

Sygn. akt I ACa 1746/15

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 20 października 2016 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSA Zbigniew Cendrowski (spr.)

Sędziowie: SA Ewa Kaniok

SO (del.) Joanna Staszewska

Protokolant: protokolant sądowy Karolina Długosz-Żółtowska

po rozpoznaniu w dniu 20 października 2016 r. w Warszawie

na rozprawie

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

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

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 5 maja 2015 r., sygn. akt XXVI GC 820/13

1. zmienia zaskarżony wyrok:

- w punkcie pierwszym w ten tylko sposób, że oddala powództwo co do kwoty 153099,37 zł (sto pięćdziesiąt trzy tysiące dziewięćdziesiąt dziewięć złotych trzydzieści siedem groszy) wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 4 stycznia 2012 r. do dnia zapłaty;

- w punkcie trzecim w ten sposób, iż ustala, że powódka wygrała proces w 76,8%;

2. oddala apelację w pozostałej części;

3. zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. kwotę 4758 zł (cztery tysiące siedemset pięćdziesiąt osiem złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Ewa Kaniok Zbigniew Stefan Cendrowski Joanna Staszewska

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 09 października 2013r. powód (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. wniosła o wydanie nakazu zapłaty w postępowaniu upominawczym, a tym samym nakazanie pozwanemu (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. zapłatę kwoty 659.694,4 zł wraz z ustawowymi odsetkami od poszczególnych kwot wskazanych w pozwie.

W uzasadnieniu pozwu powód wskazał, że w latach 2007-2010 w ramach licznych umów łączących strony, powód sprzedawał pozwanemu towary.

Pozwany za samo przyjęcie towarów powoda potrącał z jego należności kwoty objęte wymienionymi w pozwie fakturami VAT i notami, tytułem usług marketingowych, promocyjnych i logistycznych, premii pieniężnych, budżetu, etc. za dopuszczenie towarów do sprzedaży. Powód dochodził zwrotu tych należności pobranych przez pozwanego na podstawie faktur VAT i not wymienionych w pozwie.

Zdaniem powoda powyższe usługi zostały jednostronnie narzucone przez pozwanego oraz miały charakter pozorny, nie były w rzeczywistości wykonywane na rzecz powodów, a także nie miały żadnego gospodarczego uzasadnienia.

Płatności za powyższe usługi, zostały pobrane przez pozwanego, na podstawie wystawionych przez nią faktur, z należnych stronie powodowej płatności z tytułu ceny za sprzedaż pozwanemu towarów.

Powodowie podnieśli, iż powyższe płatności stanowiły czyny nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 3 i 15 ustęp 1 punkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 2003 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, albowiem zostały narzucone powodom i stanowiły działania utrudniające jej dostęp do rynku i były opłatami z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży. (pozew k. 3-5v)

Pismem procesowym z dnia 09 grudnia 2013r. pozwany (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. złożył odpowiedź na pozew wnosząc o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powoda na jego rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Pozwany podniósł, iż twierdzenia powoda są bezzasadne, bowiem powód zarzuca pozwanemu popełnienie czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, w sytuacji, gdy nie udowodnił, iż pozwany potrącił z należnościami powoda kwoty wynikające z faktur i not załączonych do pozwu.

Zdaniem pozwanego sam fakt wystawienia faktur VAT i not obciążeniowych nie stanowi dowodu, iż pozwany faktycznie potrącił w/w kwoty, poza tym zaprzecza jakoby dokonał potrącenia kwot, o których mowa w w/w dokumentach.

Pozwany podniósł również zarzut przedawnienia roszczenia, bowiem powód kwestionując zasadność potrąceń dokonywanych przez pozwanego powinien dochodzić zapłaty reszty ceny sprzedaży za dostarczone towary w okresie dwóch lat od dokonania sprzedaży towarów pozwanemu.

Zatem termin płatności wierzytelności powoda z tytułu sprzedaży towarów przypadła na okres dwóch lat przed wytoczenia powództwa. Zatem zdaniem pozwanego, przyjmując nawet 3 letni okres przedawnienia przewidziany dla roszczeń z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji, należności wynikające z załączonych do pozwu faktur i not obciążeniowych przedawnieniu uległy należności wynikające z noty nr (...) z dnia 10 września 2008r., faktura nr (...) z dnia 10 września 2008r. oraz faktura nr (...) z dnia 10 września 2008r.

Ponadto pozwany podkreślił, iż przedawnieniu uległy, co najmniej w części kwoty wskazane w fakturach i notach obciążeniowych załączonych do pozwu dotyczące częściowo okresu sprzed 3 lat przed wniesieniem zawezwania do próby ugodowej.

Pozwany podniósł również, że powód nie wykazał przesłanek bezpodstawnego wzbogacenia co jest niezbędne do zasądzenia dochodzonej pozwem kwoty z tytułu bezpodstawnie uzyskanych korzyści.

Ponadto podkreślił, iż wbrew twierdzeniom powoda usługi świadczone przez pozwanego nie były fikcyjne, a pozwany ponosił w związku ze świadczeniem usług koszty.

Wyrokiem z dnia 5 maja 2015 roku Sąd Okręgowy w punkcie pierwszym zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 659 694,45 zł wraz z odsetkami w wysokości ustawowej liczonymi od dnia 4 stycznia 2012 roku do dnia zapłaty, w punkcie drugim oddalił powództwo w pozostałej części i w punkcie trzecim ustalił, iż powódka wygrała w 100% - przy czym szczegółowe wyliczenie kosztów postępowania – powierzył Referendarzowi sądowemu.

Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny.

W latach 2007-2010 spółka (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. każdego roku podpisywała z (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. umowy o współpracy.

Warunki umowy nie podlegały negocjacji, poza wysokością opłat i premii, i były jednostronnie określone przez (...). Głównym przedmiotem umów było określenie zasad nabywania i rozprowadzania w sieci sklepów towarów spółki (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. oraz do podejmowania działań reklamowych i marketingowych [art. 1].

Integralną część kolejnych umów stanowiły załączniki, w tym m. in.:, Ogólne Warunki (później Ogólne warunki współpracy), Umowa o świadczenie usług marketingowych, umowa o świadczenie usług logistycznych, umowa o przekazywaniu faktur i innych danych w formie elektronicznej.

(...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na podstawie zawieranych umów handlowych dostarczała (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. artykuły tekstylne (m.in. koszule, krawaty, bluzki).

Przedmiotem umów o współpracę było ustalenie warunków nabywania przez (...) oraz jego partnerów od sprzedawcy towarów, ustalenie zasad rozprowadzania przez (...) towarów w należącej do niego sieci sklepów oraz zakresu i sposobu współdziałania przy prowadzonych przez (...) i jego partnerów działaniach reklamowych i marketingowych oraz określenie pozostałych zasad współpracy.

Przedmiotowe umowy handlowe zostały zawarte na formularzu używanym przez pozwanego w kontraktach z kontrahentami, a opłaty w nich wskazane nie podlegały negocjacji. Dostawca nie miał wpływu na treść umowy, w tym na treść poszczególnych jej zapisów. Tekst umowy, przedstawiony dostawcy, był uzupełniany o procentowe i kwotowe wartości za poszczególne usługi, których zakresu ani sposobu wykonywania z dostawcą nie uzgadniano, ani w trakcie negocjacji, ani w okresie współpracy.

Wspomniane umowy zawierały ponadto zapisy o świadczeniu przez (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. między innymi różnego rodzaju usług, za wykonanie których (...) sp. z o.o. z siedzibą w P. był uprawniony do wystawienia faktur VAT oraz not księgowych.

(...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. zawarła w dniu 21 grudnia 2007 roku z (...) sp. z o.o. z siedzibą w P. „umowę (...)”, która obowiązywała do końca grudnia 2008 roku (art. 3 ust 1 i 2 tej umowy).

Przedmiotowa umowa, oprócz zapisów dotyczących czasu jej obowiązywania, terminów płatności zobowiązań (...), zawierała w treści artykułów 5, 6, 7, 8 zapisy odnośnie wspomnianych usług, takich jak premie pieniężne, usługi marketingowe, scentralizowane płatności oraz pośredniczenia w oferowaniu towarów, jak również dodatkowe usługi, program lojalnościowy (...).

