

**Sygn. akt I ACa 2046/14**

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 8 września 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSA Małgorzata Rybicka-Pakuła

Sędziowie: SA Beata Kozłowska

SO (del.) Tomasz Szczurowski (spr.)

Protokolant: referent stażysta Weronika Trojańska

po rozpoznaniu w dniu 8 września 2015 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa B. K.

przeciwko (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B." spółce komandytowej w W. i (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II" spółce komandytowej w W.

o zapłatę

na skutek apelacji powódki

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 24 września 2014 r., sygn. akt XVI GC 600/13

1. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że w punkcie:

- I.2 zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B." spółki komandytowej w W. na rzecz B. K. kwotę 2.564,48 zł (dwa tysiące pięćset sześćdziesiąt cztery złote czterdzieści osiem groszy) wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 10 kwietnia 2010 r. do dnia zapłaty,

- I.3 zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B." spółki komandytowej w W. na rzecz B. K. kwotę 1.666,00 zł (tysiąc sześćset sześćdziesiąt sześć złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 1.200,00 zł (tysiąc dwieście złotych) tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego,

- II.2 zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II" spółki komandytowej w W. na rzecz B. K. kwotę 20.489,86 zł (dwadzieścia tysięcy czterysta osiemdziesiąt dziewięć złotych osiemdziesiąt sześć groszy) wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 10 kwietnia 2010 r. do dnia zapłaty,

- II.3 zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II" spółki komandytowej w W. na rzecz B. K. kwotę 3.553,00 zł (trzy tysiące pięćset pięćdziesiąt trzy złote) tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 2.400,00 zł (dwa tysiące czterysta złotych) tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego;

2. zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B." spółki komandytowej w W. na rzecz B. K. kwotę 578,00 zł (pięćset siedemdziesiąt osiem złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym;

3. zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II” spółki komandytowej w W. na rzecz B. K. kwotę 2.825,00 zł (dwa tysiące osiemset dwadzieścia pięć złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

Sygn. akt I ACa 2046/14

## UZASADNIENIE

Powódka B. K. wniosła w dniu 8 lipca 2013 r. pozew przeciwko pozwanemu (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B.” spółce komandytowej z siedzibą w W. o zapłatę kwoty 8.968,67 zł wraz z ustawowymi odsetkami liczonymi od kwot i dat szczegółowo wskazanych w pozwie, a także zasądzenie na jej rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. Sprawa została zarejestrowana pod sygnaturą akt XVI GC 600/13.

Odrębnym pozwem z dnia 19 września 2013 r. powódka B. K. wniosła o zasądzenie od pozwanego (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II” spółki komandytowej z siedziba w W. kwoty 22.712,04 zł wraz z ustawowymi odsetkami liczonymi od kwot i dat szczegółowo wskazanych w pozwie, a także zasądzenie na jej rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. Sprawa została zarejestrowana pod sygnaturą akt XVI GC 1750/13.

Uzasadniając żądanie obu pozwów strona powodowa wskazała, iż powódkę oraz pozwanych (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B.” spółkę komandytową w W. i (...) spółka z ograniczona odpowiedzialnością P. II” spółkę komandytową w W. łączyły umowy o współpracy handlowej oraz umowy marketingowe, w wykonaniu których powódka dostarczała i sprzedawała pozwanym towary przeznaczone do dalszej odsprzedaży. Na podstawie powyższych umów powódka zobowiązana była uiszczać na rzecz pozwanych szereg opłat dodatkowych za przyjęcie towaru do sprzedaży, przybierających w szczególności postać opłat z tytułu „ bonusu kwartalnego warunkowego”, „ bonusu rocznego warunkowego”, „ bonusu za wzrost obrotu” oraz opłat z tytułu „ reklamy centralnej”. Powódka zaznaczyła, iż naliczanie powyższych opłat nie było uzależnione od składania przez nią zamówień na świadczenie jakichkolwiek usług, lecz była nimi obciążana automatycznie po osiągnięciu w danym okresie rozliczeniowym ustalonego obrotu. Pozwani nie świadczyli na jej rzecz żadnych usług marketingowych ani nie podejmowali działań zmierzających do promocji zakupionych produktów lub marki jej przedsiębiorstwa, zaś akceptacja przez powódkę powyższych opłat była warunkiem, od którego uzależniona była kontynuacja współpracy stron. Wobec tego zdaniem powódki pobieranie przez pozwanych powyższych opłat stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji i dlatego powódka aktualnie dochodzi ich zasądzenia od pozwanych.

W odpowiedzi na pozew z dnia 11 września 2013 r. pozwany (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B.” spółka komandytowa z siedzibą w W. wniósł o oddalenie powództwa w sprawie o sygn. akt XVI GC 600/13 w całości oraz zasądzenie na swoją rzecz kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W uzasadnieniu pisma pozwany wskazał, iż swoimi działaniami nie utrudniał powódce dostępu do rynku, zaś strona powodowa nie przedstawiła żadnych dowodów na okoliczność, iż jego działania uniemożliwiły jej rynkową konfrontację sprzedawanych produktów i dotarcie do finalnego odbiorcy. W odniesieniu do opłat naliczanych z tytułu bonusów podniesiono, iż przewidujące je postanowienia umowne stanowiły wyraz swobodnych negocjacji stron, zaś same bonusy nie stanowiły opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży lecz premie pieniężne za wyniki w jego sprzedaży, zatem miały w istocie charakter rabatu potransakcyjnego. Odnosząc się natomiast do roszczenia o zwrot kwot pobranych z tytułu reklamy centralnej pozwana spółka podkreśliła, iż z powyższych opłat finansowane były działania marketingowe promujące sieć sklepów (...), zatem mimo iż nie reklamowano bezpośrednio produktów powódki, ta odnosiła z ich tytułu korzyść, bowiem działania te prowadziły do zwiększenia liczby klientów sieci (...) (...) potencjalnych nabywców tych produktów .. (...) ostrożności procesowej pozwany podniósł ponadto zarzut przedawnienia roszczenia o zwrot powyższych opłat, jako dochodzonego z tytułu umowy sprzedaży zgodnie z art. 554 k.c.

W dniu 7 listopada 2013 r. pozwana (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II” spółka komandytowa z siedzibą w W. wniosła o oddalenie powództwa w sprawie o sygn. akt XVI GC 1750/13 w całości oraz zasądzenie na swoją rzecz kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. W uzasadnieniu pozwana podniosła analogiczne argumenty jak przywołane w odpowiedzi na pozew w sprawie o sygn. akt XVI GC 600/13, dotyczące braku udowodnienia przesłanki utrudniania dostępu do rynku, charakteru rabatu potransakcyjnego w odniesieniu do pobranych bonusów oraz ekwiwalentnego świadczenia uzyskiwanego przez powódkę w zamian za opłaty z tytułu reklamy centralnej. Pozwana podniosła ponadto zarzut przedawnienia roszczenia o zwrot wskazanych w pozwie opłat z tytułu bonusów, jako dochodzonego z tytułu umowy sprzedaży zgodnie z art. 554 k.c.

Orzeczeniem z dnia 23 kwietnia 2014 r. w sprawie XVI GC 1750/13 Sąd Okręgowy w Warszawie połączył tę sprawę do wspólnego rozpoznania ze sprawą o sygn. akt XVI GC 601/13.

Postanowieniem wydanym na rozprawie w dniu 7 maja 2014 r. w sprawie o sygn. akt XVI GC 600/13 Sąd Okręgowy w Warszawie zarządził połączenie tej sprawy do wspólnego rozpoznania ze sprawą o sygn. akt XVI GC 601/13.

W dniu 21 sierpnia 2014 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zarządził wyłączenie sprawy o sygn. akt XVI GC 601/13 ze sprawy o sygn. akt XVI GC 600/13 i prowadzenie pod nowym numerem repertorium GC.

W dalszym toku postępowania strony podtrzymały swoje dotychczasowe stanowiska w sprawie.

Wyrokiem z dnia 24 września 2014 roku Sąd Okręgowy w Warszawie w sprawie z powództwa B. K. przeciwko (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B.” spółce komandytowej z siedzibą w W. w punkcie 1 zasądził od pozwanej spółki na rzecz powódki kwotę 6.404,19 zł wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 10 kwietnia 2010 roku do dnia zapłaty, w punkcie 2 oddalił powództwo w pozostałej części, w punkcie 3 zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 865, 43 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania. Natomiast w sprawie z powództwa B. K. przeciwko (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II” spółce komandytowej z siedzibą w W. w punkcie 1 wyroku zasądził od pozwanej spółki na rzecz powódki kwotę 2.222, 18 zł wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 10 kwietnia 2010 roku do dnia zapłaty, w punkcie 2 oddalił powództwo w pozostałej części, zaś w punkcie 3 zasądził od powódki na rzecz pozwanej kwotę 1.820 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania.

