

Sygn. akt I ACa 350/16

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 11 maja 2017 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSA Beata Byszewska

Sędziowie: SA Robert Obrębski

SO del. Katarzyna Jakubowska-Pogorzelska (spr.)

Protokolant: sekr. sądowy Izabela Katryńska

po rozpoznaniu w dniu 11 maja 2017 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa (...) spółki akcyjnej z siedzibą w S.

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

dotyczące nieuczciwej konkurencji

na skutek apelacji pozwanego od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 24 sierpnia 2015 r., sygn. akt XXVI GC 139/14

I. oddala apelację;

II. zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki akcyjnej z siedzibą w S. kwotę 1800 (jeden tysiąc osiemset) złotych tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.

Katarzyna Jakubowska-Pogorzelska Beata Byszewska Robert Obrębski

Sygn. akt I ACa 350/16

UZASADNIENIE

Powód (...) S.A. z siedzibą w S. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. kwoty 11.000 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 3 października 2006 r. do dnia zapłaty, oraz kosztów postępowania, w tym kwoty 60 zł tytułem zwrotu kosztów uzyskania odpisu z KRS i kwoty 5,65 zł tytułem zwrotu kosztów opłaty pocztowej od wezwania do zapłaty.

Powód wywodził swoje roszczenie z art. 3 oraz art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, tj. z czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, którego pozwany dopuścił się poprzez wystawianie faktur za fikcyjne usługi marketingowe, jednostronnie narzucone cedentowi powoda, (...) sp. z o.o. z siedzibą w C., w warunkach handlowych sprzedaży. Powództwo dotyczyło części faktury VAT o nr (...) wystawionej przez pozwaną 25 września 2006 r. na kwotę 18.350,02 zł tytułem usług marketingowych. Powód twierdził, że pomiędzy (...) sp. z o.o. a pozwanym istniała wieloletnia współpraca handlowa. Na podstawie umowy obowiązującej od 1 stycznia 2006 do 31 grudnia 2006 r., pozwany obciążył (...) sp. z o.o. opłatami za usługi marketingowe, sporna faktura VAT o nr (...) została wystawiona przez pozwanego tytułem wykonania na rzecz dostawcy usługi marketingowej. (...) S.A. wskazywał, że warunkiem przyjęcia produktów (...)

sp. z o.o. do sprzedaży w sklepach należących do pozwanego było uiszczanie przedmiotowych opłat za intensyfikację działalności handlowej, usługi marketingowe oraz usługi reklamowe. Powód argumentował także, iż warunki umowy nie podlegały negocjacjom. Swoje żądanie zwrotu nienależnie pobranych opłat od dostawcy, powód oparł o przepisy art. 15 ust. 1 pkt 4) oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, w związku z art. 405 k.c..

Wobec braku zawarcia ugody przez strony w sprawie, w piśmie z dnia 9 lutego 2015 r. powód zmodyfikował żądanie pozwu w zakresie żądania odsetkowego, w ten sposób, że wniósł o zasądzenie od pozwanego kwoty 11.000 zł tytułem należności głównej oraz odsetek ustawowych od tej kwoty, od dnia 7 października 2009 r. do dnia zapłaty.

Pozwany (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie kosztów procesu według norm przepisanych, podnosząc zarzut braku legitymacji czynnej po stronie powoda, z uwagi na zastrzeżenie w umowie, że przelew wierzytelności może nastąpić wyłącznie za zgodą pozwanego pod rygorem jego nieważności oraz zarzut braku naruszenia ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Pozwany podniósł także zarzut przedawnienia roszczenia.

Wyrokiem z dnia 24 sierpnia 2015 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 11.000 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 7 października 2009 r. do dnia zapłaty (pkt I), oddalił powództwo w pozostałej części (pkt II), zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 3.027 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 2.400 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego (pkt III) i oddalił wniosek pozwanego o zwrot kosztów procesu w pozostałym zakresie.

Sąd Okręgowy ustalił, że (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. prowadził współpracę handlową z (...) sp. z o.o. z siedzibą w C.. W dniu 2 stycznia 2006 r. strony podpisały umowę określającą warunki handlowe sprzedaży dla (...), (...) i (...), obowiązującą od dnia 1 stycznia 2006 r. do dnia 31 grudnia 2006 r.. Zgodnie z treścią umowy, bezwarunkowy bonus realizowany rocznie od obrotu

netto wynosił 5 %. Wysokość bonusu rocznego warunkowego, realizowanego rocznie od obrotu netto, stosownie do osiągniętych progów, wynosił - przy kwocie od 500.000 zł do 1.000.000 zł - 4,5%, przy kwocie od 1.000.001 zł do 1.200.000 zł - 5%, przy kwocie od 1.200.001 zł do 1.400.000 zł - 5,5%, przy kwocie od 1.400.000 zł do 1.700.000 zł - 6 %, a od kwoty 1.700.001 - 6,5 %. W warunkach handlowych umieszczono również zapis, że za usługi marketingowe

świadczone na rzecz dostawcy pozwanego, należne było wynagrodzenie miesięczne od obrotu netto w wysokości 7%, a za usługi reklamowe świadczone w ramach nadzwyczajnych akcji reklamowych dostawca miał obowiązek uiścić wynagrodzenie ryczałtowe w wysokości 4.500 zł przy akcji w hipermarkecie (...) oraz 1.000 zł przy akcji w supermarkecie (...).