Zgodnie z art. 5 tej umowy premia pieniężna miała przysługiwać z tytułu zrealizowania określonego poziomu obrotów netto w ciągu roku dla (...) i jego partnerów. Wynosiła ona 17,50 % obrotów netto przy obrotach wyższych od 10.000 zł.

Artykuł 6 Umowy Handlowej z (...)2008 stanowił, że (...) wraz z Partnerami będzie świadczyć na rzecz Sprzedawcy (tj. (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.) usługi marketingowe polegające na promocji towaru lub

marki Sprzedawcy przy pomocy materiałów reklamowych oraz przy użyciu innych technik handlowych, wskazanych w Załączniku nr(...) do umowy: "Ogólne Warunki".

Zgodnie z art. 7 za udostępnienie sprzedawcy możliwości kierowania faktur do scentralizowanego punktu księgowego zorganizowanego przez (...) i Partnerów oraz za pośredniczenie w oferowaniu towarów sprzedawcy partnerom(...), (...) i partnerom przysługiwać będzie wynagrodzenie w wysokości 0,4 % obrotów netto dokonanych przez (...) oraz poszczególnych partnerów. Artykuł 8 umowy przewidywał dodatkowe usługi, takie jak dodatkowe gazetki, testowanie nowych produktów, specjalne akcje promocyjne, jednakże nie zawierał zapisów odnośnie wysokości wynagrodzenia za tą usługę.

Załącznik nr(...) „Ogólne Warunki” stanowił m.in., że premia pieniężna jest przyznawana (...) i partnerom w związku ze sprzedażą towarów sprzedawcy, a usługi marketingowe to są usługi świadczone przez (...) i partnerów na zlecenie sprzedawcy mające na celu promocję danego towaru lub danej marki polegające w szczególności na dekorowaniu stoisk sprzedaży towarów materiałami reklamowymi uzyskanymi od sprzedawcy, umieszczeniu ofert sprzedawcy w gazetkach reklamowych, przeznaczaniu dodatkowej powierzchni na sprzedaż towarów sprzedawcy itp. Miały wchodzić do niego takie usługi jak reklama poza działem, „stop rayon”, reklama w gazetkach reklamowych (polegająca na umieszczeniu opisu lub fotografii towaru sprzedawcy - faktury miały być wystawiane na podstawie zlecenia sprzedawcy, umowy handlowej i informacji pochodzących z Działu marketingu i Centrali zakupów potwierdzających wykonanie usługi), reklama radiowa i inne, opisane szczegółowo w art. 5 tego załącznika.

Do Umowy Handlowej z (...) 2008 został sporządzony również Załącznik nr(...), który przewidywał wynagrodzenie za wykonywanie przez (...) na rzecz (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. usług logistycznych, jednak wynagrodzenie za świadczenie tych usług nie było w umowie w żaden sposób sprecyzowane. Załącznik nr (...) przewidywał, że opłaty płatne będą po zakończeniu miesiąca na podstawie obrotu netto, zaś usługi marketingowe i dodatkowe usługi - płatne będą po wykonaniu usługi.

Następnie pomiędzy (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. a (...) sp. z o.o. zostały zawarte kolejne umowy.

Umowa ramowa o współpracy (...) w dniu 17 lutego 2009 r., obowiązująca w 2009 roku. Umowa ramowa o współpracy z dnia 14 grudnia 2009 roku, obowiązująca w 2010 roku.

Integralną całość każdej z w/w umów stanowiły załączniki załącznik nr (...) - „Ogólne Warunki Współpracy”, załącznik nr (...) - „Dostawy towarów do sklepów”, „Umowa o świadczenie usług logistycznych”, „Umowa o świadczenie usług marketingowych” i „Porozumienie dotyczące dodatkowych usług marketingowych”, a także „Umowa o przekazywaniu faktur oraz innych danych w formie elektronicznej”.

W myśl art. 2 „Porozumienia dotyczącego dodatkowych usług marketingowych (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. była zobowiązana do opłaty ryczałtowej, określonej w porozumieniu, za otwarcie każdego nowego sklepu.

Umowa o przekazywaniu faktur oraz innych danych w formie elektronicznej przewidywała wymianę faktur w formie elektronicznej, w zamian za co (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. miała obowiązek zapłaty na rzecz (...) sp. z o.o. kwoty 5.000 zł netto.

(...) sp. z o.o. z siedzibą w P. wystawił na podstawie w/w umów (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. następujące faktury VAT i noty z tytułu różnego rodzaju usług, takich jak dodatkowe usługi, usługi marketingowe - budżet promocyjny, usługi marketingowe, premia pieniężna, dodatkowa usługa promocyjna, usługi logistyczne, a tak że faktury VAT i noty z tytułu tzw. (...):

a) nota obciążeniowa nr (...) z 04 sierpnia 2008r. na kwotę 29.251,53 zł

- b) faktura VAT nr (...) z 04 sierpnia 2008r. na kwotę 9.176,62 zł,
- c) faktura VAT nr (...) z 04 sierpnia 2008r. na kwotę 815,71 zł,
- d) faktura VAT nr (...) z 08 września 2008r. na kwotę 3.338,25 zł,
- e) nota obciążeniowa nr (...) z 08 września 2008r. na kwotę 10.641,04 zł,
- f) faktura VAT nr (...) z 08 września 2008r. na kwotę 296,74 zł,
- g) nota obciążeniowa nr (...) z 06 października 2008r. na kwotę 20.313,55 zł,
- h) faktura VAT nr (...) z 06 października 2008r. na kwotę 6.372,65 zł,
- i) faktura VAT nr (...) z 06 października 2008r. na kwotę 566,46 zł,
- j) nota obciążeniowa nr (...) z 03 listopada 2008r. na kwotę 29.735,83 zł,
- k) faktura VAT nr (...) z dnia 03 listopada 2008r. na kwotę 9.328,56 zł,
- l) faktura VAT nr (...) z 03 listopada 2008r. na kwotę 832,86 zł,
- m) nota obciążeniowa nr (...) z 01 grudnia 2008r. na kwotę 54.276,94 zł,
- n) faktura VAT nr (...) z 01 grudnia 2008r. na kwotę 1.513,53 zł,
- o) faktura VAT nr (...) z 01 grudnia 2008r. na kwotę 17.027,44 zł,
- p) nota obciążeniowa nr (...) z 05 stycznia 2009r. na kwotę 10.633,22 zł,
- q) faktura VAT nr (...) z 05 stycznia 2009r. na kwotę 296,52 zł,
- r) faktura VAT nr (...) z 05 stycznia 2009r. na kwotę 3.335,78 zł,
- s) faktura VAT nr (...) z 29 stycznia 2009r. na kwotę 1.220,00 zł,
- t) faktura VAT nr (...) z 02 lutego 2009r. na kwotę 34.588,64 zł,
- u) nota obciążeniowa nr (...) z 02 lutego 2009r. na kwotę 110.252,16 zł,
- v) faktura VAT nr (...) z 06 kwietnia 2009r. na kwotę 6.533,77 zł,
- w) faktura VAT nr (...) z 06 kwietnia 2009r. na kwotę 589,21 zł,
- x) nota obciążeniowa nr (...) z 06 kwietnia 2009r. na kwotę 20.827,17 zł,
- y) faktura VAT nr (...) z 04 maja 2009r. na kwotę 1.946,63 zł,
- z) faktura VAT nr (...) z 04 maja 2009r. na kwotę 173,05 zł,
- aa) nota obciążeniowa nr (...) z 04 maja 2009r. na kwotę 7007,51 zł,
- bb) faktura VAT nr (...) z 01 czerwca 2009r. na kwotę 1.697,98 zł,
- cc) faktura VAT nr (...) z 01 czerwca 2009r. na kwotę 145,17 zł,
- dd) nota obciążeniowa nr (...) z 01 czerwca 2009r. na kwotę 5.440,93 zł,

