

Sygn. akt I ACa 805/13

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 15 listopada 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący – Sędzia SA Maciej Dobrzyński (spr.)

Sędzia SA Przemysław Kurzawa

Sędzia SA Edyta Mroczek

Protokolant st. sekr. sąd. Joanna Baranowska

po rozpoznaniu w dniu 15 listopada 2013 r. w Warszawie

na rozprawie

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

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

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 24 stycznia 2013 r.

sygn. akt XVI GC 839/11

1. ***oddala apelację;***

2. ***zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w O. kwotę 1.800 (jeden tysiąc osiemset) złotych tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnego.***

I ACa 805/13

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 13 października 2011 r. (...) sp. z o.o. z siedzibą w O. wniosła o zasądzenie od (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. kwoty 12.230,02 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 19 marca 2008 r. do dnia zapłaty oraz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego w kwocie 2400 zł, 17 zł tytułem opłaty skarbowej od pełnomocnictwa, 3,75 zł tytułem opłaty pocztowej od wezwania do zapłaty, kosztów wypisu z KRS pozwanego i powoda w kwocie 2 x 30 zł oraz kosztów postępowania w przedmiocie zawezwania do próby ugodowej.

W odpowiedzi na pozew z dnia 16 stycznia 2012 r. strona pozwana wniosła o oddalenie powództwa w całości i zasądzenie od strony powodowej kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Wyrokiem z dnia 24 stycznia 2013 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. na rzecz (...) sp. z o.o. z siedzibą w O. kwotę 12.230,02 zł z odsetkami ustawowymi od dnia 25 marca 2011 r. do dnia zapłaty (pkt I), w pozostałym zakresie powództwo oddalił (pkt II) oraz zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 3075,75 zł tytułem zwrotu kosztów procesu (pkt III).

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

W ramach prowadzonej działalności gospodarczej strony sporu współpracowały w ten sposób, że (...) sp. z o.o. z siedzibą w O. (dalej jako (...)) sprzedawała (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. (dalej jako (...)) wycieraczki domowe w celu ich odsprzedaży w sklepach wielkopowierzchniowych sieci(...). W dniu 21 czerwca 2007 r. strony zawarły kolejną umowę o współpracy, a 8 lipca 2008 r. podpisały Warunki Handlowe mające obowiązywać od 1 stycznia 2008 r. Zgodnie z umową z dnia 21 czerwca 2007 r., która wiązała strony w dacie wystawienia spornych faktur (luty 2008 r.), sprzedawca zlecił pozwanemu wykonanie usług wymienionych w Warunkach Handlowych oraz określonych w zamówieniu stanowiącym załącznik do Warunków Dostawy. Ponadto zgodnie z pkt 10.10 Ogólnych Warunków Dostawy specyfikacja przelewu miała stanowić skuteczne oświadczenie o potrąceniu wzajemnych zobowiązań i wierzytelności. Natomiast w pkt 10.14 wskazano, że(...)zastrzegł sobie możliwość potrącenia wymagalnych wierzytelności wobec(...) z wzajemnymi wymagalnymi wierzytelnościami powoda wobec pozwanego z tytułu wykonanych dostaw. Tytuł przelewu lub specyfikacja do przelewu, wymieniająca zobowiązania i należności (...), stanowić miała oświadczenie (...) o dokonaniu potrącenia. Strona powodowa zobowiązała się rozliczać należności i zobowiązania strony pozwanej zgodnie ze wskazaniem (...) zamieszczonymi w tytule przelewu lub w specyfikacji do przelewu. Zgodnie z pkt 11.6 Ogólnych Warunków Dostawy zawiadomienia dotyczące rozliczeń finansowych, w tym specyfikacje do przelewu, miały być przesyłane na adres e-mail, numer faksu lub adres (...) wskazane w Umowie Handlowej i w Załączniku (...) do Warunków Dostawy. Sprzedawca miał obowiązek dokonać rozliczeń płatności zgodnie z otrzymanym zawiadomieniem. Jeżeli (...) nie otrzymała specyfikacji przelewu, o której mowa powyżej, wówczas zobowiązana była w ciągu 14 dni od otrzymania przelewu zwrócić się do (...) o ponowne przesłanie specyfikacji pod rygorem uznania, że specyfikacja została przez sprzedawcę odebrana. Specyfikacja przelewu stanowić miała skuteczne oświadczenie o potrąceniu wzajemnych zobowiązań i wierzytelności. W umowie zdefiniowano usługi, które pozwany mógł świadczyć na rzecz powoda. Usługi informacji marketingowej (MIS) miały polegać na udostępnieniu dostawcy analiz sprzedaży poszczególnych towarów/grup towarów dostarczanych przez dostawcę z podziałem na dowolne okresy i regiony, przedstawienie trendów w sprzedaży poszczególnych towarów/grup towarów dostawcy w odniesieniu do poprzednich okresów z uwidocznieniem regionalnych różnic wyników ich sprzedaży. Natomiast jako usługi reklamowe wskazano świadczenia (...) obejmujące szeroki zakres działań zmierzających do kreowania wizerunku marki i/lub aktualnego postrzegania firmy dostawcy, jak również określenia poszczególnych stadiów w budowaniu nowego wizerunku firmy/marki dostawcy. Usługi te mogły obejmować w szczególności, wykonywane pojedynczo lub łącznie, działania takie jak:

- wykonanie planu promocji gazetkowych i innych, reklamy w gazetkach wydawanych przez (...);
- drukowanie informacyjnych gazetek wydawanych przez (...) z produktami/ markami sprzedawcy;
- dystrybucję gazetek wydawanych przez (...);
- inne formy reklamujące produkty lub/i markę sprzedawcy.

