

Sygn. akt I ACa 2074/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 27 sierpnia 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący – Sędzia SA Zbigniew Cendrowski

Sędzia SA Roman Dzik

Sędzia SO del. Magdalena Sajur – Kordula (spr.)

Protokolant – st. sekr. sąd. Ewelina Borowska

po rozpoznaniu w dniu 27 sierpnia 2015 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa B. K.

przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością Ł. II" spółce komandytowej z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji powódki

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 17 września 2014 r., sygn. akt XVI GC 970/13

1. oddala apelację;

2. zasądza od B. K. na rzecz " (...) spółki

z ograniczoną odpowiedzialnością (...) " spółki komandytowej

z siedzibą w W. kwotę 900 (dziewięćset) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt I ACa 2074/14

UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 17 września 2014r. Sąd Okręgowy Warszawie w sprawie z powództwa B. K. przeciwko (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Ł. II" spółce komandytowej z siedzibą w W. o zapłatę zasądził od pozwanego na rzecz powódki kwotę 785,33 zł wraz z ustawowymi odsetkami i kosztami procesu, oddalił powództwo w pozostałej części.

Sąd I instancji oparł swe rozstrzygnięcie na następujących ustaleniach i rozważaniach prawnych:

Powódka B. K. zajmuje się prowadzeniem działalności gospodarczej w zakresie sprzedaży artykułów multimedialnych – płyt CD i DVD. Strony współpracowały ze sobą w ten sposób, że powódka sprzedawała pozwanemu towary w celu ich dalszej odsprzedaży konsumentom w sklepach wielkopowierzchniowych. W dniu 12 kwietnia 2005 r. strony zawarły 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 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. Na podstawie umowy handlowej z dnia 28 marca 2008 r. powódka udzieliła pozwanemu następujących bonusów: kwartalnego warunkowego w wysokości 10 % obrotu, rocznego warunkowego w wysokości 4,5 % 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.

Na podstawie umowy handlowej z dnia 15 kwietnia 2009 r. powódka udzieliła pozwanemu następujących bonusów: kwartalnego warunkowego w wysokości 10 % obrotu oraz rocznego warunkowego w wysokości 6,5 % obrotu.

Pozwany obciążał powódkę fakturami, które opiewały na należności z tytułu bonusów i usług zdefiniowanych w umowach handlowych i marketingowych. Zapłata tych należności następowała w ten sposób, iż pozwany pobierał 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 poniesionych przez powódkę opłat wyniósł 7.922,22 zł. Na powyższą kwotę składały się następujące należności:

- kwota 3 146,74 zł z tytułu bonusów kwartalnych warunkowych

- kwota 3 248,59 zł z tytułu bonusów rocznych warunkowych

- kwota 741,56 zł z tytułu bonusów za wzrost obrotu

- kwota 785,33 zł z tytułu reklamy centralnej

W toku współpracy handlowej w latach 2006 – 2007 strony zrealizowały obrót w łącznej wysokości około 800.000 zł. W 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. Łączna wartość obrotu zrealizowanego przez strony w latach 2007 – 2009 przekraczała 1.000.000 zł.

Sąd I instancji uznał, że powództwo jest zasadne w części. Podniósł, że do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji dochodzi w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Z brzmienia przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wywiódł, że nie jest potrzebne dodatkowe wykazywanie czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnienie dostępu do rynku. Za istotne uznał także ustalenie czy powódka zdecydowała się na świadczenie tych opłat na rzecz pozwanego swobodnie, tj. czy mogła z nich zrezygnować bez utraty zamówień ze strony pozwanego oraz ściśle związany z tym fakt wpływu powódki na warunki umowy w tym zakresie. Biorąc pod uwagę okoliczności niniejszej sprawy 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. Powyższe pozwoliło w ocenie Sądu Okręgowego na przyjęcie, iż przewidziane w umowach handlowych i marketingowych dodatkowe opłaty były jednostronnie narzucone przez pozwanego i bez ich ponoszenia nie byłaby możliwa współpraca handlowa stron. Pozwany wykorzystywał swoją silniejszą pozycję na rynku, aby narzucać warunki współpracy mniejszemu przedsiębiorcy, jakim była powódka. W niniejszej sprawie ocenie podlegała zasadność obciążania dostawcy przez odbiorcę opłatami za usługi reklamowe (reklama centralna), które miały być świadczone przez odbiorcę na rzecz dostawcy, a także bonusami za osiągnięcie określonego poziomu obrotu w danym kwartale bądź roku oraz bonusami za wzrost obrotu. Przechodząc do analizy meritum roszczenia, Sąd Okręgowy doszedł do przekonania, iż pozwany pobierał od powódki opłaty za świadczenia związane ze sprzedażą towarów, jednak jedynie w odniesieniu do opłat z tytułu usług reklamowych. Fakt obciążenia powódki przez pozwanego fakturami z tytułu wskazanych powyżej usług i bonusów był okolicznością bezsporną. Bezsporne było również to, że powódka obciążała pozwanego fakturami z tytułu sprzedaży towarów. Rozliczenie z tytułu wzajemnie wystawionych faktur odbywało się poprzez pomniejszenie zapłaty ceny sprzedaży o wartość obciążeń z tytułu spornych usług i bonusów, co wynika z przedstawionych przez powódkę specyfikacji płatności. Opisany sposób rozliczenia został przewidziany w punkcie 2.5 każdej z kolejnych umów handlowych.