- ee) nota obciążeniowa nr (...) z 06 lipca 2009r. na kwotę 7.153,18 zł,
- ff) faktura VAT nr (...) z 06 lipca 2009r. na kwotę 195,42 zł,
- gg) faktura VAT nr (...) z 06 lipca 2009r. na kwotę 2.235,43 zł,
- hh) faktura VAT (...) z 03 sierpnia 2009r. na kwotę 48.193,99 zł,
- ii) nota obciążeniowa nr (...) z 03 sierpnia 2009r. na kwotę 154.501,68 zł,
- jj) faktura VAT (...) z 03 sierpnia 2009r. na kwotę 4.292,51 zł,
- kk) nota obciążeniowa nr (...) z 01 września 2009r. na kwotę 3.535,48 zł,
- ll) faktura VAT nr (...) z 01 września 2009r. na kwotę 1.102,83 zł,
- mm) faktura VAT nr (...) z 01 września 2009r. na kwotę 98,04 zł,
- nn) faktura VAT nr (...) z 05 października 2009r. na kwotę 268,30 zł,
- oo) faktura VAT nr (...) z 29 października 2009r. na kwotę 2.806,0 zł,
- pp) faktura VAT nr (...) z 02 listopada 2009r. na kwotę 3.440,11 zł,
- qq) faktura VAT nr (...) z 02 listopada 2009r. na kwotę 305,79 zł,
- rr) nota obciążeniowa nr (...) z 02 listopada 2009r. na kwotę 11.028,44 zł,
- ss) faktura VAT nr (...) z 01 grudnia 2009r. na kwotę 346,05 zł,
- tt) nota obciążeniowa nr (...) z 01 grudnia 2009r. na kwotę 12.480,52 zł,
- uu) faktura VAT nr (...) z 01 grudnia 2009r. na kwotę 3.893,07 zł,
- vv) faktura VAT (...) z 01 stycznia 2010r. na kwotę 73,98 zł,
- ww) nota obciążeniowa nr (...) z 04 stycznia 2010r. na kwotę 2.845,56 zł,
- xx) faktura VAT nr (...) z 04 stycznia 2010r. na kwotę 887,62 zł,
- yy) faktura VAT nr (...) z 15 października 2010r. na kwotę 1.220,00 zł,
- zz) faktura VAT nr (...) z 27 maja 2011r. na kwotę 615,00 zł.

(...) następnie dokonywał potrącenia wzajemnych należności, tj. swoje wyżej wymienione faktury i noty kompensował (potrącał) z fakturami (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. z tytułu sprzedaży towarów, w ten sposób, że przysyłał (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. wygenerowany przez swoją księgowość dokument tzw. specyfikację do przelewu, w której wymieniał wzajemnie kompensowane należności (numer, datę, kwotę faktury), zaś pozostałą po potrąceniu kwotę przelewał na rachunek bankowy (...) sp. z o.o. z siedzibą w W..

Pismem z dnia 23 sierpnia 2011 roku (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. wezwał (...) sp. z o.o. z siedzibą w P. do dobrowolnej zapłaty kwoty 809.710,51 zł w ostatecznym terminie do dnia 30 sierpnia 2011 roku. Pomimo upływu terminu (...) sp. z o.o. nie dokonał zapłaty żądanej kwoty.

Pismem z dnia 2 września 2011 roku (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. wezwał (...) sp. z o.o. z siedzibą w P. do dobrowolnej zapłaty kwoty 54.394,14 zł w ostatecznym terminie do dnia 09 września 2011 roku. Pomimo upływu terminu (...) sp. z o.o. nie dokonał zapłaty żądanej kwoty.

(...) sp. z o.o. z siedzibą w W. również 07 września 2011r. wniósł do Sądu Rejonowego dla (...) W. wniosek o zavezwanie (...) sp. z o.o. do próby ugodowej co do kwoty 659.694,45 zł Sprawie została nadana sygnatura akt XV GCo 658/11, a posiedzenie zostało wyznaczone na dzień 04 stycznia 2012 roku. Do zawarcia ugody jednak nie doszło.

Sąd Okręgowy uznał powództwo za zasługujące na uwzględnienie, co do zasady, oddalając je w części w zakresie zasądzenia odsetek ustawowych.

Za bezzasadny Sąd Okręgowy uznał zarzut przedawnienia roszczenia dochodzonego przez powodów, które zostało uwzględnione w oparciu o art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie zaś na podstawie przepisów dotyczących umowy sprzedaży, tym samym nie znajdzie zastosowania dwuletni termin przedawnienia wskazywany przez pozwanego, lecz termin trzyletni określony w art. 20 u.z.n.k., którego bieg został przerwany wnioskiem o zavezwanie do próby ugodowej (art. 123 § 1 pkt 1, art. 124 § 1 k.c.).

Sąd Okręgowy wskazał ponadto, że art. 20 u.z.n.k. nie reguluje wprawdzie początku biegu przedawnienia roszczeń z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji, stosując art. 442¹ k.c. per analogiam przyjąć jednak należy, że w stosunku do wszystkich majątkowych roszczeń opartych na ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przedawnienie rozpoczyna swój bieg z chwilą, gdy poszkodowany dowiedział się o czynie nieuczciwej konkurencji i o osobie ponoszącej odpowiedzialność za jego popełnienie.

Sąd Okręgowy podniósł, że co prawda przyjmując datę wystawienia noty i faktur na dzień 4 sierpnia 2008 i doliczając wskazane tam 14 dni płatności czyli na dzień 28 sierpnia 2008 przedawnienie 3 letnie nastąpiło by z dniem 28 sierpnia 2011, ale nie wiadomo kiedy powód faktycznie otrzymał owe faktury i notę.

Pełnomocnik powoda nie był w stanie wskazać kiedy te dokumenty strona czynna otrzymała, a pozwany, działając przez profesjonalistę błędnie, zdaniem Sądu Okręgowego, wywiódł na rozprawie w dniu 21 kwietnia 2015 roku, iż data otrzymania jest bez znaczenia dla postępowania.

Sąd ten podniósł, że ową wymagalność liczyć należy nie jak wskazywał pozwany w uzasadnieniu podniesionego zarzutu przedawnienia od chwili wystawienia poszczególnych faktur, ponieważ nie udało mu się wykazać, że w datach tych faktycznie dokonał pobrania nienależnych opłat, a ciężar dowodu z uwagi na procesowy charakter zarzutu przedawnienia obciąża pozwanego w myśl art. 6 k.c.

Sąd Okręgowy wskazał, że bezsporny w sprawie pozostawał fakt współpracy dostawcy z pozwanym w ramach umów handlowych zawieranych w latach 2007, 2008, 2009 oraz 2010.

Rozliczenia stron umowy dokonywane były na zasadzie kompensaty wzajemnych wierzytelności pieniężnych przez cały okres współpracy zgodnie z wiążącymi strony umowami i zgodnie ze zgromadzoną dokumentacją w postaci specyfikacji rozliczeń, wyciągów z rachunków i potwierdzeń przelewów oraz faktur.

Sąd Okręgowy stwierdził, że pozwany dokonał pobrania od dostawcy innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, co potwierdzają zarówno oświadczenia o potrąceniu składane m. in. pocztą elektroniczną jak też kopie wyciągów bankowych wskazujących na dokonanie potrącenia, a także wydruki z systemu księgowego dostawcy.

Sąd Okręgowy podkreślił, że w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji, z brzmienia przepisu art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. wynika bowiem, że nie jest potrzebne dodatkowe wykazywanie czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnienie dostępu do rynku, sam ustawodawca zakwalifikował takie działanie, jako utrudniające dostęp do rynku.

Zatem ciężar udowodnienia okoliczności, które miałyby wyłączyć kwalifikację określonego świadczenia jako świadczenia niedopuszczalnego w świetle powyższego przepisu, spoczywa na przedsiębiorcy, który twierdzi, że omawiane unormowanie nie ma zastosowania.

Sąd Okręgowy podkreślił, że pojęcie „marża handlowa”, o której mowa w tym przepisie nie jest zdefiniowane. Strony negocjują cenę sprzedaży i w tym kontekście marżą kupującego jest różnica pomiędzy uzyskaną przez kupującego ceną odsprzedaży, a ceną zakupu. Ustawodawca nie ingeruje w wysokość ustalanych marż czy cen.

Za istotne Sąd Okręgowy uznał, że nie jest dopuszczalne pobieranie opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze standardową sprzedażą towarów ostatecznemu odbiorcy. Po dokonaniu sprzedaży kupujący nie spełnia już żadnych świadczeń na rzecz pierwotnego sprzedawcy.