Powyższe orzeczenie zostało wydane w oparciu o następujące ustalenia faktyczne i rozważania prawne:

Powódka B. K. zajmuje się prowadzeniem działalności gospodarczej w zakresie sprzedaży artykułów multimedialnych – płyt CD i DVD. Powódka oraz pozwani (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B.” spółka komandytowa w W. [dalej: (...) sp. z o.o. B.] i (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II” spółka komandytowa w W. [dalej: (...) sp. z o.o. P. II] współpracowały ze sobą w ten sposób, że powódka sprzedawała pozwanym towary w celu ich dalszej odsprzedaży konsumentom w należących do tych pozwanych sklepach wielkopowierzchniowych.

W dniu 12 kwietnia 2005 r. B. K. zawarła z pozwanym (...) sp. z o.o. P. II umowę handlową, której przedmiotem była regulacja warunków współpracy handlowej dotyczącej asortymentu dostarczanego przez powódkę (tj. dostawcę) pozwanemu (tj. odbiorcy). Na podstawie pkt 1 i 2 powyższej umowy powódka zobowiązała się do udzielenia pozwanemu następujących bonusów:

- bonusu kwartalnego warunkowego w wysokości 1,5 % wartości obrotu netto, płatnego pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w danym kwartale obrotu w wysokości 30 000 zł
- bonusu rocznego warunkowego w wysokości 12 % wartości obrotu netto, płatnego pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w danym roku kalendarzowym obrotu w wysokości 150 000 zł
- bonusu za wzrost obrotu w wysokości od 0,5 % do 2,75 % wartości całego obrotu w przypadku osiągnięcia określonego poziomu obrotu od 450 000 zł do 1 000 000 zł

W kolejnych latach strony kontynuowały współpracę poprzez zawieranie analogicznych umów handlowych, modyfikując wysokość udzielanych bonusów.

Na podstawie umowy handlowej z dnia 20 sierpnia 2007 r. powódka udzieliła pozwanemu (...) sp. z o.o. P. II następujących bonusów: kwartalnego warunkowego w wysokości 10 % obrotu, rocznego warunkowego w wysokości 4 % obrotu oraz bonusu za wzrost obrotu w wysokości od 0,5 % do 3 % w przypadku osiągnięcia określonego poziomu obrotu od 450 000 zł do 950 000 zł.

W dniu 28 marca 2008 r. B. K. zawarła z pozwanymi (...) sp. z o.o. B. oraz (...) sp. z o.o. P. II analogiczną umowę handlową, na podstawie której udzieliła im następujących bonusów:

- kwartalnego warunkowego w wysokości 10 % obrotu,
- rocznego warunkowego w wysokości 4,5 % obrotu
- bonusu za wzrost obrotu w wysokości od 0,5 % do 3 % w przypadku osiągnięcia określonego poziomu obrotu od 450000 zł do 950 000 zł.

Na podstawie umowy handlowej z dnia 15 kwietnia 2009 r. powódka udzieliła pozwanym (...) sp. z o.o. B. oraz (...) sp. z o.o. P. II następujących bonusów: kwartalnego warunkowego w wysokości 10 % obrotu oraz rocznego warunkowego w wysokości 6,5 % obrotu.

W dniu 12 kwietnia 2005 r. B. K. zawarła z pozwanym (...) sp. z o.o. P. II umowę marketingową, na podstawie której pozwany zobowiązał się do świadczenia na rzecz powódki w sposób ciągły usług marketingowych i reklamowych, obejmujących w szczególności: ekspozycję w sklepie – polegającą na organizacji i stałej kontroli ekspozycji towarów powódki w sposób zapewniający ich najkorzystniejszą prezentację, w celu utrzymania właściwego wizerunku powódki i jej towarów oraz reklamę publiczną – reklamę prowadzoną w środkach masowego przekazu, na billboardach, przez Internet oraz w inny sposób. Z tytułu powyższych usług powódka zobowiązana była uiszczać na rzecz pozwanego określone w pkt 3. umowy wynagrodzenie w wysokości 1,5 % wartości rocznego obrotu za ekspozycję w sklepie i reklamę publiczną oraz 7 500 zł wynagrodzenia stałego za usługi marketingowe okolicznościowe.

Na podstawie umowy marketingowej z dnia 20 sierpnia 2007 r. powódka zobowiązana była uiszczać na rzecz pozwanego (...) sp. z o.o. P. II, a na podstawie umów z dnia 28 marca 2008 r. oraz z dnia 15 kwietnia 2009 r. na rzecz pozwanym (...) sp. z o.o. B. oraz (...) sp. z o.o. P. II wynagrodzenie stałe w wysokości 7.500 zł za usługi marketingowe okolicznościowe oraz wynagrodzenie w wysokości 1,5 % wartości rocznego obrotu z tytułu budżetu na centralne akcje reklamowe.

Strony nie kwestionowały samej okoliczności zawarcia powyższych umów ani treści ich postanowień. Niespornym jest też, iż na podstawie wykonywanych umowy powódka dostarczała i sprzedawała pozwanym (...) sp. z o.o. B. oraz (...) sp. z o.o. P. II towar, który następnie pozwani sprzedawali dalszym odbiorcom. Powódka uczestniczyła w negocjacjach postanowień powołanych wyżej umów, nie miała jednak realnego wpływu na ich treść. Wysokość opłat obciążających powódkę była ustalana ogólnie przez pozwanym i bez ich akceptacji nie było możliwości kontynuowania współpracy.

Pozwani (...) sp. z o.o. B. oraz (...) sp. z o.o. obciążali powódkę fakturami, które opiewały na należności z tytułu bonusów i usług zdefiniowanych w ww. umowach handlowych i marketingowych. Zapłata tych należności następowała w ten sposób, iż pozwani pobierali je z należnych powódce płatności z tytułu ceny za sprzedaż towaru (potrącenie wzajemnych należności), a pozostała po pobraniu suma była wpłacana na rachunek bankowy powódki.

Łączny koszt opłat uiszczonych przez powódkę na rzecz pozwanego (...) sp. z o.o. B. wyniósł 8.968,67 zł. Na powyższą kwotę składały się następujące należności:

- kwota 1 509,86 zł z tytułu bonusów kwartalnych warunkowych

- kwota 837,79 zł z tytułu bonusów rocznych warunkowych
- kwota 216,83 zł z tytułu bonusów za wzrost obrotu
- kwota 304,19 zł z tytułu reklamy centralnej
- kwota 6 100 zł z tytułu usług marketingowych okolicznościowych

Łączny koszt opłat uiszczonych przez powódkę na rzecz pozwanego (...) sp. z o.o. P. II wyniósł 22 712,04 zł. Na powyższą kwotę składały się następujące należności:

- kwota 8 297,33 zł z tytułu bonusów kwartalnych warunkowych
- kwota 9 896,22 zł z tytułu bonusów rocznych warunkowych
- kwota 2 296,31 zł z tytułu bonusów za wzrost obrotu
- kwota 2 222,18 zł z tytułu reklamy centralnej

W toku trzech lat współpracy handlowej powódki ze spółkami wchodzącymi w skład (...), do którego należą pozwane spółki (...) sp. z o.o. B. oraz (...) sp. z o.o. P. II, zrealizowano łączny obrót w wysokości około 1 800 000 zł.

Pismem z dnia 6 kwietnia 2010 r. powódka wezwała pozwaną (...) sp. z o.o. B. do zwrotu nienależnie pobranych opłat w łącznej wysokości 8 968,67 zł w terminie do dnia 9 kwietnia 2010 r.

Dnia 12 kwietnia 2010 r. powódka złożyła w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w W. wniosek o zawiązanie (...) sp. z o.o. B. do próby ugodowej w sprawie o zapłatę kwoty 8.968,67 zł. Na rozprawie z dnia 9 lipca 2010 r. w sprawie o sygn. akt XV GCo 200/10 przewodnicząca stwierdziła, iż do zawarcia ugody nie doszło, zaś sprawa została zakreślona jako zakończona.

Pismem z dnia 6 kwietnia 2010 r. powódka wezwała pozwaną (...) sp. z o.o. P. II do zwrotu nienależnie pobranych opłat w łącznej wysokości 22.712,04 zł w terminie do dnia 9 kwietnia 2010 r.

Dnia 12 kwietnia 2010 r. powódka złożyła w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w W. wniosek o zawiązanie (...) sp. z o.o. P. II do próby ugodowej w sprawie o zapłatę kwoty 22.712,04 zł. Na rozprawie z dnia 20 września 2010 r. w sprawie o sygn. akt XV GCo 189/10 przewodnicząca stwierdziła, iż do zawarcia ugody nie doszło, zaś sprawa została zakreślona jako zakończona.

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił w oparciu o przywołane powyżej dowody z dokumentów, które w całości należy uznać za wiarygodne jako niekwestionowane przez strony postępowania i korespondujące z pozostałym zebrany w sprawie materiałem dowodowym. Podstawą ustaleń faktycznych Sąd uczynił także zeznania świadków I. J. oraz przesłuchanie powódki B. K., które także należy w całości uznać za wiarygodne jako logiczne, spójne i zbieżne z przeprowadzonymi w toku postępowania dowodami z dokumentów.

