

Sygn. akt V ACa 253/07

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 6 czerwca 2007 r.

Sąd Apelacyjny w Katowicach V Wydział Cywilny

w składzie:

Przewodniczący :	SSA Tomasz Pidzik (spr.)
Sędziowie :	SA Zofia Kołaczyk SA Urszula Bożalkińska
Protokolant :	Mirosław Kruk

po rozpoznaniu w dniu 10 maja 2007 r. w Katowicach

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w K.

przeciwko (...) Spółce Akcyjnej w K.

o zapłatę

na skutek apelacji powódki

od wyroku Sądu Okręgowego w Katowicach

z dnia 2 czerwca 2006 r., sygn. akt XIII GC 391/05

uchyla zaskarżony wyrok i sprawę przekazuje Sądowi Okręgowemu w Katowicach do ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia o kosztach postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt V ACa 253/07

## UZASADNIENIE

Powódka (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w K. wnosila o zasądzenie od pozwanej (...) Spółki Akcyjnej K. kwoty 2.994.934,15 zł wraz z kosztami procesu tytułem odszkodowania za utracony w latach 2002 – 2004 zysk jaki powódka mogłaby osiągnąć, gdyby nie działania pozwanej stanowiące czyny nieuczciwej konkurencji. Działania te polegać miały na nakłanianiu osób trzecich do nie kupowania towaru u powódki i rzeczowo nieuzasadnionym różnicowaniu klientów przez pozwaną.

Pozwana w odpowiedzi na pozew wносиła o oddalenie powództwa i zasądzenie kosztów procesu podnosząc brak udowodnienia przez powódkę, że pozwana dopuściła się względem niej czynów nieuczciwej konkurencji oraz wysokości szkody.

Sąd Okręgowy w Katowicach wyrokiem z dnia 2 czerwca 2006 r. oddalił powództwo i zasądził od powódki na rzecz pozwanej kwotę 7.215 zł tytułem zwrotu kosztów procesu. Wyrok ten wydano w następująco ustalonym stanie faktycznym:

G. W. i J. Z. w ramach spółki cywilnej pod nazwą (...) od czerwca 1992 r. zaczęli współpracę z(...) w K. w zakresie zakupu wyrobów papierniczych w oparciu o zawierane umowy roczne, przy czym od 1998 r. po przejściu fabryki przez (...), zostały wprowadzone plany sprzedaży.

W dniu 21 stycznia 2001 r. została zawarta umowa o współpracy między spółką cywilną (...) jako dystrybutorem, a (...) jako producentem regulująca warunki na jakich będą wykonywane dostawy wyrobów będących w dyspozycji (...) K.. W dniu 21 grudnia 2001 r. została zawarta kolejna umowa o współpracy na rok 2002 na podstawie tej umowy, (...) K. zobowiązała się do stałej hurtowej sprzedaży na rzecz dystrybutora, wyrobów będących aktualnie w dyspozycji (...) K. w oparciu o zamówienia dystrybutora składane co najmniej 2 dni przed terminem dostawy. Wyroby miały być dostarczone własnym transportem dostawcy do magazynów dystrybutora. Dystrybutorowi został przyznany limit zadłużenia z tytułu odroczonego terminu płatności o wysokości uzależnionej od rodzaju i wysokości przedłożonego przez dystrybutora zabezpieczenia. Zadłużenie powinno być spłacone w terminie uzgodnionym, w warunkach handlowych stanowiących załącznik Nr (...) do umowy /§ 10 umowy/. W § 10 pkt 5 umowy uzgodniono, że w razie zwłoki w spłacie zadłużenia (...) K. zastrzegła sobie prawo wstrzymywania realizacji złożonych zamówień do czasu uregulowania zaległości, jak też cofnięcie udzielonego limitu zadłużenia. Dystrybutorowi przyznano także bonusy określone w załączniku Nr (...) do umowy.

Na dzień 31 grudnia 2001 r. zadłużenie spółki (...) wobec (...) K. wynosiło (...).011.994 zł, której to kwoty pomimo uzgodnień nie uregulowano.

W dniu 7 maja 2002 r. nastąpiło przekształcenie spółki cywilnej (...) w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością (...) w K..

Sąd Okręgowy ustalił dalej, że na spotkaniu stron w dniu 10 czerwca 2002 r., uzgodniony został harmonogram spłaty zadłużenia (...) spółki z o.o. i do dnia 24 czerwca 2002 r. spółka zobowiązała się dostarczyć wnioski o wpis do księgi wieczystej Nr KW (...), hipoteki kaucyjnej na nieruchomości, w przypadku dostarczenia takiego wniosku (...) K. zobowiązały się do udzielenia dystrybutorowi dodatkowego terminu płatności 21 dni, a spółka (...) do zmniejszenia stanu należności ogółem z jednoczesną realizacją planów miesięcznych. Uzgodnień tych jednak powódka nie dotrzymała. W dniu 12 września 2002 r. strony zawarły porozumienie handlowe, w którym powódka zobowiązała się do zapłaty w miesiącach września i października 2002 r. wyszczególnionych kwot, oraz do zrealizowania wartościowych planów zakupów po 250.000 zł miesięcznie, a (...) K. w przypadku ich realizacji miała złożyć u powódki zamówienie na zakup mialu na ok. 1.000.000 zł. Warunków powyższego porozumienia powódka nie spełniła i pozwana w tej sytuacji pismem z dnia 2 grudnia 2002 r. z powołaniem się na § 7 umowy o współpracę z dnia 21 grudnia 2001 r. zażądała niezwłocznego wydania dostarczonych spółce (...) wyrobów.

