

Sygn. akt I ACa 409/15

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 21 października 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący – Sędzia SA Romana Górecka

Sędzia SA Barbara Trębska

Sędzia SO (del.) Beata Byszewska (spr.)

Protokolant st. sekr. sąd Joanna Baranowska

po rozpoznaniu w dniu 21 października 2015 r. w Warszawie

na rozprawie

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

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

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 27 listopada 2014 r.

sygn. akt XVI GC 408/13

1. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że zasądza od (...) Budowlany spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 219.494,47 zł (dwieście dziewiętnaście tysięcy czterysta dziewięćdziesiąt cztery złote czterdzieści siedem groszy) wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 15 stycznia 2011 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 18.192 zł (osiemnaście tysięcy sto dziewięćdziesiąt dwa złote) tytułem zwrotu kosztów procesu;

2. zasądza od (...) Budowlany spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 16.375 zł (szesnaście tysięcy trzydzieści siedem złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Barbara Trębska R. B. B.

Sygn. akt I ACa 409/15

UZASADNIENIE

Powód (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. wniósł o zasądzenie od (...) Budowlany Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwoty 219 497,47 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 15 stycznia 2011 r. do dnia zapłaty oraz kosztami procesu według norm przepisanych.

Powód wskazał, że jest producentem wyposażenia łazienek, a strona pozwana w zamian za możliwość współpracy i w zamian za przyjęcie towaru do sprzedaży pobierała opłaty od powoda, które przybrały postać opłat z tytułu „usług intensyfikacji sprzedaży”, które zostały jednostronnie narzucone przez stronę pozwaną w toku negocjacji oraz w toku współpracy. W przypadku odmowy zastrzeżenia przedmiotowych opłat w umowie, niemożliwe by było nawiązanie, a potem kontynuowanie współpracy pomiędzy stronami. Zdaniem powoda, umowy nie przewidywały żadnego konkretnego ekwiwalentu dla przedmiotowych opłat w postaci jakichkolwiek konkretnych usług. Powód zaprzecza, aby którekolwiek z działań usługowych zostały wykonywane, a mimo to pozwany wystawiał faktury, objęte niniejszym pozwem, które stanowią płatności z tytułu „usług intensyfikacji sprzedaży”. Działalność pozwanego w tym zakresie mogła mieć co najwyżej charakter wewnętrzny i pozostawała bez wpływu na sytuację ekonomiczną powoda. Zastrzeżenie w umowie powyższych płatności miało zaś charakter fikcyjny. Powód nie sprzedał towarów pozwanemu w celu ich późniejszego reklamowania. W takiej bowiem reklamie powód nie ma żadnego gospodarczego interesu. Ponieważ sprzedane towary stanowiły już własność pozwanego, obciążanie powyższymi płatnościami powoda nie znajduje uzasadnienia. Z chwilą wydania własność towaru przechodziła na pozwanego wszelkie dalsze czynności podejmowane przez niego były dokonywane wyłącznie na rzecz jego własnych towarów i wyłącznie w jego własnym interesie. Zdaniem powoda, pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat z tytułu dopuszczenia towaru do sprzedaży.

Dnia 25 marca 2013 r. Sąd Okręgowy w Warszawie wydał nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym uwzględniając roszczenie powoda w całości.

Pozwany wniósł w terminie sprzeciw, wnosząc o uchylenie nakazu zapłaty w całości, odrzucenie pozwu w zakresie części roszczenia dochodzonego powództwem w łącznej kwocie 80 251,88 zł, zgłaszając w tym zakresie zarzut zapisu na sąd polubowny, oddalenie powództwa w zakresie części roszczenia dochodzonego powództwem w kwocie 139 242,59 zł z powodu przedawnienia roszczenia. Jednocześnie na wypadek nieuwzględnienia przez Sąd zarzutu zapisu na sąd polubowny, pozwany wniósł o uchylenie nakazu zapłaty w całości oraz oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. Pozwany zaprzeczył, jakoby popełnił czyn nieuczciwej konkurencji poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Wskazał, że powód miał możliwość negocjowania zawartej umowy, a usługi były świadczone przez pozwanego. Dodatkowo, pozwany zgłosił szereg innych zarzutów, zaprzeczając twierdzeniom powoda.

Postanowieniem z dnia 29 sierpnia 2013 r. Sąd Okręgowy odmówił odrzucenia pozwu, co do kwoty 80 251,88 zł.

Wyrokiem z dnia 27 listopada 2014 r. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo i obciążył powoda obowiązkiem zwrotu kosztów procesu na rzecz pozwanego.

Powyższy wyrok zapadł po dokonaniu przez Sąd Okręgowy następujących ustaleń faktycznych i rozważań prawnych:

(...) Spółką z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. wniósł o zasądzenie od (...) Budowlany Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. zawarte zostały umowy o współpracę handlową z dnia 18 kwietnia 2007 r. , z dnia 01 stycznia 2009 r. oraz umowy o świadczenie usług z dnia 18 kwietnia 2007 r. , z dnia 24 marca 2009 r. Przedmiotowe umowy o współpracę handlową określały współpracę handlową pomiędzy stronami w zakresie sprzedaży w marketach należących do sieci (...) towarów zakupionych od powoda. Celem umów o świadczenie usług była natomiast stała współpraca handlowa i stałe zwiększenie ogólnej wielkości sprzedaży towarów dostarczonych przez powoda pozwanemu, a wspólnym dążeniem, jako partnerów handlowych, intensyfikacja sprzedaży dostępnymi sposobami. W umowach o świadczenie usług, strony ustaliły, iż pozwany zobowiązał się świadczyć na rzecz powoda tzw. „usługi intensyfikacji sprzedaży” towarów nabytych od powoda, za co powód zobowiązał się wypłacać pozwanemu wynagrodzenie. Zgodnie z § 1 pkt 2 umowy o świadczenie usług z dnia 18.04.2007 r. usługi miały obejmować: ekspozycję towarów nabytych od powoda, udzielanie klientom szczegółowych informacji i wyjaśnień w zakresie użyteczności, właściwości i parametrów technicznych oraz jakościowych towarów nabytych od powoda, zapewnianie optymalnego dostępu do klientów do towarów, prowadzenie innych czynności zmierzających