W rozważaniach prawnych, Sąd Okręgowy stwierdził, że powództwa są zasadne w części. Wskazał przy tym, iż w każdej z połączonych spraw powódka dochodziła roszczenia o zwrot bezprawnie uzyskanych korzyści z tytułu dokonania przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji.

Sąd powołując się na art. 15 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, z którego brzmienia wynika, iż czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, stwierdził, iż nie jest dopuszczalne pobieranie od przedsiębiorcy opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze sprzedażą towarów ostatecznym odbiorcom, bowiem kupujący nie spełnia już w tym momencie żadnych świadczeń na rzecz sprzedawcy, a wszelkie prowadzone działania promocyjno - marketingowe mają w rzeczywistości na celu korzystne sprzedanie przez kupującego własnego towaru.

Odnosząc się do zarzutów przedawnienia podniesionych przez pozwane spółki w obu sprawach, Sąd Okręgowy przyjął, iż nie znajdują one uzasadnienia, ponieważ powódka przerwała bieg przedawnienia wszystkich roszczeń dochodzonych w obu pozwach, składając w dniu 12 kwietnia 2010 r. do Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy wnioski o zawezwanie do próby ugodowej. Zgodnie zaś z brzmieniem przepisu art. 124 § 1 i 2 k.c. po każdym przerwaniu przedawnienia biegnie ono na nowo. W razie przerwania przedawnienia przez czynność w postępowaniu przed sądem, przedawnienie nie biegnie na nowo dopóki postępowanie nie zostanie zakończone. Sąd podkreślił, iż podstawą wywodzonego w niniejszej sprawie żądania pozwu nie była umowa sprzedaży towarów lecz samoistne roszczenie wskazane w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Stosownie natomiast do treści art. 20 u.z.n.k. roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z wpływem lat trzech, przy czym termin przedawnienia biegnie oddzielnie co do każdego naruszenia. Postępowanie o sygn. akt XV GCo 200/10 z wniosku powódki o zawezwanie do próby ugodowej w sprawie o zapłatę 8.968,67 zł zostało zakończone po przeprowadzeniu rozprawy w dniu 9 lipca 2010 r., natomiast postępowanie z wniosku powódki o sygn. akt XV GCo 189/10 w sprawie o zapłatę 22.712,04 zł w dniu 20 września 2010 r., zatem dopiero od tych dni można mówić o ponownym rozpoczęciu biegu terminu przedawnienia roszczeń powódki. Sąd zważył ponadto, iż pozew w sprawie o sygn. akt XVI GC 600/13 o zapłatę 8.968,67 zł został wniesiony w dniu 8 lipca 2013 r., zaś pozew w sprawie o sygn. akt XVI GC 1750/13 o zapłatę 22.712,04 zł w dniu 19 września 2013 r. toteż zarzut przedawnienia co do kwot w nich dochodzonych należało uznać za całkowicie chybiony. Odnosząc się do zarzutu pozwanych spółek, iż powódka nie wykazała aby poprzez pobieranie przez pozwanego opłat za usługi marketingowe oraz bonusy został jej utrudniony dostęp do rynku, Sąd stwierdził, że powódka nie miała obowiązku wykazywania podobnych okoliczności, lecz musiała jedynie udowodnić fakt pobierania przez pozwane spółki innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, bowiem przez sam fakt pobierania takich opłat obie pozwane spółki dopuszczały się czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Sąd Okręgowy doszedł do przekonania, iż powódka nie miała realnego wpływu na treść podpisanych umów handlowych i marketingowych, ani też realnych możliwości rezygnacji z świadczenia dodatkowych opłat, pod rygorem zerwania współpracy. Ze zgromadzonego przez Sąd materiału dowodowego wynikało, iż wysokość opłat w kolejnych latach współpracy wzrastała, a powódka występowała z propozycją obniżenia powyższych opłat, na co jednak pozwane nigdy nie wyraziły zgody. W związku z tym Sąd uznał, iż przewidziane w umowach o handlowych i marketingowych dodatkowe opłaty były jednostronnie narzucone przez pozwane i bez ich ponoszenia nie byłaby możliwa współpraca handlowa stron. Sąd Okręgowy doszedł również do przekonania, iż pozwane pobierały od powódki opłaty za świadczenia związane ze sprzedażą towarów, jednak jedynie w odniesieniu do opłat z tytułu usług reklamowych. Fakt obciążenia powódki przez pozwane fakturami z tytułu wskazanych powyżej usług i bonusów był okolicznością bezsporną. Po zbadaniu okoliczności faktycznych niniejszej sprawy, Sąd przyjął, iż obarczanie powódki koniecznością ponoszenia opłat z tytułu działalności reklamowej nie miało podstawy prawnej i należy zakwalifikować je jako przerzucanie na dostawcę kosztów tej działalności, którą pozwane skądinąd musiałyby przeprowadzić we własnym zakresie, niezależnie od zawarcia umów o świadczenie tej usługi z dostawcą. Ponadto, wynagrodzenie za ich wykonywanie zostało ustalone jako odsetek wartości obrotu sieci handlowej, niezależnie od zakresu czy też czasu trwania tychże usług. W tej sytuacji w ocenie Sądu brak jest podstaw do przyjęcia, że w zamian za poniesione opłaty powódka otrzymywała od pozwanych ekwiwalentne świadczenie, inne niż sprzedaż towaru, bowiem klasyczna sprzedaż towaru finalnemu odbiorcy nie stanowi świadczenia na rzecz dostawcy, a dotyczy towaru stanowiącego własność odbiorcy i związana jest wyłącznie z realizacją własnego interesu odbiorcy, w tym przypadku pozwanych spółek. Natomiast w przedmiocie zasadności pobranych przez pozwane bonusów, Sąd Okręgowy orzekł, iż pełniły one funkcję kształtującą cenę sprzedaży na podstawie jednoznacznych kryteriów, z góry określonych przez strony w pkt 1.2 umów handlowych. Stwierdził, iż takie postanowienia umowne są w świetle treści art. 353<sup>1</sup> k.c. dopuszczalne i nie oznaczają pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. W zakresie roszczeń o zapłatę odsetek Sąd orzekł na podstawie art. 455 k.c. w zw. z art. 481 § 1 k.c., zasądzając je od dnia 10 kwietnia 2010 r., tj. od pierwszego dnia po upływie terminu do spełnienia świadczenia wskazanego w wezwaniu do zapłaty z dnia 6 kwietnia 2010 r. W pozostałym zakresie roszczenia o zapłatę odsetek zostały oddalone.

O kosztach postępowania Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 100 k.p.c., odrębnie dla każdej z połączonych spraw.

Apelację od powyższego wyroku wniosła strona powodowa, zaskarżając wyrok w części tj. w pkt I.2, I.3, II.2, II.3, zarzucając mu:

1. naruszenie przepisów postępowania, mające wpływ na wynik sprawy – tj. art. 228 k.p.c. i art. 233 k.p.c., poprzez pominięcie faktów notoryjnych szczegółowo wskazanych w uzasadnieniu apelacji, dokonanie oceny dowodów zgromadzonych w sprawie niezgodnie z ich treścią oraz sprzecznie z zasadami logiki i doświadczenia życiowego, jak również z naruszeniem zasady wszechstronnej oceny materiału dowodowego, prowadzące do błędnego ustalenia faktycznego, że pobieranie przez pozwane spółki od powódki opłat z tytułu „bonusów” nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.);

2. naruszenie przepisów prawa materialnego, tj. art. 15 ust. 1 pkt.4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.) poprzez błędne przyjęcie, że pobrane przez pozwaną od powódki opłaty z tytułu tzw.: „bonusów kwartalnych warunkowych”, „bonusów rocznych warunkowych” i „bonusów za wzrost obrotów”, w łącznej kwocie 23054, 34 zł (odnośnie pozwanej (...) sp. z o.o. B. sp.k. w kwocie 2 564, 48 zł, a odnośnie pozwanej (...) sp. z o.o. P. II w kwocie 20 489, 86 zł), pełniły funkcję kształtującą cenę sprzedaży i w związku z tym nie oznaczają pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Mając powyższe na względzie powódka wniosła o:

1. zmianę wyroku w zaskarżonej części i uwzględnienie powództwa również w zakresie, w jakim dotyczyło ono opłat takich jak: „bonus kwartalny warunkowy”, „bonus roczny warunkowy”, „bonus za wzrost od obrotu” (tj. odnośnie do pozwanej (...) sp. z o.o. B. sp. k. co do kwoty 2564, 48 zł, a odnośnie pozwanej (...) sp. z o.o. P. II co do kwoty 20 489, 86 zł) oraz odpowiednie do powyższego rozstrzygnięcie co do kosztów postępowania;

2. zasądzenie od pozwanych spółek na rzecz powódki kosztów postępowania apelacyjnego, w tym kosztów zastępstwa procesowego w II instancji, według norm prawem przewidzianych;

3. ewentualnie, w razie uznania, że Sąd I instancji nie rozpoznał istoty sprawy lub nie przeprowadził postępowania dowodowego w całości, o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi I instancji do ponownego rozpoznania, pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania apelacyjnego.