W ocenie Sądu należało jednak uznać, że pozwany – którego w tym zakresie dotyczył ciężar dowodu – nie udowodnił faktycznego wykonywania jakichkolwiek działań w zakresie usług marketingowych.

Przechodząc natomiast do oceny zasadności obciążenia powódki opłatami z tytułu bonusów kwartalnego warunkowego, rocznego warunkowego oraz za wzrost obrotu w pierwszej kolejności Sąd zaznaczył, iż obowiązek uiszczenia przez powódkę opłat z tego tytułu był przedmiotem ustaleń poczynionych w pkt 1. i 2. zawartych przez strony umów handlowych. Wysokość pobieranych bonusów została ustalona w odniesieniu do wolumenu obrotu zrealizowanego między stronami w danym okresie rozliczeniowym, zaś jedynym warunkiem ich uiszczenia było osiągnięcie w tym okresie oznaczonego szczegółowo w umowie poziomu sprzedaży. W ocenie Sądu Okręgowego wprowadzenie do umowy postanowienia zastrzegającego zapłatę bonusów warunkowych kwartalnego i rocznego oraz za wzrost obrotu w wysokości określonej z góry, a także brak powiązania opłat z ich tytułu z jakimkolwiek świadczeniem wzajemnym pozwanego pozwala na uznanie, że w ten sposób strony skonstruowały mechanizm określania ceny sprzedaży, a co za tym idzie wysokości marży. Sąd I instancji podzielił stanowisko wyrażone przez Sąd Apelacyjny w Warszawie, iż w świetle zasady swobody umów, wynikającej z art. 353¹ k.c., podmioty, które zamierzają przez dany okres czasu pozostawać w stałych stosunkach handlowych, mogą umówić się co do tego, jak będzie kształtować się treść przyszłych szczegółowych umów zawieranych między nimi, w tym również mogą określić zasady kształtowania ceny w przyszłych umowach sprzedaży. Nie jest tu wykluczone uzależnienie wysokości ceny jednostkowej towaru od ogólnej wielkości lub wartości obrotu pomiędzy stronami w danym przedziale czasowym (wyrok SA w Warszawie z dnia 24 lipca 2014 r., sygn. akt I ACa 536/14). Reasumując powyższe rozważania, Sąd uznał za czyny nieuczciwej konkurencji działania pozwanego polegające na pobieraniu od powódki B. K. opłat z tytułu usług reklamowych.

Wobec przyjęcia, iż pobranie od powódki opłat z tytułu bonusu kwartalnego warunkowego w kwocie 3 146,74 zł, bonusu rocznego warunkowego w kwocie 3 248,59 zł oraz bonusu za wzrost obrotu w kwocie 741,56 zł nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji, roszczenie powódki o zwrot powyższych należności podlegał oddaleniu.

O kosztach procesu rozstrzygnięto na podstawie art. 100 k.p.c.

Apelację od powyższego wyroku wniosła powódka zaskarżając go w części t.j. w pkt 2 i pkt 3. Wyrokowi w zaskarżanej części zarzuciła:

1) naruszenie przepisów postępowania, t.j. 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 pozwanego 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, t.j. 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 pozwanego od powódki opłaty z tytułu tzw.: „bonusów kwartalnych warunkowych”, „bonusów rocznych warunkowych” i „bonusów za wzrost obrotów”, w łącznej kwocie 7.136,89 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 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 obrotu” (t.j. co do kwoty 7.136,89 zł) oraz odpowiednie do powyższego rozstrzygnięcie co do kosztów postępowania;

2) zasądzenie od pozwanego 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 pierwszej 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.