do intensyfikacji sprzedaży towarów. Umowa o świadczenie usług z dnia 24.03.2009 r. zawierała bardziej szczegółowy opis wykonywanych przez pozwanego usług, tj. ekspozycję wzorów, próbek towarów nabytych od powoda na terenie marketów, świadczenie usług informacyjno – doradczych w stosunku do towarów powoda, których celem będzie dostarczanie powodowi, nie częściej niż raz na kwartał informacji, danych dotyczących klientów towarów, zapewnienie optymalnego dostępu klientów do towarów w marketach poprzez przedstawienie towarów w sposób odpowiadający potrzebom klientów, udostępnianie na żądanie powoda kwartalnych statystyk sprzedaży towarów, m.in. monitorowanie i przygotowywanie kwartalnych analiz i statystyk o sprzedaży poszczególnych towarów. W obydwu w/w umowach w § 2 ustalono, że wysokość wynagrodzenia za świadczone usługi uzależniona będzie od wartości łącznego obrotu między stronami towarami powoda w cenach netto, zrealizowanych w danych okresach rozliczeniowych. Za okres rozliczenia przyjęto każdy kwartał roku. W umowie z dnia 18.04.2007 r. za stawkę wynagrodzenia obliczaną dla łącznego obrotu między stronami przyjęto: przy łącznym obrocie od 0 do 2 000 000 zł – 2,5%; przy łącznym obrocie od 2 000 000 zł – 5 %. Natomiast w umowie z dnia 24.03.2009 r.: przy łącznym obrocie od 0 do 1 mln zł – 2%, powyżej 1 mln do 2 mln zł – 4 %, powyżej 2 mln do 3 mln – 6%, powyżej 3 mln do 4 mln – 7 %, powyżej 4 mln do 6 mln zł – 7.5 %, powyżej 6 mln – 8%.

Powyższe wynagrodzenie miało być płatne na podstawie wystawionej faktury VAT za okresy kwartalne z dołu. W umowie o świadczenie usług z dnia 18.04.2007 r. w § 5 ustalono, że zapłata powyższych wynagrodzeń może następować w formie potrąceń z wierzytelnościami powoda wobec pozwanego z tytułu sprzedaży towarów. Zgodnie natomiast z § 3 pkt 2 umowy o świadczenie usług z dnia 24.03.2009 r. formą rozliczenia niniejszego wynagrodzenia miało być potrącenie wierzytelności pozwanego wobec powoda z tytułu świadczonych usług z wierzytelnościami powoda wobec pozwanego z tytułu współpracy handlowej. Tytuł przelewu lub specyfikacja przelewu, wymieniająca zobowiązania i należności miała stanowić oświadczenie o potrąceniu.

Pozwany prowadził negocjacje z powodem dotyczące zawartych przez strony umów. Warunki współpracy przedstawiał pozwany, jednak powód mógł je negocjować lub odrzucić te, które były dla niego niekorzystne. Powód zgodził się na warunki zawartych umów zaproponowane przez pozwanego. Pozwany nie uzależniał współpracy z powodem od zawarcia umowy o świadczenie usług.

W wykonaniu powyższej umowy o współpracy handlowej powód dostarczał pozwanemu artykuły sanitarne, ceramikę, które następnie były odsprzedawane w marketach (...).

Pozwany realizował postanowienia zawartej przez strony umowy. Pozwany wykonywał usługi opisane w umowie o świadczenie usług. Pozwany świadczył na rzecz powoda przewidziane w umowie o świadczenie usług, usługi reklamowe poprzez wydawanie gazetek reklamowych, w których umieszczane były zdjęcia produktów dostarczanych przez powoda. Na rzecz powoda były również wykonywane usługi promocyjne obejmujące wystawę jego produktów w dodatkowych miejscach na terenie sklepów pozwanego, np. w strefach promocyjnych (głównych alejkach marketu, tam gdzie produkty sprzedają się najlepiej). Szczegółowy rodzaj i zakres tych usług został określony pomiędzy stronami w korespondencji e-mail. Powód miał wpływ na treść działań podejmowanych przez pozwanego w ramach wykonywanych przez niego usług. Powód również sam proponował zakres usług, jakie miały być świadczone przez pozwanego.

Pozwany obciążał powoda fakturami, które opiewały na należności z tytułu opłat za „usługi intensyfikacji sprzedaży” Zapłata tych należności następowała w ten sposób, iż pozwany pobierał je z należnych powodowi płatności z tytułu ceny za sprzedaż towaru, czyli potrącał wzajemne należności. Pozostała po pobraniu suma była wpłacana na rachunek bankowy powoda zgodnie z rozliczeniem zawartym w specyfikacji sporządzonej przez pozwanego.

Łączny koszt poniesionych przez powoda opłat z tytułu „usług intensyfikacji sprzedaży” wyniósł łącznie 219 494,47 zł. Na powyższą kwotę składały się należności z faktur: nr (...) z dnia 2008-01-07 na kwotę 6 513,5, nr (...) z dnia 2008-04-07 na kwotę 4 242,06 zł, nr (...) z dnia 2008-07-07 na kwotę 10 812,59 zł, nr (...) z dnia 2008-10-07 na kwotę 40 941,80 zł, nr (...) z dnia 2009-01-07 na kwotę 17 741,86 zł, nr (...) z dnia 2009-04-07 na kwotę 7 790,32, nr (...) z dnia 2009-07-07 na kwotę 31 500,97 zł, nr (...) z dnia 2009-10-07 na kwotę 49 951,90 zł, nr (...) z dnia

2010-01-07 na kwotę 49 999,40 zł. Kwoty te na podstawie wysłanych przez pozwanego do powoda specyfikacji oraz oświadczeń o potrąceniu zostały potrącone z należnościami powoda.

Pismem z dnia 03 stycznia 2011 r. powód wezwał pozwanego do zapłaty kwoty 219 494,47 zł wraz z odsetkami tytułem zwrotu opłat innych niż marża handlowa za przyjęcie towaru do sprzedaży. Zakończenie współpracy pomiędzy stronami nastąpiło z powodu trudności występującymi po stronie powoda, nie był on w stanie dostarczyć do pozwanego wcześniej uzgodnionej ilości towaru.

Dnia 14 stycznia 2011 r. powód wniósł do Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy wniosek o zawiązanie do próby ugodowej obejmującej należności dochodzone w niniejszej sprawie, do ugody jednak nie doszło.

Oceniając żądanie pozwu, Sąd Okręgowy wskazał, że strony łączyła umowy o współpracę handlową z dnia 18.04.2007 r. i z 01.01.2009 r. oraz umowy o świadczenie usług z dnia 18.04.2007 r. oraz z 24.03.2009 r. Prawidłowość zawarcia powyższych umów oraz ich ważność nie była kwestionowana przez strony. Bezsprzeczne między stronami jest również fakt, iż w umowach o świadczenie usług, pozwany zobowiązał się świadczyć na rzecz powoda tzw. „usługi intensyfikacji sprzedaży” towarów nabytych od powoda, za co powód zobowiązał się wypłacać pozwanemu wynagrodzenie. Bezsprzeczne było także, że rozliczenia stron dokonywane były na zasadzie kompensaty wzajemnych wierzytelności pieniężnych.

