych kilku nieczytelnych fotografii nie dowodziło, że wykonali oni na rzecz A. usługę o charakterze marketingowym. Z tych zdjęć nie wynika gdzie i kiedy zostały wykonane (nawet świadek T. G. miał problemy z ich zidentyfikowaniem - vide k. 370), jak również nie pozwalają one na określenie cech „ekspozycji produktów”, szczególnie jej wymiaru marketingowego, co jest o tyle istotne, że eksponowanie towaru w celu jego sprzedaży stanowi co do zasady zwykłą czynność, którą przedsiębiorca prowadzący sklep musi podjąć, aby zaoferować towar potencjalnym kupującym. Zauważyć należało, że świadkowie A. M. i M. L. zeznali, że towary A. były eksponowane w sklepach pozwanych w standardowy (normalny) sposób, tak jak inne towary (vide k. 368-369, 371). Z dokumentacji zaoferowanej przez pozwanych, pomijając zastrzeżenia co do jej nieczytelności oraz niemożności identyfikowania czasu i miejsca wykonania, nie wynika, aby ekspozycja towarów powoda wykraczała poza zwykle czynności polegające na oferowaniu produktów konsumentom do nabycia. Również zeznania świadka T. G. wskazują jedynie „na zgrupowanie wszystkich towarów powoda” (i to jedynie w odniesieniu do pozwanego S. (...) W. I), co nie dowodziło, że na rzecz A. wykonane zostały usługi marketingowe. Pozwani nie udowodnili zatem, aby wykonali na rzecz powoda czynności o innym charakterze, niż zwykle czynności sprzedawcy oferującego do sprzedaży towar stanowiący jego własność. Tymczasem regulacja art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. ma zapobiegać obciążaniu dostawców opłatami z tytułu czynności, które jako mające charakter standardowy i tak podejmują nabywcy, aby sprzedawać posiadane przez siebie towary finalnym odbiorcom (konsumentom) w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Pozwani nie wykazali zatem, aby obciążyli powoda za czynności, które miały charakter faktycznych usług podejmowanych w interesie usługodawcy.

Rzeczywisty sens porozumień dotyczących wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego wyjaśniła świadek A. M., która wskazała, że była to tylko forma rozliczenia opłat za możliwość dostarczania towaru do sklepu. Żadne rzeczywiste usługi nie były świadczone przez pozwanych (vide k. 369). Całokształt okoliczności ustalonych w sprawie wskazywał, że i w tym zakresie zeznaniom ww. świadka należało dać wiarę.

Powyżej przedstawione argumenty przemawiały za tym, że pobrane przez pozwanych od powoda kwoty stanowiły niedozwolone na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, nie zaś ekwiwalentne wynagrodzenie za wykonaną na rzecz i w interesie powoda usługę, niezależnie od tego, czy ubocznym skutkiem działań podjętych przez pozwanego był wzrost zamówień towarów u powoda. Zauważyć bowiem należy, że jeżeli skutek odpowiedniego eksponowania towarów w sklepie konsumenci chętniej je kupują, to korzysta na tym właściciel sklepu pobierając swoją marżę od każdego sprzedanego produktu. Nie uzasadnia to automatycznie pobierania jakichkolwiek opłat od dostawcy. Umowa o świadczenie usług należy do umów wzajemnych, zatem świadczenia obu stron powinny stanowić swoje odpowiedniki (art. 487 § 2 k.c.). Jakkolwiek wzajemne świadczenia nie muszą być względem siebie dokładnie obiektywnie równoważne (ekwiwalentne), to jednak ich odpowiedniość musi być zachowana (np. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 października 2004 r., V CK 670/03, OSNC 2005/9/162). Taka sytuacja niewątpliwie nie będzie miała miejsca w przypadku, gdy strona spełnia konkretne świadczenie pieniężne, a w zamian nie otrzymuje świadczenia, które zaspokajałoby jej realny interes.