Pozwany w odpowiedzi na apelację wniósł o jej oddalenie i zasądzenie od powódki na swoją rzecz kosztów postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja powódki okazała się bezzasadna.

Nie potwierdził się zarzut naruszenia przepisów postępowania t.j. art. 228 k.p.c. i art. 233 k.p.c. Sąd I instancji dokonał prawidłowych ustaleń faktycznych, które Sąd Apelacyjny podziela i uznaje za swoje. Materiał dowodowy został oceniony wszechstronnie i właściwie. W orzecznictwie przyjmuje się, że ramy swobodnej oceny dowodów muszą być zakreślone wymaganiami prawa procesowego, doświadczenia życiowego, regułami logicznego myślenia oraz pewnego poziomu świadomości prawnej, według których sąd w sposób bezstronny, racjonalny i wszechstronny rozważa materiał dowodowy jako całość, dokonuje wyboru określonych środków dowodowych i wając ich moc oraz wiarygodność, odnosi je do pozostałego materiału dowodowego (tak np: uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 20 marca 1980r., II URN, OSNC 1980 nr 10 poz. 200). W orzecznictwie podkreśla się również, że kwestionowanie dokonanej przez sąd oceny dowodów nie może polegać jedynie na zaprezentowaniu własnych, zadowalających dla skarżącego ustaleń stanu faktycznego, dokonanych na podstawie własnej, korzystnej dla skarżącego oceny materiału dowodowego (tak: postanowienie SN z 10 stycznia 2002 r. sygn. II CKN 572/99, Lex nr 53136). Jeśli tylko z materiału dowodowego sąd wyprowadza wnioski logicznie poprawne i zgodne z doświadczeniem życiowym, to ocena sądu nie narusza reguł swobodnej oceny dowodów i musi się ostać, choćby w równym stopniu, na podstawie tego materiału dawały się wysnuć wnioski odmienne. Jedynie wówczas, gdy brak jest logiki w wysnuwaniu wniosków ze zgromadzonego materiału dowodowego lub gdy wnioskowanie sądu wykracza poza reguły logiki formalnej albo, wbrew zasadom doświadczenia życiowego, nie uwzględnia jednoznacznych praktycznych związków przyczynowo-skutkowych, to przeprowadzona przez sąd ocena dowodów może być skutecznie podważona (wyrok SN z 27 września 2002 r. sygn. II CKN 817/00, Lex nr 56906; wyrok Sądu Apelacyjnego w Lublinie z dnia 16 lutego 2011 r., sygn. I ACa 21/11).

Podkreślenia wymaga fakt, że w sprawie niniejszej powódka zarzucając Sądowi przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów, nie wykazała które jego wnioski są nielogiczne i sprzeczne z zasadami współzycia społecznego, ponowiła jedynie swoje dotychczasowe stanowisko. Tymczasem wnioski Sądu znajdują odzwierciedlenie w zebranym w sprawie materiale dowodowym. Przede wszystkim prawidłowe było ustalenie Sądu Okręgowego, że powódka w umowie z dnia 12 kwietnia 2005r. 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.

Ustalono również, że w kolejnych latach strony zawierały analogiczne umowy, modyfikując wysokość bonusów i wartości obrotu, którego osiągnięcie skutkowało udzieleniem bonusu. Wbrew twierdzeniom powódki, wysokość bonusów zmieniała się, lecz nie zawsze na niekorzyść powódki. W kolejnych latach bonus kwartalny wzrósł do 10%, ale roczny warunkowy zmalał z 12 % do 4 % by potem wzrosnąć do 4,5% i 6%, poziom określonego obrotu rocznego w zakresie swej górnej granicy zmniejszył się zaś (na niekorzyść powódki) z 1.000.000 zł do 950.000 zł. Natomiast w umowie z 2009r. zrezygnowano z bonusu za wzrost obrotu. Na podstawie wyjaśnień powódki Sąd I instancji ustalił, że latach 2006-2007 jej obrót we współpracy z pozwanym wyniósł ok. 800.000 zł, w 2008r. ok. 600.000 zł, w 2009r. 400.000 zł. Tytułem bonusów obciążono powódkę kwotą 7.136,89 zł, przy czym obciążenia te były związane z osiągnięciem określonego obrotu, powódka nie udowodniła okoliczności podnoszonych w apelacji, że do obrotu były doliczane dostawy faktycznie nie wykonane. Powołując się na okoliczność, że obrót w kolejnych latach spadał, zaś wartość bonusów rosła, powódka nie uwzględniła faktu, że w kolejnych umowach różnie określano wysokość bonusów w wymiarze procentowym.