Strony umowy uzgodniły, że odbiorca, czyli (...), będzie dokonywał zapłaty należności po dostarczeniu towaru przez dostawcę (...), w terminie 30 dni od otrzymania prawidłowo wystawionej przez dostawcę faktury VAT. Dostawca jednocześnie wyraził zgodę na dokonywanie przez odbiorcę potrąceń wzajemnych wierzytelności, wynikających z prowadzonej przez strony współpracy, na zasadach określonych w art. 498 i nast. k.c., bez konieczności składania przez odbiorcę odrębnego oświadczenia w tym zakresie.

W zakresie dodatkowych opłat warunki umowy zawartej przez (...) z (...) były kształtowane jednostronnie przez (...) w oparciu o gotowy wzorzec umowy. Brak zgody dostawcy na ponoszenie tych opłat, skutkowało odmową zawarcia umowy przez (...).

Na podstawie umowy o współpracy handlowej, w dniu 25 września 2006 r., (...) wystawiła (...) fakturę VAT o nr (...) na kwotę 18.350.02 zł z datą płatności w terminie 7 dni od dnia wystawienia faktury, w której formę płatności określono, jako kompensata z zaznaczeniem, że płatność przelewem nastąpi tylko w przypadku braku zobowiązań do skompensowania. Fakturę wystawiono tytułem opłaty za usługę marketingową, a jej rozliczenia, poprzez potrącenie, dokonano w przelewie z dnia 15 listopada 2006 r..

(...) nie wykonywał na rzecz (...) usług marketingowych ani reklamowych, za które pobrał z należności dostawcy kwotę 11.000 zł netto.

(...) wystawił (...) S.A. z siedzibą w S. upoważnienie inkasowe do windykacji wierzytelności w stosunku do (...), o czym poinformował (...) pismem z dnia 31 sierpnia 2009 r. oraz wezwał pozwanego do zwrotu należności wynikających z faktur VAT, które (...) wystawiał za fikcyjne usługi marketingowe. Załączył do pisma wykaz, którego pierwszą pozycję stanowiła faktura VAT o nr (...). Spółka (...) opierając się na upoważnieniu inkasowym, pismem z dnia 29 września 2009 r. wezwała (...) do zapłaty należności wyszczególnionych w załączniku do pisma, w tym do zapłaty faktury VAT o nr (...).

6 października 2009 r. (...) wystąpił do Sądu Rejonowego dla

Warszawy Pragi - Północ w W. z wnioskiem o zawiązanie do próby ugodowej przeciwnika (...) w sprawie o zapłatę kwoty łącznie 475.765,84 zł wraz z odsetkami ustawowymi, w tym kwoty 18.350,02 zł objętej fakturą VAT nr (...). Posiedzenie pojednawcze odbyło się w dniu 1 grudnia 2009 r.. Strony nie zawarły ugody.

1 marca 2010 r. (...), jako zbywca (cedent), i (...), jako nabywca (cesjonariusz), zawarli umowę przelewu. Wierzytelności, której przedmiotem były wierzytelności i określone w załączniku nr (...) do niniejszej umowy, stanowiące inne niż marża handlowa, potrącone przez (...) na zasadach kompensaty lub zapłacone, co stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku, objęte fakturami wymienionymi w załączniku nr (...) do umowy wraz z wszelkimi prawami z nich wynikającymi, należne od (...). W ramach tej umowy (...) zbył na rzecz (...) S.A. także wierzytelność w wysokości 18.350,02 zł objętą fakturą VAT nr (...).

W dniu 29 listopada 2012 r. (...) S.A., jako nabywca wierzytelności, wystąpił do Sądu Rejonowego dla Warszawy Pragi - Północ w W. z wnioskiem o zawiązanie (...) do próby ugodowej. Powyższym wnioskiem została objęta także wierzytelność w wysokości 18.350,02 zł objęta fakturą VAT nr (...) z odsetkami ustawowymi. Posiedzenie pojednawcze odbyło się w dniu 24 maja 2013 r.. Strony nie zawarły ugody.

Powyższy stan faktyczny Sąd Okręgowy ustalił na podstawie powołanych dokumentów, w tym poświadczonych za zgodność z oryginałem kopii, których treść ani autentyczność nie były kwestionowane przez żadną ze stron, a ich wiarygodność nie budziła zastrzeżeń Sądu.

Okoliczności istnienia i sposobu kształtowania wieloletniej współpracy handlowej pomiędzy (...) a (...) Sąd ustalił na podstawie poświadczonych za zgodność z oryginałem kopii umów dotyczących warunków handlowych z lat 2004-2009. Pozostałe dokumenty, w tym kserokopie gazetek reklamowych, Sąd pominął jako nieistotne dla rozstrzygnięcia sprawy.

Ustalenia faktyczne Sąd I instancji poczynił również w oparciu o okoliczności bezsporne oraz twierdzenia stron, które nie były kwestionowane i, które na mocy 230 k.p.c. w zw. z art. 229 k.p.c. Sąd przyjął za udowodnione.