Usługi miały być rozliczane przez strony na podstawie faktur VAT wystawianych przez stronę pozwaną. Warunki umowy o współpracy w zakresie świadczenia usług reklamowych, informacji marketingowej i transportowych, w tym obowiązek korzystania z tych usług przez (...) zostały narzucone przez (...) przy podpisywaniu umowy. Nie było możliwości rezygnacji z tych usług, a podpisanie umowy o współpracy warunkowane było korzystaniem z tych usług. Negocjacje w tym zakresie podlegała jedynie wysokość wynagrodzenia za ww. usługi. Wynagrodzenie za usługi reklamowe, informacji marketingowej oraz usługi (...) określała jako odpowiedni procent od obrotu z danym dostawcą.

W dniu 29 lutego 2008 r. (...) wystawiła (...) faktury VAT: nr (...) za usługę transportową wykonaną w lutym 2008 r., nr (...) za usługę informacji marketingowej (MIS) wykonaną w lutym 2008 r., nr (...) za usługi reklamowe w lutym 2008 r. Dnia 18 marca 2008 r. strona pozwana skompensowała swoje wierzytelności, określone m.in. w ww. fakturach, z wierzytelnościami strony powodowej z tytułu ceny sprzedanego towaru oraz wypłaciła (...) różnicę w wysokości 3485,08 zł.

(...) przesłała drogą elektroniczną - w dniu 26 marca 2008 r. - do (...) dokumentację potwierdzającą wykonanie usługi MIS za luty 2008 r. W trakcie współpracy stron (...) wydawała gazetki promocyjne przedstawiające przykładowy asortyment sprzedawany w sklepach sieci(...), w tym także towary kupowane od (...). Powodowa spółka w lutym 2008 r. korzystała z usług transportowych świadczonych za pośrednictwem (...) przez (...) sp. z o.o. z siedzibą w W.. S., na podstawie umowy z (...) sp. z o. o. i spółka sp. komandytowa z siedzibą w W., w okresie od 18 lutego 2008 r. do 29 lutego 2008 r. zrealizował usługi transportu towarów z (...) do placówek handlowych (...)

Pismem z dnia 17 marca 2011 r., działająca w imieniu (...), (...) S.A. z siedzibą w S. skierowała do (...) wezwanie do zapłaty do dnia 24 marca 2011 r. kwoty 694.008,03 zł w związku z pobraniem innych niż marża handlowa opłat, w tym na podstawie faktur o numerach: (...).

W dniu 18 marca 2011 r. (...) złożyła w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie wniosek o przeprowadzenie postępowania pojednawczego, które dotyczyło zwrotu przez (...) bezprawnie pobranych kwot objętych fakturami VAT o numerach: (...). Do zawarcia ugody nie doszło.

Sąd Okręgowy wskazał, że zgodnie z treścią art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t. jedn. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.; dalej jako u.z.n.k.) czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Celem tej regulacji jest wyeliminowanie sytuacji, w których zawarcie umowy sprzedaży zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego po stronie sprzedawcy. Nie oznacza to, że pomiędzy sprzedawcą a kupującym niedopuszczalne jest nawiązywanie relacji umownych, w których po stronie sprzedawcy istnieje obowiązek świadczenia pieniężnego. Niemniej jednak warunkiem dopuszczalności takich porozumień jest ekwiwalentność i dobrowolność wzajemnych świadczeń stron. Dotyczy to więc sytuacji, gdy przedsiębiorca nabywający towar do dalszej odsprzedaży spełnia na rzecz zbywcy świadczenia niezwiązane z realizacją własnego interesu dotyczącego przedmiotu umowy i niezwiązane ze standardową sprzedażą towarów finalnym odbiorcom. Ciężar udowodnienia okoliczności, które miałyby wyłączyć kwalifikację określonego świadczenia jako świadczenia niedopuszczalnego w świetle omawianej regulacji, spoczywa na przedsiębiorcy, który twierdzi, że omawiane unormowanie nie ma zastosowania do danej sytuacji.

Sąd I instancji 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. Bez znaczenia jest, czy sprzedawca mógł zbyć te towary innym kupującym oraz czy zbycie towarów przedsiębiorcy pobierającemu takie opłaty jest mniej czy bardziej opłacalne ekonomicznie dla sprzedającego, niż zbycie innemu przedsiębiorcy.

Użyte w treści art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. pojęcie „marża handlowa” oznacza, w przypadku umów sprzedaży i dostawy, różnicę pomiędzy uzyskaną przez kupującego ceną odsprzedaży, a ceną zakupu. Zawarty w powołanym przepisie zakaz pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży oznacza, iż strony umowy sprzedaży powinny ograniczyć się zasadniczo do ustalenia wysokości marży czy ceny zbywanego towaru (bez znaczenia w tym kontekście jest ich wysokość). Istotne jest to, 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. Ogół podejmowanych wówczas przez niego działań promocyjno-marketingowych dotyczących odsprzedawanych towarów, służy korzystnemu zbyciu ich przez

kupującego finalnemu odbiorcy, a zatem leży wyłącznie w interesie kupującego (...) i nie może obciążać sprzedawcy. Element nieuczciwości w działaniu kupującego pojawia się także wówczas, gdy opłaty marketingowe ponoszone przez dostawcę do sieci są niewspółmiernie większym obciążeniem finansowym dla dostawcy niż koszty stworzenia przez niego samodzielnej akcji marketingowej, tj. bez powiązania jej z umową główną sprzedaży/dostawy do sieci. Przewidziany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. delikt pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży może przybrać postać zawieranych obok umowy sprzedaży tego towaru do dużej sieci handlowej, tzw. porozumień marketingowo-promocyjnych. Ten czyn nieuczciwej konkurencji polega więc na dokonaniu czynności prawnej, zawarciu umowy o dodatkowe opłaty, kwalifikowane w sposób wyżej opisany.