W odpowiedzi na to wezwanie, powódka pismem z dnia 27 grudnia 2002 r. wezwała pozwaną do zapłaty odszkodowania w wysokości 4.000.000 zł z tytułu popełnienia przez pozwaną czynów nieuczciwej konkurencji.

Pismem z dnia 7 stycznia 2003 r. pozwana wezwała powódkę do zapłaty zadłużenia w łącznej wysokości 1.242.792,43 zł za dostarczone wyroby w okresie od czerwca 2002 r. do października 2002 r. Powódka zwróciła część wyrobów, ale większość pozwana nie odebrała ze względu na przeterminowanie towarów.

Sąd Okręgowy ustalił nadto, że pomimo zawarcia ugody w dniu 18 lutego 2003 r. i uzgodnienia pismem z 16 sierpnia 2004 r. przedpłat dostawców węgla uzgodnienia te nie zostały przez powódkę dotrzymane. W styczniu i lutym 2005 r.

odbywały się spotkania przedstawicieli stron na których uzgodnione były warunki handlowe na rok 2005, oraz zasady spłaty zadłużenia jednak nie doprowadziły one do zawarcia umowy między stronami.

W kwietniu 2005 r. strony zaprzestały współpracy. W dniu 23 marca 2005 r. powódka wysłała pismo do siedziby (...) w W. w którym zarzuciła pozwanej naruszenie art. 3 ust. 1 i 2 oraz art. 15 ust. 1 i 2 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i zażądała odszkodowania w kwocie 6.000.000 zł.

Pismem z dnia 22 kwietnia 2005 r., pozwana rozwiązała ugodę stron z dnia 18 lutego 2003 r. ze skutkiem natychmiastowym i wezwała spółkę (...) do zapłaty kwoty 905.065,85 zł. Powódka pismem z dnia 10 czerwca 2005 r. zgłosiła do potrącenia swoją wierzytelność w kwocie 3.900.000 zł tytułem odszkodowania poniesionego w latach 2002 – 2004.

Odnosząc się do organizacji sprzedaży towarów pomiędzy stronami Sąd Okręgowy ustalił, że jeżeli chodzi o organizację sprzedaży, to w Polsce zostało utworzonych 10 regionów, którymi zarządzali. Regionalni Kierownicy Sprzedaży, będący pracownikami pozwanej. Plany sprzedaży były uzgodnione pomiędzy Regionalnymi Kierownikami Sprzedaży i poszczególnymi dystrybutorami. Dystrybutorzy mieli możliwość negocjowania wartości planu sprzedaży. W oparciu o realizację założonych planów sprzedaży były udzielone im bonusy (upusty na cenie). Warunki handlowe były jednakowe dla wszystkich spółka (...) należała do programu (...) (...). Program był wspólną inicjatywą producenta oraz dystrybutora i miał na celu zwiększenie sprzedaży oraz dystrybucję produktów pozwanej. Warunkiem udziału w programie było realizowanie przez dystrybutora planów sprzedaży (wartościowych i ilościowych) oraz brak przeterminowanych zobowiązań wobec producenta. Przedstawiciele (...) byli zatrudnieni u dystrybutora i mieli swoje plany sprzedaży i byli także kontrolowani przez Regionalnego Kierownika sprzedaży, który ich również rozliczał na koniec każdego miesiąca. Ilość przedstawicieli (...) u poszczególnych dystrybutorów ustalała pozwana, która zwracała koszty do wysokości 2.000 zł netto miesięcznie za jednego przedstawiciela. Oprócz (...) których finansowała pozwana, każdy dystrybutor zatrudniał swoich przedstawicieli handlowych.

Powódka była największym dystrybutorem na terenie (...) i zatrudniła największą ilość przedstawicieli (...), najpierw pięciu, a następnie czterech. Byli to świadkowie R. S., Z. P., Z. W. oraz S. T..

Nadto Sąd Okręgowy ustalił, że były przyznawane bonusy za każdą realizację planu ilościowego w poszczególnych kategoriach produktów, a wielkość upustu na cenie zależała od wielkości sprzedaży. Strony uzgadniały między sobą wielkość planów sprzedaży oraz określonych bonusów wynikający z umów i kosztów w zakresie współfinansowania przedstawicieli (...). Zgodnie z założeniami programu (...), w przypadku nie wykonania planu przez dystrybutora lub posiadania zobowiązań przeterminowanych pozwana nie partycypowała w kosztach (...).

Do połowy roku 2002 współpraca stron układała się dobrze. Następnie spółka (...) nie spełniała wymogów programu (...). Przerwy w działaniu tego programu pojawiły się w chwili zwiększania się zobowiązań przeterminowanych. Konsekwencją tego było to, że przedstawiciele handlowi nie mieli aktualnej oferty asortymentowej nie mogli realizować swoich planów sprzedaży, brać udziału w organizowanych promocjach regionalnych lub ogólnopolskich. Z tego też względu dystrybutor tracił rynek bo nie mógł zaferować swoim klientom towarów po niższej cenie aniżeli konkurenci.

W 2002 r. na rynek (...) wszedł nowy dystrybutor, firma (...) z K., która dla klientów detalicznych miała bardziej interesującą ofertę aniżeli spółka (...). Dotychczasowi klienci powódki zaczęli dokonywać zakupów towaru u nowego dystrybutora i to oni decydowali o wyborze dystrybutora. Do pracy do firmy (...) przeszli dotychczasowi pracownicy spółki (...) a to: K. M. Z. W., Z. P.. Wprawdzie A. W. pracownik pozwanej poinformował o możliwości zatrudnienia u nowego dystrybutora, ale nie zmuszał ich do podjęcia decyzji w tym zakresie, a z zeznań świadka K. M. wynika, że taką decyzję podjęła ze względu na wyższe wynagrodzenie, natomiast świadek Z. W. zeznał, że rozwiązał umowę ze spółką (...), gdyż dowiedział się, że spółka podupada, a świadek Z. P., uzasadnił to obawą przed utratą pracy.