O ile zarzuty apelacji obu pozwanych dotyczące naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie zasługiwały na podzielenie, o tyle trafne zarzuty sformułowała w swojej apelacji strona powodowa. A. zakwestionowała stanowisko Sądu I instancji, iż bonusy (premie) kwartalne warunkowe i bonusy (premie) za wzrost obrotu nie stanowiły opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, ale rabat, który retroaktywnie modyfikował ceny, po jakich powód sprzedawał swoje towary pozwany.

Analizę problematyki odnoszącej się do bonusów (premi) zacząć należy od uwagi, że Sąd Apelacyjny co do zasady nie kwestionuje możliwości zastrzeżenia przez strony w umowie świadczeń, które miałyby na celu gratyfikowanie kontrahenta dostawcy z tytułu zwiększonej sprzedaży towarów dostarczanych przez dostawcę. W orzecznictwie Sądu Najwyższego podkreśla się, że nie pozostaje w sprzeczności z regulacją ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji praktyka gospodarcza polegająca na oferowaniu towarów na korzystniejszych zasadach w wypadku, gdy transakcja przybiera większe rozmiary, co znajduje uzasadnienie w ekonomicznych regułach dotyczących opłacalności produkcji i handlu w mniejszej i większej skali (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 20 lutego 2014 r., I CSK 236/13, LEX nr 1466623; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 6 czerwca 2014 r., III CSK 228/13, LEX nr 1506548; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 26 czerwca 2015 r., I CSK 319/14, LEX nr 1816548; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23 lipca 2015 r., I CSK 587/14, LEX nr 1797075). Możliwość taką należy uznać za dopuszczalną szczególnie w sytuacji, gdy współpraca stron nie ma charakteru incydentalnego, ale długofalowy. Nie należy też premii pieniężnej (bonusu) rozpatrywać w kategorii wzajemności świadczeń, tj. ekwiwalentności w znaczeniu prawnym (art. 487 § 2 k.p.c.), bowiem premii nie odpowiada konkretne świadczenie wzajemne, ale stanowi ona rodzaj gratyfikacji mającej motywować kontrahenta dostawcy do zwiększania obrotów między stronami, bowiem tak prowadzona współpraca - w założeniu - ma być źródłem ekonomicznych korzyści każdej ze stron. W tym sensie nie stanowiłaby ona opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. W ocenie Sądu Apelacyjnego nie było jednak podstaw do kwalifikowania bonusów (premi), którymi powód obciążony został przez pozwanych za rodzaj rabatu potransakcyjnego.