Zarzucając Sądowi I instancji naruszenie art. 228 k.p.c., strona powodowa nie wskazała jakich faktów notoryjnych nie wzięto pod uwagę, za taki fakt nie może być uznana, podnoszona przez powódkę okoliczność narzucania przez sieci handlowe dostawcom niekorzystnych warunków umów.

W świetle zebranego w sprawie materiału dowodowego, uprawniony był wniosek Sądu I instancji, że przedmiotowe bonusy stanowiły tzw rabat potransakcyjny, uzgodniony przez strony w umowie, nie zaś niedozwoloną opłatę stanowiącą przejaw czynu nieuczciwej konkurencji. Podkreślenia wymaga też okoliczność, że powódka nie udowodniła w żaden sposób, że pobranie od niej przedmiotowych opłat utrudniło jej dostęp do rynku (wpłynęło na obniżenie konkurencyjności jej towaru, zwiększyło w sposób nieuzasadniony zyski pozwanego, kosztem obniżenia jej dochodów itp). Nie wykazała również swych twierdzeń o jednostronnym narzuceniu jej opłat przez pozwanego, zwłaszcza przy uwzględnieniu faktu, że bezspornie cena jednostkowa podlegała negocjacom, zaś przedmiotowe bonusy są elementem wpływającym na cenę. Ponadto wysokość bonusów podlegała zmianie w kolejnych umowach (w tym również zmniejszeniu), w ostatniej zaś zrezygnowano z bonusu za przekroczenie obrotu.

Sąd I instancji nie naruszył również prawa materialnego t.j. art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2003r. Nr 153 poz. 1503 ze zm.), zasadnie uznając, że opłaty uiszczone tytułem bonusów pełniły funkcję kształtującą cenę sprzedaży i w związku z tym nie oznaczały pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Sąd Apelacyjny podziela pogląd Sądu Najwyższego wyrażony w uzasadnieniu do wyroku z dnia 17 kwietnia 2015r. (I CSK 136/14), że potraktowanie pobierania przez pozwanego opłaty od obrotów jako czynu nieuczciwej konkurencji wymagałoby wykazania, że taka opłata utrudniała powódcę

dostęp do rynku ponadto, że ustalenie w umowie tej opłaty nie jest związane z ceną, którą ma zapłacić pozwana spółka.

Jak wyżej wskazano, powódka nie wykazała, że miała utrudniony dostęp do rynku, natomiast związek przedmiotowych bonusów z ceną jednostkową towaru jest niewątpliwy. Bonusy (kwartalny warunkowy, roczny warunkowy, za wzrost obrotu) stanowią rodzaj rabatu potransakcyjnego, na podstawie którego strony w sposób retroaktywny dokonywały modyfikacji cen, po jakich powódka sprzedawała swoje towary pozwanemu. Taki sposób kształtowania ceny jest dopuszczalny w ramach swobody umów, zwłaszcza przy współpracy długoterminowej i hurtowej. Możliwe, co do zasady, jest uzależnienie wysokości ceny jednostkowej od ogólnej wielkości lub wartości obrotu pomiędzy stronami w danym okresie czasowym. Kwestia techniczna-kiedy dochodziło do rozliczania bonusów jest bez znaczenia wobec uznania, że globalnie pomniejszały one cenę jednostkową towaru i tym samym zwiększały marżę pozwanego. Taka forma jak przewidziana we współpracy stron tworzyła pewien mechanizm ustalania ceny a tym samym i marży, był on dwuetapowy: ustalenie ceny przed zawarciem umowy oraz pewnego rodzaju korekta po wykonaniu umowy pod warunkiem osiągnięcia określonej w umowie wartości obrotu. Zasadnie Sąd I instancji przyjął, że uprawnienie pozwanego do pobierania opłat z tytułu bonusów oraz sama ich wysokość było związane wyłącznie z faktem osiągnięcia w danym okresie odpowiedniego pułapu sprzedaży. Nie przewidziano żadnych obowiązków po stronie pozwanej, które miałyby na celu zwiększenie sprzedaży. Bonusy pełniły więc funkcję kształtującą cenę sprzedaży na podstawie jednoznacznych kryteriów z góry określonych przez strony, stąd brak podstaw do kwalifikowania przedmiotowych bonusów jako opłaty o której mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk.

Z tych względów apelacja, jako bezzasadna podlegała oddaleniu na mocy art. 385 k.p.c.

Rozstrzygnięcie o kosztach postępowania apelacyjnego oparto na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c.