Dystrybutor firma (...) uczestniczył w programie (...), w którym uwzględnione zostały dłuższe terminy płatności oraz wyższa refundacja kosztów (...). Program zakładał zwrot kosztów w wysokości 3.500 zł miesięcznie odnośnie

przedstawiciela (...) i 4.500 zł odnośnie kierownika grupy. Ponadto dystrybutor uzyskiwał dodatkowy bonus – 1% od wartości obrotów miesięcznych jako wsparcie programu. Powódka nie uczestniczyła w tym programie, gdyż nie spełniała warunków w postaci braku należności przeterminowanych wobec producenta i realizacji wszystkich planów sprzedaży.

W tak ustalonym stanie faktycznym Sąd Okręgowy przyjął, że w sprawie niniejszej brak podstaw do przyjęcia iż pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 3 ust. 1 i 15 ust. 1 i 2 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (dalej u.z.n.k.).

Zdaniem Sądu Okręgowego brak bowiem podstaw do przyjęcia, że pracownicy pozwanej nakłaniali klientów powódki do niedokonywania u niej zakupów bez znaczenia jest bowiem to, że pracownicy powódki przeszli do innego dystrybutora spółki (...) i sprzedawali wyroby pozwanej tym samym klientom tych bowiem działań nie można przypisać pozwanej.

Nie sposób także przyjąć kolejnego czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na rzeczowo nieuzasadnionym różnicowaniu traktowania niektórych klientów pozwana była bowiem uprawniona w ramach prowadzonej działalności gospodarczej do zaoferowania swym klientom programu (...), którego warunki spełnia firma (...), a nie powódka. W konsekwencji nie można uznać, aby pozwana utrudniała jej nabycie towarów w pełnym asortymencie. Zdaniem Sądu Okręgowego realizacja dostaw dla pozwanej następowała w ramach umowy, a w przypadku braku realizacji dostaw zgodnie z umową powódce przysługiwało roszczenie z tytułu nienależytego wykonania umowy, w tym w przypadku ograniczeń asortymentowych co do(...)

Mając na uwadze tę okoliczność Sąd Okręgowy oddalił powództwo nie znajdując podstaw do uwzględnienia żądań pozwu i orzekł o kosztach procesu na mocy art. 98 k.p.c.

Apelację od tegoż wyroku wniosła powódka zaskarżając go w całości zarzucając:

- naruszenie prawa materialnego, poprzez jego błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie, a w szczególności poprzez błędną odmowę zastosowania art. 3 u.z.n.k. skutkiem błędnych ustaleń faktycznych oraz skutkiem naruszenia przepisów postępowania skutkujących wadliwością ustaleń faktycznych, a w ich następstwie wadliwością zaskarżonego wyroku. Pozwana bowiem nie tylko poprzez zachowanie sprzeczne z dobrymi obyczajami, ale poprzez działania sprzeczne z prawem, własnym zachowaniem, przy wykorzystaniu osób trzecich, nie tylko zagroziła, ale naruszyła prawnie chroniony interes powódki, wyrządzając jej szkodę znacznej wielkości, skutkiem doprowadzenia powódki do utraty podstaw, materialnych i organizacyjnych prowadzenia działalności gospodarczej poprzez pozbawienie powódki rynku zbytu, klientów skutkiem zachowań celowych nieuczciwych w zamiarze, mających skutkować upadłością dla powódki. W szczególności Sąd błędnie nie uznał spełnienia przesłanek stosowania art. 3 u.z.n.k., ale także art. 11, art. 12, art. 14, art. 15 u.z.n.k., wadliwie nie dostrzegając zachowania pozwanej, które wypełniły przesłanki podstawowych typów czynów nieuczciwej konkurencji, w tym naruszenia tajemnicy przedsiębiorcy poprzez wykorzystanie przez pozwaną informacji powódki będących jej tajemnicą, a dotyczących sieci klientów i sposobu dystrybucji (art. 11 cytowanej ustawy), nakłaniania przedstawicieli handlowych powódki do rozwiązania z nią umów, a zawierania umów z podmiotem wobec powódki konkurencyjnym oraz poprzez nakłanianie klientów powódki do nie zawierania z nią umów w celu przysporzenia pozwanej oraz osobie trzeciej korzyści i jednocześnie w celu wyrządzenia powódce szkody poprzez doprowadzenie powódki do stanu upadłości (art. 12 cytowanej ustawy), poprzez rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji o powódce, przez informowanie klientów powódki bezpośrednio i za pośrednictwem osób trzecich, że powódka nie będzie prowadziła działalności gospodarczej (art. 14 cytowanej ustawy), poprzez utrudnianie powódce dostępu do rynku skutkiem pozbawienia powódki zleceń, w tym od klientów kluczowych, poprzez stosowanie nieuzasadnionego różnicowania, w traktowaniu powódki w porównaniu z bezpośrednim konkurentem w zakresie cen, promocji, bonusów, dostępu do towarów, dotacji (art. 15 cytowanej ustawy), art. 471 k.c., art. 415 k.c. art. 361 k.c. w związku z art. 18 u.z.n.k. poprzez ich nie zastosowanie skutkiem błędnych ustaleń w zakresie sprzecznego z umową zawartą przez strony oraz sprzecznego z treścią stosunku prawnego łączącego strony, zawinionego zachowania pozwanej pozostającego w normalnym związku przyczynowym