Po pierwsze, stosownie do umów łączących strony, podstawą do naliczania bonusów były obroty ze wszystkim spółkami z grupy (...), a nie wielkość obrotów z S. (...) W. I, czy też S. (...) W. V. Oznaczało to, że nawet w sytuacji gdyby obrót z pozwany był śladowy, ale z pozostałymi spółkami przekraczał poziomy ustalony w umowie, strona powodowa zobowiązana byłaby do zapłaty bonusów. Wyklucza to możliwość uznania tych opłat za rabat posprzedazowy, nie były one bowiem powiązane ze sprzedażą między stronami niniejszego sporu i nie zależały od poziomu obrotów pomiędzy A. a S. (...) W. I i S. (...) W. V. Po drugie, tak jak w przypadku usługi ekspozycji produktów, opłaty z tytułu bonusów (premi) zostały powodowi narzucone i od zgody na ich uiszczanie uzależniona była współpraca stron. Istotą ich nie było zatem gratyfikowanie aktywności pozwanych spółek prowadzącej do zwiększenia obrotów handlowych pomiędzy stronami (okoliczność nieudowodniona przez pozwanych), ale zapewnienie sobie możliwości współpracy z podmiotami, które gwarantują dotarcie z produktem do klienta końcowego. Argumentacja ta znajdowała dodatkowe potwierdzenie w okolicznościach niniejszej sprawy, jeżeli odnieść się ustalone przez strony progi obrotów, od których osiągnięcia uzależnione było uzyskanie bonusu (premi), do rzeczywistych obrotów, które były generowane pomiędzy powodem a spółkami z grupy (...). W szczególności uzależnienie bonusu kwartalnego warunkowego od osiągnięcia 50.000 zł obrotu w stosunku do wszystkich spółek holdingu, z którymi A. współpracowała, stanowiło ustalenie progu de facto fikcyjnego, bowiem jego osiągnięcie było niemal 100% pewne nawet przy drastycznym spadku obrotów między kontrahentami. Również bonus (premia) za wzrost obrotu, wbrew swojej nazwie, ustalony był na poziomach zdecydowanie niższych, niż obót osiągnięty w latach wcześniejszych. W tej sytuacji trudno było uznać, aby obciążenia z tytułu bonusów (premi) miały charakter motywujący kupującego do zwiększania poziomu obrotów z dostawcą, skoro nawet przy istotnym spadku obrotów i tak bonusy (premie) przysługiwałyby kupującemu. Po trzecie, nie można było zgodzić się z twierdzeniem, że przedmiotowe bonusy (premie) stanowiły element kształtowania ceny. Tak by było, gdyby rzeczywiście miały one charakter rabatu posprzedazowego prowadzącego do obniżenia cen sprzedawanych towarów. Z argumentów przywołanych powyżej wynika, że nie miały one jednak takiego charakteru, a stanowiły faktycznie rodzaj obciążenia, które sprzedawca płacił za to, aby sieć handlowa nabywała od niego towary. Trafnie przy tym wskazał apelujący, że bonusy (premie) kwartalne warunkowe, które pobierali pozwani, w żaden sposób nie wpływały na ceny i w

konsekwencji wysokość poziomu obrotów między stronami, co m.in. przekładało się na wysokość obciążeń powoda z tytułu bonusu (premi) za wzrost obrotu.

Podsumowując powyższe, zauważyć należało, że przedmiotowe bonusy (premie) prowadziły jedynie do zmniejszenia zyskowności działalności prowadzonej przez stronę powodową, a zwiększenia zysków strony pozwanej, bez żadnego prawnego, czy też ekonomicznego uzasadnienia. Należało zatem zakwalifikować je jako opłaty w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a ponieważ ich pobieranie faktycznie uzależnione było tylko od zakupu produktów powoda przez pozwane spółki, to uznać należało, że były pobierane „za przyjęcie towaru do sprzedaży”.

Nie można było podzielić stanowiska pozwanych, przedstawionego także w apelacji, aby interpretacja przez organy państwowe (podatkowe) bonusów jako wynagrodzenia za usługę polegającą na intensyfikacji sprzedaży towarów wykluczała uznanie przedmiotowych bonusów za opłaty zakazane na gruncie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Pogląd pozwanych spółek był nietrafny z dwóch podstawowych przyczyn. Po pierwsze, nie jest w gestii organów podatkowych stosowanie i dokonywanie wykładni przepisów regulujących stosunki o charakterze cywilnoprawnym, a nawet jeżeli organy te wyrażą określoną opinię, to nie jest ona wiążąca dla sądów powszechnych rozstrzygających sprawy cywilne. Po drugie, jak już była mowa powyżej, Sąd Apelacyjny nie kwestionuje możliwości zastrzeżenia przez strony w umowie świadczeń, które miałyby na celu gratyfikowanie kontrahenta dostawcy z tytułu zwiększonej sprzedaży towarów dostarczanych przez dostawcę, a więc zastrzegania rabatów, bonusów, premii, czy też upustów. To czy w danym przypadku mamy do czynienia z niedozwoloną na gruncie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. opłatą, czy też dozwolonym prawnie postanowieniem dotyczącym bonusu, zależy od okoliczności danego przypadku i podlega ocenie sądu w procesie stosowania prawa, co wymaga uwzględnienia wielu okoliczności, o których była już zresztą mowa w powyższej części uzasadnienia. W tej sytuacji nie było jakichkolwiek podstaw do uznania zasadności zarzutu apelacji dotyczącego naruszenia art. 2 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, tj. zasady państwa prawa.

Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji jest aktem normatywnym o charakterze kompleksowym określającym samodzielnie zarówno same czyny nieuczciwej konkurencji, jak i roszczenia przysługujące przedsiębiorcom w przypadku ich dokonania. Oznacza to, że przedmiotowa ustawa może stanowić autonomiczną podstawę prawną dochodzonych roszczeń bez potrzeby odwoływania się np. do przepisów Kodeksu cywilnego. Oczywiście nie oznacza to, że w określonych kwestiach nie może jednak zająć potrzeba odwołania się do odpowiednich przepisów Kodeksu cywilnego, zwłaszcza o charakterze ogólnym.

Zgodnie z treścią art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony w wyniku dokonania czynu nieuczciwej konkurencji może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych.

Odesłanie w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. do zasad ogólnych oznacza konieczność stosowania przepisów Kodeksu cywilnego o bezpodstawnym wzbogaceniu - art. 405 i nast. k.c., chyba, że ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji reguluje daną kwestię odmiennie. Strona dochodząca roszczenia o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści zobowiązana jest zatem do udowodnienia:

- 1/ faktu popełnienia przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji, co zastępuje przesłankę braku podstawy prawnej (bezpodstawności) przesunięcia majątkowego,
- 2/ wzbogacenia pozwanego,
- 3/ własnego zubożenia,
- 4/ związku między wzbogaceniem a zubożeniem.

Przeprowadzone powyżej rozważania pozwalały uznać, że strona pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Podsumowując syntetycznie powyższe rozważania zauważyć należy, że ocena tego, czy w danym przypadku dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji, stypizowanego w ww. przepisie

zależy od szeregu okoliczności, które muszą być oceniane łącznie. Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08, (OSNC-ZD 2009/1/14), wskazał, że delikt pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży może przybrać postać, zawieranych obok umowy sprzedaży towaru do sieci handlowej, tzw. porozumień marketingowo-promocyjnych. Sama prawna skuteczność takich porozumień nie ma przy tym kluczowego znaczenia, decyduje bowiem całościowa ocena relacji handlowej, która ukształtowała się między przedsiębiorcami na podstawie takiej umowy (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23 października 2014 r., I CSK 597/13, LEX nr 1545133). Z punktu widzenia konstruowania deliktu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. kluczowe jest ustalenie, czy zawarte przez strony porozumienie utrudnia dostawcy w sposób nieuczciwy dostęp do rynku. W niniejszej sprawie odpowiedź na powyższe pytanie jest jednoznacznie pozytywna. Pozwani, wykorzystując swoją przewagę kontaktową, będącą wynikiem nie tylko skali prowadzonej działalności gospodarczej, ale i jej charakteru (w warunkach gospodarki rynkowej sieci handlowe mają w relacjach z dostawcami co do zasady uprzywilejowaną pozycję i to one mogą wybierać spośród dostawców tych, z którymi chcą współpracować), narzucili powodowej spółce takie zasady współpracy, zgodnie z którymi musiała ona uiszczać opłaty za usługi, które nie realizowały jej rzeczywistych interesów (nie mogły zatem stanowić ekwiwalentu za pobierane opłaty) i na których wykonanie nie miała praktycznie żadnego wpływu. Takie ukształtowanie relacji handlowych, przy jednoczesnej próbie ukrycia rzeczywistego charakteru opłat, musi zostać ocenione jak naruszające dobre obyczaje w działalności gospodarczej, a tym samym nieuczciwe. Jest to też praktyka utrudniająca prowadzenie działalności gospodarczej, a zatem utrudniająca dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 u.z.n.k.