Podstawą ustaleń faktycznych stanowił także dowód z zeznań świadka J. B., które Sąd ocenił jako logiczne i konkretne. Sąd wskazał, że świadek potwierdził przede wszystkim, iż dostawca nie mógł negocjować warunków umowy handlowej z pozwaną, w przeciwnym razie pozwana odmówiłaby współpracy.

W ocenie Sądu Okręgowego, oddaleniu podlegały wnioski dowodowe pozwanej z zeznań świadków: R. S., K. L., P. W., S. M. oraz M. C.. Sąd podniósł, że pozwana nie przedstawiła w sprawie żadnych konkretnych twierdzeń, które mogłyby być potwierdzone zeznaniami wyżej wymienionych świadków, a dotyczących podstaw faktycznych pobrania spornej kwoty, w tym przede wszystkim nie podała kto ze strony (...) negocjował umowę z dostawcą oraz w jakim okresie i jakie usługi pozwana wykonała na rzecz dostawcy i co pobrała sporną kwotę. Pozwana nie sformułowała konkretnych twierdzeń dotyczących okoliczności towarzyszących negocjacji z dostawcą, „całokształtu współpracy” rodzaju czynności podejmowanych przez pozwaną w związku z marketingiem oraz intensyfikacją sprzedaży produktów dostawców, w tym w szczególności produktów powoda, charakteru i funkcji opłat przewidzianych w

umowach, zasadności pobrania wynagrodzenia od powoda. Pozwana postulowała jedynie prowadzenie postępowania dowodowego dotyczącego tych okoliczności, co wskazuje na niedozwolony „poszukiwawczy” cel jej wniosków dowodowych. Ponadto, zdaniem Sądu, wnioski te nie nadawały się do przeprowadzenia, bowiem powódka nie współpracowała z pozwaną, nie prowadziła z nią negocjacji, nie dostarczała do pozwanej żadnych towarów. Sporną wierzycelność nabyła od (...), która to spółka była dostawcą pozwanej. Sąd I instancji podniósł, że na podstawie zarządzenia z dnia 20 października 2014 r. pozwana została dodatkowo zobowiązana do oznaczenia faktów, jakie miały być wykazane zeznaniami świadków, pod rygorem pominięcia tych dowodów. Nie wykonała prawidłowo powyższego wezwania, gdyż w piśmie procesowym z dnia 7 listopada 2014 r. tychże faktów nie oznaczyła, a podała ponownie ogólne okoliczności. Sąd podniósł również, że pozwana nawet na rozprawie w dniu 5 lutego 2015 r. nie potrafiła przytoczyć twierdzeń czego dotyczyła usługa marketingowa. Z kolei w piśmie datowanym na 11 lutego 2015 r. pozwana wskazała jedynie, że „faktura VAT nr (...) z dnia 25 września 2006 roku stanowi potwierdzenie realizacji usług marketingowych realizowanych na rzecz (...) sp. z o.o. w okresie lipiec-wrzesień 2006 roku”.

W ocenie Sądu Okręgowemu, oddaleniu podlegał także wniosek pozwanej o dopuszczenie dowodu z instytutu naukowo - badawczego, zgłoszonego na okoliczność, że akcje promocyjne wykonywane przez pozwaną w ramach relacji łączącej ją z powodem, jak też inne działania marketingowe/ reklamowe wykonywane przez pozwaną w jego sklepach, stanowiły usługę promocji i miały wymierny efekt w postaci oddziaływania na klientów sklepu, powodując wzrost sprzedaży towaru, rentowności działalności powoda oraz popularyzację i utrwalenie w świadomości klientów produktów powoda. Zdaniem Sądu, wniosek ten nie miał określonej tezy dowodowej i charakteryzował się wysokim stopniem abstrakcyjności, a zatem nie spełniał przesłanek z art. 278 k.p.c.. Sąd Okręgowy podniósł, że ani biegły sądowy ani instytut badawczo-naukowy nie może wyręczać strony w dostarczaniu sądowi elementów stanu faktycznego w sprawie. Pozwana nie przedstawiła żadnych dokumentów zawierających dane liczbowe, itp., dotyczących świadczonych usług, które mogłyby być przedmiotem analizy biegłego (instytutu). W sprawie nie zachodziła potrzeba interpretacji dokumentów. Sąd wyjaśnił, że dowody o abstrakcyjnym przedmiocie ustaleń nie mogły zastąpić udowodnienia konkretnych okoliczności, których strona pozwana nie przedstawiła. W oparciu o zgromadzony materiał dowodowy, Sąd I instancji ustalił, że w istocie pozwana nie świadczyła usług na rzecz dostawcy (...), za które to „usługi” pobrała kwotę 11.000 zł, zatem bezprzedmiotowy był dowód oparty na założeniu przeciwnym.