ze szkodą poniesioną przez powódkę, art. 354 k.c. poprzez jego nie zastosowanie w zakresie zachowania pozwanej sprzecznego z zasadą współdziałania stron stosunku zobowiązaniowego, art. 5 k.c. poprzez jego nie zastosowanie pomimo podjętych przez pozwaną działań sprzecznych z zasadami współżycia społecznego oraz zachowań, które stanowiły także nadużycie praw podmiotowych w grupie zachowań zupełnie bezprawnych, art. 82 TWE, art. 8 u.z.n.k. poprzez jego nie zastosowanie w zakresie dotyczącym nierównych warunków do świadczeń równoważnych i stosowaniu niekorzystnych warunków konkurencji;

- naruszenie prawa procesowego mające istotny wpływ na zaskarżony wyrok, a w szczególności art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów skutkiem oczywiście nieuzasadnionego pominięcia znacznej części materiału dowodowego potwierdzającego zasadność powództwa i przestanie na cząstkowym, niepełnym, nieuprawnionym odwołaniu się do części dowodów w taki sposób, który zupełnie nie znajduje usprawiedliwienia, poprzez zupełnie błędne ustalenia faktów w oparciu o przeprowadzone dowody, poprzez pominięcie udowodnionych zachowań pozwanej, będących czynami nieuczciwej konkurencji; art. 278 k.p.c. w związku z art. 232 k.p.c. poprzez odmowę dopuszczenia dowodu z opinii biegłego, a poprzez to uniemożliwienie powódce wykazania w oczywisty sposób szkody oraz związku przyczynowego pomiędzy zachowaniem pozwanej a szkodą, art. 232 k.p.c. w związku z art. 258 i nast. k.p.c., poprzez oddalenie wniosków powódki o dopuszczenie dowodów z zeznań świadków R. Z. oraz J. K., na okoliczności dotyczące faktów będących podstawą powództwa, art. 479<sup>12</sup> k.p.c. w związku z art. 232 k.p.c. poprzez błędne zastosowanie prekluzji dowodowej, art. 231 k.p.c. poprzez nie zastosowanie domniemań faktycznych, art. 244 k.p.c. w zw. z art. 232 k.p.c. poprzez błędną ocenę faktów stwierdzonych dokumentami, w tym treści umowy zawartej przez strony oraz warunków współpracy stron, a także poprzez nieuzasadnioną odmowę zobowiązania pozwanej do doręczenia na rozprawę dokumentów księgowych i handlowych obrazujących warunki handlowe stosowane przez pozwaną wobec powódki w porównaniu z warunkami stosowanymi wobec osób trzecich i przyjęcie jednoznacznie za wykazane okoliczności powoływanych przez pozwaną pomimo sprzeciwu powódki, art. 479<sup>10</sup> k.p.c. w związku z art. 154 k.p.c. poprzez zarządzenie tajności rozpraw a jednocześnie niedopuszczenie do ujawnienia tajemnicy handlowej pozwanej, art. 328 § 2 k.p.c. poprzez wadliwe uzasadnienie wyroku, w tym poprzez brak wskazania przyczyn dokonania ustaleń faktycznych na podstawie części, przyjętych jako podstawa ustaleń faktycznych dowodów np. poprzez przyjęcie jednego zdania z zeznania świadka jako postawy ustaleń faktycznych przy pominięciu całej reszty zeznań, które znajdują potwierdzenie w innych dowodach, poprzez nie wyjaśnienie przyczyn odmowy innym dowodom wiarygodności i mocy dowodowej, poprzez brak wyjaśnienia podstawy prawnej wyroku, a przestanie na wskazaniu części powoływanych przez powódkę norm prawnych;

- błędne ustalenia faktyczne, sprzeczności pomiędzy ustalonymi faktami, a treścią zebranego materiału dowodowego, w szczególności poprzez przyjęcie, że do 2002 r. współpraca stron układała się dobrze i powódka korzystała z dotacji, promocji pozwanej i pominięcie faktu, że powódka była w tamtym czasie dłużnikiem pozwanej, a następnie przyjęcie, że w następnych latach współpracy fakt bycia dłużnikiem, usprawiedliwiał pozwaną w gorszym, niesprawiedliwym traktowaniu powódki, poprzez pominięcie faktu sprzedaży przez pozwaną powódce w listopadzie 2001 r. towarów za kwotę 1.700.000 zł, zawarcie z powódką umowy współpracy na 2002 r. przy założeniu znaczącego wzrostu obrotów i przy zatajeniu faktu nakłaniania osoby trzeciej do podjęcia działań konkurencyjnych wobec powódki i przejścia jego klientów, poprzez wsparcie rzeczowe i osobowe pozwanej, poprzez przekazanie przez pozwaną osobie trzeciej wiedzy o klientach powódki i samych klientów (kluczowych) oraz pracowników i współpracowników powódki, a poprzez to, uniemożliwienie powódce odsprzedaży kupowanych od pozwanej towarów 2002 r. i latach następnych, poprzez błędne ustalenie, że pozwana nie podejmowała względem powódki zachowań ewidentnie sprzecznych z zasadami uczciwej konkurencji, choć fakty te oczywiście wynikają z treści zebranego materiału dowodowego, a dotyczyły skutecznego zachęcania klientów powódki do zaprzestania z nim współpracy, nakłaniania skutecznego pracowników i współpracowników powódki do rozwiązywania umów z powódką, a zawiązywania z osobą trzecią – bezpośrednim jedynym i wspieranym przez pozwaną konkurentem powódki, przekazania osobie trzeciej, konkurentowi powódki, informacji o klientach powódki i sposobie dystrybucji, wsparcie dumpingu cenowego konkurenta powódki, wykluczającego utrzymanie się powódki na rynku, błędne nie dostrzeżenie, że pozwana, a nie osoba trzecia, która jedynie współpracowała, zachowywał się sprzecznie z ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, poprzez nie dostrzeżenie faktycznych interesów ekonomicznych pozwanej w zakresie maksymalizacji