W sprawie nie budziła natomiast wątpliwości i nie była przedmiotem zarzutów apelacji kwestia, iż doszło do obciążenia i faktycznego rozliczenia przez S. (...) W. I i S. (...) W. V należności wynikających z faktur i not wystawionych przez pozwanych w toku współpracy z powodem.

Użyte w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. pojęcie „pobierania” innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży nie nawiązuje do znanych prawu cywilnemu pojęć dotyczących przesunięć majątkowych. Należy przyjąć, że oznacza ono każdy sposób, w wyniku którego dochodzi do zmian w majątkach dostawcy i nabywcy o wartości równej opłatom, którymi obciążony został dostawca (tak np. Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 2 czerwca 2010 r., I ACa 294/10). Pobranie oznacza zatem nie tylko zapłatę kwoty odpowiadającej opłacie za przyjęcie towaru do sprzedaży, ale jakikolwiek sposób prowadzący do bezprawnego pozostawienia w majątku nabywcy obciążających dostawcę równowartości opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Niezależnie od tego jak zakwalifikować sposób pobrania opłaty przez pozwanych (potrącenie lub kompensata umowna), to niewątpliwie chcieli oni uzyskać efekt polegający na pomniejszeniu własnych zobowiązań względem dostawcy o wartość opłaty, którą tego dostawcę obciążyli. Postępowanie takie może być oczywiście oceniane z punktu widzenia ogólnych zasad prawa cywilnego zawartych w Kodeksie cywilnym odnoszących się do stosunku umownego łączącego strony, jednakże przede wszystkim winno zostać ocenione na podstawie przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, które zostały wskazane przez powoda jako podstawa prawna dochodzonego roszczenia. Zauważyć należy, że „pobieranie” opłat, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. stanowi zachowanie bezprawne, bowiem jest elementem deliktu nieuczciwej konkurencji.

W świetle powyższego uznać należało, że strona powodowa wykazała zarówno własne zubożenie, jak i wzbogacenie strony pozwanej, jak również istnienie związku między tym zubożeniem i wzbogaceniem. Tym samym zostały spełnione wszystkie ww. przesłanki niezbędne do uwzględnienia powództwa powoda o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści.

Nie można było podzielić podniesionych przez pozwane spółki zarzutów odnoszących się do przedawnienia oraz nadużycia przez powoda prawa.

Zarzut przedawnienia pozwani opierali na twierdzeniu, iż A. dochodziła faktycznie w niniejszej sprawie zapłaty ceny za sprzedany towar, zatem znajdował zastosowanie 2-letni termin przedawnienia roszczeń określony w art. 554 k.c. Stanowisko to było oczywiście nietrafne, bowiem, jak już powyżej była o tym mowa, roszczenie powoda znajdowało

swoją podstawę prawną bezpośrednio w przepisach ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, a zatem stosownie do art. 20 u.z.n.k. podlegało 3-letniemu terminowi przedawnienia.

Strona pozwana podniosła także, że żądanie A. pozostaje w sprzeczności z art. 5 k.c., a konkretnie narusza zasady współzycia społecznego, bowiem strony współpracowały ponad 10 lat i w tym czasie powód nie zgłaszał żadnych zastrzeżeń, korzystając z dostępu do rynku oferowanego przez stronę pozwaną. Po pierwsze, jak już to powyżej szczegółowo wyjaśniono sama strona pozwana naruszała w toku współpracy stron dobre obyczaje w działalności handlowej narzucając powodowi postanowienia umowne, które były niezgodne z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Nie może ona zatem sama powoływać się na ochronę wynikającą z art. 5 k.c. Po drugie, skoro obie strony zdawały sobie sprawę z rzeczywistego charakteru opłat pobieranych od powoda, to brak zastrzeżeń ze strony A. w czasie obowiązywania umów, w tym i podpisywanie porozumień dotyczących wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego, oznaczał nie tyle akceptację dostawcy dla tych obciążeń, ile chęć utrzymania współpracy z pozwanymi z uwagi na to, że zapewniała ona dostęp do klientów zainteresowanych nabyciem produktów oferowanych przez powodową spółkę. Nie sposób było zatem uznać, aby zachowanie powoda mogło być odczytywane przez pozwanych jako rzeczywiste zainteresowanie „usługami” oferowanymi przez S. (...) W. I i S. (...) W. V. Po trzecie, zauważyć należało, że przedmiotowe powództwo zmierza jedynie do odzyskania tego, co powód utracił wskutek niezgodnego z prawem postępowania strony pozwanej.