W uzasadnieniu powódka wskazała, iż nie sposób uznać, że pobrane przez pozwanego bonusy były skorelowane wyłącznie z osiągnięciem określonego pułapu sprzedaży, zwłaszcza zważywszy na fakt, że obrót z roku na rok był coraz mniejszy. Progi, od których zależała wysokość bonusów kwartalnych i rocznych były stanowczo zaniżone i były one liczone od sprzedaży ze wszystkimi sklepami (...). Zdaniem powódki, średni obrót z każdym ze sklepów był na tyle niski, iż nie sposób było go nie przekroczyć, oraz, że sieć, do której należały pozwane ustalała taki pułap celowo, by pewnym było, że kontrahenci ten poziom przekroczą. Ponadto, powołując się na wartości zawarte w umowach sprzedaży z pozwanymi, zaznaczyła, że kwoty te były stałe i nie miały nic wspólnego ze zwiększeniem sprzedaży, a jedynym ekwiwalentem dla powódki za dodatkowe obciążenia była możliwość dalszej współpracy z pozwanymi. Powódka podniosła również, iż w 2009 roku, gdy obroty zaczęły spadać nadal utrzymane zostały progi, natomiast wysokość bonusu rocznego wzrosła o 2%, przy tym, wskazała, iż zrezygnowano z bonusu za wzrost obrotu, który w ówczesnym stanie rzeczy byłby mało realny. Powódka podniosła, że niewłaściwy był sposób naliczania bonusów, zarzucając Sądowi I instancji, iż potraktował bonusy jako rabaty potransakcyjne. Powołując się na rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 27 listopada 2012 r., z którego wynika, iż warunkiem sine qua non uznania premii pieniężnej jako rabatu jest wykazanie ścisłego związku pomiędzy premią pieniężną a zrealizowanymi dostawami, stwierdziła, że taki związek nie występuje w niniejszej sprawie, ponieważ w umowie dopuszczono naliczanie bonusów od dostaw niezrealizowanych. Wskazała również, iż rezultat finansowy bonusów w rozumieniu umów handlowych łączących strony nie jest tożsamy z tym, jaki następuje w przypadku upustu udzielanego z tytułu sprzedaży, stąd bonusów nie można bezpośrednio i jednoznacznie powiązać ze zrealizowanym obrotem, a co za tym idzie z marżą zysku ze sprzedaży. Powódka podkreśliła, iż bonusy były w rzeczywistości bezwarunkowymi

opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, naliczanymi jej nawet w razie załamania sprzedaży. Zarzut dotyczący zakwalifikowania przez Sąd I instancji bonusów jako formy rabatu posprzedażowego, powódka argumentowała rozbieżnością w definicjach obu tych opłat. Otóż jej zdaniem, rabaty odnoszą się do cen poszczególnych towarów, a podstawą naliczenia opłat z tytułu bonusów jest obrót, nie cena. Wyjaśniła, iż rabaty wpływały na poziom obrotów między stronami w ten sposób, że po obniżeniu cen w wyniku udzielenia poszczególnych rabatów wartość obrotu była niższa, czego konsekwencją była niższa wartość opłat ją obciążających. Natomiast bonusy były naliczane po zrealizowaniu określonego obrotu, od którego były naliczane i nie miał wobec tego wpływu na ceny, gdyż ich nie obniżały, a tym samym nie obniżały wartości obrotu. Powódka podniosła przy tym, że gdyby bonusy stanowiły rabat, to pomniejszając ceny produktów powinny pomniejszać wysokość opłat liczonych jako procent od obrotu, co w niniejszej sprawie nie miało miejsca. Ponadto, powódka zaznaczyła, że gdyby bonusy były upustem od sprzedaży, to wówczas powódka, jako podatnik udzielający rabatu, musiałaby wystawić fakturę korygującą VAT, zgodnie z przepisami ustawy o podatku od towarów i usług, co również nie miało miejsca w przedmiotowej sprawie. Następnie, powódka wskazała, iż nie otrzymała żadnego ekwiwalentnego świadczenia od pozwanych. Podniosła, iż tylko ona była obciążona obowiązkiem dodatkowego premiowania za rozwój łączących je relacji handlowych, bez żadnego odpowiednika w postaci świadczenia wyrównującego ze strony pozwanej. Ponadto wskazała, iż nie miała żadnych dodatkowych korzyści z łączącymi ją z pozwanymi umów, gdyż musiała uiszczać dodatkowe opłaty już po dokonanej sprzedaży. Tym uzasadnieniem powódka pragnęła dowieść, iż opłaty, jakie uiszczała na rzecz pozwanych miały charakter „opłat półkowych”, a więc opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, gdyż jej zdaniem bonusy nie były przyznawane za konkretną usługę, lecz były uzależnione od złożenia a zamówienia na towary powódki. W końcowej części uzasadnienia powódka zaznaczyła, iż ustalenie wysokości rabatów i upustów od ceny musi nastąpić najpóźniej w momencie zawarcia umowy sprzedaży, co zdaniem powódki nie miało miejsca w odniesieniu do bonusów pobranych w niniejszej sprawie, gdyż były one naliczane już po uiszczeniu ceny za towar dostarczony do sklepu.

W odpowiedzi na apelację obie pozwane spółki podniosły, iż powódka nie wykazała faktu, iż bonusy zostały naliczone od obrotu niezrealizowanego oraz że bonusy nie były bezpośrednio związane z jakimikolwiek działaniami pozwanej spółki. Podkreśliły, iż bonusy stanowiły element marży handlowej i tym samym kształtowały cenę sprzedaży, a także zależały od osiągnięcia w danym okresie określonego pułapu sprzedaży. W związku z tym wysokość progów obrotu jest bez znaczenia dla sprawy, gdyż bonusy nie miały charakteru specjalnej nagrody za działania intensyfikujące sprzedaż przez pozwaną. Dodały również, iż uśrednienie przez powódkę obrotu z każdym ze sklepów (...) nie znajduje uzasadnienia i nie oznacza jaki był obrót z pozwaną. Pozwane podniosły, iż warunki handlowe dotyczące bonusów zostały zawarte w umowach, które były negocjowane z powódką oraz stanowią wyraz swobody umów, a także, że powódka nie wykazała w żaden sposób, iż skutek pobierania przez pozwane opłat z tytułu bonusów pozwane utrudniły jej dostęp do rynku.

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

Apelacja była zasadna, choć nie wszystkie podniesionej w niej zarzuty były trafne.

Na wstępie analizy niniejszej sprawy należy zaznaczyć, iż powódka składając środek odwoławczy w postaci apelacji zarzuciła Sądowi I instancji naruszenie zarówno przepisów prawa procesowego, jak i prawa materialnego. Z uwagi na fakt, iż naruszenie przepisów prawa procesowego mogłoby wpłynąć na nieprawidłowe w konsekwencji zastosowanie przepisów prawa materialnego zasadnym jest w pierwszej kolejności rozważenie zarzutów naruszenia przez Sąd Okręgowy przepisów prawa procesowego. W tym natomiast zakresie powódka przede wszystkim podniosła naruszenie przez Sąd Okręgowy art. 233 k.p.c. Wobec tego należy zaznaczyć, iż w k.p.c. brak jest art. 233 k.p.c., albowiem przepis ten dzielony jest na paragrafy, zaś profesjonalny pełnomocnik nie wskazał, który paragraf tego przepisu został w jego ocenie naruszony. Zgodnie z art. 233 § 1 k.p.c. Sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału, natomiast w myśl art. 233 § 2 k.p.c. Sąd oceni na tej samej podstawie, jakie znaczenie nadać odmowie przedstawienia przez stronę dowodu lub przeszkodom stawianym przez nią w jego przeprowadzeniu wbrew postanowieniu sądu. Zważywszy na fakt, iż Sąd Okręgowy nie stosował przy rozstrzygnięciu sprawy art. 233 § 2 k.p.c., jak również na argumentację przedstawioną w apelacji należy przyjąć, że powódka zmierzała do podniesienia zarzutu naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 233 § 1 k.p.c. Niemniej w ocenie Sądu