W umowie o współpracy łączącej strony niniejszego sporu określone zostały dodatkowe świadczenia sprzedawcy na rzecz kupującego w związku z usługami pozwanej: informacji marketingowej (MIS), reklamowymi (marketingowymi), transportowymi. Strona powodowa w rzeczywistości nie miała realnych możliwości rezygnacji z korzystania z usług dodatkowych, bowiem groziło to zerwaniem z nią współpracy. Wszystkie ww. usługi zostały przez Sąd Okręgowy uznane za narzucone powodowi. Ponadto (...) została obciążona wynagrodzeniem za ww. usługi pomimo braku ekwiwalentnego świadczenia wzajemnego strony pozwanej. (...) wprawdzie wykazał, że dostarczył powodowi zestawienie/analizę w ramach realizacji usługi informacji marketingowej (MIS), niemniej jednak nie można było uznać, iż była to usługa zamówiona i potrzebna powodowi, skoro informacje dostarczone przez pozwanego nie miały dla niego żadnej wartości. Informacja dotycząca wysokości sprzedaży w poszczególnych sklepach była zbędna (...), gdyż dotyczyła towaru stanowiącego własność (...), który składał zamówienia na towar sprzedawany przez powodową spółkę według swojego uznania. Wiedza uzyskiwana w ramach świadczenia tej usługi była zatem stronie powodowej całkowicie zbędna, a ponadto uzyskiwana z innego źródła, tj. od zatrudnionego przez powoda pracownika. Analogiczne uwagi dotyczyły tzw. usług reklamowych, ograniczających się zasadniczo do wydawania i dystrybuowania przez stronę pozwaną gazetek promocyjnych. Jako dowód wykonania usług reklamowych pozwany przedstawił kopie gazetek oraz katalog Jesień 2009, lecz jedynie na części z promowanych artykułów widniało logo i nazwa powoda. Ponadto, zarówno nazwa strony powodowej (którą, jeżeli nawet umieszczono przy produkcie, to z uwagi na wielkość, była prawie niedostrzegalna), jak i jej asortyment, nie zostały w żaden sposób wyeksponowane i wyróżnione spośród innych promowanych towarów. Trudno w działaniach polegających na zaprezentowaniu produktu w ofercie handlowej strony pozwanej, pozbawionego widocznej informacji o pochodzeniu produktu od strony powodowej doszukać się znamion usługi zdefiniowanej w umowie jako kreowanie wizerunku marki i/lub aktualnego postrzegania wizerunku firmy dostawcy mającą na celu zwiększenie atrakcyjności i sprzedaży towarów powoda oraz rozpoznawania marki, którą dostawca się posługuje. Takie działanie Sąd I instancji ocenił jako mające na celu wyłącznie przyniesienie korzyści samej stronie pozwanej, poprzez prezentacje klientom własnej oferty handlowej - towarów będących już własnością (...). Nadto (...) nie miał wpływu na zakres, rodzaj i termin tak świadczonych usług reklamowych. W tej sytuacji brak było podstaw do ustalenia, że w zamian za poniesione opłaty strona powodowa otrzymywała od pozwanego ekwiwalentne świadczenie.

W zakresie usług transportowych bezsporne było ich wykonanie przez pozwanego. Należało jednakże uznać, że pobieranie przez pozwanego opłat z tego tytułu stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji określony w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Kluczowe znaczenie miał fakt uzależnienia współpracy stron od korzystania z tychże usług przez (...), o czym świadczył fakt, że powodowa spółka miała już zawarte umowy z innymi przewoźnikami, a uiszczane na ich podstawie wynagrodzenie było znacznie niższe od określonego w umowie ze stroną pozwaną.

Powód wykazał, iż pozwany pobrał ww. kwoty - wskazane w 3 fakturach wystawionych przez (...) - poprzez pomniejszenie należności z tytułu ceny sprzedaży towaru. Zgodnie z umową, specyfikacja przelewu miała stanowić skuteczne oświadczenie o potrąceniu wzajemnych zobowiązań i wiarygodności. Powód przedstawił specyfikację do przelewu i potwierdzenie przelewu na jego rzecz kwoty stanowiącej różnicę pozostałą po potrąceniu przez pozwanego wzajemnych wierzytelności stron datowane na 18 marca 2008 r. Strona pozwana nie kwestionowała faktu zapłaty przez (...) dochodzonych pozwem kwot, przy czym zapłata niewątpliwie nastąpiła poprzez potrącenie wzajemnych wierzytelności dokonane przez (...). Konsekwencją powyższego było uznanie za udowodnione twierdzenia powoda o pobraniu opłat, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Wolą pozwanego było zatrzymanie (niewypłacenie) części

należności powoda wynikających ze wskazanych faktur. Pobranie tych kwot z ceny sprzedanego towaru oznaczało, że strona pozwana uzyskała towar o wartości wyższej niż dokonana zapłata. Stanowiło to korzyść, o której mowa w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Nie ulegało zatem wątpliwości, że w przedmiotowej sprawie miało miejsce uzyskanie przez pozwanego korzyści majątkowej, kosztem powoda, który nie otrzymał zapłaty ceny za sprzedany towar w pełnej wysokości. Korzyść ta została uzyskana bez podstawy prawnej, ponieważ jej osiągnięcie nastąpiło wskutek popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji.