Istota sporu sprowadzała się natomiast do tego, czy opłaty pobierane przez pozwanego były opłatami innymi niż marża handlowa, a zatem opłatami niedozwolonymi, czy zawarte z pozwanym umowy były negocjowane, a jeżeli tak, to w jaki sposób, a także w jakim zakresie, jeśli w ogóle, były świadczone na rzecz powoda „usługi intensyfikacji sprzedaży”.

Sąd Okręgowy wskazał, że w niniejszej sprawie powód dochodził roszczenia o zwrot bezprawnie uzyskanych korzyści z tytułu dokonania przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji. Zdaniem powoda, to pobierane przez pozwanego opłaty z tytułu „usług intensyfikacji sprzedaży” stanowią czyn nieuczciwej konkurencji. Jego zdaniem zostały one pobrane tytułem innych niż marża opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży.

W pierwszej kolejności, Sąd I instancji odniósł się do podniesionego w sprzeciwie zarzutu przedawnienia roszczeń objętych niniejszym powództwem w zakresie kwoty 139 242,59 zł z uwagi na upływ trzyletniego terminu z art. 20 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i wskazał, że stanowisko pozwanego że złożony przez powoda dnia 14 stycznia 2011 r. wniosek o zawiązanie do próby ugodowej był złożony przez niego jedynie w celu przerwania biegu przedawnienia, a nie zawarcie ugody i jako taki nie wywołał skutków prawnych, nie zasługuje na akceptację. Należy zgodzić się z powodem, zdaniem Sądu Okręgowego, iż wniesiony przez powoda wniosek był prawidłowy oraz zgodnie z przepisem art. 123 § 1 pkt 1 był czynnością podjętą bezpośrednio w celu dochodzenia roszczenia. W ocenie Sądu Okręgowego, obiektywnym zaś celem powoda było osiągnięcie przez strony porozumienia, w konsekwencji powód przerwał bieg przedawnienia wszystkich roszczeń dochodzonych niniejszym pozwem, składając rzeczony wniosek. Zgodnie zaś z art. 124 § 1 i 2 k.c. po każdym przerwaniu przedawnienia biegnie ono na nowo, co w okolicznościach sprawy.

Dalej Sąd Okręgowy podniósł, że w niniejszej sprawie powód dochodzi roszczenia o zwrot bezprawnie uzyskanych korzyści z tytułu dokonania przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji, czyli odpowiedzialności za delikt z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j.: Dz. U. z 2003 r. nr 153, poz. 1503, ze zm. – dalej: „u.z.n.k.”). Zgodnie z treścią art. 15 ust. 1 pkt 4 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. Regulacja ta dotyczy sytuacji, gdy słabszemu uczestnikowi rynku narzucane są niezasadne opłaty, które co do zasady powinna kompensować marża pobierana od klientów sieci. Konieczność ich uiszczania natomiast prowadzi do uzyskiwania dochodu nie tylko z marży, ale także z dodatkowych korzyści uzyskiwanych od dostawców. Celem tego przepisu jest wyeliminowanie sytuacji, w której zawarcie umowy zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego po stronie dostawcy towaru. Każda jednak z pobranych opłat powinna być oceniana indywidualnie na gruncie art. 15 u.z.n.k. Zgodnie z wyrokiem SN z dnia 23 października 2014 r.: „Decydujące znaczenie ma handlowy sens takich opłat (tj. w czyim interesie je ostatecznie zastrzeżono) w jaki sposób (przy pełnej

lub ograniczonej swobodzie negocjacyjnej stron) i jakie jeszcze inne okoliczności ukształtowały faktyczną relację między przedsiębiorcami.” (wyrok SN z dnia 23.10.2014 r., I CSK 597/13)

W ocenie Sądu Okręgowego 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. Jak zauważył Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z dnia 20 lutego 2014 r. (I CSK 236/13, LEX nr 1466623), pojęcie marży handlowej w języku prawnym jest nieostre, co powoduje znaczną dowolność jej określania. Przepis art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy o cenach wyjaśnia tylko, że marża ta stanowi różnicę między ceną płaconą przez kupującego a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy i że może być wyrażona kwotowo lub w procentach. Zgodnie natomiast z w/w orzeczeniem Sądu Najwyższego z dnia 20 lutego 2014 r.: „Praktyka gospodarcza ukształtowała zasady oferowania towarów na korzystniejszych zasadach w wypadku, gdy transakcja przybiera większe rozmiary, co stanowi refleks ekonomicznych reguł dotyczących opłacalności produkcji i handlu w mniejszej i większej skali. Zasadniczo więc zbywanie większej ilości towaru po niższej cenie nie stanowi działań sugerujących naruszenie reguł konkurencji.” (wyrok SN z 20.02.2014 r., sygn. I CSK 236/13).

Zważywszy na powyższe, w ocenie Sądu Okręgowego nie można uznać zawarcia umów o świadczenie usług oraz ich treści za niezgodne z obowiązującymi przepisami, a zapisy dotyczące pobierania opłat za „usługi intensyfikacji sprzedaży” nie mogą zostać jako same w sobie zakwalifikowane jako czyn nieuczciwej konkurencji. Pozwany zawarł z powodem niniejsze umowy w drodze negocjacji. Zapisy umów były propozycją pozwanego, na które powód wyraził zgodę. Relacje pomiędzy powodem i pozwanym nie miały zaś charakteru jednorazowego. Umowy o świadczenie usług zmierzały do stałej współpracy handlowej i stałego zwiększenia ogólnej wielkości sprzedaży towarów dostarczonych przez powoda pozwanemu, a wspólnym dążeniem, jako partnerów handlowych, była intensyfikacja sprzedaży dostępnymi sposobami. W umowach określono także, w jaki sposób rozliczane będą wykonywane przez pozwanego usługi intensyfikacji sprzedaży. Z umów tych wynika także, iż wysokość nakładanych przez pozwanego na powoda opłat była uzależniona od wysokości obrotu między stronami. Sąd Okręgowy wskazał, że cena zgodnie z art. 536 § 1 k.c. może być oznaczona poprzez wskazanie jej podstaw. Za stawkę wynagrodzenia obliczaną dla łącznego obrotu między stronami w niniejszej sprawie przyjęto: przy łącznym obrocie od 0 do 2 000 000 zł – 2,5%; przy łącznym obrocie od 2 000 000 zł – 5 %. Natomiast w umowie z dnia 24 03.2009 r.: przy łącznym obrocie od 0 do 1 mln zł – 2%, powyżej 1 mln do 2 mln zł – 4 %, powyżej 2 mln do 3 mln – 6%, powyżej 3 mln do 4 mln – 7 %, powyżej 4 mln do 6 mln zł – 7.5 %, powyżej 6 mln – 8%.