Podsumowując powyższe rozważania, w pierwszym rzędzie wskazać należało, że apelacje pozwanych spółek w zakresie w jakim kwestionowały uznanie opłat marketingowych z tytułu ekspozycji towarów powoda za wskazane w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży nie zasługiwały na uwzględnienie, a przedstawione w nich zarzuty, tak dotyczące naruszenia przepisów postępowania, jak i prawa materialnego, nie były trafne. Skutkowało to oddaleniem apelacji S. (...) W. I i S. (...) W. V w częściach obejmujących zasądzenie na rzecz A. kwot głównych w wysokości 31.432,85 zł oraz 18.392,52 zł. Po drugie, zasadna była apelacja powoda w zakresie w jakim kwestionował on rozstrzygnięcie Sądu Okręgowego co do żądania zwrotu pobranych opłat z tytułu bonusu (premii) kwartalnej warunkowej oraz bonusu (premii) za wzrost obrotu. Jak wyjaśniono to powyżej, i w tym zakresie doszło do popełnienia przez pozwanych czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. polegającego na utrudnianiu dostępu do rynku przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Bezsporne przy tym było, że S. (...) W. I pobrała od powoda z tytułu bonusów kwartalnych warunkowych kwotę 21.691,95 zł, zaś z tytułu bonusów za wzrost obrotu kwotę 4.705,07 zł, łącznie 26.397,02 zł. Z kolei S. (...) W. V pobrała od powoda z tytułu bonusów kwartalnych warunkowych kwotę 8.494,66 zł, zaś z tytułu bonusów za wzrost obrotu kwotę 1.902,83 zł, łącznie 10.397,49 zł. Sumy te podlegały zasądzeniu na rzecz A. na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Z wniosków apelacji strony powodowej wynikało przy tym w sposób jednoznaczny, że nie domagała się ona zasądzenia odsetek od kwot głównych.

Roszczenie powoda jako znajdujące podstawę w przepisach o bezpodstawnym wzbogaceniu ma charakter bezterminowy i dopiero wezwanie wierzyciela skierowane do dłużnika przekształca je w terminowe (art. 455 k.c.). Zatem odsetek za opóźnienie na podstawie art. 481 k.c. wierzyciel może żądać dopiero od dnia, w którym dłużnik po jego wezwaniu winien dług uiścić. Sąd Okręgowy uznał, że funkcję wezwania do zapłaty pełniły wnioski o zawezwanie do próby ugodowej i odsetki zasądził od dnia następnego po doręczeniu ich odpisów pozwanym spółkom, tj. od dnia 24 lipca 2012 r. W ocenie Sądu Apelacyjnego stanowisko to nie było trafne, bowiem z treści wniosków wynikało, że celem powoda było zakończenie sporu między stronami w drodze ugody, która miała zostać zawarta na wyznaczonym przez sąd posiedzeniu. Przyjąć zatem należało, że to data posiedzenia pojednawczego wyznaczała datę spełnienia świadczenia, z wniosku nie wynikało bowiem, że powód oczekuje wcześniejszego wykonania zobowiązania przez pozwane spółki. Posiedzenia pojednawcze odbyły się w dniu 31 sierpnia 2012 r. w przypadku S. (...) W. I oraz w dniu 13 września 2012 r. w przypadku S. (...) W. V, zatem dopiero od dnia następnego po tych datach pozwani popadli w opóźnienie skutkujące obowiązkiem zapłaty odsetek. Apelacja S. (...) W. I zasługiwała zatem na uwzględnienie w zakresie odsetek ustawowych od kwoty 31.432,85 zł za okres od dnia 24 lipca 2012 r. do 31 sierpnia 2012 r., zaś apelacja S. (...) W. V w zakresie odsetek ustawowych od kwoty 18.392,52 zł za okres od dnia 24 lipca 2012 r. do dnia 13 września 2012 r.