obrotów (przychodów) w celu uzyskania maksymalnych wyników przy sprzedaży akcji, nie dostrzeżenie specyfiki działania globalnego sprzedawcy, jednego z największych przedsiębiorców handlowych świata, który nie zapobiegał praktyce maksymalizacji sprzedaży kosztem upadłości powódki, poprzez błędne przyjęcie, że klienci swobodnie decydowali o tym, aby zerwać wieloletnią i dobrze ocenianą współpracę z powódką i jednocześnie podjąć współpracę z nieznanym przedsiębiorcą bez wsparcia pozwanej bez jego udziału przy jednoczesnym przyjęciu, że pozwana poprzez kierowników regionalnych decydował o wszystkim co dotyczy sprzedawanych towarów pozwaną.

Podnosząc te zarzuty powódka wносиła o zmianę zaskarżonego wyroku w całości i zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów procesu, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku w całości i przekazanie sprawy do rozpoznania Sądowi Okręgowemu w Katowicach pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie dotyczące kosztów procesu.

Pozwana wносиła w piśmie procesowym i na rozprawie apelacyjnej o oddalenie apelacji i zasądzenie kosztów postępowania apelacyjnego kwestionując podniesione przez powódkę w apelacji zarzuty.

### ***Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:***

Apelacja powódki jest zasadna, choć nie wszystkie podniesione w niej zarzuty mogą być podzielone.

W sprawie niniejszej wbrew odmiennym ustaleniom Sądu I instancji w oparciu o zebrany materiał dowodowy, nie sposób nie przyjąć, że pozwana nie dopuściła się popełnienia wobec powódki niektórych czynów nieuczciwej konkurencji zarzucanych jej przez powódkę, a których popełnienie przez pozwaną uprawnia powódkę do żądania od niej naprawienia wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych w oparciu o art. 18 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jednolity Dz. U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.) takie bowiem roszczenie powódka zgłosiła w sprawie niniejszej. Dokonując powyższego stwierdzenia należy jednocześnie wskazać, że nie przesądza ono o tym, że roszczenie powódki już w chwili obecnej można uznać za zasadne i to w określonej przez powódkę wysokości konieczna jest bowiem ocena wszystkich przesłanek odpowiedzialności odszkodowawczej pozwanej wobec powódki, a co nie miało w sprawie niniejszej miejsca.

Uznając apelację powódki za zasadną podzielić należy większość licznych zarzutów apelacji powódki tak w zakresie naruszenia prawa materialnego jak i procesowego oraz sprzeczności ustaleń faktycznych z zebrany materiał dowodowy wskazując, że w apelacji słusznie generalnie zarzucono Sądowi I instancji dokonanie błędnej i wybiórczej oceny zebranego materiału dowodowego przypominając, że Sąd ten miał obowiązek w ramach wykazanych okoliczności faktycznych ich ocenę, gdyż przytoczona przez powódkę podstawa prawna nie wiąże Sądu, a tym bardziej nie mógł on ograniczać oceny zebranego materiału dowodowego jedynie do wskazanych w pozwie przepisów prawa materialnego jak to uczyniono w niniejszej sprawie.

Przed odniesieniem się do kluczowej kwestii, na obecnym etapie postępowania, to jest do określenia tego jakie czyny nieuczciwej konkurencji należy przypisać działaniom pozwanej wynikającym z zebranego materiału dowodowego, należy na wstępie wskazać, że działania pozwanej wynikające z zaoferowanego przez powódkę materiału dowodowego mają głównie postać tzw. nienazwanych czynów nieuczciwej konkurencji nie wszystkie bowiem czyny nazwane nieuczciwej konkurencji wskazywane przez powódkę można przypisać działaniom pozwanej. W tym miejscu przypomnieć należy, że w orzecznictwie przyjęto zasadę, że zachowania noszące znamiona czynów konkurencyjnych powinny być badane, najpierw z uwzględnieniem przesłanek określonych w przepisach rozdziału 2 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i dopiero wówczas, gdy kwestionowane przez innego przedsiębiorcę działania nie mieszczą się w hipotezie żadnego z przepisów zawartego w tym rozdziale powstaje potrzeba dokonania ich oceny w świetle klauzul generalnych zamieszczonych w art. 3 u.z.n.k., który określa uniwersalną postać czynu nieuczciwej konkurencji (tak SN w orzeczeniach opublikowanych w OSNC z 2001/9/137 i OSNC z 2004/2/26, w którym podkreślono także, że uznanie konkretnego czynu za akt nieuczciwej konkurencji wymaga ustalenia, na czym określone działanie polegało oraz odpowiedniej kwalifikacji pod względem prawnym). Przypomnieć także należy, że aby przyjąć popełnienie czynu nieuczciwej konkurencji niezbędne jest kumulatywne spełnienie przesłanek: związku

działania podlegającego ocenie z działalnością gospodarczą, sprzeczności czynu z prawem lub dobrymi obyczajami oraz zagrożenia lub naruszenia tym działaniem interesu innego przedsiębiorcy lub klienta.