W ocenie Sądu Okręgowego uznając, iż opłata pobierana w niniejszej sprawie przez pozwanego od powoda tytułem „opłat intensyfikacji sprzedaży” stanowi rodzaj rabatu, to przyjąć należy, iż wysokość rabatu udzielonego przez powoda uzależniona została od wielkości obrotu pomiędzy stronami. Co oznaczało w konsekwencji, że im wyższe były obroty pomiędzy stronami, czyli im więcej powód dostarczał towaru a pozwany więcej go sprzedał, tym wyższego rabatu udzielał powód na rzecz pozwanego. W rezultacie pozwany kupując od powoda większą ilość towaru uzyskiwał wyższy rabat, a zatem płacił niższą cenę jednostkową. Uznać to należy za mechanizm kształtowania się ceny. Natomiast zbywanie większej ilości towaru po niższej cenie nie może stanowić naruszenie zasad konkurencji. Taki sposób kształtowania ceny jest określany jako „efekt skali” czyli ustalenie, że za większą ilość sprzedanego towaru nabywca zapłaci mniejsza cenę. Z drugiej strony, Sąd Okręgowy wskazał, że taki mechanizm korzystny jest dla powoda, gdyż dla niego zbycie większej ilości rzeczy oznacza większy zysk. Nadto Sąd Okręgowy podniósł, że nie była to opłata naliczana automatycznie, ale uzależniona od wysokości obrotów i zwiększała się proporcjonalnie do zwiększania się obrotów pomiędzy stronami. Możliwość przyjęcia większej ilości towarów od powoda związana była z intensyfikacją działalności pozwanego, zmierzającego do sprzedaży jak największej ilości towarów powoda. Takiego zaś działania opartego na w/w stosunku pomiędzy stronami nie można, zdaniem Sądu okręgowego, uznać za utrudnianie przez pozwanego powodowi dostępu do rynku.

W ocenie Sądu Okręgowego, zważywszy na przesłanki określone w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie można wywieść, że poprzez pobieranie opłat intensyfikacji sprzedaży doszło do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji. W tym kontekście Sąd Okręgowy podniósł, że powód nie wykazał, iż warunkiem podjęcia przez strony współpracy handlowej i jej kontynuacji było wyrażenie przez niego zgody na dokonywanie przez pozwanego potrąceń z tytułu świadczonych przez pozwanego usług intensyfikacji sprzedaży, bowiem z materiału dowodowego zebranego w sprawie wynika, że strony zawarły umowy w drodze negocjacji, powód miał realny wpływ na negocjację oraz zmianę zawartych w nich warunków co potwierdzają zeznania świadków M. N. oraz R. N.. Postanowienia umowne, co prawda były zaproponowane przez pozwanego, jednakże nie były narzucone powodowi. Jak wynika z zeznań w/w świadków powód uczestniczył w negocjacjach i zgadzał się na zapisy zawartych umów. Wskazać należy, że jako profesjonalny podmiot obrotu gospodarczego winien tak kształtować zapisy zawieranych umów, by były jak najkorzystniejsze dla niego. Ponadto, powód, mimo niekorzystnych jego zdaniem zapisów stanowiących niedozwolone, inne niż marża handlowe opłaty, kontynuował współpracę z pozwanym przez kilka lat, natomiast rozwiązanie współpracy pomiędzy stronami niezwiązane było z przedmiotem niniejszego powództwa. Sąd Okręgowy zaznaczył także, że na ustalenia dotyczące usług intensyfikacji sprzedaży świadczonych przez pozwanego, powód także miał wpływ, wypowiadał się bowiem w kwestiach dotyczących produktów w gazetce wydawanej przez pozwanego czy w zakresie innych usług promocyjnych. Zatem, zdaniem Sądu Okręgowego, uznać należy, iż umowy o świadczenie usług zawarte pomiędzy stronami nie były przez pozwanego narzucone powodowi, ale zawarte w drodze negocjacji.

Dalej Sąd Okręgowy wskazał, że powód wykazał, czemu pozwany również nie zaprzeczył, że opłaty z tytułu opłat intensyfikacji sprzedaży zostały przez strony pobrane w ramach potrącenia z należnościami powoda. Pozwany nie zaprzeczał, iż opłaty objęte wymienionymi w pozwie fakturami zostały przez powoda zapłacone. Tym samym pozwany nie kwestionował dokonania potrąceń z własnymi należnościami wobec powoda z tytułu ceny za zakupiony towar. Wobec powyższego za bezsporny należało uznać fakt zatrzymania przez pozwanego kwot, na jakie opiewały dołączone do pozwu faktury.

Z tych powodów Sąd Okręgowy uznał, że pozwany nie dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji, uiszczane opłaty były bowiem marżami posprzedażowymi i nie stanowiły opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Niezależnie od tego zdaniem Sądu Okręgowego, pozwany wykazał, iż wywiązał się z postanowień umownych i wykonywał usługi intensyfikacji sprzedaży. Szczegółowy opis usług został określony w umowach o świadczenie usług, słusznie wskazał pozwany, iż nie należy mylić tych usług z usługami tylko reklamowymi, bowiem miały one na celu szerszy zakres działania. Pozwany świadczył na rzecz powoda przewidziane w umowie o świadczenie usług, usługi reklamowe poprzez wydawanie gazetek reklamowych, w których umieszczane były zdjęcia produktów dostarczanych przez powoda. Zakres akcji promocyjnej i promowane produkty były ustalane z powodem. Na rzecz powoda były również wykonywane usługi promocyjne obejmujące wystawę jego produktów w dodatkowych miejscach na terenie sklepów pozwanego, np. w strefach promocyjnych, przy głównych alejkach, tam gdzie towary sprzedają się najlepiej. Pozwany wykazał, w ocenie Sądu Okręgowego, wykonanie przez niego uzgodnione z powodem akcje promocyjne poprzez dołączone gazetki reklamowe, których treści powód nie kwestionował.

Sąd Okręgowy zgodził się z pozwanym, iż nabycie przez pozwanego kolejnych partii towaru od powoda i tym samym zwiększenie wolumenu obrotów powoda, w większości przypadków zależało od tego jak atrakcyjny dla klientów jest jego towar. Nie ulega natomiast wątpliwości, iż o zwiększeniu atrakcyjności towaru decyduje w dużej mierze intensyfikacja sprzedaży towaru przez sprzedawcę. Takie działania z pewnością służyły powodowi, który mógł w ten sposób dostosować swój towar do potrzeb rynku i sprzedać go w większej ilości.

Sąd Okręgowy wskazał, że powód nie wykazał w toku postępowania, że koszty ponoszonych działań przez pozwanego były inne niż pobrane opłaty, nie można więc przyjąć, że świadczenia miały nieekwiwalentny charakter.

W związku z powyższym, w ocenie Sądu Okręgowego należało uznać, iż powyższej opłaty nie należy traktować jako „innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży” w rozumieniu art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k.

Powód nie wykazał też, aby działania pozwanego stanowiły naruszenie dobrych obyczajów bądź prowadziły do utrudnienia powodowi dostępu do rynku.