Sąd Okręgowy podkreślił, że przepis art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. stanowi samoistną podstawę dochodzenia roszczeń i nie ma potrzeby sięgania do konstrukcji nieważności umowy (art. 58 k.c.). W tej sytuacji rozważania strony pozwanej odnośnie wewnętrznej sprzeczności żądania strony powodowej uznane zostały za błędne.

W podsumowaniu Sąd I instancji wskazał, że (...) nie przedstawił żadnego dowodu świadczącego o faktycznym wykonywaniu usług reklamowych oraz informacji marketingowej. Strona pozwana nie udowodniła ani tego, że te usługi świadczyła, ani tego, że wynagrodzenie za nie pobrane stanowiło ekwiwalent tychże usług. Brak ekwiwalentności świadczeń oraz uzależnienie zawarcia umowy sprzedaży od zlecenia pozwanemu usług dowodziło, że opłata za usługi transportowe także musiała zostać zakwalifikowana jako czyn nieuczciwej konkurencji.

Za niezasadne Sąd Okręgowy uznał także zarzuty strony pozwanej odnośnie niekwestionowania przez powoda faktur VAT wystawionych przez pozwanego, które zostały następnie rozliczone przez (...) zarówno w zakresie podatku od towarów i usług, jak i w zakresie podatku dochodowego. Przede wszystkim strona pozwana nie wykonała usług na rzecz powoda. W takiej sytuacji wystawienie przez pozwanego faktur z tytułu niedozwolonych opłat stanowiło jedynie narzędzie, dzięki któremu (...) dokonał potrącenia tych opłat z wierzytelnościami powoda z tytułu sprzedaży. Jednocześnie wystawienie faktur VAT wywołało określone skutki podatkowe dla (...). Powód był zobowiązany, zgodnie z przepisami ustawy o podatku od towarów i usług, odliczyć naliczony na podstawie spornych faktur podatek VAT. Nie stanowiło to natomiast potwierdzenia wykonania przez pozwanego usług, a wywiązanie się z obowiązków wobec Skarbu Państwa. Zgodnie z przepisami ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (t. jedn. Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054 ze zm.; dalej jako ustawa o VAT) powód był uprawniony i zobowiązany dokonać korekty rozliczeń VAT i zwrócić odliczony podatek VAT Skarbowi Państwa, gdy pozwany wystawi faktury korygujące VAT do wystawionych faktur z tytułu opłat, korygując kwoty do „0” oraz zwróci powodowi nienależnie pobrane kwoty.

Zgodnie z treścią przepisu art. 3 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 5 lipca 2001 r. o cenach (Dz. U. Nr 97 poz. 1050 ze zm.), cena zdefiniowana jest jako wartość wyrażona w jednostkach pieniężnych, którą kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar lub usługę, z tym, że w cenie uwzględnia się podatek od towarów i usług. Zatem jeżeli usługa nie była faktycznie świadczona przez pozwanego, to kwota, która została pobrana z tego tytułu od powoda w drodze potrąceń, nie była w istocie „ceną”. Była to więc kwota nienależna w rozumieniu przepisów ustawy o VAT. Jak bowiem wynika z art. 29 ust. 4 i 4a tej ustawy, podstawę opodatkowania zmniejsza się o kwoty udokumentowanych, prawnie dopuszczalnych i obowiązkowych rabatów (bonifikat, opustów, uznanych reklamacji i skont) i o wartość zwróconych towarów, zwróconych kwot nienależnych w rozumieniu przepisów o cenach oraz zwróconych kwot dotacji, subwencji i innych dopłat o podobnym charakterze. W przypadku, gdy podstawa opodatkowania ulega zmniejszeniu w stosunku do podstawy określonej w wystawionej fakturze, obniżenia podstawy opodatkowania podatnik dokonuje pod warunkiem posiadania, przed upływem terminu do złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy, w którym nabywca towaru lub usługi otrzymał korektę faktury, potwierdzenia otrzymania korekty faktury przez nabywcę towaru lub usługi, dla którego wystawiono fakturę. Uzyskanie potwierdzenia otrzymania przez nabywcę towaru lub usługi korekty faktury po terminie złożenia deklaracji podatkowej za dany okres rozliczeniowy uprawnia podatnika do uwzględnienia korekty faktury za okres rozliczeniowy, w którym potwierdzenie to uzyskano. W konsekwencji to pozwany musi najpierw wykazać inicjatywę w celu dokonania odpowiednich czynności księgowych, aby powód mógł uregulować wspomniane kwestie podatkowe. Skoro strona pozwana nie wystawiła stosownych faktur korygujących, to dopiero prawomocne orzeczenie w niniejszej sprawie, które przesądziłoby o obowiązku zwrotu pobranych kwot, spowodowałoby, że po stronie pozwanej powstanie obowiązek wystawienia faktur korygujących i następnie po stronie powoda dokonania odpowiedniego rozliczenia podatku VAT ze Skarbem Państwa. Ponieważ powodowi należy się zwrot całych, pobranych przez pozwanego na podstawie wystawionych przez niego faktur