Sąd Okręgowy zaznaczył, że przedmiotem opinii biegłego nie mogą być ustalenia faktyczne, a takich okoliczności w dużej mierze dotyczył powyższy wniosek dowodowy pozwanej. Powołując się na stanowisko judykatury (wyrok Sąd Najwyższy z dnia 11 lipca 1969 r., I CR 140/69; uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 19 grudnia 2006 r., V CSK 360/06), Sąd wskazał, że zadaniem biegłego (instytutu) nie jest ustalenie stanu faktycznego sprawy, lecz naświetlenie i umożliwienie wyjaśnienia przez sąd okoliczności z punktu widzenia posiadanych przez biegłego wiadomości specjalnych.

W ocenie Sądu Okręgowego powództwo zasługiwało na uwzględnienie.

Zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U.2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.; dalej: u.z.n.k.), czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. W myśl art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać, w szczególności, wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych. Przepisy powyższe mają na celu ochronę interesów dostawców, z reguły mniejszych przedsiębiorców, w relacjach z przedsiębiorcami korzystającymi z dużego potencjału ekonomicznego, którzy mają istotną przewagę kontraktową, w tym korzystają z ekonomii skali (tak trafnie C. Banasiński, M. Bychowska, Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.), PPH 4/2008 s. 12).

W ocenie Sądu Okręgowego, zarzut braku czynnej legitymacji procesowej po stronie powódki był chybiony. Pozwana powoływała się w tym zakresie na treść umów handlowych, z których wynikało zastrzeżenie, iż prawo dostawcy do przeniesienia wierzycelności wobec zamawiającego na osobę trzecią uzależnione zostało od zgody pozwanej. Zdaniem

(...), pobieranie opłat za wskazywane usługi, które w ocenie powódki stanowiły czyn nieuczciwej konkurencji, było związane z wykonywaniem przedmiotowych umów, a zatem wymóg uzyskania zgody pozwanej na przelew obejmował również wierzytelności, które powódka nabyła na podstawie umowy cesji. Z umowy przelewu wierzytelności wynikało natomiast, że jej przedmiotem były wierzytelności wraz z wszelkimi prawami z nich wynikającymi, z tytułu pobrania przez pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, potrącone przez (...) na zasadach kompensaty lub zapłacone, co stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r.. Czyn nieuczciwej konkurencji, stanowiący podstawę do wystąpienia z roszczeniem z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., stanowi samoistne źródło odpowiedzialności pozwanego, niezależnie od innych podstaw odpowiedzialności (np. umownej lub deliktowej). Sąd Okręgowy podzielił stanowisko Sądu Najwyższego, wyrażone w uchwale z dnia 19 sierpnia 2009 r. (III CZP 58/09, OSNC 2010/3/37), w którym Sąd Najwyższy stwierdził, że „Na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (jedn. tekst: Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.) strona może - niezależnie od innych roszczeń wynikających z umowy - dochodzić zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści z tytułu pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży”. Także w postanowieniu z dnia 4 kwietnia 2012 r., sygn. akt. I CSK 354/11, Sąd Najwyższy orzekł iż: „dokonanie przez stronę pozwaną czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na pobieraniu dodatkowych opłat, nie było zaś związane z wykonaniem tych umów, ani nie pozostawało w związku z realizacją umów, lecz zostało dokonane jedynie przy okazji realizacji tych umów. Roszczenie dochodzone przez stronę powodową nie ma więc charakteru kontraktowego i nie pozostaje w związku z treścią zawartych między stronami umów, lecz dotyczy popełnionego przez stronę pozwaną czynu nieuczciwej konkurencji”.

Sąd I instancji stwierdził, że dokonanie czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat nie było związane z wykonaniem umów, ani nie pozostawało w związku z ich realizacją, lecz zostało dokonane jedynie przy okazji ich realizacji. Wierzytelności zbyte przez syndyka i dochodzone przez powoda w niniejszym postępowaniu nie miały więc, zdaniem Sądu, charakteru roszczenia kontraktowego i nie pozostały w związku z treścią zawartych umów, lecz dotyczyły popełnionego przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji. Sąd poddał w wątpliwość sytuację, w której zawierając przedmiotowe umowy ich strony z góry przewidywały, że jedna z nich dopuści się czynu nieuczciwej konkurencji i z tego powodu zastrzegły, iż na przeniesienie praw drugiej strony z tego tytułu będzie potrzebna zgoda strony, która tego czynu się dopuściła. Sąd Okręgowy uznał, że skoro dochodzone w sprawie roszczenie oparte o art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. nie wynikało z łączącej strony umowy, brak było podstaw aby stosować do niego ograniczenia w zakresie możliwości dokonania cesji wierzytelności, o jakim mowa w pkt 9 warunków handlowych na rok 2006 r. zawartych między (...) sp. z o.o. a pozwaną.

Sąd Okręgowy stwierdził, że w sprawie nie można było przyjąć, iż ograniczenie cesji wynikające z pkt 9 warunków handlowych na 2006 r. dotyczyło również roszczeń z tytułu nieuczciwej konkurencji, a zatem postanowienie umowy stron wymagające zgody pozwanej na przelew wierzytelności nie miało zastosowania do roszczeń dochodzonych w niniejszej sprawie. Sąd podniósł, że podstawą prawną roszczenia powoda nie była umowa między (...) sp. z o.o. a pozwanym, lecz delikt (czyn nieuczciwej konkurencji). Zatem zastrzeżenie z art. 9 umowy, według Sądu Okręgowego, nie było skuteczne i nie mogło stanowić o braku legitymacji czynnej procesowej powoda.