Sąd Okręgowy wskazał, że przy kwalifikowaniu ich w oparciu o regulację przedmiotowego deliktu należy wziąć pod uwagę dwa elementy: utrudnienie przedsiębiorcy dostępu do rynku i nieuczciwy charakter takiego utrudnienia.

Sąd Okręgowy wskazał, że pozwany wnosząc o oddalenie powództwa podnosił, że powód nie udowodnił, aby wiarytelności wynikające z faktur i not dołączonych do pozwu zostały przez powoda zapłacone, ani że pozwany dokonał potrącenia. Wskazywał, że powód nie wskazał, za jakie faktury wystawione przez niego dokonał płatności, a także w żaden sposób nie udowodnił, kiedy i w jakiej wysokości dokonał zapłaty.

Jednakże Sąd Okręgowy podkreślił, że pozwany w odpowiedzi na pozew wprost przyznał, że świadczenia, za które powódka zapłaciła, zostały zrealizowane, budując na tym stwierdzeniu, iż owe świadczenia nie naruszały omawianej ustawy.

Już z tego względu Sąd Okręgowy uznał, że pozwany potwierdził, że powód zapłacił wskazane wyżej opłaty, niezależnie od tego fakt pobrania przedmiotowych opłat wynika z załączonych przez powoda dokumentów, jak i z osobowych wniosków dowodowych.

Sąd Okręgowy podniósł ponadto, że potrącenia dokonywane przez pozwanego były nieskuteczne, ponieważ nie spełniały przesłanki wymagalności wiarytelności, o której mowa w art. 498 § 1 k.c., a ponadto pozwany dostatecznie nie zindywidualizował swoich wiarytelności.

Sąd Okręgowy wskazał, że nieskuteczność złożonych przez pozwanego oświadczeń o potrąceniu oznacza także, że bezpodstawnie pomniejszył on przysługującą powodowi należność, o kwoty wskazane w wystawionych przez siebie w fakturach i notach, a w tej sytuacji na powodzie nie spoczywał obowiązek wykazania, za jakie faktury wystawione przez pozwanego dokonał płatności oraz kiedy i w jakiej wysokości dokonał za nie zapłaty, nie miał on też obowiązku złożenia wystawionych przez siebie faktur - fakt zatrzymania (pobrania) przez pozwanego kwot, na jakie opiewały dołączone do pozwu faktury i noty, Sąd Okręgowy uznał zatem za udowodniony.

Sąd ten wskazał dalej, że pobranie tych kwot z ceny sprzedanych towarów oznacza, że pozwany uzyskał towary o wartości wyższej niż dokonana zapłata, a zatem jest to korzyść, o której mowa w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., w postaci nieotrzymania przez powoda zapłaty ceny za sprzedany towar w pełnej wysokości.

Sąd Okręgowy podniósł, że nie sprostał obowiązkowi wykazania, że wykonywał realne usługi, za które pobierał wynagrodzenie oraz że usługi te świadczone były na rzecz powoda, a nie celem realizacji własnego interesu ekonomicznego i były ekwiwalentne w stosunku do pobieranego za nie wynagrodzenia, a przede wszystkim, że związanie się przez sprzedawcę umową o świadczenie tych usług nie warunkowało zawarcia umowy sprzedaży.

Sąd ten uznał również, że postępowanie dowodowe wykazało, że wyrażenie przez powoda zgody na obciążenie przedmiotowymi opłatami było warunkiem zawarcia umowy i kontynuowania współpracy, a z tego wynika, że opłaty zostały mu jednostronnie narzucone.

Dostawca nie miał zatem wpływu na treść umowy, ani poszczególnych jej zapisów, przedstawiony tekst umowy był uzupełniany o procentowe i kwotowe wartości za poszczególne usługi, których zakresu ani sposobu wykonywania z dostawcą nie uzgadniano, ani w trakcie negocjacji, ani w okresie współpracy. Umowy, jak i załączniki, a także porozumienia dotyczące dodatkowych usług, sporządzane były według wzorów (...) do którego pismem odrębnym wpisywano dane konkretnego sprzedawcy zawierającego umowę, obrót netto, od którego uzależnione było przyznanie premii, wysokość premii, wysokość budżetu sprzedawcy przeznaczonego na świadczenie usług marketingowych oraz cenę konkretnych usług, obrót netto, od którego naliczono wynagrodzenie za udostępnianie danych statystycznych, a także obrót netto, od którego naliczono wynagrodzenie za świadczenie usług logistycznych.

Sąd Okręgowy wskazał, że umowy zawierane na podstawie wzorca prowadzą do wyboru albo zawarcia umowy na przedstawionych warunkach albo nie zawarcia, stąd też wypełnianie pustych pól przy poszczególnych usługach nie stanowiło w ocenie Sądu Okręgowego negocjacji.

Sąd Okręgowy zaznaczył, że nie jest zakazane - z uwagi na swobodę zawierania umów - kształtowanie stosunków między stronami, w których oprócz świadczeń typowych dla umowy sprzedaży, strony będą zobowiązane do świadczeń dodatkowych, jednakże świadczenia te muszą mieć rzeczywiście charakter świadczeń wzajemnych (ekwiwalentnych) co oznacza, że dostawca poprzez zapłatę ceny zyskuje wymierną dla niego korzyść od odbiorcy towarów, inną niż zapłata za towar i odpowiadającą wartości zapłaconej ceny.

Analizując przedmiotowe umowy zawarte między stronami Sąd Okręgowy zwrócił uwagę, że nie było w nich przewidziane wynagrodzenie za konkretne czynności, zależne od zakresu, ilości, czasu trwania usługi, ale liczone, jako procent od osiągniętego obrotu, co wprost wskazuje na charakter tych opłat jako dotyczących dopuszczenia towarów do sprzedaży. Postanowienia umowne bardzo skrótowo formułowały przedmiot samej usługi, co ograniczało możliwość skonkretyzowania obowiązków pozwanego. Ogólnikowość postanowień umownych sprawiała, że powód nie miał realnej szansy decydowania o przedmiocie usługi i jej rozmiarze, kontrolowania jej wykonania czy sposobu rozliczenia.

Odnosząc się do poszczególnych usług, Sąd Okręgowy uznał, że żadna z tych usług, mimo pobierania za nie od powodów opłat, nie znajdowała swego ekwiwalentu w świadczeniach pozwanego.

Oдноśnie usługi scentralizowanej płatności Sąd Okręgowy podniósł, że pozwany nie wskazał jaką korzyść powód odnosił korzystając z tego systemu. Konieczność włączenia powoda do tego systemu była dla pozwanego oczywista, i dla niego stanowiła w rzeczywistości korzyść zapewniając pełną kontrolę nad wszystkimi płatnościami z powodem.

Ponadto w tej sytuacji, zdaniem Sądu Okręgowego, to pozwany narzucał wszelkie zasady płatności -(...) z racji prowadzonej działalności musiało prowadzić i utrzymywać scentralizowane płatności, stąd przerzucanie powstałych z tego tytułu kosztów na kontrahentów, w ocenie Sądu Okręgowego, nie powinno mieć miejsca.

Oдноśnie premii pieniężnej Sąd Okręgowy wskazał, że opłata ta stanowiąca premię pieniężną pobieraną przez pozwanego od powoda z tytułu zrealizowania określonego poziomu obrotów netto w ciągu roku, stanowi w istocie dodatkową opłatę, bez ekwiwalentu, a jedynym ekwiwalentem przedmiotowej opłaty było dokonanie zamówień na towary u powodów.

Sąd Okręgowy wskazał, że fakt ten jednoznacznie potwierdza rzeczywisty charakter tej opłaty jako „opłaty z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży”, o której mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Ponadto, Sąd ten podkreślił, że opłata ta nie stanowiła elementu marży, czy też ceny, a była dodatkową opłatą nie związaną z ceną zakupu towaru.

Sąd Okręgowy wskazał również, że premia nie może też zostać zakwalifikowana jako upust, czy rabat, z tej przyczyny że nie była w żaden sposób związana z ceną jednostkową towaru, nie stanowiła elementu ceny za towar, nie obniżała ani ceny jednostkowej ani nawet całości obrotu.

Rozwiązanie to było zatem, zdaniem Sądu Okręgowego, niekorzystne dla dostawcy ponieważ pozwany jedynie składał zamówienia na towar a powód dokonywała płatności za to, że pozwana towar zakupiła w określonej ilości z progresywnie ustalonymi progami.