Odnosząc się do istnienia tych przesłanek w sprawie niniejszej należy wskazać odnośnie pierwszej z tych przesłanek, że nie może być wątpliwości co do jej spełnienia w niniejszej sprawie skoro obie strony są przedsiębiorcami. Natomiast co do pozostałych przesłanek należy wskazać, że nie sposób nie uznać działań pozwanej, którą łączyła z powódką umowa o współpracy, nawet w sytuacji braku spłaty zadłużenia wobec niej przez powódkę, za zgodne z dobrymi obyczajami. W orzecznictwie przyjmuje się, że dobre obyczaje wyrażają się pozaprawnymi normami postępowania, którymi powinni kierować się przedsiębiorcy, a ich treści nie da się wiążąco w sposób wyczerpujący określić ponieważ kształtowane są przez ludzkie postawy uwarunkowane zarówno wartościami moralnymi jak i celami ekonomicznymi i związanymi z tym praktykami życia gospodarczego, które ulegają zmianom w ślad za zmieniającymi się ideologiami politycznymi i społeczno – gospodarczymi oraz przewartościowaniami moralnymi. W stosunkach gospodarczych, które przecież dopuszczają konkurencyjność działań, kryterium szkody nie może być podstawą ocen w kategorii dobra i zła skoro istotą działalności gospodarczej jest zabieganie o korzyści ekonomiczne zgodnie z zasadą konkurencyjności. Dobre obyczaje narusza natomiast sposób realizacji mechanizmu rywalizacji między konkurentami. Sposób ten winien być weryfikowany każdorazowo w okolicznościach konkretnego miejsca i czasu po uwzględnieniu, zasługujących na aprobatę w świetle norm moralnych i etycznych, zwyczajów dochodzenia przez przedsiębiorców do osiągnięcia korzyści gospodarczych. Wskazując, że wina naruszcyciela nie jest elementem niezbędnym do stwierdzenia, że dopuścił się on czynu nieuczciwej konkurencji choć jej wykazanie stanowi argument na rzecz przyjęcia, że doszło do naruszenia dobrego obyczaju (tak SN w wyroku z dnia 2 stycznia 2007 r., sygn. akt V CSK 311/06, nie publ.). W sprawie niniejszej sposób realizacji mechanizmu rywalizacji poprzez umożliwienie w wyniku namowy przez pracowników pozwanej przejmowania pracowników i współpracowników powódki przez inny podmiot tj. innego dystrybutora wyrobów pozwanej, ujawnianie jej informacji o klientach pozyskiwanych w ramach zawartej przez strony umowy, czy rozpowszechnianie niekorzystnych informacji o powódce musi być uznane w okolicznościach sprawy za naruszenie norm moralnych i etycznych skutkujące przyjęciem, że doszło do naruszenia dobrego obyczaju. Działania tych jak to już wyżej wskazano nie może usprawiedliwiać brak spłaty zadłużenia przez powódkę wobec pozwanej skoro w ich wyniku kosztem powódki pozwana w istocie dążyła do stworzenia sieci dystrybucji swych wyrobów na Śląsku bez udziału powódki nie poprzez zastosowanie jednakowych, czytelnych zasad dla wszystkich swych dystrybutorów lecz poprzez brak ujawnienia programów współpracy i nie lojalne działania wobec pozwanej wyżej wskazane, które musiały pogorszyć jej sytuację finansową. Zarysowane działania pozwanej uznać należy także za zmierzające co najmniej do zagrożenia jeżeli nie naruszenia tym działaniem interesu powódki jako innego przedsiębiorcy. Dodając, że do kwestii tych wrócić należy omawiając poszczególne działania pozwanej, z którymi powódka wiąże popełnienie przez nią czynów nieuczciwej konkurencji.

Odnosząc się do apelacji powódki i odwołując się kolejno do wskazanych w jej uzasadnieniu czynów nieuczciwej konkurencji należy w świetle wcześniejszego stwierdzeń wskazać jakich w sprawie niniejszej czynów nieuczciwej konkurencji dopuściła się pozwana wobec powódki, a jakie jej działania za takie czyny uznane być nie mogą w zgromadzonym w sprawie niniejszej materiale dowodowym.

Zgodzić należy się z powódką w szczególności, że z zeznań świadków (...), Z. P., G. D., S. T. i przesłuchania stron wynika naruszenie tajemnic przedsiębiorstwa powódki w postaci przekazania osobie trzeciej informacji o sieci jej klientów, sposobie dystrybucji, a co miało miejsce w wyniku działań pracownika pozwanej A. W. przekazującego je firmie (...). Wskazany pracownik pozwanej miał w ramach przyjętej organizacji współpracy w ramach której pozwana poprzez kierowników regionalnych kierowała i nadzorowała pracę wszystkich pracowników handlowych powódki dostęp do informacji o sieci klientów powódki i sposobie dystrybucji, kart pracy handlowców i raportów dziennych. Nie sposób bowiem wyciągnąć innego wniosku z zeznań wskazanych świadków w sytuacji kiedy przedstawiciele firmy (...) trafili do klientów powódki z ofertami sprzedaży towarów pozwanej dokładnie na dzień przed planowaną wizytą przedstawiciela handlowego powódki u klienta w tym samym celu, a co nie byłoby możliwe bez przekazania wskazanych danych przez pozwaną. Skutkiem powyższego było uniemożliwienie powódce sprzedaży towarów, albowiem jej oferta składana była zawsze o jeden dzień później niż oferta firmy (...), która była ponadto znacznie