opłat, a więc łącznie z podatkiem VAT, to pełne kwoty uzyskane przez pozwanego w ten sposób wchodziły w skład bezpodstawnie pobranych kosztów strony powodowej korzyści. Dopiero ich zwrot powodowi przez pozwanego wiąże się ze ziszczeniem się po stronie (...) obowiązku zwrotu odliczonego podatku VAT. Gdyby uznać, że podatek VAT nie mieści się w pojęciu kwot nienależnie pobranych, to pozbawiałoby to Skarb Państwa możliwości dochodzenia roszczeń związanych z prawidłowym rozliczeniem przez powoda podatku VAT, a taka konstrukcja nie znajduje uzasadnienia, gdyż to pozwany pobrał nienależne mu kwoty. Kwotami bezpodstawnie pobranymi przez (...) były bowiem kwoty z podatkiem VAT i tego dotyczy roszczenie powoda w stosunku do pozwanego, zaś w wyniku prawomocnego orzeczenia w przedmiocie zwrotu tych kwot powstaje roszczenie Skarbu Państwa związane ze zwrotem przez powoda kwot podatku VAT rozliczonego. Pozostawało to jednak poza niniejszym procesem. Co więcej, jak wynika z art. 6 pkt 2 ustawy o VAT, jej przepisów nie stosuje się do czynności, które nie mogą być przedmiotem prawnie skutecznej umowy, a z takimi mieliśmy do czynienia w niniejszej sprawie. Identyczny wniosek odnosił się też do kwestii rozliczenia kwestionowanych faktur jako kosztu uzyskania przychodu w ramach podatku dochodowego. Okoliczność ta nie stanowiła potwierdzenia wykonania rzekomych usług przez pozwanego. Była ona wyłącznie realizacją obowiązków strony powodowej wynikających z przepisów prawa podatkowego.

Za bezzasadny Sąd Okręgowy uznał podniesiony przez (...) zarzut przedawnienia. Z art. 20 u.z.n.k. wynika, że roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech, a bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie co do każdego naruszenia. Przepis art. 442 Kodeksu cywilnego stosuje się odpowiednio. Z kolei art. 442⁽¹⁾ k.c. (mający zastosowanie w związku z uchyleniem art. 442 k.c.) stanowi, że roszczenie o naprawienie szkody wyrządzonej czynem niedozwolonym ulega przedawnieniu z upływem lat trzech od dnia, w którym poszkodowany dowiedział się o szkodzie i o osobie obowiązanej do jej naprawienia. Jednakże termin ten nie może być dłuższy niż dziesięć lat od dnia, w którym nastąpiło zdarzenie wywołujące szkodę. W okolicznościach tej sprawy należało uznać, iż dzień, w którym poszkodowany dowiedział się o szkodzie i osobie obowiązanej do jej naprawienia, to data dokonania zapłaty przez stronę pozwaną (niezależnie od formy) niedozwolonych opłat, w tym przypadku 18 marca 2008 r. Należało zatem uznać, iż trzyletni termin przedawnienia upłynąłby 18 marca 2011 r., gdyby nie fakt, iż powód złożył w tej dacie do Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie wniosek o zawiązanie ugody. Powodowa spółka tym samym przerwała bieg terminu przedawnienia. Wbrew stanowisku strony pozwanej przedmiotowy wniosek dotyczył roszczenia objętego niniejszym pozwem.

O odsetkach Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 481 § 1 i 2 k.c. Powództwo zostało oddalone w zakresie żądania zasądzenia odsetek ustawowych od dnia 19 marca 2008 r. do dnia 24 marca 2011 r. Zgodnie z art. 481 § 1 k.c., jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia pieniężnego, wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia, chociażby nie poniósł żadnej szkody i chociażby opóźnienie było następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Jednak w ww. zakresie żądanie odsetek ustawowych nie znajdowało uzasadnienia. Żądanie powodowej spółki miało podstawę w przepisach o bezpodstawnym wzbogaceniu (art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.). Roszczenie takie ma charakter bezterminowy i dopiero wezwanie wierzyciela skierowane do dłużnika (art. 455 k.c.) przekształca je w terminowe. Zatem odsetek za opóźnienie w spełnieniu tego świadczenia pieniężnego, na podstawie art. 481 k.c., wierzyciel może żądać dopiero od dnia, w którym dłużnik po jego wezwaniu winien dług uiścić. W konsekwencji, odsetki ustawowe od kwoty głównej zostały zasądzone od dnia 25 marca 2011 r., stosownie do terminu określonego w wezwaniu do zapłaty, określonego na dzień 24 marca 2011 r.

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

Apelację od wyroku Sądu Okręgowego wniósł pozwany, zaskarżając go w całości. Zaskarżonemu orzeczeniu zarzucił naruszenie przepisów postępowania, które to uchybienia miały wpływ na treść zaskarżonego wyroku, tj. art. 233 § 1 k.p.c. przez wyprowadzenie z materiału dowodowego błędnego wniosku prowadzącego do uznania, że pozwany pobierał od powoda opłaty, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., mimo iż ze zgromadzonego w sprawie materiału powyższy wniosek nie wynikał.

Wskazując na powyższe zarzuty strona pozwana wniosła o:

- zmianę zaskarżonego wyroku w całości i oddalenie powództwa w całości;
- zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa prawnego przez radcę prawnego, według norm przepisanych.

W odpowiedzi na apelację z dnia 28 czerwca 2013 r. powód wniósł o oddalenie apelacji pozwanego oraz zasądzenie kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego za obie instancje według norm przepisanych.

Na rozprawie apelacyjnej w dniu 15 listopada 2013 r. strona pozwana prostując i precyzując zakres zaskarżenia wyroku wskazała, że apelacja odnosi się wyłącznie do części zasądzonej roszczenie oraz do rozstrzygnięcia o kosztach procesu.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja pozwanego nie zasługiwała na uwzględnienie.

Ustalenia faktyczne Sądu I instancji są prawidłowe i Sąd Apelacyjny podziela je oraz przyjmuje za własne. Sąd Okręgowy również w sposób właściwy zastosował przepisy prawa materialnego do ustalonego stanu faktycznego i prawidłowo rozstrzygnął o żądaniu powoda dochodzonym w niniejszej sprawie.