Zdaniem Sądu Okręgowego pobrana przez pozwanego premia pieniężna nie również była rabatem retroaktywnym.

Sąd ten wskazał, że w zawartych przez strony umowach regulacje dotyczące rabatów, upustów, czy obniżenia ceny na fakturze zostały uregulowane w porozumieniach dotyczących upustów na fakturze, stanowiących załączniki do umów handlowych. Tylko zatem te upusty mogłyby być rabatem pomniejszającym cenę towaru. Rabaty te nie były jednak przedmiotem żądań pozwu.

Zdaniem Sądu Okręgowego brak jest zatem podstaw do przyjmowania, że strony nadały ten sam charakter opłatom, które zostały zupełnie odmiennie uregulowane i nazwane w umowie. Próby czynione przez pozwanego w tym zakresie, są zdaniem Sądu Okręgowego sprzeczne z treścią umów zawartych przez strony oraz nie mają oparcia w rzeczywistej woli stron.

Odnośnie opłat pobieranych za usługi marketingowe Sąd Okręgowy wskazała przede wszystkim, że opłaty te w ramach budżetu, który bezwzględnie musiał wygospodarować powód, nie wiązały się z żadnymi realnymi świadczeniami, co znajduje to potwierdzenie nie tylko w poczynionych ustaleniach faktycznych, lecz przede wszystkim w postanowieniach umów o współpracę, które, zdaniem Sądu Okręgowego, jednoznacznie wskazują, że opłaty będą pobierane już za gotowość i samo planowanie akcji marketingowych bez względu na to, czy faktycznie zostaną zrealizowane, czy też nie, co w ocenie tego Sądu oznaczało, że niezależnie od faktycznych potrzeb promocji i reklamy towarów dostawcy oraz realnej wartości tych akcji marketingowych, dostawca i tak zobowiązany był do zapłaty określonej kwoty.

Ponadto, zdaniem Sądu Okręgowego, analiza umów zawartych przez strony nie wskazuje na instrumenty prawne zastrzeżone dla powoda, w oparciu o które, mógłby mieć wpływ na sposób i formę usług marketingowych.

Sąd Okręgowy wskazała również, że pozwany nie wykazał także, iż poprzez usługi promocyjne podejmował jakiegokolwiek działania skierowane na podkreślenie walorów jakościowych towarów powoda, promocję jego marki, a nie tylko zareklamowanie danego produktu stanowiącego w chwili promocji własność pozwanego, celem zwiększenia jego sprzedaży.

Podobnie Sąd Okręgowy ocenił również kwestię pobierania korzyści w związku z upustami promocyjnymi oraz opłat związanych ze specjalnymi akcjami promocyjnymi.

Także i w tym przypadku Sąd Okręgowy stwierdził, że nie zostało ustalone by wiązało się to z jakimikolwiek usługami wzajemnymi na rzecz powoda - wszystkie tego rodzaju akcje stanowiły wyłączny zysk dla pozwanego.

Sąd Okręgowy uznał ponadto, że pobieranie opłaty za usługę scentralizowanej płatności oraz elektronicznej wymiany faktur ((...)) było również całkowicie bezpodstawne. Pozwany nie wskazał bowiem, jaką korzyść dostawca odnosił korzystając z tego systemu i trudno dopatrywać się w tego rodzaju usłudze wymiernych korzyści dla powoda.

Sąd Okręgowy wskazał, że (...), jako duży podmiot gospodarczy, mający licznych kontrahentów, musiał prowadzić i utrzymywać scentralizowaną księgowość i rachunkowość, by zapewnić kontrolę nad przepływem środków pieniężnych, rozliczeniami z kontrahentami i utrzymać płynność finansową. Konieczność włączenia kolejnego dostawcy do tego systemu była zatem dla pozwanego oczywista, i dla niego stanowiła w rzeczywistości korzyść zapewniając pełną kontrolę nad wszystkimi płatnościami ze spółką - (...) z racji prowadzonej działalności musiał zatem prowadzić i utrzymywać scentralizowane płatności, stąd przerzucanie powstałych z tego tytułu kosztów na kontrahentów nie powinno mieć miejsca.

Sąd Okręgowy zaznaczył ponadto, że w niniejszej sprawie nie znajdzie zastosowania rozporządzenia Komisji (WE) Nr 2790/1999 z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych ("Rozporządzenie 2790/1999").

W konsekwencji powyższych uwag, dokonując wykładni umowy zawartej między stronami poprzez dokonanie oceny ekwiwalentności świadczeń wynikających z umów łączących strony niniejszego postępowania, Sąd Okręgowy stwierdził brak wzajemności świadczeń stron w odniesieniu do świadczeń takich, jak usługa reklamowa, usługa logistyczna i usługa związana z funkcjonowaniem elektronicznego systemu faktur, czyli scentralizowanych płatności. Same umowy nie przewidywały żadnych konkretnych usług na rzecz powoda.

Sąd Okręgowy podniósł, że pozwany nie wskazał, do jakich konkretnych czynności był czy też miał być zobowiązany na podstawie umów łączących strony, a w konsekwencji, jakie konkretne czynności należałoby uznać za wykonanie usługi.

Sąd Okręgowy nie zgodził się również ze stanowiskiem strony pozwanej, jakoby pobieranie przedmiotowych opłat było opcjonalne i zależne od woli stron oraz uniemożliwiałoby zakwalifikowanie tego rodzaju opłaty, jako opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, jeśli bowiem utrudnianie dostępu do rynku objęte hipotezą art. 15 ma postać umowy, regulacja zawarta w tym przepisie stanowi ograniczenie swobody umów.

Reasumując, Sąd Okręgowy wskazał, że wszystkie sporne opłaty, tj. premii pieniężnych, scentralizowanych opłat, usługi logistycznej, usług marketingowych, zakwalifikowano jako inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.), a pozwany nie tylko nie wykazał konkretnych usług, za które pobrał wynagrodzenie, ale przede wszystkim nie wykazał ekwiwalentności opłat, jakimi obciążał powódkę w stosunku do wartości spornych „usług”, nie wykazał, że opłaty te nie utrudniały powodowi dostępu do rynku.

Z uwagi na to, że Sąd Okręgowy zakwalifikował wszystkie sporne opłaty jako inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt. 5 u.z.n.k.), zasądził od pozwanego na rzecz powoda ich zwrot w kwocie 659 694,45 zł.

O odsetkach Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 481 § 1 i 2 k.c. oraz art. 455 k.c. przyjmując, że wezwanie do zapłaty zostało doręczone pozwanemu najpóźniej z zawiadomieniem o wyznaczeniu posiedzenia (dotyczącego próby ugodowej) na dzień 4 stycznia 2012 r., powód nie przedstawił bowiem dowodu doręczenia wezwania do zapłaty z dnia 2 września 2011 r. W dalszym zakresie Sąd Okręgowy roszczenie odsetkowe oddalił.

O kosztach procesu Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. ustalając że powód (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. wygrała sprawę w 100%, pozostawiając szczegółowe wyliczenie referendarzowi sądowemu po uprawomocnieniu się orzeczenia.

Wyrok Sądu Okręgowego w punktach 1 i 3 został zaskarżony przez stronę pozwaną, która zarzuciła temu orzeczeniu naruszenie art. 233 § 1 k.p.c., art. 227 k.p.c. oraz art. 217 k.p.c. w zw. z art. 278 k.p.c., art. 379 pkt 2 k.p.c., art. 536 § 1 k.c. w zw. z art. 60 k.c. i art. 65 § 1 i § 2 k.c., art. 6 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 oraz art. 3 ust. 1 u.z.n.k., art. 3 ust 1 u.z.n.k. i art. 347 k.c. i wniosła o uchylenie zaskarżonego wyroku w zaskarżonej części w zakresie dotkniętym nieważnością i przekazania Sądowi pierwszej instancji sprawy w tym zakresie do ponownego rozpoznania, albo o zmianę zaskarżonego wyroku w zaskarżonej części poprzez oddalenie powództwa, a ponadto o zasądzenie kosztów postępowania, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego orzeczenia w punktach 1 i 3 i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi pierwszej instancji pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcia o kosztach postępowania odwoławczego.