Pozwana twierdziła, że pobrała od (...) sporną opłatę za usługi marketingowe (sporna faktura VAT o nr (...) została wystawiona tytułem wykonania na rzecz dostawcy usługi marketingowej), na podstawie umowy obowiązującej od 1 stycznia 2006 r. do 31 grudnia 2006 r.. Sąd podniósł, że to pozwana była zobowiązana do wykazania istnienia podstaw faktycznych do pobrania (obciążenia) dostawcy kwotą objętą sporną fakturą VAT, w szczególności udowodnienia, jakie, kiedy i że w ogóle wykonała na rzecz (...) usługi. Sąd Okręgowy powołał się na art. 6 k.c., podnosząc, że ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne (tak m.in. Sąd Najwyższym w orzeczeniu z dnia 3 października 1969 r., II PR 313/69, OSNCP 9/70, poz. 147). Zaprzeczenie okolicznościom dokonane przez stronę procesową wywołuje ten skutek, że istotne dla rozstrzygnięcia sprawy fakty stają się sporne i muszą być udowodnione (tak Sąd Najwyższy w postanowieniu z dnia 28 kwietnia 1975 r., III CRN 26/75, niepubl.). W razie zaś ich nieudowodnienia sąd oceni je na niekorzyść strony, na której spoczywał ciężar dowodu.

W oparciu o powyższe rozważania prawne, Sąd Okręgowy podniósł, że na pozwanej ciążył obowiązek wykazania tego, że wystawiła ona fakturę VAT opiewającą na sporną kwotę za wykonane na rzecz (...) usługi, ekwiwalentną w stosunku do świadczenia cedenta oraz, że usługi te, w rzeczywistości, świadczone były na rzecz dostawcy, a nie celem realizacji interesu ekonomicznego pozwanej. Sąd stwierdził, że pozwana nie podołała temu obowiązkowi, a ponadto wskazał, że na rozprawie w dniu 5 lutego 2015 r. pozwana nie potrafiła nawet przytoczyć twierdzeń czego dotyczyła usługa marketingowa.

Sąd ustalił, że w piśmie datowanym na 11 lutego 2015 r. pozwana wskazała jedynie, że „faktura VAT nr (...) z dnia 25 września 2006 roku stanowi potwierdzenie realizacji usług marketingowych realizowanych na rzecz (...) Sp. z o.o. w okresie lipiec-wrzesień 2006 roku”. Podniósł, że strona nie podała zaś na czym polegały usługi, za które pobrała od dostawcy sporną kwotę. Postępowanie dowodowe potwierdziło natomiast, że wyrażenie przez dostawcę zgody na obciążenie przedmiotowymi opłatami było warunkiem zawarcia umowy o współpracy handlowej i kontynuowania tej współpracy. Powyższe ustalenie, w ocenie Sądu Okręgowego, uzasadnia konstatację, że opłaty zostały dostawcy narzucone, nie w drodze negocjacji, lecz jednostronnie. Sąd wskazał, że okoliczności te wynikały z zeznań świadka J. B., który w spornym okresie pełnił funkcję członka zarządu (...). Świadek potwierdził, że (...) nie mogła zrezygnować z dodatkowych opłat narzuconych przez pozwaną, a ich zapis w umowie stanowił warunek dalszej współpracy z pozwaną, przy czym, jak wynikało również z analizy treści umów załączonych do materiału dowodowego, w latach 2004-2009 wysokość opłat uiszczanych na rzecz pozwanej wykazywała stałą tendencję wzrostową.

Sąd I instancji podzielił pogląd doktryny, zgodnie z którym podmioty zajmujące się profesjonalnie i na dużą skalę dystrybucją towarów mogą świadczyć na rzecz mniejszych podmiotów usługi mające na celu zwiększenie efektywności sprzedaży ich towarów, czy też mające na celu poprawienie wizerunku innego podmiotu poprzez promowanie jego marki i firmy. Sąd wskazał, że samo świadczenie usług na rzecz sprzedawcy za dodatkową opłatą nie może stanowić przesłanki warunkującej zawarcie umowy sprzedaży, a usługi świadczone przez kupującego muszą być realne i ekwiwalentne do pobieranego za nie wynagrodzenia. Dodatkowo Sąd wskazał, że konieczne jest, aby sprzedawca (dostawca) czerpał ze świadczonych przez kupującego usług wymierne korzyści oraz by ich świadczenie nie było związane z realizacją własnego interesu kupującego dotyczącego przedmiotu umowy oraz ze standardową odsprzedażą towarów finalnemu odbiorcy.