Apelujący zarzucił Sądowi I instancji naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. przez wyprowadzenie z materiału dowodowego błędnego wniosku prowadzącego do uznania, że pozwany podbierał od powoda opłaty, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., mimo iż ze zgromadzonego w sprawie materiału powyższy wniosek nie wynikał.

Zarzut ten należało uznać za bezzasadny.

Stosownie do treści art. 233 § 1 k.p.c. sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Jak podkreśla się w orzecznictwie ocena dowodów pod kątem ich wiarygodności i mocy należy do podstawowych zadań sądu, wyrażających istotę sądenia, czyli rozstrzygnięcia kwestii spornych w warunkach niezawisłości, na podstawie własnego przekonania sędziego przy uwzględnieniu całokształtu zebranego materiału.

Sąd dokonuje swobodnej oceny dowodów, nie jest to jednak ocena dowolna. Granice sędziowskiej oceny dowodów wyznaczają przepisy proceduralne (przepisy Kodeksu postępowania cywilnego o dowodach i postępowaniu dowodowym), reguły logicznego rozumowania oraz zasady doświadczenia życiowego.

W związku z powyższym postawienie sądowi I instancji skutecznego zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania naruszenia przepisów prawa procesowego o dowodach lub uchybienia zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, bowiem tylko takie zarzuty można przeciwstawić uprawnieniu sądu do dokonania swobodnej oceny dowodów. W tej sytuacji nie będzie wystarczające samo przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze i znaczeniu poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż ocena dokonana przez sąd.

Strona pozwana naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 233 § 1 k.p.c. w powyżej określony sposób nie wykazała, a jej argumenty przedstawione w apelacji - mimo że zarzut odnosił się do niewłaściwego zakwalifikowania wszystkich usług świadczonych przez stronę pozwaną - ograniczały się faktycznie do polemiki z Sądem I instancji co do uznania za opłaty zabronione przez art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. opłat uiszczonych z tytułu usług transportowych. Za zupełnie niewystarczające i nieadekwatne do postawionego Sądowi Okręgowemu zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. uznać należało ograniczenie argumentacji skarżącego do odwołania się do twierdzeń i dowodów „znajdujących się w aktach sprawy”. Takie postawienie sprawy wskazywało na czysto polemiczny charakter apelacji, co oczywiście nie mogło prowadzić do skutecznego podważenia zaskarżonego orzeczenia.

Pozwany podniósł, że ani usługa informacji marketingowej (MIS) ani usługa reklamowa ani usługa transportowa nie zostały powodowi narzucone. (...) nie poparł tego twierdzenia jakimikolwiek dowodami, powód natomiast zeznaniami świadka M. M. - pracownika (...) od 1997 roku na stanowisku specjalisty ds. handlowych - wykazał, że jego zgoda

na świadczenie różnych usług przez pozwanego warunkowała samą możliwość nawiązania współpracy handlowej. Strona pozwana nie wykazała w żaden sposób w apelacji, aby dowód ten był niewiarygodny i nie powinien stanowić podstawy do dokonywania w niniejszej sprawie ustaleń faktycznych. W konsekwencji za trafne uznać należało ustalenie Sądu I instancji co do narzucenia powodowej spółce ww. usług i uzależnienia od ich świadczenia możliwości sprzedaży przez powoda towaru znajdującego się w jego ofercie handlowej.

Ponieważ Sąd Apelacyjny kontroluje z urzędu prawidłowość zastosowania przez Sąd I instancji prawa materialnego, pomimo braku konkretnych zarzutów apelacyjnych, należało odnieść się do kilku kwestii istotnych z punktu widzenia stosowania normy prawnej wynikającej z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Odnosząc się w pierwszym rzędzie do objętego hipotezą ww. przepisu pojęcia „dostępu do rynku” stwierdzić należało, że winno być ono rozumiane szeroko, tj. jako swoboda wejścia na rynek, wyjścia z niego, a przede wszystkim jako możliwość oferowania na nim swoich towarów i usług. Zagwarantowanie swobodnej i uczciwej konkurencji rynkowej jest jednym z istotnych celów ustawodawstwa gospodarczego, a jedną z metod pozwalających ten cel osiągnąć jest tworzenie warunków zmierzających do zachowania równowagi między podmiotami funkcjonującymi na rynku. Zauważyć należy, że przyczynę wprowadzenia do polskiego ustawodawstwa przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. stanowiło spostrzeżenie, że wielkie sieci handlowe dysponują tak dużym potencjałem ekonomicznym i w konsekwencji przewagą kontraktową, że są w stanie narzucić sprzedawcom (dostawcom) towarów niekorzystne dla tych ostatnich postanowienia umowne, nakładające dodatkowe świadczenia pieniężne, nie znajdujące żadnego uzasadnienia w łączącym strony stosunku prawnym polegającym na sprzedaży (dostawie) towarów. Świadczenia te określane są potocznie opłatami półkowymi.