W odpowiedzi na apelację powód wniósł o oddalenie apelacji i zasądzenie kosztów postępowania.

Sąd Apelacyjny ustalił i zważył, co następuje:

Apelacja jest jedynie częściowo uzasadniona.

Pozbawiony podstaw prawnych jest zarzut nieważności.

Strona skarżąca nie wyjaśniła, dlaczego, jej zdaniem, pełnomocnik nie był należycie umocowany.

Sąd Okręgowy wydał w tej mierze stosowne zarządzenie z dnia 14 października 2013 r. (k. 342 akt), zaś powód stosownie do jego treści przedstawił oryginał pełnego odpisu z KRS powoda, z którego jednoznacznie wynika, że udzielająca pełnomocnictwa na dzień 19 sierpnia 2011 r. była upoważniona do działania w imieniu powoda (k. 345-348 akt sprawy).

Pismo powoda wraz z odpisem KRS zostało wniesione 24 października 2013 r. (k. 344 akt).

Pozwany w odpowiedzi na pozew, która wpłynęła do Sądu 11 grudnia 2013 r. (k. 356-368) nie kwestionował prawdziwości ani treści tegoż odpisu.

Sąd Apelacyjny nie znajduje podstaw, by treść tegoż dokumentu poddawać w wątpliwość, zważywszy, że jest to oryginalny pełny odpis z rejestru przedsiębiorstw.

W pierwszej kolejności należy odnieść się do zarzutów naruszenia prawa procesowego mogących mieć znaczenie dla poczynionych ustaleń faktycznych, jako że jedynie prawidłowo ustalony stan faktyczny stanowi podstawę oceny prawnej.

Bezzasadne są zarzuty odnoszące się do oddalonych wniosków dowodowych – co do opinii biegłego z zakresu ekonomii oraz co do dowodu z dokumentów dotyczących innych umów innych kontrahentów powoda.

Sąd Apelacyjny podziela w pełni argumentację w tym zakresie przedstawioną przez Sąd Okręgowy.

Uzupełniająco jedynie należy wskazać, że dowód z opinii biegłego prowadziłby nie tylko do konieczności ustalenia przez niego faktów, ale i do poczynienia ocen prawnych, co należy, jak zasadnie wskazał to Sąd Okręgowy, do wyłącznej kompetencji Sądu orzekającego.

Do Sądu bowiem należy ocena tak ekwiwalentności świadczeń jak i charakteru prawnego premii pieniężnej zastrzeżonej w umowie stron.

Sąd Apelacyjny podziela także stanowisko Sądu Okręgowego, iż dowody w postaci faktur dotyczących innych umów i innych kontrahentów nie mogą prowadzić ani do ustaleń, ani do ocen prawnych charakteru premii pieniężnych będących przedmiotem niniejszego postępowania, jak też do ustaleń i ocen co do charakteru i wysokości cen ustalonych przez strony procesu.

Bezzasadny jest, z wyłączeniem problematyki dotyczącej usług logistycznych, zarzut naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c.

Skarżący przedstawia ten zarzut, nie wskazując, ze wskazanym już wyjątkiem, jakich błędów dopuścił się Sąd orzekający przy ocenie dowodów.

Nie wskazuje też, jakie dowody zostały błędnie ocenione, i - przede wszystkim – jakie wskutek tego fakty zostały błędnie ustalone lub nie ustalone.

Ogranicza się do cytowania fragmentów zeznań świadka B. R. i E. Z., podczas gdy Sąd Okręgowy dokonał analizy tych dowodów z uwzględnieniem ich pełnych zeznań, jak też w kontekście dowodów z dokumentów, w szczególności treści umów łączących strony.

W uzasadnieniu tego zarzutu skarżący miesza przy tym problematykę prawa procesowego i prawa materialnego.

Dlatego też Sąd Apelacyjny odniesie się do tak przedstawionych zarzutów dokonując ich oceny w kolejności dotyczącej konkretnych usług, za które strona pozwana pobierała wynagrodzenie.

Na początku rozważań należy wskazać, że ocena prawna w tym zakresie zależy od poczynienia niezbędnych ustaleń faktycznych.

Ustalenia te, co do konkretnych usług, obejmują tak fakty dotyczące wykonywania poszczególnych usług, jak i ich treści, co oznacza, że taka ocena nie jest możliwa bez ustalenia rzeczywistej treści umów łączących strony.

Dopiero te dwa elementy pozwalają na poczynienie oceny co do charakteru treści i sposobu wykonywania takich usług.

Podzielając stanowisko strony pozwanej, co uczynił też Sąd Okręgowy, że w relacjach łączących strony możliwe są umowne zapisy co do zlecenia przez sprzedawcę konkretnych usług kupującemu, należy podkreślić, wielokrotnie wyrażany w orzecznictwie sądowym pogląd, że ocena, czy pobierane przez kupującego opłaty z tego tytułu, stanowią ostatecznie czyn nieuczciwej konkurencji, zależy zawsze od okoliczności faktycznych w każdej konkretnej sprawie.

Ocena ustawowych przesłanek ograniczających wprowadzone przez ustawę o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (u.z.n.k.) zasady swobody kontraktowej winna uwzględniać ryzyko sprzeczności określonego stosunku prawnego z założeniem tejże ustawy, w tym z dążeniem do eliminowania niepożądanych zjawisk w działalności gospodarczej, a w szczególności przeciwdziałaniu zachowań monopolistycznych (wyroki Sądu Najwyższego z 25 października 2012 r., - CSK 147/12, z 23 października 2014 r. - I CSK 615/13, z 20 listopada 2015 r. - C SK 719/13).

Samo istnienie porozumień przewidujących opłaty za dodatkowe usługi nie przesądza zatem o braku deliktu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Decydujące znaczenie ma handlowy sens takich porozumień (ocena, w którym interesie je zastrzeżono), sposób ich wprowadzenia (z uwzględnieniem swobody negocjacyjnej stron), oraz ocena innych okoliczności, które ukształtowały faktyczne relacje handlowe między przedsiębiorcami.

Każde postanowienie dodatkowe mające uzasadniać pobieranie opłat, winno być ocenione indywidualnie, jednakże zastrzeżenie pobierania większej ilości opłat za dostarczenie tego samego towaru może mieć również znaczenie dla oceny charakteru rzeczywistych relacji handlowych między przedsiębiorcami, z punktu widzenia przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (wyroki Sądu Najwyższego z 12 czerwca 2008 r. - III CSK 23/08 i z 23 października 2014 r. - CSK 597/13).

Sąd Apelacyjny podziela również pogląd wyrażony w tezie wyroku Sądu Najwyższego z 25 października 2012 r. - I CSK 147/12, iż ciężar dowodu rzeczywistego wykonania usługi na rzecz dostawcy spoczywa zgodnie z art. 6 k.c. na stronie pozwanej (kupującym), która z faktu ich wykonywania wywodzi skutek prawny w postaci uzyskania wynagrodzenia, a nie bezpodstawnie uzyskanych korzyści, a więc w konsekwencji bezzasadności kierowanego przeciwko niej powództwa - wobec braku przesłanki określonej w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Oznacza to w sprawie niniejszej, że to na stronie pozwanej spoczywał ciężar dowodu, że wykonała usługi marketingowe określone treścią umów wiążących strony.

Tak powód jak i pozwany przedstawili Sądowi (acz jedynie część) takich umów.

W umowie handlowej na 2008 rok z 21 grudnia 2007 r.

(k. 148-154) w artykule 6 zawarte jest postanowienie dotyczące usług marketingowych, odwołującej się jednakowoż do załącznika (...) „Ogólne warunki”.

W pkt 3 tegoż artykule przedstawiona jest tabela, z której jednakże nic nie wynika.

W powołanym załączniku nr (...) (k. 164-185) zawartych jest szereg postanowień ustanawiających różnego rodzaju upusty, obniżenia, ceny, premie (pkt 1-3), przy czym w punkcie czwartym określonym jako dotyczącym opłat, w ppkt 5 zawarte są ustalenia dotyczące usług marketingowych. Określają one bardzo ogólnie, wręcz ogólnikowo rodzaj i treść takich usług.

Należy przy tym zwrócić uwagę na zapis zawarty w pkt 5.1 – że faktury za takie usługi wystawiane będą w oparciu o zlecenie udzielone przez sprzedawcę.