Przedmiotem umowy współpracy pomiędzy stronami było określenie warunków dostawy produktów (...) oferowanych pozwanej. W ramach tej umowy dostawca dostarczał i sprzedawał pozwanej towary, które następnie (...) sprzedawała dalej we własnym imieniu osobom trzecim. Po przyjęciu towaru od dostawcy pozwana sprzedawała dalej, w sklepach wielkopowierzchniowych towary własne, a nie towary stanowiące nadal własność dostawcy. Na podstawie art. 535 k.c., przeniesienie własności rzeczy (towarów) nastąpiło z chwilą ich wydania pozwanej. Stosowanie zaś do przepisu art. 544 § 1 k.c., wydanie rzeczy następuje z chwilą, gdy w celu dostarczenia rzeczy na miejsce przeznaczenia, sprzedawca powierzył ją przewoźnikowi trudniącemu się przewozem rzeczy tego rodzaju. Zgodnie z art. 548 § 1 k.c., z chwilą wydania rzeczy sprzedanej przechodzą na kupującego (tu: pozwaną) korzyści i ciężary związane z rzeczą. Zatem wszelkie usługi marketingowe, jeżeli były w istocie wykonywane, byłyby świadczone przez pozwaną po to, by sprzedać własny towar i osiągnąć w ten sposób zysk, wynikający ze stosowanej marży handlowej.

Sąd Okręgowy stwierdził, że w celu udowodnienia, iż opłaty pobierane przez pozwaną nie stanowiły opłaty od wprowadzenia towaru do sklepu, pozwana musiałaby udowodnić realność i adekwatność świadczonych usług marketingowych. (...) nie wykazała natomiast w sprawie, że faktycznie świadczyła na rzecz dostawcy usługi tego rodzaju i o tym charakterze. Jako dowód spełnienia świadczenia wzajemnego pozwana przedłożyła kserokopie materiałów promocyjnych niezwiązanych ze sprawą oraz ulotkę z niezidentyfikowaną datą, w której pojawiło się logo (...). To, zdaniem Sądu, nie wystarczyło do uznania, że z zaoferowanemu sądowi materiału dowodowego wynikało, aby pozwana rzeczywiście prowadziła akcje reklamowe i marketingowe na rzecz (...). Pozwana nie sprecyzowała nadto, jakie usługi rzekomo miałyby wykonać na rzecz dostawcy, w jakim okresie miały one zostać wykonane, gdzie i przez kogo. Pozwana nie określiła w żaden sposób rzekomo wykonywanych świadczeń, a jednocześnie ustaliła własne wynagrodzenie z tytułu tychże rzekomych usług i to w sposób „sztywny” poprzez obowiązek dostawcy uiszczania

stałego procentu od obrotu. Sąd Okręgowy zaznaczył, że zobowiązanie nie powstaje, jeżeli będące jego przedmiotem świadczenie nie zostało określone w sposób ścisły i precyzyjny (tak trafnie G. Karaszewski w: J. Ciszewski [red], Kodeks cywilny. Komentarz, Warszawa 2013, s. 578 - „Świadczenie powinno być dostatecznie określone w chwili powstania zobowiązania, przez co należy rozumieć przynajmniej wskazanie podstaw do jego ustalenia w przyszłości. Dlatego też za nieważne z powodu sprzeczności z naturą stosunku (art. 3531 k.c.) należy uznać te wszystkie umowy, w których określenie świadczenia jest pozostawione arbitralnej decyzji jednej ze stron lub osoby trzeciej”). Sąd Okręgowy podniósł, że pozwana nie przedstawiła również żadnych dokumentów, notatek, e-maili, porozumień pisemnych w przedmiocie rzekomych, szczegółowych porozumień zawieranych przez strony w toku współpracy, ustalających zakres czynności (świadczeń) promocyjnych i reklamowych w spornym okresie, aczkolwiek dostrzegł, że takie ustalenie byłoby sprzeczne z nałożonymi na ustawodawcę wymogami niezbędnymi do powstania zobowiązania, a także z ogólnie przyjętymi zasadami zawierania umów wzajemnych w obrocie gospodarczym.

Sąd Okręgowy podkreślił, że nawet jeśli jakieś działania promocyjne były przez pozwaną podejmowane, to w świetle okoliczności faktycznych przedmiotowej sprawy, należało uznać, iż miałyby one na celu zwiększenie sprzedaży towarów stanowiących już wyłączną własność pozwanej. Zgodnie z orzecnictwem Sądu Najwyższego, zastrzeżenie dodatkowych opłat przez przedsiębiorcę handlowego za samo to, że kupowane od dostawcy towary znajdują się w sprzedaży w sklepach należących do tego przedsiębiorcy, utrudnia w sposób oczywisty dostęp do rynku i w ten sposób narusza dobre obyczaje handlowe (wyr. Sąd Najwyższy z dnia 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05, Lex nr 172222). Sąd Najwyższy przesądził także, iż przewidziany w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji delikt pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży może przybrać postać zawieranych, obok umowy sprzedaży tego towaru dużej sieci handlowej, tzw. porozumień marketingowo-promocyjnych (orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08, Biul. SN 2008/9/9).