Apelacyjny Sąd Okręgowy dokonał trafnej oceny zebranego materiału dowodowego i nie sposób uznać, że dopuścił się naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. Granice swobody sędziowskiej przy ocenie materiału dowodowego wyznaczają trzy czynniki: logiczny (obowiązek wyciągnięcia z materiału dowodowego wniosków logicznie prawidłowych), ustawowy (powinność rozważenia całego materiału dowodowego) oraz ideologiczny (psychologiczny), przez który rozumie się świadomość prawną sędziego, kulturę prawną oraz system reguł pozaprawnych i ocen społecznych, do których odsyłają normy prawne. Zarzut przekroczenia swobodnej oceny dowodów, skutkującej błędnymi ustaleniami faktycznymi może być skuteczny tylko wtedy, gdy skarżący wykaże przekroczenie któregoś z powyżej wymienionych kryteriów. Przy czym jednocześnie wyraźnie wskazuje się, że samo przedstawienie przez stronę odmiennych wniosków niż wynikające z oceny dokonanej przez Sąd I instancji nie świadczy jeszcze o przekroczeniu swobodnej oceny dowodów. W ocenie Sądu Apelacyjnego nie sposób przyjąć, że Sąd Okręgowy w jakimkolwiek zakresie przekroczył zasadę swobodnej oceny dowodów i dokonał ustaleń faktycznych sprzecznych z zasadami logiki i doświadczenia życiowego, a tym bardziej z naruszeniem zasady wszechstronnej oceny materiału dowodowego. Należy bowiem zaznaczyć, iż Sąd Okręgowy dokonał ustaleń faktycznych zgodnych z dowodami przedstawionym przez powódkę, jak również z jej twierdzeniami. Sąd Okręgowy bowiem ustalił, iż pozwani w rzeczywistości pobrali od powódki opłaty i bonusy, których zwrotu na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. dochodziła powódka w toku procesu. Sąd I instancji ustalił również, iż podstawą pobieranych opłat były umowy handlowe i marketingowe przedłożone przez powódkę. Co szczególnie istotne Sąd Okręgowy dokonał tych ustaleń w szczególności na podstawie przesłuchania powódki, uznając je w całości za logiczne, spójne a w konsekwencji wiarygodne (k. 245 akt XVI GC 600/13). Jednocześnie powódka przedstawiając zarzut naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 233 k.p.c. poza ogólnymi stwierdzeniami nie wskazała, który w jej ocenie dowód przeprowadzony przez Sąd I instancji został nieprawidłowo oceniony, a tym samym nie sprecyzowała rzekomego naruszenia zasad logiki i doświadczenia życiowego. W dodatku powódka zarzucając naruszenie zasady wszechstronnej oceny materiału dowodowego również nie wskazała, który jej zdaniem materiał dowodowy nie został przez Sąd Okręgowy oceniony. Powódka zarzucając naruszenie przez Sąd I instancji art. 233 § 1 k.p.c. wskazała jedynie, że prowadziło to do błędnego ustalenia faktycznego, że pobieranie przez pozwanych od powódki opłat z tytułu „bonusów” nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji. Niemniej należy zaznaczyć, iż w tym zakresie wbrew werbalnej treści zarzutu, kwestionuje ona nie tyle ustalenie faktyczne (fakt pobierania przez pozwanego bonusów), co subsumpcję tego faktu pod normę prawną ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Zakwalifikowanie bowiem jakie znaczenie przypisać określonemu zachowaniu należy do sfery prawa materialnego (tak: M. Manowska, Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz, pod red. M. Manowskiej, Warszawa 2013, s. 581). Rozważany aktualnie zarzut jest więc nieprawidłowo sformułowany, albowiem zagadnienie subsumcji stanu faktycznego pod normę prawną mogłoby jedynie stanowić o naruszeniu przez Sąd Okręgowy normy prawa materialnego (a więc tej pod którą dokonano subsumcji), a nie normy procesowej i także z tego względu zarzut ten nie był w ocenie Sądu Apelacyjnego zasadny.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego nie zasługiwał również na uwzględnienie zarzut naruszenia art. 228 k.p.c. Zgodnie z tym przepisem fakty powszechnie znane nie wymagają dowodu (§1), przy czym to samo dotyczy faktów znanych sądowi urzędowo, jednakże sąd powinien na rozprawie zwrócić na nie uwagę stron (§ 2). Należy wskazać, iż powódka ani w apelacji, ani w toku postępowania apelacyjnego nie wskazała jakie to fakty powszechnie znane lub znane sądowi z urzędu Sąd pominął i już z tego względu zarzut naruszenia art. 228 k.p.c. był chybiony. Zarzut ten tym bardziej nie zasługiwał na uwzględnienie jeżeli zważyć, iż powódka uzasadniała go poprzez wskazanie naruszenia przez Sąd I instancji zasad logiki i doświadczenia życiowego, których to okoliczności przepis ten nie dotyczył.

Ostatecznie w ocenie Sądu Apelacyjnego przy wydaniu przez Sąd Okręgowy wyroku nie doszło do naruszenia przepisów prawa procesowego, a w konsekwencji Sąd Apelacyjny podziela ustalenia faktyczne dokonane przez Sąd Okręgowy i przyjmuje je za własne.

Niemniej w ocenie Sądu Apelacyjnego strona powodowa ma o tyle rację, iż Sąd Okręgowy dopuścił się naruszenia przepisów prawa materialnego, tzn. art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. na etapie właśnie wspomianej subsumcji prawidłowo ustalonego stanu faktycznego pod normę prawną. W ocenie bowiem Sądu Apelacyjnego Sąd Okręgowy nieprawidłowo przyjął, że bonusy pobierane przez pozwanych stanowiły rabat potransakcyjny, a wobec tego były elementem marży,

a w konsekwencji ich pobór nie stanowił naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Aczkolwiek Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 17.4.2015 r., I CSK 136/14, niepubl. orzekł, że brak podstaw do kwalifikowania premii z tytułu wzrostu obrotów jako opłaty, o której mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., to jednak nie można pominąć wyroku Sądu Najwyższego z dnia 23.10.2014 r., I CSK 597/13, niepubl. w którym uznano, że przy ocenie tego, czy dochodzi do pobierania przez odbiorcę towarów opłaty innej niż marża handlowa za przyjęcie towarów do sprzedaży, należy brać pod uwagę nie tylko sam czynnik formalno-prawny (istnienie odpowiednich porozumień ze sprzedającym, umieszczonych w treści umowy o współpracę, w umowie sprzedaży lub nawet odrębnych), ale także - faktyczne ukształtowanie relacji handlowej pomiędzy przedsiębiorcą - dostawcą i przedsiębiorcą - odbiorcą towaru. Sama treść porozumień przewidujących opłaty "pozamarżowe" nie przesądza jeszcze zatem o braku deliktu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Decydujące znaczenie ma handlowy sens takich opłat (tj. w czym interesie je ostatecznie zastrzeżono), w jaki sposób (przy pełnej lub ograniczonej swobodzie negocjacyjnej stron) i jakie ostatecznie inne jeszcze okoliczności ukształtowały faktyczną relację handlową między przedsiębiorcami. Podobne stanowisko wyrażane jest również w doktrynie, która nie odrzuca możliwości uznania bonusów liczonych od obrotu za opłaty niedozwolone jeżeli taki wniosek wynika w szczególności z proporcji rabatu do pierwotnej ceny oraz warunków, które uzgodnione są przez strony do ich naliczania (tak: K. Szczepanowska – Kozłowska, Czy rabat jest opłatą półkową, Glosa 2015, nr 2, s. 88). W ocenie Sądu Apelacyjnego, Sąd Okręgowy przeprowadził zbyt powierzchowną analizę istoty bonusów pobranych przez pozwanych, a wobec tego błędnie uznał, że stanowiły one element kształtowania ceny, co rzeczywiście byłoby dopuszczalne w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