bardziej korzystna dla klientów, szczególnie w zakresie cen, asortymentu i promocji. Takie działanie pozwanej stanowi natomiast czyn nieuczciwej konkurencji określony w art. 11 ust. 1 u.z.n.k. mamy bowiem do czynienia ze spełnieniem przesłanek określonych w tym przepisie tj. przekazaniem informacji o organizacji sprzedaży stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa, które pozwana nabyła w ramach przyjętego między stronami sposobu organizacji sprzedaży w którym pracownicy powódki podlegali również pracownikom pozwanej w wyniku czego pozwana miała pełen wgląd w dokumenty powódki. Odnośnie tych informacji jednak z uwagi na przyjęty specyficzny sposób organizacji wzajemnych kontaktów w umowie w § 19 zastrzeżono nie tylko poufność treści umowy zawartej przez strony, ale także „zachowanie w tajemnicy wszelkich informacji związanych z wykonaniem niniejszej umowy, a dotyczących przedmiotu działalności stron”. Skoro więc powódka podjęła wobec pozwanej działania w celu zachowania wskazanych danych w poufności, a które niewątpliwie za tajemnicę jej przedsiębiorstwa należy potraktować, a informacje te, których ujawnienie naruszało interes powódki, przekazano osobie trzeciej to mamy do czynienia z czynem nieuczciwej konkurencji określonym w art. 11 ust. 1 u.z.n.k.

Nie sposób natomiast uznać, że działania pozwanej mogą stanowić czyn nieuczciwej konkurencji określony w art. 14 u.z.n.k. Powódka nie wykazała bowiem wszystkich przesłanek tego czynu, a w szczególności tego, że pozwana działania te podejmowała świadomie w celu przysporzenia korzyści lub wyrządzenia szkody, nie wynika to bowiem z żadnego przeprowadzonego w sprawie dowodu. Z zebranego materiału dowodowego wynika bowiem jedynie, że pracownicy pozwanej rozpowszechniali informacje nieprawdziwe i wprowadzające w błąd co do prowadzonej przez powódkę działalności, w szczególności poprzez przekazywanie informacji klientom i handlowcom o tym, że powódka przestanie istnieć oraz, że nie będzie prowadziła oraz przekazywali informacje dotyczące sytuacji gospodarczej i prawnej powódki, a także informacje o cenach powódki jej konkurentowi firmie (...). Działanie takie, a które jednoznacznie wynikają z zebranego materiału dowodowego w postaci zeznań świadków, jednak pomimo braku wykazania przez powódkę celu szkodenia lub przysporzenia sobie korzyści, polegające na rozpowszechnianiu nieprawdziwych i wprowadzających w błąd wiadomości o firmie powódki należą do kategorii czynów zabronionych przez klauzulę generalną art. 3 ust. 1 u.z.n.k. Takie bowiem działania pozwanej stanowiły bowiem zagrożenie i naruszenie interesu powódki jako przedsiębiorcy (szerzej co do tej kwestii Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, pod red. J. Szwajgi, Wyd. CH Beck, Warszawa 2006 r. str. 539 i n.)

Za czyn nieuczciwej konkurencji nie można uznać natomiast tego, że powódka zakupiła od pozwanej znaczną partię towaru na kwotę wg twierdzeń powódki 1.700.000 zł, a następnie pozwana miała uniemożliwić powódcie odsprzedaż kupionych towarów przez wprowadzenie na rynek tych samych towarów, ale po niższych cenach tj. czynu określonego w art. 15 u.z.n.k. Nie może bowiem budzić wątpliwości, że dokonanie zakupów towarów przez pozwaną nastąpiło w ramach swobody zawierania umów i zasadnie co do tej kwestii Sąd I instancji podnosi, że w ramach prowadzonej działalności gospodarczej jest dopuszczalne różnicowanie cen towarów dla swych dystrybutorów z uwagi na brak należności przeterminowanych wobec pozwanej jako producenta i realizację planów sprzedaży.

W istocie z tych samych przyczyn nie można zgodzić się że pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art.15 ust. 1 pkt 3 u.z.n.k. tj. rzeczowo nieuzasadnionego różnicowania niektórych klientów. Wskazać należy bowiem, że w doktrynie dopuszcza się zróżnicowanie traktowania klientów poprzez zróżnicowanie rabatów zależnych od ilości nabywanych towarów, zróżnicowaniu treści poszczególnych umów z uwagi na treść art. 353<sup>1</sup> k.c. (tak Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Ewa Nowińska i Michał du Vall, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 2005 r., str. 160 i n.). Podstawą różnicowania klientów może być także sytuacja gospodarcza konkretnego klienta, a w szczególności jego sytuacja finansowa która ma wpływ np. na terminy płatności, czy korzystanie z programu (...).

Brak także podstaw do przyjęcia, że działania pozwanej polegające na poleceniu przez nią jej pracownikom obsługującym kluczowych klientów (tj. klientów, którzy stanowią o obrotach), aby zamówienia na zakup towarów, składane u pozwanej przez tych klientów przekazywać do realizacji firmie (...), a nie powódcie stanowiły czyny nieuczciwej konkurencji określony w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Z zebranego materiału dowodowego wynika, że A. W., pracownik pozwanej, od początku 2002 r. żądał od S. K. i R. S. również pracowników pozwanej, aby zamówienia



kierowali do firmy (...) w wyniku czego ok. 70 % obrotów powódki zostało przekazanych przez pozwaną do realizacji tej firmie, a sytuacja taka dotyczyła klientów stale współpracujących z powódką. Takie jednak działania pozwanej nie mogą być uznane za wymuszanie na klientach określonych zachowań o czym mowa we wskazanym przepisie jako przesłance uznania zachowania za nazwany czyn nieuczciwej konkurencji. Zgodzić się jednak należy ze stanowiskiem powódki, że tego rodzaju działania stanowią czyn nieuczciwej konkurencji określony w art. 3 ust. 1 u.z.n.k.