O kosztach postępowania Sąd rozstrzygnął w oparciu o treść art. 98 k.p.c. zgodnie z zasadą odpowiedzialności za wynik procesu.

Apelację od powyższego wyroku Sądu Okręgowego złożył powód, zaskarżając wyrok Sądu Okręgowego w całości i zarzucając mu:

-błąd w ustaleniach faktycznych i naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez błędne ustalenie, że przedmiotowe opłaty nie zostały narzucone stronie powodowej przez stronę pozwaną, a w konsekwencji, że nie stanowiły one warunku przyjęcia towaru do sprzedaży,

-błąd w ustaleniach faktycznych i naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez błędne ustalenie, że strona pozwana wykonała usługi intensyfikacji sprzedaży na rzecz i w interesie strony powodowej oraz że strona powodowa była takimi usługami zainteresowana,

-naruszenie art. 328 § 2 k.p.c. poprzez sprzeczność w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku uniemożliwiająca odtworzenie toku rozumowania Sądu I instancji polegającą na ustaleniu, że opłaty z tytułu usług intensyfikacji sprzedaży stanowią jednocześnie rabat i wynagrodzenie za usługi,

-błąd w ustaleniach faktycznych oraz naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. oraz naruszenie prawa materialnego art. 65 k.c. poprzez błędne ustalenie, że opłaty z tytułu usług intensyfikacji sprzedaży w istocie stanowiły rabat od ceny towarów,

-naruszenie prawa materialnego art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego niezastosowanie.

Zgłaszając powyższe zarzuty powód wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez uwzględnienie powództwa w całości i zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów procesu za I instancję zgodnie ze zgłoszonym wnioskiem oraz według norm przepisanych za II instancję ewentualnie o uchylenie wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I instancji z uwzględnieniem kosztów procesu według norm przepisanych za II instancję.

Pozwany wniósł o oddalenie apelacji i zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja była uzasadniona i podlegała uwzględnieniu na podstawie art. 386 § 1 k.p.c., chociaż nie wszystkie podniesione zarzuty podlegały uwzględnieniu.

Przede wszystkim niezasadny był zarzut naruszenia art. 328 § 2 k.p.c., bowiem naruszenie przepisu, określającego wymagania, jakim winno odpowiadać uzasadnienie wyroku sądu, może być ocenione jako mogące mieć istotny wpływ na wynik sprawy w sytuacjach tylko wyjątkowych, do których zaliczyć można takie, w których braki w zakresie poczynionych ustaleń faktycznych i oceny prawnej są tak znaczne, że sfera motywacyjna orzeczenia pozostaje nieujawniona bądź ujawniona w sposób uniemożliwiający poddanie jej ocenie instancyjnej. Uzasadnienie zaskarżonego wyroku takich wadliwości nie zawiera i mimo pewnych niedoskonałości uzasadnienia, wyrok Sądu Okręgowego poddaje się kontroli instancyjnej. W istocie można mówić o pewnej sprzeczności, gdy brać pod uwagę ocenę Sądu I instancji, z której wynika, że pobrane opłaty stanowiły zarazem wynagrodzenie za świadczone przez pozwanego usługi, a jednocześnie, że mają one charakter rabatu udzielonego przez sprzedawcę towaru, co wyłączało uznanie, że pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji, tym niemniej uznać należy, że doszło jedynie do wadliwej subsumpcji stanu faktycznego pod normę prawną.

Pomimo pewnych wadliwości w ich sformułowaniu, zasadne okazały się zarzuty w zakresie wadliwej oceny dowodów, zatem naruszenia art. 233 § 1 k.p.c., co skutkowało częściowo błędnymi ustaleniami faktycznymi, a w konsekwencji nieprawidłową oceną prawną.

Wprawdzie skarżący w dość lakoniczny sposób wskazuje na uchybienia polegające na naruszeniu art. 233 § 1 k.p.c., tym niemniej z uzasadnienia tych zarzutów wywieść można, że powód ma na uwadze dokonanie oceny dowodów z naruszeniem zasad logiki i doświadczenia życiowego. W tym miejscu podnieść należy, że 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. W ocenie Sądu Apelacyjnego powód skutecznie zarzucił przekroczenie swobodnej oceny dowodów (zarówno ze źródeł osobowych, jak i z dokumentów w postaci korespondencji stron), wykazując, że poczynione w części przez Sąd Okręgowy ustalenia faktyczne nie wynikają z przedstawionych przez strony dowodów, poprzez wyprowadzenie z materiału dowodowego wniosków logicznie z niego niewynikających.

Jednocześnie Sąd odwoławczy, jako sąd meriti, ma obowiązek samodzielnie dokonywać ustaleń faktycznych i oceny prawnej zgłoszonego pod osąd roszczenia, bowiem w istocie samodzielnie, w granicach apelacji rozstrzyga sprawę.

Sąd Apelacyjny oceniając zgromadzony w sprawie materiał dowodowy ustala i ocenia, co następuje. Przede wszystkim wskazać należy, że bezsporne były między stronami: fakt zawarcia umów o współpracy w 2007 r i 2009 r. i o świadczenie usług intensyfikacji sprzedaży, a także sposób pobrania przez pozwaną wynagrodzenia za te usługi. Bezsporna i wynikająca z niekwestionowanych dokumentów (k- 92-127 faktury, oświadczenia o potrąceniu, specyfikacje) była także wysokość pobranych przez pozwanego opłat z tytułu usług intensyfikacji sprzedaży. Wskutek oświadczenia pozwanej na rozprawie uznać także należy, że niesporna była kwota dokonanej kompensaty, co skutkowało ostatecznie odstąpieniem przez Sąd I instancji od zobowiązywania strony pozwanej do przedłożenia wyciągów bankowych potwierdzających dokonanie przez pozwaną na rzecz powódki zapłaty z uwzględnieniem dokonanych kompensat. Łączny koszt poniesionych przez powoda opłat z tytułu „usług intensyfikacji sprzedaży” wyniósł łącznie 219 494,47 zł. Na powyższą kwotę składały się należności z faktur: nr (...) z dnia 2008-01-07 na kwotę 6 513,5, nr (...) z dnia 2008-04-07 na kwotę 4 242,06 zł, nr (...) z dnia 2008-07-07 na kwotę 10 812,59 zł, nr (...) z dnia 2008-10-07 na kwotę 40 941,80 zł, nr (...) z dnia 2009-01-07 na kwotę 17 741,86 zł, nr (...) z dnia 2009-04-07 na kwotę 7 790,32, nr (...) z dnia 2009-07-07 na kwotę 31 500,97 zł, nr (...) z dnia 2009-10-07 na kwotę 49 951,90 zł, nr (...) z dnia 2010-01-07 na kwotę 49 999,40 zł. Kwoty te na podstawie wysłanych przez pozwanego do powoda specyfikacji oraz oświadczeń o potrąceniu zostały potrącone z należnościami powoda. Powyższe bezsporne okoliczności zostały prawidłowo ustalone przez Sąd Okręgowy i zasługują na akceptację.