Art. 15 ust. 1 u.z.n.k. został tak skonstruowany, że zachowania wymienione w pkt 1-5 stanowią przykładową egzemplifikację czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku. Innymi słowy, sam ustawodawca założył, że wskazane zachowania, w tym pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, zawsze powodują utrudnianie dostępu do rynku. W tej sytuacji powód zobowiązany jest jedynie do wykazania, że doszło do pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, co jest równoznaczne z wykazaniem utrudnienia dostępu do rynku. Nie ma przy tym znaczenia, czy dane towary można było zbyć innemu przedsiębiorcy oraz jak kształtowałyby się ekonomiczna opłacalność takiej transakcji. Podkreślić należy, że w art. 15 ust. 1 u.z.n.k. mowa jest o utrudnianiu dostępu do rynku, czyli stwarzaniu przeszkód w prowadzeniu działalności gospodarczej, nie zaś o wyeliminowaniu z rynku. Konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów, w celu zagwarantowania sobie możliwości sprzedaży towarów, stanowi rodzaj bariery finansowej, która ogranicza danemu dostawcy dostęp do rynku zarówno w sensie bezpośrednim (konkretny koszt finansowy), jak i pośrednim (utrudniona rywalizacja rynkowa z dostawcami, którzy tych dodatkowych kosztów nie ponoszą).

Jak każdy czyn nieuczciwej konkurencji, również czyn zdefiniowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. musi spełniać także wymagania określone w klauzuli generalnej zawartej w art. 3 ust. 1 u.z.n.k., zgodnie z którym czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta.

W tym kontekście zwrócić należało uwagę na dwie okoliczności. Po pierwsze, jak powyżej była o tym mowa, praktyka pobierania opłat od dostawców, jakkolwiek nie eliminująca ich z rynku (w warunkach gospodarki rynkowej zawsze istnieje teoretyczna możliwość znalezienia innego kanału zbycia towarów), to jednak ogranicza swobodę działalności gospodarczej, zatem co najmniej zagraża interesom dostawców. Po drugie, wykorzystanie swojej przewagi kontraktowej przez jedną ze stron w celu narzucenia drugiej stronie zapisów umownych wprowadzających pozorne usługi, w celu ukrycia opłat zakazanych przez prawo, musi być ocenione jako nieuczciwe, a tym samym naruszające dobre obyczaje kupieckie. Istniały zatem pełne podstawy do uznania, że doszło do nieuczciwego utrudnienia (...) dostępu do rynku.

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

Wskazany powyżej przepis nie został sformułowany w sposób precyzyjny i jego dosłowne odczytanie może nasuwać wątpliwości interpretacyjne. Odwołanie się do celu przedmiotowej regulacji pozwala zinterpretować go jako nałożony na przedsiębiorców (nabywców, z założenia duże sieci handlowe) zakaz pobierania od innych przedsiębiorców (sprzedawców, dostawców) jakichkolwiek opłat z tytułu samego przyjęcia towaru w celu jego dalszej odsprzedaży. Za wypełnienie roli swoistego pośrednika handlowego nabywca powinien poprzestać na zysku stanowiącym różnicę między ceną nabycia od dostawcy, a ceną zbycia odbiorcy końcowemu, czyli na tym, co ustawa określa marżą handlową.

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

Przenosząc powyższe rozważania na grunt przedmiotowej sprawy, po pierwsze stwierdzić należało, że jak już była o tym mowa, dowody przeprowadzone w niniejszej sprawie w pełni uzasadniały twierdzenie, że zgoda powoda na poniesienie opłat za dodatkowe usługi oferowane przez stronę pozwaną była koniecznym warunkiem nawiązania współpracy, która umożliwiała stronie powodowej dostęp do istotnego rynku zbytu oferowanych przez nią towarów. Po drugiej, to czy w danym przypadku miało miejsce pobranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, czy też zawarcie umów, w ramach których nabywca otrzymuje wynagrodzenie za świadczone rzeczywiście na rzecz i w interesie dostawcy usługi, jest zawsze kwestią okoliczności faktycznych konkretnego przypadku.

W niniejszej sprawie pozwany obciążył powoda trzema fakturami z tytułu usługi reklamowej, usługi informacji marketingowej (MIS) oraz usługi transportowej.

Tę część rozważań należy poprzedzić ogólną uwagą, że nie może stanowić podstawy do obciążenia dostawcy wynagrodzeniem za wykonywane przez nabywcę usługi realizacja standardowych czynności, które nabywca podejmuje, aby sprzedawać posiadane przez siebie towary finalnym odbiorcom (konsumentom) w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Sąd Apelacyjny podzielił oceny Sądu I instancji odnośnie usługi reklamowej oraz usługi informacji marketingowej (MIS), jako trafnie wskazujące na to, że nie były one świadczone w interesie powoda, a tym samym nie mogły być uznane za ekwiwalentne świadczenia, za które pozwanemu należałoby się wzajemne świadczenie pieniężne. W apelacji te oceny Sądu Okręgowego w żaden sposób nie zostały podważone. W tej sytuacji jedynie na marginesie zauważyć należało, że zgodnie z łączącą strony umową świadczone przez (...) usługi reklamowe miały obejmować szeroki zakres działań zmierzających do kreowania wizerunku marki i/lub aktualnego postrzegania firmy dostawcy, jak również określenia poszczególnych stadiów w budowaniu nowego wizerunku firmy/marki dostawcy. Załączone przez stronę pozwaną do odpowiedzi na pozew wydruki z gazetek reklamowych oraz katalogu Jesień 2009 nie pozwalały uznać, aby tego rodzaju usługi były na rzecz powoda świadczone, niewątpliwie natomiast wydruki te przedstawiały ofertę handlową (...), zatem realizowały one interes gospodarczy pozwanego, któremu zależało na poinformowaniu klientów końcowych (konsumentów) o dostępnym w jego sklepach asortymencie.