Treści stosunków stron w tym zakresie nie wzbogacają kolejne umowy przedstawione przez strony (umowa o świadczenie usług marketingowych z 17 stycznia 2009 r. – k. 199-205, porozumienie dotyczące dodatkowych usług marketingowych z 17 lutego 2009 r., k. 391 akt).

Sąd Okręgowy, odnosząc się do dowodów w sprawie, w szczególności zeznań świadków, których treść omówił i poddał ocenie, ustalił, że strona pozwana nie udowodniła, by wykonywała usługi marketingowe.

Skarżący w apelacji przedstawił w tym zakresie zarzuty odnoszące się do dowodów z gazetek, twierdząc, że załączył je do odpowiedzi na pozew, oraz do zeznań świadka E. Z..

Co do gazetek – Sąd Apelacyjny nie znajduje ich obecności w aktach sprawy, nie zostały one również wskazane w wykazie załączników w odpowiedzi na pozew.

Co do zeznań świadka E. Z. – skarżący ogranicza się do zacytowania fragmentu jego zeznań.

Tak przedstawiony zarzut nie może stanowić o naruszeniu przez Sąd przepisu art. 233 § 1 k.p.c.

Sąd Okręgowy dokonał całościowej analizy treści zeznań tegoż świadka w kontekście innych dowodów.

Świadek ten zeznał nie tylko, że nie było możliwości zmian przedstawionego kontraktu (zeznanie k. 559-560), ale również, co jest istotne, że zamieszczone reklamy były za dodatkową opłatą – i nie w obrębie „tego kontraktu”.

Oceniając materiał dowody dotyczący tzw. usług marketingowych, Sąd Apelacyjny, oprócz wskazanych już treści umów miał na uwadze stanowisko stron prezentowane przez nie w procesie w tym zakresie.

W pozwie powód stanowczo zaprzeczył, by były wykonywane usługi marketingowe.

Pozwany w odpowiedzi na pozew, ale również w toku dalszego postępowania, w tym i w piśmie procesowym z 27 października 2014 r. (data wpływu) – k. 575-584 nie przedstawił żadnych konkretnych twierdzeń ani dowodów mających wykazać, że jakieś konkretne usługi marketingowe były wykonywane. Nie spełniają wymogu dowodzenia ogólnikowe twierdzenia o wykonywaniu takich usług, jako że nie poddają się merytorycznej weryfikacji.

Ponadto – takie twierdzenia winny nie tylko wskazywać na konkretne usługi, ich treść, czas i miejsce wykonywania, ale i odnosić je do konkretnych faktur – czyli opłat pobieranych przez pozwanego jako zleceniobiorcy.

Pozwany nie przedstawił również, mimo obowiązku wynikającego z cytowanych zapisów umownych – konkretnych zleceń powoda jako zleceniodawcy.

Co do pozostałych usług (poza logistyką) skarżący nie przedstawia w apelacji żadnych konkretnych zarzutów.

Zarzuty takie winny w pierwszej kolejności dotyczyć oceny dowodów jak i ustaleń faktycznych co do wykonywania takich usług.

Sąd Okręgowy w uzasadnieniu poczynił w tym zakresie niezbędne ustalenia faktyczne i oceny, dotyczące usługi za scentralizowane płatności oraz elektronicznej wymiany faktur ((...)).

Skarżący w apelacji nie odniósł się w żadnej mierze do tych ustaleń i ocen Sądu Okręgowego, ograniczając się do lakonicznego stwierdzenia (k. 647 verte wiersze 10-15 od góry), że pozwana świadczyła takie usługi.

Powyższe twierdzenie pomija istotę problemu co do rzeczywistej potrzeby i korzyści dla powoda, co było przedmiotem rozważań Sądu Okręgowego.

Co do premii pieniężnej – to, podobnie jak w relacji stron dotyczącej usług marketingowych, należało w pierwszej kolejności wskazać na rzeczywistą treść umów w tym zakresie.

W umowach tych, wskazanych już w niniejszym uzasadnieniu, zawarte są odniesienia do szeregu postanowień skutkujących ponoszeniem przez powoda jako dostawcy dodatkowych opłat. Określane są one w różny sposób – jako upusty, opłaty, premie.

W ogólnych warunkach do umowy handlowej z 21 grudnia 2007 r. (k. 164-185), co należy podkreślić, w punkcie trzecim zawarta jest definicja upustu promocyjnego, zaś w punkcie 4 – definicja premii pieniężnej, przy czym premia jest tam określona jako opłata, co wskazuje na wyraźne zróżnicowanie treści tych pojęć, przy czym, co istotne, jedynie pojęcie upustu odwołuje się do ceny, wiążąc jego istnienie z elementem cenotwórczym czego brak jest przy definicji premii.

Zasadnie Sąd Okręgowy ustalił i zwrócił uwagę na te postanowienia umowne, które określają sposób ustalania wysokości premii pieniężnej. Jedynym progiem jest kwota 10 000 zł jako obrót netto z pozwanym i partnerami.

Z samych twierdzeń pozwanego wynika zaś, że obroty netto między stronami wynosiły:

w 2008 r. – 1 590 848 zł

w 2009 r. – 2 174 831 zł

w 2010 r. – 1 065 913 zł

w 2011 r. - 307 918 zł

(vide: odpowiedzi na pozew k. 360 akt).

Wysokość premii została zaś określona na 17,5%.

Sąd Apelacyjny podziela pogląd wyrażony w najnowszym orzecznictwie Sądu Najwyższego, że zasadniczo zbywanie większej ilości towarów po niższej cenie nie stanowi działań sugerujących naruszenie reguł konkurencji (wyrok Sądu Najwyższego z 20 lutego 2014 r. – I CSK 236/13, uchwała Sądu Najwyższego z 18 listopada 2015 r.).

Jednakże Sąd Najwyższy zwraca uwagę i podkreśla, że w celu oceny charakteru premii należy poczynić ustalenia dotyczące okoliczności, w jakich została ona naliczona, w jakim stopniu jest uzależniona od wysokości obrotów osiągniętych przez strony, przy odwołaniu się do zasady ekwiwalentności (wyrok Sądu Najwyższego z 24 czerwca 2014 r. – I CSK 431/13).

Jak już wcześniej ustalono, umowy wiążące strony zawierały szereg postanowień skutkujących obciążeniem powoda opłatami różnie nazywanymi – jako upusty, rabaty.

Co do premii pieniężnej – ustalony został jeden próg w wysokości 10 000 zł obrotów oraz bardzo wysoki procent – 17,5%.

Analiza wysokości obrotów wskazuje, że próg ten nie miał żadnego znaczenia dla ewentualnej intensyfikacji sprzedaży, jako że był przekraczany często już po pierwszej dostawie.

Zatem tak teść umów jak i sposób ich wykonywania w tym zakresie nie pozwala na ocenę, że premia pieniężna mogła stanowić element ceny ustalonej przez strony.

W tak ustalonym stanie faktycznym pozbawionej podstaw są zarzuty naruszenia prawa materialnego. Dotyczy to zarzutów zawartych w punkcie drugim podpunkt 1, 2, 3, 4 apelacji.

Zarzut zawarty w punkcie 2.1 jest nietrafny przede wszystkim dlatego, że Sąd Okręgowy stosował i uwzględnił w ustalonym przez siebie stanie faktycznym wskazane przepisy prawa materialnego.

Zasadnie wywiódł, iż w realiach sprawy premia pieniężna nie stanowiła elementu ceny, co dodatkowo, odwołując się do treści umowy, uzasadnił Sąd Apelacyjny.

Uzasadnienie tego zarzutu zawarte w apelacji abstrahuje od rzeczywistej treści umów łączących strony i sposobu ich wykonywania.

Pozbawione uzasadnionych podstaw są też zarzuty zawarte w punkcie drugim, podpunkt 2, 3 i 4 apelacji.

Sąd Apelacyjny podziela jedynie pogląd skarżącego, że to na stronie powodowej ciąży obowiązek wykazania przesłanki utrudniania dostępu do rynku.

Sąd Apelacyjny podziela pogląd zawarty m.in. w uzasadnieniu wyroku Sądu Najwyższego z 17 kwietnia 2015 r. – I CSK 136/14, że potraktowanie pobierania przez pozwanego określonych opłat (od obrotów) jako czynu nieuczciwej konkurencji wymagałoby wykazania, że taka opłata utrudniała powódce dostęp do rynku.