Strony różniły się w ocenie charakteru prawnego usług intensyfikacji sprzedaży oraz ich wykonywania przez pozwanego na rzecz i w interesie powoda. Twierdziły odmiennie co do możliwości zawarcia umowy o współpracy bez zawierania umowy oświadczenie rzeczonych usług, możliwości negocjowania warunków tych umów oraz wysokości opłat. W tym zakresie poczynione przez Sąd Okręgowy ustalenia faktyczne oraz ich ocena prawna nie były prawidłowe.

Trafnie zarzuca apelujący, że Sąd Okręgowy niezasadnie odmówił wiary zeznaniom świadków R. P. i J. J., jednocześnie dając wiarę zeznaniom świadków M. N. i R. N. w zakresie prowadzenia negocjacji przed zawarciem umów o współpracy pomiędzy stronami, możliwości nawiązania współpracy bez konieczności zawarcia umów o świadczenie usług intensyfikacji sprzedaży oraz co do charakteru świadczonych usług. Przede wszystkim wskazać trzeba, że świadkowie R. P. i J. J. uczestniczyli w rozmowach dotyczących zawarcia zarówno pierwszej, jak i drugiej umowy o współpracy, zatem znali rzeczywisty przebieg rozmów, gdy tymczasem świadkowie M. N. i R. N. nie brały bezpośrednio udziału w rozmowach dotyczących zawarcia pierwszej umowy o współpracy z dnia 18 kwietnia 2007 r. oraz zawartej tego samego dnia umowy o świadczenie usług, zaś to wówczas ukształtowały się relacje stron, powtórzone w kolejnej umowie o współpracy oraz nieznacznie tylko zmienionej drugiej umowie o świadczenie usług. Skoro świadkowie strony pozwanej nie brali udziału w rozmowach, które zaowocowały umową o współpracy z 18 kwietnia 2007 r., to

jest oczywiste, że nie posiadały wiedzy o tym, w jaki sposób rozmowy te przebiegły. Świadek R. N. zeznała nadto, że według jej wiedzy strona powodowa specjalnie nie negocjowała warunków umów. W zestawieniu powyższego ze spójnymi zeznaniami obu świadków strony powodowej, biorących udział w rozmowach, że gotowa umowa o współpracy została im przedstawiona przez pozwaną i nie podlegała żadnym negocjacjom, a jednocześnie warunkiem jej zawarcia było także podpisanie umowy o świadczenie przez pozwanego usług intensyfikacji sprzedaży, których zakres oraz wynagrodzenie również nie podlegały żadnym negocjacjom, należało ustalić w okolicznościach tej sprawy, że konieczność ponoszenia opłat za te usługi oraz ich wysokość została stronie powodowej narzucona przez pozwaną, nie podlegając żadnym negocjacjom z powodem. Tym bardziej, że przy drugiej umowie o współpracy, również została zawarta umowa o świadczenie usług, zaś wysokość wynagrodzenia za nie wzrosła, a pozwana nie wyjaśniła powodów z jakich przyczyn. Nielogiczne było więc danie wiary osobom nieuczestniczącym w zawieraniu umów, przy jednoczesnej dyskwalifikacji zeznań osób w tych czynnościach prawnych uczestniczących. Ta wadliwa ocena dowodów z zeznań świadków, skutkowało błędnymi ustaleniami faktycznymi, na co trafnie wskazuje skarżący.

Z tych przyczyn w ocenie Sądu Apelacyjnego, Sąd Okręgowy poczynił wadliwe ustalenia przyjmując, że umowy były między stronami negocjowane a powódka miała wpływ na ich treść, będąc sama zainteresowana takimi usługami. Sytuacja była zgoła odmienna, bowiem powódka nie miała możliwości negocjowania treści umów o współpracy handlowej, warunkiem ich zawarcia było zawarcie również umów o świadczenie usług intensyfikacji sprzedaży, zaś rodzaj tych usług, jak i wysokość wynagrodzenia za te usługi nie podlegały żadnym negocjacjom.

Wadliwe były także ustalenia Sądu Okręgowego, że usługi intensyfikacji sprzedaży były w rzeczywistości wykonywane przez pozwanego. Zwrócić trzeba uwagę na dosyć ogólne definicje tych usług zawarte w umowach stron, np. usługami takimi były: zapewnienie optymalnego dostępu klientów do towarów, ekspozycja towarów lub inne usługi. Bardziej skonkretyzowane usługi to m.in. przesyłanie statystyk i zestawień. Skoro pozwany twierdził, że wykonywał te usługi na rzecz powoda, winien okoliczność taką udowodnić, zaś nie sprostował temu obowiązkowi. Zdaniem Sądu Apelacyjnego, nie wykazują wykonywania usług intensyfikacji sprzedaży zarówno złożony e-mail związany z jednorazową propozycją powoda sprzedaży pozwanemu towarów po obniżonych cenach, jak i kilka gazetek reklamowych. Pozwany w szczególności nie udowodnił, w jaki szczególny sposób eksponował towary dostarczane przez powoda, jakich szczegółowych informacji udzielał klientom na temat towarów, które nabywał od powoda i w jaki sposób przełożyło się to w istocie na intensyfikację sprzedaży towarów nabywanych od powoda. Nie wykazał także, aby przysyłał powodowi jakiegokolwiek zestawienia czy statystyki. Dowody zgromadzone w sprawie nie świadczą wreszcie o tym, aby doszło do intensyfikacji sprzedaży towarów powoda. Jak wskazano wyżej, jedyne co wykonywał pozwany w ramach usług, to eksponowanie towaru nabytego od powoda na półkach w sklepie oraz incydentalne umieszczanie towarów w gazetkach reklamowych. Tego typu działanie nie może zostać uznane za mające na celu zintensyfikowanie sprzedaży towaru powoda.

Jednocześnie sposób naliczenia wynagrodzenia za usługi, który nawet nie był uzależniony od przekroczenia jakiegokolwiek progu obrotów, gdyż wynagrodzenie w okresach kwartalnych było naliczane od każdego osiągniętego obrotu, wskazuje, że wynagrodzenie to nie było zależne od rzeczywistego świadczenia usług i „zintensyfikowania” sprzedaży towarów dostarczanych przez powoda. Powyższe daje także podstawy do stwierdzenia o braku ekwiwalentności świadczeń pozwanego.