W kategoriach tego także czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 3 ust. 1 u.z.n.k. należy zakwalifikować nakłanianie pracowników powódki do rozwiązywania z nią umów i zawierania umów z firmą (...), na podstawie których byli pracownicy i współpracownicy powódki świadczyli identyczne usługi jak dla powódki, zaopatrując towarami pozwanej klientów powódki, którzy poprzez takie działania stawali się klientami osoby trzeciej, konkurenta powódki. Podkreślenia wymaga, że Sąd I instancji zupełnie błędnie ustalił, że rozwiązywanie i zawieranie umów było wywołane jedynie chęcią poprawy wysokości wynagrodzenia przez pracowników i współpracowników powódki. Sąd I instancji pominął bowiem oczywisty stan faktyczny stwierdzony dowodami, zgodnie z którymi pozwana, poprzez kierownika regionalnego A. W., pracownika pozwanej, nakłaniała pracowników powódki S. T., K. M., Z. P. oraz zleceniobiorcę Z. W. do rozwiązania umów z powódką i zawarcia umowy z osobą trzecią, przy czym pozwana jednoznacznie oświadczyła wskazanym osobom, że powódka przestanie istnieć, a pozwana nie będzie z nią współpracowała. Zachęcanie to miało postać wręcz ultimatum – albo rozwiązanie umowy z powódką i zawiązanie jej ze wskazanym przez pozwaną dystrybutorem (tak w przypadku S. T.), albo obietnicy dodatkowych pieniędzy (tak w przypadku Z. P., Z. W.) działania te z wykorzystaniem podległości organizacyjnej nie tylko powódce, ale w ramach przyjętej organizacji także pozwanej doprowadziły do rozwiązania umów przez tych handlowców z powódką. Pozwany poprzez kierownika regionalnego decydował o warunkach sprzedaży i ich realizacji przez dystrybutorów. Takie działanie pozwanej w ramach struktury organizacyjnej nie może być usprawiedliwione.

Reasumując uznać należy, że pozwana dopuściła się wobec powódki wyżej wskazanych czynów nieuczciwej konkurencji i tym samym uznać należy, że spełniona jest przesłanka dopuszczalności żądania przez powódkę naprawienia szkody na zasadach ogólnych zgodnie z art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. i stwierdzić, że Sąd I instancji nie dokonał oceny przesłanek roszczenia o naprawienie szkody, a co powoduje, że należy uznać, iż nie rozpoznał on istoty sprawy. Wskazać należy w tym miejscu, że w ramach odpowiedzialności na zasadzie winy za własne czyny oraz za cudze, w tym za osoby którym powierzył wykonywanie czynności. Dodać także należy, że samo uznanie, że pozwana dopuściła się czynów nieuczciwej konkurencji wobec powódki nie oznacza, że jej roszczenie winno być uwzględnione i to w pełnej wysokości oraz, że wszelka szkoda (strata) powódki w postaci utraconych korzyści w latach 2002 – 2004 jest wynikiem jedynie działań pozwanej, a to chociażby z uwagi na to, że nie można przypisać pozwanej wszystkich zarzucanych jej czynów nieuczciwej konkurencji o czym była wyżej mowa oraz z uwagi na fakt, że powódka miała znaczne zadłużenie wobec pozwanej co niewątpliwie ograniczało zakres jej działalności gospodarczej.

W ramach ponownego rozpoznania sprawy koniecznym będzie więc ocena spełnienia pozostałych przesłanek odpowiedzialności odszkodowawczej w sprawie niniejszej w oparciu o zgłoszone przez powódkę dowody, w tym żądane przedstawienia przez pozwaną dokumentów obrazujących stosowane przez nią warunki handlowe wobec dystrybutorów, w tym zwłaszcza co do stosowanych programów sprzedaży i ich zasad oraz cen sprzedaży w spornym okresie i dowodu z opinii biegłego, albowiem to na powódce spoczywa obowiązek ich udowodnienia. W ramach oceny spełnienia przesłanek tej odpowiedzialności Sąd I instancji winien oczywiście uwzględnić i ocenić również wzajemne relacje finansowe stron oraz dokonać oceny ich wpływu na zakres ewentualnej odpowiedzialności pozwanej, nie zapominając o konieczności uwzględnienia prawidłowości realizacji i przestrzegania łączącej strony umowy o współpracy w tym okresie dodając, że bez znaczenia na ocenę tych okoliczności ma wcześniejsze tolerowanie przez pozwaną zadłużenia względem niej powódki. Nie sposób bowiem w kategoriach nieuczciwości pojmować decyzję o realizacji przeterminowanych należności przez wierzyciela w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Podnieść należy także odnośnie tej kwestii, że w doktrynie wskazuje się na trudności związane z ustaleniem wielkości szkody i wysokości odszkodowania w przypadku czynów nieuczciwej konkurencji.

Powyższe uwagi powodują, że zbędne jest odnoszenie się do pozostałych zarzutów apelacji powódki, w tym co do naruszenia przepisów postępowania i prawa materialnego dotyczących wysokości szkody.

Mając na uwadze powyższe okoliczności orzeczono na mocy art. 386 § 4 k.p.c. oraz art. 108 § 2 k.p.c.