W ocenie Sądu Apelacyjnego zastrzeżone i pobrane przez pozwanych bonusy kwartalne i roczne, jak również za wzrost obrotu były zależne od wielkości obrotu, niemniej mimo powyższego nie sposób przyjąć, że stanowiły one element mechanizmu kształtowania ceny, a więc marżę w rozumieniu art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. Trzeba bowiem przede wszystkim podkreślić, że powódka udzieliła pozwany rabatu od ceny jednostkowej co jednoznacznie wynika z faktur VAT przedłożonych przez pozwaną (k. 23-30 akt XVI 600/13, k. 24-48 akt XVI GC 1750/13). Niezależnie więc od uzgodnionej ceny pozwani w rzeczywistości płacili na rzecz powódki mniejszą kwotę, albowiem ta udzieliła im rabatu na fakturze, co zresztą zastrzegano w umowach handlowych. Ponadto należy zaznaczyć, iż analizując również progi, które upoważniały pozwanych do naliczenia rabatu kwartalnego i rocznego, jak również premii za wzrost obrotu – ich sposób zdefiniowania i wysokość nie można zasadnie twierdzić, iż stanowiły one rabat potransakcyjny. W roku bowiem 2005 bonus kwartalny wynosił 1,5%, zaś podstawą do jego naliczenia był obrót w wielkości 30.000 PLN, przy czym odnoszono go do sumy netto wszystkich faktur i faktur korygujących dostawców z 28 podmiotami, zaś bonus roczny wynosił 12% w razie uzyskania lub przekroczenia obrotu w wysokości 150.000 PLN. W tym samym okresie bonus za wzrost obrotu wynosił 0,5% przy obrocie powyżej 450.000 PLN, 1,0% przy obrocie powyżej 550.000 PLN, 2,0% przy obrocie powyżej 650.000 PLN, 2,5% przy obrocie powyżej 750.000 PLN, 2,75% przy obrocie powyżej 1000.000 PLN (k. 32 akt XVI GC 600/13). W roku 2007 bonus kwartalny warunkowy wynosił 10% przy obrocie 30.000 PLN z 39 podmiotami, zaś bonus roczny warunkowy 4% w razie obrotu co mniej 150.000. Natomiast bonus za wzrost obrotu wynosił 0,5% przy obrocie powyżej 450.000 PLN, 1,0% przy obrocie powyżej 550.000 PLN, 2,0% przy obrocie powyżej 650.000 PLN, 2,5% przy obrocie powyżej 750.000 PLN, 2,75% przy obrocie powyżej 850.000 oraz 3% przy obrocie powyżej 950.000 (k. 36 akt XVI GC 600/13). W roku 2008 bonus kwartalny warunkowy wynosił 10% przy obrocie 30.000 PLN z 46 podmiotami, zaś bonus roczny warunkowy 4,5 % w razie osiągnięcia obrotu w wysokości 150.000. Natomiast bonus za wzrost obrotu wynosił 0,5% przy obrocie powyżej 450.000 PLN, 1,0% przy obrocie powyżej 550.000 PLN, 2,0% przy obrocie powyżej 650.000 PLN, 2,5% przy obrocie powyżej 750.000 PLN, 2,75% przy obrocie powyżej 850.000 oraz 3% przy obrocie powyżej 950.000 (k. 41 akt XVI GC 600/13). W roku 2009 bonus kwartalny warunkowy wynosił 10% przy obrocie 30.000 PLN z 52 podmiotami, zaś bonus roczny warunkowy 6,5 % w razie osiągnięcia obrotu w wysokości 150.000 PLN. W roku tym nie zastrzeżono już natomiast bonusu za wzrost obrotu (k. 46 akt XVI GC 600/13).

Analizując powyższe w pierwszej kolejności w kontekście bonusu kwartalnego i rocznego należy stwierdzić, iż bonus kwartalny warunkowy w powyższych okresach ulegał wzrostowi nominalnemu i faktycznemu. O ile w roku 2005 wynosił on 1,5%, o tyle w latach 2007-2009 już 10%. Podobna tendencja była w zakresie bonusu rocznego warunkowego w roku 2005 – 12%, w roku 2007-4%, 2008-4,5%, w roku 2009 – 6,5%. Faktem jest, iż w roku 2007

bonus roczny zmniejszył się o 8%, niemniej jednocześnie bonus kwartalny zwiększył się o 8%, co w konsekwencji powodowało, że pozwani mogli szybciej (od mniejszego progu) i cztery razy w roku naliczyć bonus, co w ocenie Sądu Apelacyjnego nie pozwala stwierdzić, iż w rzeczywistości doszło do zmniejszenia wysokości bonusów. W tym miejscu należy jeszcze podkreślić, iż powyższy wzrost odbywał się jednocześnie przy utrzymaniu ciągle tych samych progów obrotu upoważniających pozwanych do naliczenia bonusów – odpowiednio 30.000 PLN i 150.000 PLN. Przy czym należy przypomnieć, iż progi te odnosiły się do obrotu nie z pozwanymi spółkami indywidualnie, ale ze wszystkimi spółkami będącymi stronami umowy, a ilość tych spółek również ulegała systematycznemu wzrostowi, tzn. 2005 – 28 odbiorców, w roku 2007 – 39 odbiorców, 2008 – 46 odbiorców, 2009 – 52 odbiorców. Z powyższego wynika, że realna dolegliwość bonusów z każdym rokiem rosła, albowiem niezależnie od tego, że rosła ich wartość nominalna, to w dodatku rosła ilość podmiotów co do których obrót był brany pod uwagę, przy określaniu progów upoważniającego do naliczenia bonusu, przy czym próg ten nie ulegał zmianie. Już powyższa okoliczność w ocenie Sądu Apelacyjnego nie pozwala uznać, że bonusy miały charakter rabatów posprzedażowych, co w rzeczywistości wyłączałoby je spod zastosowania art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Istota bowiem rabatu posprzedażowego, co było podkreślane przez pozwanych, związana jest z ulgą udzieloną odbiorcom w związku z wielkością obrotu. Zważywszy zaś, iż w przedmiotowym przypadku zwiększeniu ilości odbiorców nie towarzyszył wzrost progów, czy choćby obniżka wielkości bonusów nie sposób uznać, że przyczyną ich naliczenia była wola powódki obniżenia ceny w związku z wielkością obrotu. Niezależnie od powyższego w przedmiotowym przypadku analizujemy dopuszczalność powyższych bonusów jedynie w relacji powódka – każdy z pozwany indywidualnie. Trzeba zaś zaznaczyć, iż dla naliczenia przez pozwane spółki bonusów nie miała żadnego znaczenia wielkość obrotów z każdą z pozwanych spółek. Nawet gdyby obroty z pozwanymi spółkami były minimalne, ale z innym podmiotem – stroną umowy handlowej powódka osiągnęłaby próg będący podstawą do naliczenia bonusu, to i tak pozwani byli uprawnieni w świetle umowy do pobrania od faktur wystawionych przez powódkę bonusu. Faktem jest, iż w świetle postanowień umów bonusy te były rozliczane między odbiorcami proporcjonalnie do wysokości dokonanych przez nich zakupów, to jednak powyższe nie podważa zasadniczej tezy, iż dla samej dopuszczalności naliczenia przez pozwanych powódce bonusu żadnego znaczenia nie miała wielkość obrotu w relacji powódka – pozwany. Powyższe również w ocenie Sądu dowodzi, iż w rzeczywistości bonusy nie miały związku z obrotem w relacji powódka – każdy z pozwany, a stanowiły wynagrodzenie za przyjęcie towarów do sprzedaży przez pozwanych, co również nie pozwala ich uznać za rabaty posprzedażowe. Wreszcie należy przypomnieć, iż dla naliczania bonusu kwartalnego i rocznego pod uwagę był brany ten sam obrót. Co szczególnie istotne z umów stron nie wynika, że po naliczeniu bonusu kwartalnego warunkowego powódka wystawiała fakturę korygującą. Wobec tego mimo naliczenia bonusu kwartalnego warunkowego nie ulegał zmniejszeniu obrót za ten kwartał o naliczony bonus (na konieczność wystawienia w tym przypadku faktury korygującej zwraca uwagę: L. K., Rodzaje i formy kształtowania rozliczeń między dostawcą a przedsiębiorcą handlowych w praktyce a orzecznictwo sądów, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny 2013, nr 2, s. 82) . W konsekwencji przy naliczaniu bonusu rocznego brane były ceny z faktur, które nie zostały pomniejszone o udzielony bonus kwartalny warunkowy. Brak wystawienia przez powódkę faktur korygujących w związku z pobraniem bonusów, jak również naliczanie bonusu rocznego od obrotu, który nie był pomniejszony o bonusu kwartalny również w ocenie Sądu Apelacyjnego dowodzi, iż bonusy te nie były traktowane przez strony jako rabat posprzedażowy.

Nie można wreszcie zapomnieć, iż w przedmiotowym przypadku powódka dochodzi również zwrotu kwot pobranych przez pozwanego jako bonusu za wzrost obrotu. W ocenie Sądu Apelacyjnego w tym kontekście również nie można uznać, że stanowiły one rabaty posprzedażowe. Przede wszystkim wbrew nazwie bonusy te nie były w rzeczywistości skorelowane ze wzrostem obrotu w stosunku do poprzedniego okresu. Jak wynika bowiem z wyżej przedstawionego zestawienia progów upoważniających do naliczenia tych bonusów, mimo zwiększania się liczby odbiorców nie wzrastały, a jednocześnie w żaden sposób nie były skoordynowane z obrotem w poprzednim okresie. W roku 2007 w stosunku do roku 2005 zmalał próg obrotu upoważniający pozwanych do naliczenia bonusu w kwocie 2,75%, a jednocześnie pojawiła się nowa wielkość rzeczoności bonusu – 3%, przy czym próg do jego naliczenia był niższy niż w 2005 r. próg upoważniający do naliczenia bonusu w kwocie 2,75%. W 2008 r. bonus za wzrost obrotu, tak w zakresie progów, jak i nominalnej wielkości pozostał taki sam jak w roku 2008. Rzeczywisty brak podniesienia progów upoważniających do naliczenia bonusu za wzrost obrotu jest tym bardziej godny podkreślenia, iż w okresie tym ulegała systematycznemu zwiększeniu ilość odbiorców. Jednocześnie faktem udowodnionym jest, iż obroty powódki ze wszystkimi odbiorcami

ulegały zmniejszeniu. W toku współpracy handlowej w latach 2006 – 2007 strony zrealizowały obrót w łącznej wysokości około 800 000 zł. Wartość obrotu zrealizowanego w 2008 r. wynosiła około 600 000 zł, natomiast w ostatnim roku współpracy, tj. w 2009 r. strony zrealizowały obrót w wysokości około 400 000 zł. Mimo powyższego do 2008 roku rabat za wzrost obrotu, przy faktycznym jego spadku był naliczany. Biorąc powyższe pod uwagę również nie sposób uznać, że pobieranie tego bonusu było związane ze zwiększeniem się obrotu. Ponadto obrót wyliczany do poboru tego bonusu nie był pomniejszany o uprzednio naliczany bonus kwartalny i roczny warunkowy. Powyższe również dowodzi, iż bonusy kwartalne i warunkowe nie były traktowane przez pozwanego jako rabaty posprzedażowe, podobnie jako bonusy za wzrost obrotu.