Sąd Apelacyjny ustala również, że opisane w umowach usługi intensyfikacji sprzedaży polegające na: ekspozycji towarów nabytych od powoda, udzielaniu klientom szczegółowych informacji i wyjaśnień w zakresie użyteczności, właściwości i parametrów technicznych oraz jakościowych towarów nabytych od powoda, zapewnianiu optymalnego dostępu do klientów do towarów, prowadzeniu innych czynności zmierzających do intensyfikacji sprzedaży towarów, ekspozycji wzorów, próbek towarów nabytych od powoda na terenie marketów, świadczeniu usług informacyjno-doradczych w stosunku do towarów powoda, których celem będzie dostarczanie powodowi, nie częściej niż raz na kwartał informacji, danych dotyczących klientów towarów, zapewnienie optymalnego dostępu klientów do towarów w marketach poprzez przedstawienie towarów w sposób odpowiadający potrzebom klientów, udostępnianie na żądanie powoda kwartalnych statystyk sprzedaży towarów, m.in. monitorowanie i przygotowywanie kwartalnych analiz i statystyk o sprzedaży poszczególnych towarów, nie były w ogóle świadczone. Dalszą kwestią jest również i to, że nawet,

gdyby pozwany udowodnił, że opisane wyżej usługi w istocie były wykonywane, należałoby uwzględnić, że strony łączyła umowa sprzedaży, a zatem własność towarów nabywanych przez pozwanego od powoda, z chwilą wydania towaru przechodziła na pozwanego. Wobec powyższego rzeczono usługi (choćby ekspozycja towarów czy próbek, udzielanie informacji o towarach itp.) dotyczyłyby towarów stanowiących własność pozwanego, a nie powoda.

Mając na uwadze powyższe, Sąd Apelacyjny uznaje, że warunkiem przyjęcia przez pozwanego towarów powoda do sprzedaży była konieczność uiszczania narzuconych opłat za nieekwiwalentne usługi intensyfikacji sprzedaży.

Z powodu częściowo wadliwych ustaleń faktycznych, Sąd Okręgowy dopuścił się naruszenia prawa materialnego, co trafnie zarzuca skarżący, tj. art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Zgodnie z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta. W świetle art. 15 ust.1 pkt 4 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.

Wykorzystywanie pozycji rynkowej przez stronę pozwaną poprzez nakładanie na powoda dodatkowych opłat za sprzedaż towarów, stanowiących wszak własność pozwanego, naruszało dobre obyczaje kupieckie. Jak to ustalono wyżej, powód nie miał realnej możliwości negocjowania narzucanych opłat, zatem takie działanie pozwanego było sprzeczne z zasadami obowiązującymi w obrocie kupieckim, zarówno na etapie zawierania, jak i wykonywania umów łączących strony, a w konsekwencji zachowanie pozwanego naruszało dobre obyczaje kupieckie, jak również interesy przedsiębiorcy (powoda).

Tym niemniej powyższa okoliczność nie przesądza jeszcze, że w przedmiotowej sprawie pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji. Należy bowiem zaakceptować stanowisko reprezentowane w niniejszej sprawie przez pozwanego 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. W ocenie Sądu Apelacyjnego 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 pożytywać w kategoriach utrudnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej (utrudnienia uczestnictwa w obrocie, tak: C. Banasiński, M. Bychowska, 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 przez 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 opłat za w istocie nie wykonywane usługi intensyfikacji sprzedaży, których wysokość była uzależniona od obrotu, bez określonego jakiegokolwiek progu tego obrotu, doszło do utrudnienia dostępu powodowi do rynku w powyższym rozumieniu. Przede wszystkim bowiem sam pobór opłaty w sposób bezpośredni utrudnia ten dostęp. W tym kontekście trzeba jeszcze raz przywołać zeznania świadków R. P. i J. J., którzy jednoznacznie zeznali że nie było możliwości zawarcia umowy o współpracy handlowej bez jednoczesnego zawarcia umowy o świadczenie usług intensyfikacji sprzedaży. Uzależnianie przez pozwanego zawarcia umowy o współpracy handlowej z powodem od zawarcia umów o świadczenie usług, w ocenie Sądu Apelacyjnego samo przez się stanowi o utrudnieniu w ten sposób powodowi 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 powodce dostępu do rynku w rozumieniu zaproponowanym przez Sąd Najwyższy, tzn. w wyniku pobrania przez pozwanego opłat za usługi doszło do nieuzasadnionego zwiększenia zysków nabywcy kosztem obniżenia dochodów sprzedawcy. Bezsprzeczne jest bowiem, iż w wyniku pobrania wynagrodzenia za usługi, ogólne zyski powoda z transakcji z pozwanym były niższe. Dzięki potrącaniu z należnej powodowi zapłaty za dostarczone towary, kwoty wynagrodzenia za usługi, pozwany natomiast kupował towary, za które globalnie płacił powodowi mniej, niż uzgodniono w umowie. Pozwany nigdy nie twierdził, a tym bardziej nie udowodnił, że konsekwencją poboru przez niego wynagrodzenia za usługi 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. Banasiński, M. Bychowska, 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. 14). Powyższe w ocenie Sądu Apelacyjnego pozwala na stwierdzenie, że poprzez pobór wynagrodzenia za usługi intensyfikacji sprzedaży przez pozwanego doszło po jego stronie do nieuzasadnionych korzyści kosztem obniżenia dochodów powoda. Należy dodać, że dla powyższej argumentacji nie ma znaczenia fakt, iż to powoda obciążał ciężar dowodu wykazania, że pobór wynagrodzenia za usługi utrudniał mu dostęp do rynku. Powód bowiem wykazał, że pobór tych kwot zmniejszył jego zyski, zaś pozwany nie twierdził, 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 rzeczonoego wynagrodzenia za usługi utrudniał powodowi dostęp do rynku nie można pominąć tego istotnego faktu, że powodowa spółka, mimo współpracy handlowej z pozwanym, znalazła się w trudnej sytuacji finansowej, zakończyła współpracę z pozwanym, aktualnie nie prowadzi działalności. Powyższe okoliczności również w ocenie Sądu Apelacyjnego oznaczają, że pobierane przez pozwanych opłaty nie tylko utrudniały powodce 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. Wskazać należy także, że jeżeli z przyczyn, które nie są uzasadnione ekonomicznie, dostawca nie może osiągnąć przychodu możliwego w danych warunkach rynkowych, jego udział w rynku podlega stopniowemu ograniczaniu i może doprowadzić do jego zupełnej eliminacji. Taka sytuacja wystąpiła w okolicznościach niniejszej sprawy. Bez znaczenia jest okoliczność, że powód mógł teoretycznie zaoferować swe towary innemu odbiorcy. Trzeba przywołać subiektywne ujęcie rynku obejmujące relację odbiorca-dostawca. Rozumienie to jest elementem szerokiego ujęcia rynku. Zważywszy na owe ujęcie subiektywne, trzeba wskazać ponownie, że pobór wynagrodzenia za usługi ograniczał dostęp do tak rozumianego rynku, gdyż dostawca nie otrzymywał rynkowej wartości swojego świadczenia (C. Banasiński, Kategoria korzyści jako przesłanka oceny ekwiwalentności świadczeń w stosowaniu art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k., Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny 2013, nr 2, s. 65-66).