Sąd Okręgowy podniósł, że w doktrynie wskazuje się, iż w myśl przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, zakazane są takie opłaty, gdzie: „świadczenie po stronie hipermarketu polega wyłącznie na zawarciu umowy z danym dostawcą, a więc nie nakłada na ten podmiot żadnych obowiązków polegających na działaniu, na przykład, w postaci dostarczenia określonej wiedzy czy wykonania innych świadczeń, których efekty mają pozytywne oddziaływanie również na sferę ekonomiczną dostawcy” (tak trafnie K. Szczepanowska-Kozłowska, Glosa do wyroku SN z dnia 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05, Glosa 2007/2/105). Istotne w tym przypadku jest również stwierdzenie, że „Eksponując i sprzedając towary zakupione wcześniej od dostawcy, odbiorca nie czyni tego, by wykonać dla tego dostawcy usługę promocyjną (reklamową), lecz jedynie po to, by sprzedać własny już w tym momencie towar i osiągnąć w ten sposób zysk wynikający ze stosowanej marży handlowej. Do czasu, gdy odbiorca nie będzie w stanie wykazać, że w zamian za przyjmowaną opłatę podjął działania, które można by uznać nie za zmierzające do jak najszybszej sprzedaży własnych już w tym momencie towarów (pochodzących od dostawcy), ale wyłącznie do promowania marki owego dostawcy lub jego towarów (w sposób oderwany od czynności mających sprzedaż towarów znajdujących się „na półkach”), w szczególności czynności zmierzających do informowania innych podmiotów o walorach jakościowych produktów dostawcy, o korzystnym stosunku jakości do ceny tych produktów (ale nie tylko przy sprzedaży przez tego odbiorcę), czy też o innych argumentach, których celem byłoby wyrobienie u owych nabywców przekonania, iż warto nabywać przede wszystkim produkty pod marką owego dostawcy - nie można mówić o usłudze promocyjnej wykonywanej na rzecz dostawcy” (tak: T. Dyś, Nieuczciwa konkurencja: opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, Monitor Prawniczy 2003/14/644). Poglądy powołane powyżej Sąd orzekający w niniejszej sprawie podziela w całej rozciągłości.

Sąd Okręgowy stwierdził, że w przedmiotowej sprawie, działania pozwanej w zakresie towaru jej dostarczonego (którego stawała się właścicielem) polegały po prostu na sprzedaży ich finalnemu odbiorcy, z dodatkowym wsparciem tej sprzedaży, w postaci zdjęć towarów w gazetce promocyjnej. Gazetki te, w ocenie Sądu, służyły przede wszystkim zaprezentowaniu oferty pozwanej, a nie promocji (...). W związku z czym Sąd I instancji uznał, że obciążenie dostawcy opłatami za tego typu „usługi”, bez jednoznacznego wykazania ekwiwalentności i rzeczywistego (a nie potencjonalnego) zysku dostawcy oraz innej korzyści ekonomicznej, stanowiło pobieranie opłat zabronionych na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

W konsekwencji Sąd Okręgowy podzielił w sprawie stanowisko powódki, zgodnie z którym pozwana dopuściła się czynów nieuczciwej konkurencji polegających na utrudnianiu (...) dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Zgodnie z art. 405 k.c., kto bez podstawy prawnej uzyskał korzyść majątkową kosztem innej osoby, obowiązany jest do wydania korzyści w naturze, a gdyby to nie było możliwe, do zwrotu jej wartości. Sąd I instancji wyjaśnił, że korzyścią, uzyskaną bezpodstawnie przez pozwaną kosztem (...), były należności, jakimi pozwana obciążyła dostawcę jako opłatami za dopuszczenie towarów do sprzedaży, a objęte żądaniem niniejszego pozwu. Na skutek ich pobrania doszło do zubożenia (...) i wzbogacenia się pozwanej.

W ocenie Sądu Okręgowego, nie zasługiwał na uwzględnienie zarzut przedawnienia roszczenia podniesiony przez pozwaną. Sąd wskazał, że roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech. Bieg przedawnienia rozpoczyna się zaś oddzielnie co do każdego naruszenia, co wynika wprost z art. 20 u.z.n.k.. W rozpoznawanej sprawie czas popełnienia czynu niedozwolonego był tożsamy z momentem dokonania przelewu, w którym dokonano potrącenia wierzytelności, tj. 15 listopada 2006 r.. Dlatego w zawezwaniach do próby ugodowej odsetki od kwoty 18.350,02 zł prawidłowo zostały wskazane od dnia 16 listopada 2006 r..

Zgodnie z art. 123 § 1 pkt 1 k.c., bieg przedawnienia przerywa się przez każdą czynność przed sądem lub innym organem powołanym do rozpoznawania spraw lub egzekwowania roszczeń danego rodzaju albo przed sądem polubownym, przedsięwziętą bezpośrednio w celu dochodzenia lub ustalenia albo zaspokojenia lub zabezpieczenia roszczenia.

W myśl 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 lub innym organem powołanym do rozpoznawania spraw lub egzekwowania roszczeń danego rodzaju albo przed sądem polubownym albo przez wszczęcie mediacji, przedawnienie nie biegnie na nowo, dopóki postępowanie to nie zostanie zakończone.