Odnosnie wszystkich wyżej wskazanych bonusów należy zaznaczyć, iż jeszcze w 2007 roku pozwani od bonusów tych naliczali VAT (k. 119-120 akt XVI GC 1750/14). Gdyby zaś zamiarem stron było obniżenie w ten sposób cen jednostkowych towarów, to naliczenie od bonusów VAT-u byłoby całkowicie nieuzasadnione, albowiem wręcz przeciwnie w tym przypadku - jak już podkreślano, powódka powinna wystawić faktury korygujące obniżające cenę, a w konsekwencji naliczony VAT. Niemniej taka praktyka nie miała miejsca, a pozwani w zamian za to wystawiali owatowane faktury. Okoliczność ta w ocenie Sądu Apelacyjnego również dowodzi, iż bonusy te nie miały charakteru rabatu posprzedażowego, ale stanowiły odrębną od marża opłatę naliczoną przez pozwanych w celu dopuszczania powódki do obrotu. W doktrynie również podkreśla się, że w przypadku zastrzeżenia bonusów od obrotu dochodzi do naturalnej kumulacji zysków za którą zobowiązany jest dodatkowo zapłacić dostawca, co jest nieuzasadnione i pozwala na przyjęcie, że tego rodzaju bonus stanowi inną niż marża opłatę zastrzeżoną za przyjęcie towaru do sprzedaży (tak: C. B., M. B., Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.), (...) 2008, nr 4, s. 15).

Niemniej powyższa okoliczność nie przesądza jeszcze, iż w przedmiotowej sprawie pozwani dopuścili się czynu nieuczciwej konkurencji. Należy bowiem zaakceptować stanowisko reprezentowane w niniejszej sprawie przez pozwanych, a poparte również orzecznictwem Sądu Najwyższego i Trybunału Konstytucyjnego zgodnie z którym dla ustalenia popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. niezbędnym jest udowodnienie, że w wyniku poboru innej niż marża opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży doszło do utrudniania przedsiębiorcy dostępu do rynku. Sąd Okręgowy w tej kwestii dokonał błędnej interpretacji art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. przyjmując, że wykazanie pobrania innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży zwalnia z udowodnienia, że powyższe utrudniało dostęp przedsiębiorcy do rynku. W ocenie Sądu Apelacyjnego brak jest podstaw do kreowania powyższego domniemania, albowiem nie ma ono oparcia w brzmieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Ostatecznie więc znamię czynu nieuczciwej konkurencji w postaci utrudnienia dostępu do rynku jest niezależne od znamienia pobrania innej niż marża opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, przy czym dopiero łączne udowodnienie tych okoliczności pozwala stwierdzić, iż doszło do czynu nieuczciwej konkurencji zdefiniowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. W powyższym kontekście istotne znaczenie ma przede wszystkim zdefiniowanie owego rynku. W ocenie Sądu Apelacyjnego zasadne jest szerokie ujęcie powyższego pojęcia, a zgodnie z którym pod pojęciem dostępu do rynku rozumie się swobodę wejścia na rynek, wyjścia z niego, a także możliwość oferowania na nim swoich towarów i usług. Utrudnienie w dostępie do rynku należy więc poczytywać w kategoriach utrudnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej (utrudnienia uczestnictwa w obrocie, tak: C. B., M. B., Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.), PPH 2008, nr 4, s. 11). Przy czym rynek ten obejmuje już rynek subiektywnie ujmowany, a wykreowany poprzez strony transakcji (tak: postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 19 maja 2011 r., I CSK 700/10, niepubl., D. Wolski, Wybrane zagadnienia na tle orzeczeń dotyczących opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny 2013, nr 2, s. 35). W orzecznictwie wskazuje się jednocześnie, iż owe utrudnienie zachodzi zwłaszcza wówczas, gdy pobór opłaty wpłynął na obniżenie konkurencyjności sprzedawanych towarów lub w sposób nieuzasadniony zwiększa zyski nabywcy kosztem obniżenia dochodów sprzedawcy (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17.4.2015 r., I CSK 136/14, niepubl.). W przekonaniu Sądu Apelacyjnego w niniejszej sprawie w wyniku poboru bonusów kwartalnych, rocznych, jak również za wzrost obrotu doszło do utrudnienia dostępu powódce do rynku w powyższym rozumieniu. Przede wszystkim bowiem sam pobór opłaty w sposób bezpośredni utrudnia ten dostęp. W tym kontekście trzeba jeszcze przywołać zeznania świadka I. J., która jest pracownikiem holdingu z którym była

zawierana rozważana aktualnie umowa handlowa, a która jednoznacznie zeznała, że nie było możliwości zawarcia umowy w takiej postaci aby nie było w niej przewidzianego bonusu (k. 204 akt XVI GC 600/13). Uzależnianie przez pozwanych zawarcia umowy z powódką od zastrzeżenia bonusu w ocenie Sądu Apelacyjnego samo przez się stanowi o utrudnieniu w ten sposób powódce dostępu do 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). Ponadto należy zaznaczyć, iż w niniejszej sprawie doszło również do utrudnienia powódce dostępu do rynku w rozumieniu zaproponowanym przez Sąd Najwyższy, tzn. w wyniku pobrania przez pozwanych bonusów doszło do nieuzasadnionego zwiększenia zysków nabywcy kosztem obniżenia dochodów sprzedawcy. Bezsportnym jest bowiem, iż w wyniku pobrania bonusów ogólne zyski powódki z transakcji z pozwanymi były niższe. Dzięki bonusom pozwani natomiast kupowali towary za które globalnie płacili powódce mniej, niż uzgodniono w umowie. Pozwani nigdy nie twierdzili, a tym bardziej nie udowodnili, że konsekwencją poboru przez nich bonusów było zmniejszenie ceny płaconej przez ich klientów. W doktrynie wskazuje się, iż oczywistym jest, że w wyniku zwiększenia obrotów dochodzi do zwiększenia zysku odbiorcy (C. B., M. B., Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.), (...) 2008, nr 4, s. 14). Powyższe w ocenie Sądu Apelacyjnego pozwala na stwierdzenie, iż poprzez pobór bonusów przez pozwanych doszło po ich stronie do nieuzasadnionych korzyści kosztem obniżenia dochodów powódki. Należy dodać, iż dla powyższej argumentacji nie ma znaczenia fakt, iż to powódkę obciążał ciężar dowodu wykazania, że pobór bonusów utrudniał jej dostęp do rynku. Powódka bowiem wykazała, że pobór bonusów zmniejszał jej zyski, zaś pozwani nie twierdzili, że jednocześnie nie doszło do zwiększenia ich korzyści. Należy w tym miejscu jedynie przypomnieć, iż przedmiotem dowodu mogą być jedynie fakty pozytywne. Wreszcie oceniając, czy pobór bonusów utrudniał powódce dostęp do rynku nie można pominąć tego istotnego faktu, że obroty powódki z całym holdingem w którym uczestniczyły pozwane spółki zmniejszały się, mimo iż zwiększała się liczba odbiorców z którymi była zawierana kolejna umowa handlowa. Ostatecznie zaś powódka od 2010 r. zakończyła współpracę z pozwanymi i innymi spółkami z tego samego holdingu, a następnie zakończyła prowadzenie działalności gospodarczej (k. 214 XVI GC 600/13). Powyższe okoliczności również w ocenie Sądu Apelacyjnego oznaczają, iż pobierane przez pozwanych opłaty nie tylko utrudniały powódce dostęp do rynku, ale ostatecznie wręcz go uniemożliwiły, albowiem powódka z powodu nierentowności współpracy zakończyła prowadzenie działalności gospodarczej. Skoro z powodu pobranych przez pozwanych opłat powódka zniknęła z rynku (obrotu gospodarczego), to tym samym należy przyjąć, że opłaty te w rzeczywistości wypełniały znamiona czynu nieuczciwej konkurencji wynikającego z art. 15 ust. 1 u.z.n.k. Dla powyższego wniosku nie miała jednocześnie jakiegokolwiek znaczenia bezsporna okoliczność, iż to pozwani, a właściwie holding w którym uczestniczyli byli dla powódki zasadniczym odbiorcą jej towarów. Okoliczność ta jedynie potwierdza, że to właśnie pozwani i inne spółki z tego samego holdingu wyznaczały dla powódki rynek, przy czym z uwagi właśnie na pobierane opłaty, w tym bonusy kwartalne, warunkowe i bonusy za wzrost obrotu powódka miała utrudniony dostęp do tego rynku. W doktrynie podkreśla się wręcz, że z przedmiotowym czynem nieuczciwej konkurencji możemy mieć do czynienia właśnie jedynie wówczas, gdy relacja z odbiorcą ma kluczowe znaczenia dla dostawcy, albowiem wtedy właśnie można oceniać, czy określone działanie utrudnia dostęp do rynku (tak: W. J. Kocot, Pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży – uwagi krytyczne na tle praktyki kontraktowej i aktualnego orzecznictwa, (...) 2014, nr 10, s. 15). Podobnie nie ma znaczenia fakt, iż powódka teoretycznie mogła swoje towary zaoferować innemu odbiorcy. Trzeba bowiem w tym kontekście przywołać wyżej przytoczone subiektywne ujęcie rynku obejmujące relację odbiorca – dostawca. Rozumienie to jest elementem szerokiego ujęcia rynku. Zważywszy zaś na owe ujęcie subiektywne trzeba wskazać ponownie, że pobór bonusów ograniczał dostęp do tak rozumianego rynku, albowiem dostawca nie otrzymywał rynkowej wartości swojego świadczenia (tak: C. Banasiński, Kategoria korzyści jako przesłanka oceny ekwiwalentności świadczeń w stosowaniu art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny 2013, nr 2, s. 65-66).