Z tych przyczyn, odmiennie niż to przyjął Sąd Okręgowy, Sąd Apelacyjny ocenia, że powód udowodnił, że pobranie przez pozwanego opłat za usługi intensyfikacji sprzedaży, stanowiło delikt nieuczciwej konkurencji, gdyż obciążenie powoda wynagrodzeniem za usługi, stanowiło utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobranie innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży.

Poprawności tej tezy nie podważa zawarcie przez strony umowy określającej zasady współpracy, obejmującej nie tylko dostawę towarów, ale też świadczenie usług związanych z intensyfikacją sprzedaży czy też szeroko rozumianym marketingiem. Prawna skuteczność takiego kontaktu, mająca swe umocowanie w zasadzie swobody umów, nie budzi wątpliwości, była bowiem wielokrotnie podkreślana w orzecznictwie Sądu Apelacyjnego w Warszawie (np. wyrok z dnia 21 kwietnia 2011 r., VI ACa 1179/10, wyrok z 23 stycznia 2013 r., I ACa 924/12). Dostawca może być zainteresowany tego typu usługami, zwłaszcza, gdy sam nie dysponuje odpowiednim zapleczem, kadrami i doświadczeniem dla przeprowadzania efektywnej akcji reklamowej. Wynagrodzenie za takie usługi nie będzie miało cech ograniczania dostępu do rynku, będzie natomiast rozwijać i umacniać współpracę między stronami na zasadach wzajemnej korzyści, pod warunkiem jednak, że stosowne zamiary zostały przez strony zgodnie wyrażone i zapisane

w kontrakcie, jak też pod warunkiem, że strony wywiązują się należycie z przyjętych zobowiązań, które nie zostały narzucone przez stronę posiadającą mocniejszą pozycję na rynku. Brak takich uzgodnień eliminuje możliwość obciążania dostawcy wynagrodzeniem za takie usługi, a ich naliczanie musi być uznane za utrudnianie dostawcy dostępu do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy.

Rację na wreszcie skarżący, że nieuzasadnione było stanowisko Sądu Okręgowego, który przyjął, że zapisy umów o świadczenie usług intensyfikacji sprzedaży należy traktować jako udzielenie rabatu od ceny towarów. Czym innym jest umowa o świadczenie wskazanych w umowie, choćby mało precyzyjnie, usług, zaś czym innym udzielenie upustu czy rabatu od ceny towarów. W istocie w pewnych okolicznościach upust czy rabat uzgodniony przez obie strony może być uznany za element kształtujący cenę towaru, jednak w niniejszej sprawie wynagrodzenie za usługi nie może być uznane za rodzaj rabatu. Takich wniosków nie da się wywieść z zawartych przez strony umów. Przede wszystkim w umowach o współpracy handlowej strony nie przewidywały udzielania przez dostawcę upustów czy rabatów, jak również żadnych premii czy bonusów, natomiast umowa o świadczenie usług jest jasna co do jej przedmiotu-chodzi o usługi związane z szeroko rozumianym marketingiem, chociaż wymienione usługi nie były precyzyjnie określone, to niewątpliwie z umów tych wynika, że dotyczyły działań, które miał podejmować pozwany w odniesieniu do sprzedawanych mu przez powoda towarów. Zarówno zawarte umowy, jak i wystawiane przez strony dokumenty księgowe, nie zawierają żadnych sformułowań, które wskazywałyby, że powód udzielił pozwanemu rabatu czy upustu. Jeżeli chodzi o oświadczenia woli ujęte w formie pisemnej, czyli wyrażone w dokumencie, to sens tych oświadczeń ustala się przyjmując za podstawę wykładni przede wszystkim tekst dokumentu, gdyż w procesie jego interpretacji podstawowa rola przypada językowym regułom znaczeniowym. Dalsze reguły interpretacyjne znajdują zastosowanie, gdy dochodzi do sporu w zakresie rozumienia przez strony czynności prawnej złożonych oświadczeń woli. Wskazać także należy, że strony nie podnosiły, że w okolicznościach sprawy doszło do udzielenia rabatu czy upustu, zatem odmiennie niż to uczynił Sąd Okręgowy, interpretowały zawarte umowy, zaś umowa łącząca strony nie może być rozumiana –na potrzeby rozstrzygnięcia sprawy - inaczej niż wskazują na to stanowiska obu stron, potrzeba interpretacji pojawia się wówczas, gdy między stronami zaistnieje spór w zakresie wykładni ich oświadczeń woli, tymczasem w tej sprawie takiego sporu nie było. W tym kontekście uzasadniony był podnoszony przez powoda zarzut naruszenia art. 65 k.c.

Biorąc pod uwagę powyższe Sąd Apelacyjny przyjął, że kompensata wierzytelności dostawcy z tytułu sprzedaży kolejnych partii towarów z wynagrodzeniem za usługi intensyfikacji sprzedaży określonych w dwóch łączących strony umowach, była czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. i źródłem bezpodstawnej korzyści z art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy, które odpowiadały wartości nieuzyskanych dochodów ze sprzedaży przez dostawcę towarów zamawianych przez pozwanego w okresie istotnym dla wyniku sprawy. Jednocześnie wysokość kompensaty nie była sporna między stronami i wynosiła 219 497,47 zł . Poza sporem pozostawała także data wezwania pozwanego do zapłaty -03 stycznia 2011 r. oraz doręczenie tego pisma pozwanemu dnia 05 stycznia 2011 r. (k- 134-135, 139). Zasadne było więc także roszczenie o zasądzenie na rzecz powoda odsetek ustawowych od należności głównej za okres objęty żądaniem pozwu.

Z tych wszystkich przyczyn apelacja powoda zasługiwała na uwzględnienie, zaś zaskarżony wyrok podlegał zmianie na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. poprzez uwzględnienie powództwa w całości.

Rozstrzygnięcie o kosztach procesu było wynikiem uwzględnienia apelacji powoda w całości i zapadło na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c., bowiem pozwany przegrał spór zarówno w pierwszej, jak i drugiej instancji.

Na należne powodowi koszty postępowania przed Sądem Okręgowym składała się opłata od pozwu w kwocie 10 975 zł oraz koszty zastępstwa procesowego w kwocie 7 217 zł, zaś przed Sądem Apelacyjnym –opłata od apelacji w kwocie 10 975 zł oraz koszty zastępstwa procesowego w kwocie 5 400 zł. Dla ustalenia wysokości kosztów udziału zawodowego pełnomocnika Sąd Apelacyjny przyjął minimalne stawki określone w § 6 ust. 1 pkt 7 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).

SSO(del) Beata Byszewska SSA Romana Górecka SSA Barbara Trębska