Na marginesie powyższych rozważań zauważyć należało, że efektem działań promocyjno-reklamowych podejmowanych przez sieć handlową może być wzrost zainteresowania danym produktem przez konsumentów i w konsekwencji wzrost jego sprzedaży. Może to oczywiście przełożyć się na wzrost zamówień tego towaru u jego dostawcy. Nie oznacza to jednak, że dostawca winien partycypować w kosztach ww. działań. Nie ulega wątpliwości, że na sukces rynkowy danego produktu składa się z jednej strony jakość i cena tego produktu, z drugiej zaś umiejętny sposób zainteresowania tym produktem klientów, co wiąże się z odpowiednią reklamą i marketingiem. O ile na jakość i cenę produktu wpływ ma przede wszystkim jego dostawca, o tyle jego rozreklamowaniem zainteresowany jest sprzedawca oferujący towar odbiorcy finalnemu. Art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. o tyle ingeruje w stosunki prawne pomiędzy dostawcą a sprzedawcą, że zabrania temu ostatniemu pobierania jakichkolwiek opłat, które związane są ze zwykłymi czynnościami podejmowanymi w celu dalszej odsprzedaży tego produktu. Niezależnie od powyższego należało też zauważyć, że strona pozwana nie wykazała, aby podejmowane przez nią działania przekładały się na wzrost zamówień składanych u powoda. Nie zostały przedstawione dowody, które wskazywałyby na istnienie zależności pomiędzy wzrostem obrotów i zamówień towarów, a konkretnymi działaniami intensyfikującymi sprzedaż.

Umowa o świadczenie usług należy do umów wzajemnych, zatem świadczenia obu stron powinny stanowić swoje odpowiedniki (art. 487 § 2 k.c.). Jakkolwiek wzajemne świadczenia nie muszą być względem siebie dokładnie obiektywnie równoważne (ekwiwalentne), to jednak ich odpowiedniość musi być zachowana (np. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 października 2004 r., V CK 670/03, OSNC 2005/9/162). Taka sytuacja niewątpliwie nie będzie miała miejsca w przypadku, gdy strona spełnia konkretne świadczenie pieniężne, a w zamian nie otrzymuje świadczenia, które w jakimkolwiek stopniu zaspokajałoby jej interes.

Nie zostały podważone przez pozwanego twierdzenia o braku jakiegokolwiek znaczenia ekonomicznego dla powoda informacji pozyskiwanych w ramach świadczenia przez(...) usługi MIS, a tym samym o braku jakiegokolwiek ekwiwalentności pomiędzy wzajemnymi świadczeniami kontrahentów. W sytuacji, gdy jednocześnie wykazane zostało, że usługa ta narzucona została (...), za trafną należało uznać konkluzję Sądu I instancji, iż była to w rzeczywistości opłata zabroniona przez art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Apelacja w dużej części koncentrowała się na niewłaściwej ocenie przez Sąd I instancji usługi transportowej, która - co było w sprawie bezsporne - została przez stronę pozwaną wykonana.

Należało zgodzić się z Sądem I instancji, że sama ta okoliczność nie mogła przesądzić, że zastrzeżenie w umowie stron płatności z tytułu usługi transportowej nie stanowiło opłaty zakazanej przez art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Zgromadzony w sprawie materiał dowodowy (zeznania świadka M. M.) pozwolił bowiem na ustalenie dwóch istotnych, z punktu widzenia kwalifikacji prawnej tej opłaty, okoliczności. Po pierwsze, świadczenie usług transportowych zostało stronie powodowej narzucone, a po drugie było niekorzystne ekonomicznie, bowiem skutkowało większymi obciążeniami finansowymi, niż przy korzystaniu z usług firm kurierskich (z tej formy transportu strona powodowa korzystała przed podpisaniem umowy). Z kolei pozwany nie przedstawił żadnych dowodów w celu wykazania okoliczności, że wynagrodzenie, które pobrał od powoda było świadczeniem ekwiwalentnym w stosunku do świadczonej usługi transportowej. Podsumowując, uznać należało, że również opłaty z tytułu usług transportowych stanowiły opłaty zabronione przez art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji jest aktem normatywnym o charakterze kompleksowym określającym samodzielnie zarówno same czyny nieuczciwej konkurencji, jak i roszczenia przysługujące przedsiębiorcom w przypadku ich dokonania. Oznacza to, że przedmiotowa ustawa może stanowić autonomiczną podstawę prawną dochodzonych roszczeń bez potrzeby odwoływania się np. do przepisów Kodeksu cywilnego.

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

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

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

Przeprowadzone powyżej rozważania pozwalały uznać, że strona pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., w sprawie nie była natomiast sporna kwestia, iż doszło do obciążenia i faktycznego rozliczenia przez (...) należności wynikających z faktur wystawionych przez pozwanego w toku współpracy z (...).

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

Niezależnie od tego jak zakwalifikować sposób pobrania opłaty przez pozwanego (potrącenie lub kompensata umowna), to niewątpliwie chciał on uzyskać efekt polegający na pomniejszeniu własnych zobowiązań względem dostawcy o wartość opłaty, którą tego dostawcę obciążył. Postępowanie takie może być oczywiście oceniane z punktu widzenia ogólnych zasad prawa cywilnego zawartych w Kodeksie cywilnym odnoszących się do stosunku umownego łączącego strony, jednakże przede wszystkim winno zostać ocenione na podstawie przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, które zostały wskazane przez powoda jako podstawa prawna dochodzonego roszczenia.

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

Mając to na względzie, Sąd Apelacyjny na podstawie art. 385 k.p.c. orzekł jak sentencji.

O kosztach postępowania przed Sądem II instancji orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3, art. 99 oraz art. 108 § 1 w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. oraz na podstawie § 6 pkt 5 w zw. z § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (t. jedn. Dz. U. z 2013 r., poz. 490).