Ostatecznie w ocenie Sądu Apelacyjnego powódka udowodniła, że pozwani pobierali od niej inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, przy czym ich pobór powodował, że powódka miała utrudniony dostęp

do rynku, a wobec tego powódka na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. mogła dochodzić wydania bezpodstawnie uzyskanych przez pozwanych korzyści.

W zakresie w jakim wyrok Sądu I instancji został zaskarżony powódka dochodziła wydania korzyści w kwocie 2564,48 zł w sprawie XVI GC 600/13 i 20.489,86 w sprawie XVI GC 1750/13, którą pozwani odnieśli w wyniku niezasadnego poboru bonusów kwartalnych i rocznych warunkowych, jak również bonusów za wzrost obrotu. Nie można jednak pominąć, iż pozwani wobec żądania w tym zakresie podnosili zarzut przedawnienia na podstawie art. 554 k.c. Niemniej powyższy zarzut był całkowicie niezasadny, co zresztą było już rozważane przez Sąd Okręgowy. Trzeba bowiem zaznaczyć, iż zgodnie z art. 554 k.c. roszczenia z tytułu sprzedaży dokonanej w zakresie działalności przedsiębiorstwa sprzedawcy, roszczenia rzemieślników z takiego tytułu oraz roszczenia prowadzących gospodarstwa rolne z tytułu sprzedaży płodów rolnych i leśnych przedawniają się z upływem lat dwóch. W przedmiotowej jednak sprawie powódka nie dochodzi roszczenia z tytułu sprzedaży, ale czynu nieuczciwej konkurencji. Roszczenie to ma natomiast samodzielnie określony termin przedawnienia. Zgodnie z art. 20 u.z.n.k. roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech. Bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie co do każdego naruszenia. Przepis art. 442 Kodeksu cywilnego stosuje się odpowiednio. Jak natomiast trafnie zauważył Sąd Okręgowy termin najwcześniej potrąconego roszczenia łącznie w obu sprawach przypadał na dzień 30 kwietnia 2007 r. (k. 134 akt XVI GC 1750/13). Pozew zaś w sprawie XVI GC 600/13 został wytoczony co prawda w dniu 08 lipca 2013 r., zaś w sprawie XVI GC 1750/13 w dniu 19 września 2013 r., niemniej bieg terminu przedawnienia został uprzednio przerwany na podstawie art. 123 § 1 pkt 1 k.c. poprzez zawezwanie do próby ugody z dnia 12 kwietnia 2010 r. (k. 139 akt XVI GC 600/13, k. 228 akt XVI GC 1750/13), przy czym trzyletni termin przedawnienia rozpoczął bieg na nowo od dnia posiedzenia w dniu 09 lipca 2010 r. (sprawa XVI HC 600/13) i 20 września 2010 r. (k. 229 akt XVI GC 1750/13), a wobec tego w dniu wytoczenia przedmiotowego powództwa do przedawnienia roszczeń nie doszło.

Konkludując należy podzielić argumentację zawartą w apelacji, iż powództwo było zasadne również w zakresie żądania wydania przez pozwanych korzyści pobranych tytułem bonusów kwartalnych, rocznych warunkowych, jak również bonusów za wzrost obrotu w łącznej kwocie 2564,48 zł w sprawie XVI GC 600/13 oraz 20.489,86 zł w sprawie XVI GC 1750/13, albowiem pobór ich stanowił czyn nieuczciwej konkurencji zdefiniowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Wobec powyższego na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. zmieniono zaskarżony wyrok w I.2 i zasądzono od pozwanego (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B." spółki komandytowej na rzecz powódki kwotę 2.564,48 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 10 kwietnia 2014 r. do dnia zapłaty oraz w punkcie II.2 i zasądzono od pozwanego (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II" spółki komandytowej na rzecz powódki kwotę 20.489,86 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 10 kwietnia 2014 r. do dnia zapłaty. Należy jeszcze dodać, iż w zakresie części kwot dochodzonych przez powódkę tytułem zwrot sum pobranych przez pozwanych jako „bonus za wzrost obrotu” powództwo było uzasadnione również z uwagi na fakt, iż wysokość kwoty w ten sposób pobranej nie wynikała z umowy handlowej. Pozwani w części not zastosowali bonus za wzrost obrotu w wysokości 1,787% (k. 89 akt XVI GC 600/13, k. 108 akt XVI GC 1750/13) oraz 2,427% (k. 113 akt XVI GC 1750/13), która nie miała odzwierciedlenia w umowie.

W konsekwencji merytorycznej zmiany wyroku Sądu Okręgowego konieczne było również zmienienie punktów I.3 i II.3 zaskarżonego wyroku w których zawarto rozstrzygnięcie przez Sąd I instancji o kosztach procesu. Zważywszy, że żądanie pozwu zarówno w sprawie XVI GC 600/13, jak i XVI GC 1750/13, w wyniku zmiany dokonanej przez Sąd Apelacyjny zostało uwzględnione co do zasady, a oddalono je jedynie co do części żądania odsetkowego, toteż na zasadzie art. 100 k.p.c. kosztami postępowania przez Sądem I instancji zasadnym było obciążenie w całości pozwanych spółek. Z tego też względu zmieniono punkt I.3 zaskarżonego wyroku i zasądzono od pozwanego (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B." spółki komandytowej na rzecz powódki tytułem kosztów procesu kwotę 1666 zł, jak również punkt II.3 zaskarżonego wyroku i zasądzono od pozwanego (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II" spółki komandytowej na rzecz powódki tytułem kosztów procesu kwotę 3553 zł. W obu przypadkach na zasądzone koszty procesu składa się wniesiona przez powódkę opłata sądowa od pozwu, koszty zastępstwa procesowego w postępowaniu przez Sądem pierwszej instancji oraz opłata skarbową od pełnomocnictwa

Wysokość kosztów zastępstwa procesowego ustalono na podstawie § 6 pkt. 4, 5 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 (Dz.U. 2013, poz. 490).

W punkcie drugim i trzecim wyroku rozstrzygnięto natomiast o kosztach postępowania apelacyjnego stosowanie do jego wyniku na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. i § 12 ust. 1 pkt 2 w związku w zw. z § 6 pkt. 3, 5 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 (Dz.U. 2013, poz. 490) zasądzając od pozwanego (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B.” spółki komandytowej na rzecz powódki w punkcie drugim wyroku kwotę 578 zł, zaś od pozwanego (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością P. II” spółki komandytowej na rzecz powódki w punkcie trzecim wyroku kwotę 2.825 zł. Na zasądzone koszty postępowania apelacyjnego w każdym przypadku składa się opłata sądowa od apelacji oraz koszty zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym. Opłata od apelacji w sprawie XVI GC 600/13 wynosiła 128 zł, zaś koszty zastępstwa procesowego przed Sądem Apelacyjnym wynosiły 450 zł. Opłata od apelacji w sprawie XVI GC 1750/13 wynosiła 1025 zł, zaś koszty zastępstwa procesowego przed Sądem Apelacyjnym wynosiły 1800 zł.

Z powyższych względów orzeczono jak w sentencji wyroku.