Skarżący nie dostrzega jednakże, że Sąd Okręgowy, mimo zajęcia odmiennego stanowiska, nie tylko poczynił niezbędne ustalenia faktyczne, ale i dokonał właściwej subsumpcji ustalonego stanu faktycznego do normy prawnej określonej w art. 15 u.z.n.k., przedstawiając w tym zakresie stosowną argumentację prawną (vide: uzasadnienie wyroku str. 27 i 28).

Ustalony stan faktyczny pozwala na ocenę, iż w realiach sprawy nastąpiło utrudnienie dostępu do rynku w rozumieniu cytowanego przepisu u.z.n.k.

Świadczy o tym m.in., jak ustalił to Sąd Okręgowy, sposób zawierania umów, brak możliwości realnej i skutecznej negocjacji, wielość zastrzeżonych opłat oraz ogólnikowość ich definiowania, wzajemne relacje handlowe obu stron.

Utrudnianie dostępu do rynku (u.d.d.r.) jest zasadnie utożsamiane z pojęciem utrudniania prowadzenia działalności gospodarczej (E. Nowińska, M. du Vall – Komentarz do u.z.n.k. – Warszawa 2001 r. str. 180).

Utrudnianie to odnosi się do możliwości zawierania kontraktów z poszczególnymi podmiotami prowadzącymi sklepy (sieci sklepów), co ma wpływ na dostęp do finalnego odbiorcy.

Pobieranie od dostawcy niedozwolonych opłat stawia go w gorszej sytuacji jako podmiotu konkurującego na takim rynku, gdyż takie opłaty pogarszają jego sytuację ekonomiczną, utrudniając tym samym dostęp do rynku.

Teza sugerowana w toku procesu przez stronę pozwaną, że samo zawarcie umowy sprzedaży (dostawy) umożliwia dostawcy dostęp do szerokiego kręgu odbiorców, a zatem tym samym nie utrudnia mu dostępu do rynku – jest błędna, gdyż u.d.d.r. może w takiej sytuacji nastąpić jako skutek stwarzania dostawcy dodatkowych barier polegających m.in. na pobieraniu nienależnych opłat, nie mających charakteru ekwiwalentnego, ograniczając w ten sposób rentowność przedsiębiorcy, jak miało to miejsce w niniejszej sprawie.

Działanie takie po stronie pozwanej – uniemożliwia lub co najmniej utrudnia przedsiębiorcy (dostawcy) rynkową konfrontację produkowanych lub sprzedawanych przez niego towarów, wskutek czego swoboda w uczestniczeniu w

działalności gospodarczej tego przedsiębiorcy, czyli swoboda wejścia na rynek, oferowania na nim swoich towarów ulega ograniczeniu.

W sprawie niniejszej, mamy ponadto do czynienia z sytuacją, w której pobierane nienależne opłaty prowadziły do stwarzania dodatkowych, a zbędnych z punktu widzenia przedsiębiorcy, barier pomiędzy dostawcą a finalnym nabywcą towaru – przez pośrednika (stronę pozwaną), które wykraczają poza stosowaną zazwyczaj marżę i ograniczają rentowność działalności przedsiębiorcy (vide: m.in. wyroki Sądu Najwyższego z 12 czerwca 2008 r. – III CSK 23/08, z 17 kwietnia 2015 r. – I CSK 136/14, z 6 czerwca 2014 r. – III CSK 228/13).

W ustalonym stanie faktycznym pozbawiony jest też zarzut zawarty w punkcie 2.3 i 2.4 apelacji.

Skarżący zarzucił, że Sąd Okręgowy dokonał błędnej wykładni wskazanych przepisów prawa materialnego – jednakże ani z treści zarzutów ani ich uzasadnienia nie wynika, na czym ta błędna wykładnia polegała.

Uzasadnienie tych zarzutów ogranicza się w istocie do przedstawienia stanowiska, odwołującego się nie do realiów sprawy, ale do szeregu orzeczeń sądowych, co do pojęcia rabatu, bonifikaty i premii pieniężnej.

Sąd Okręgowy dokonał właściwej wykładni treści przepisów prawa materialnego, przedstawiając w tym zakresie szeroką argumentację prawną, podzielaną przez Sąd Apelacyjny.

Brak jest podstaw w realiach faktycznych sprawy do traktowania określonej w cytowanych już i omówionych postanowieniach umownych łączących strony, premii pieniężnej jako elementu ceny.

Sąd Apelacyjny podziela zarzuty zawarte w apelacji a odnoszące się do tzw. usług logistycznych.

Zasadnie strona skarżąca wskazuje, że Sąd Okręgowy nie poczynił rozważań w tym przedmiocie.

W związku z powyższym Sąd Apelacyjny dokonał oceny dowodów w tym zakresie przedstawionych przez strony, jak też analizy stanowiska stron, w płaszczyźnie obowiązków procesowych stron dotyczących dowodzenia.

Należy na wstępie wskazać, że w pozwie powód nie przedstawił żadnych twierdzeń i dowodów co do usług logistycznych.

Pozwany w odpowiedzi na pozew przedstawił na wielu stronach

(k. 361-364) szeroką argumentację tak faktyczną jak i prawną zmierzającą do wykazania wykonywania takich usług, ich rodzaju, zakresu i sposobu. Przedstawił też szereg dowodów tak w postaci zeznań świadków jak i dokumentów (k. 385-390 oraz 392-522).

Sąd Okręgowy zarządzeniem z 23 grudnia 2013 r. zobowiązał powoda do ustosunkowania się do twierdzeń i zarzutów pozwanego w terminie 14 dni (k. 525 akt).

W odpowiedzi powód w jednostronicowym piśmie (k. 526 akt) w jednym akapicie (wiersze 7-9 od dołu) ograniczył się do stwierdzenia, że usługi logistyczne nie dotyczyły towaru powoda i że powód nie ma wpływu na to, gdzie i w jakich ilościach towar ma jechać.

Powyższe twierdzenia pomijają istotę problemu w sprawie – to, czy usługi te były czy nie były wykonywane, w jaki sposób, czy były wykonywane z korzyścią dla powoda, jak kształtowała się och ocena z ekonomicznego punktu widzenia.

Wszystkie te elementy podnoszone były i szeroko argumentowane oraz wykazywane dowodami w postaci zeznań świadków (świadek M. S., dokumenty na kartach 385-390 i 392-522).

Pozwany podtrzymywał te twierdzenia i dowody w dalszym toku procesu, w tym również w piśmie procesowym z 27 października 2014 r.

(k. 575-584).

Mimo tego powód nie przedstawił w tym zakresie żadnej merytorycznej argumentacji.

W tym stanie rzeczy Sąd Apelacyjny ustalił, że pozwany udowodnił, że wykonywał na rzecz powoda usługi logistyczne określone przez niego i skonkretyzowane w cytowanych już pismach procesowych oraz wynikające z treści przedstawionych dokumentów.

Brak jest podstaw do kwestionowania twierdzeń pozwanego, tak co do ilości i ceny tych usług, jak i ich ekwiwalentnego charakteru.

Oznacza to, że powód nie wykazał w toku procesu, iż wykonywanie usług logistycznych i pobieranie za nie wynagrodzenia w wysokości wynikającej z cytowanych dokumentów, w tym również z faktur, których treści powód nie kwestionował, stanowi czyn niedozwolonej konkurencji.

Wartość tych usług wynika z cytowanych i omówionych dowodów w postaci tak zeznań świadka jak i dokumentów (k. 385-390 oraz 392-522), oraz faktur (których strona powodowa w toku całego procesu nie kwestionowała – a które dotyczą wykonanych usług logistycznych – znajdujących się na karatach 57, 62, 66, 71, 75, 80, 86, 92, 97, 102, 105, 110, 112, 116, 126, 130, 135 akt – na łączną kwotę 153 099,37 zł.).

Dlatego też powództwo co do tej kwoty zostało przez Sąd Apelacyjny oddalone.

O kosztach za obie instancje orzeczono stosownie do rozstrzygnięcia, przy ustaleniu, że powódka uzyskała żądanie w wysokości 76,8% - i w takiej proporcji rozdzielone zostały koszty postępowania stron.

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