Sąd Apelacyjny nie dopatrył się również naruszenia art. 49 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), jak również klauzuli konwergencyjnej zawartej w art. 3 ust. 2 rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu (Dz.U.UE.L.2003.1.1).

Po pierwsze, art. 49 TFUE dotyczący swobody przedsiębiorczości odnosi się do prawa podjęcia i wykonywania działalności na zasadach samozatrudnienia, jak również do zakładania i prowadzenia przedsiębiorstw, na warunkach określonych przez ustawodawstwo państwa przyjmującego dla własnych obywateli. Art. 49 TFUE gwarantuje zatem swobodny przepływ przedsiębiorców, z uwzględnieniem zasady traktowania narodowego. Żadne argumenty przytoczone przez pozwanych nie wskazywały na to, aby regulacja zawarta w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. mogła naruszać traktatową zasadę swobody przedsiębiorczości.

Po drugie, zgodnie z art. 3 ust. 2 rozporządzenia 1/2003 krajowe prawo konkurencji nie może skutkować zakazaniem takich porozumień, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi, lecz nie ograniczają konkurencji w rozumieniu art. 101 ust. 1 TFUE (dawny art. 81 TWE). Żadne argumenty strony pozwanej nie odnosiły się do wpływu umów zawartych przez strony na handel między państwami członkowskimi. Pozwani nie przedstawili żadnego stanowiska w kwestii, czy umowy mogą być rozpatrywane jako porozumienie, które mogło mieć wpływ na handel pomiędzy państwami członkowskimi i czy jego przedmiotem lub skutkiem było zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku. Niezależnie od tego należy wskazać, że zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji są sprawami odmiennymi od uczciwości konkurencji. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji zapewnia przestrzeganie przez przedsiębiorców i innych uczestników obrotu uczciwych reguł postępowania dla zapobieżenia zafałszowania konkurencji, nie odnosi się zaś bezpośrednio do wolności konkurencji.

Nie zasługiwał także na uwzględnienie wniosków o wystąpienie do Sądu Najwyższego z pytaniami prawnymi sformułowanymi w apelacjach pozwanych, bowiem w ocenie Sądu Apelacyjnego nie występowało w sprawie zagadnienie prawne budzące poważne wątpliwości.

Mając powyższe na względzie, na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. oraz art. 385 k.p.c. Sąd Apelacyjny rozstrzygnął o apelacjach powoda oraz obu pozwanych. Zmiana rozstrzygnięcia co do istoty sprawy skutkowałą też zmianą w zakresie kosztów procesu. Uznając, że A. uległa jedynie co do nieznaczonej części swojego żądania, na podstawie art. 100 zdanie 2 k.p.c., zasądono na jej rzecz od S. (...) W. I kwotę 6.509 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, zaś od S. (...) W. V kwotę 3.857 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

O kosztach postępowania odwoławczego - mając na względzie, że również w postępowaniu apelacyjnym powód przegrał sprawę jedynie w nieznaczonej części - Sąd II instancji orzekł na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c., art. 99 k.p.c., art. 100 zdanie 2 k.p.c., art. 108 § 1 k.p.c. oraz na podstawie § 6 pkt 5 i pkt 6 w zw. z § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (t. jedn. Dz. U. z 2013 r., poz. 490 ze zm.).

Maciej Dobrzyński Edyta Jefimko Bernard Chazan