Sąd Okręgowy stwierdził, że bieg przedawnienia roszczenia objętego żądaniem pozwu rozpoczął swój bieg w dniu wymagalności roszczenia, tj. 16 listopada 2006 r., i został skutecznie przerwany - po raz pierwszy - przez cedenta zawezwaniem do próby ugodowej wnioskiem z dnia 6 października 2009 r.. W sprawie tej posiedzenie pojednawcze przeprowadzono 1 grudnia 2009 r.. Wobec powyższego, Sąd stwierdził, że od następnego dnia rozpoczął bieg kolejny, trzyletni termin przedawnienia roszczenia, który został przerwany - po raz drugi - wnioskiem powódki o zawezwanie do próby ugodowej, nadanym w dniu 29 listopada 2012 r.. Bieg przedawnienia po posiedzeniu pojednawczym, odbytym w dniu 24 maja 2013 r., rozpoczął bieg dnia 25 maja 2013 r. i został przerwany poprzez wytoczenie powództwa w przedmiotowej sprawie, co nastąpiło dnia 11 lutego 2014 r..

O odsetkach Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 481 §1 i 2 k. c. i art. 455 k. c.. Sąd zasądził odsetki ustawowe od kwoty głównej zgodnie z żądaniem powódki od dnia 7 października 2009 r., tj. od dnia następnego po dniu wniesienia wniosku do zawezwania do próby ugodowej przez cedenta, do dnia zapłaty, zgodnie ze zmodyfikowanym żądaniem powódki wyrażonym w piśmie z dnia 9 lutego 2015 r.. Powódka pierwotnie żądała odsetek za okres wcześniejszy, tj. od dnia 3 października 2006 r., a po zmodyfikowaniu żądania

nie cofnęła pozwu co do okresu od 3 października 2006 r. do 6 października 2009 r., dlatego żądanie za ten okres Sąd oddalił.

Zgodnie z treścią art. 455 k.c., jeżeli termin świadczenia nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do zapłaty zobowiązania. Dla określenia terminu wykonania zobowiązania bezterminowego (spełnienia świadczenia) niezbędne jest wezwanie dłużnika przez wierzyciela zgodnie z art. 455 kodeksu cywilnego, bowiem termin wykonania zobowiązania nie jest oznaczony, ani nie wynika z właściwości zobowiązania (tak: Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 8 lipca 2010 r., II CSK 126/10, w uchwale z dnia 26 listopada 2009 r., III CZP 102/09, OSNC 2010/5/75, w wyroku z dnia 28 kwietnia 2004 r., V CK 461/03).

Sąd Okręgowy ustalił, że pierwszym pismem, którym cedent wierzytelności dokonał wezwania do zapłaty należności było wezwanie z 29 września 2009 r.. Powódka mogła zatem, w ocenie Sądu, domagać się odsetek od dnia zawezwania

do próby ugodowej, tj. 6 października 2009 r.. Natomiast zgodnie z dyspozycją art. 509 § 2 k.c. wraz z wierzytelnością przechodzą na nabywcę wszelkie związane z nią prawa, w szczególności roszczenie o zaległe odsetki.

Sąd Okręgowy na podstawie art. 100 zd. 2 k.p.c. obciążył pozwaną kosztami procesu w całości, jako że powódka uległa tylko co do nieznacznej części swego żądania. Sąd orzekł obowiązek zwrotu kwoty 3.027 zł, w tym kwoty 550 zł tytułem opłaty sądowej od pozwu, kwoty 2.400 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego, ustalonej w oparciu o § 6 pkt 5 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (jedn. tekst: Dz. U. z 2013 r., poz. 490), kwoty 17 zł tytułem opłaty skarbowej od pełnomocnictwa oraz kwoty 60 zł tytułem zwrotu kosztów uzyskania wypisu z KRS.

Sąd Okręgowy nie uwzględnił wniosku powoda o zwrot kosztów opłaty pocztowej od wezwania do zapłaty, gdyż powód nie wykazał ani wysokości ani faktu poniesienia tych wydatków.

Od powyższego wyroku apelację wniosła strona pozwana, zaskarżając go w całości i zarzucając:

I. naruszenie przepisów prawa procesowego, mające wpływ na wynik postępowania, a mianowicie:

1) art. 233 § 1 k.p.c. polegającego na dokonaniu oceny materiału dowodowego z

pominięciem dowodów z zeznań świadków R. S., K. L., P. W., S. M. oraz M. C. oraz dowodów z dokumentów stanowiących załączniki do odpowiedzi na pozew, w tym w szczególności gazetek reklamowych;

2) art. 328 § 1 i 2 k.p.c. przez brak uzasadnienia dla przyjęcia wiarygodności części dowodów i odmowie wiarygodności innych dowodów;

3) art. 233 § 1 k.p.c. polegającego na dokonaniu oceny dowodów zebranych 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 wskazanych poniżej błędnych ustaleń faktycznych:

a) iż zgłoszone przez pozwaną wnioski dowodowe są nieistotne dla rozstrzygnięcia sprawy, podczas gdy zgłoszone przez pozwaną wnioski dowodowe stanowiły istotny i niezbędny materiał do wszechstronnego rozpatrzenia sprawy;

b) iż pozwana nie wskazała też dowodowych i okoliczności na jakie mają zostać

przesłuchani wnioskowani przez pozwaną świadkowie, podczas gdy Pozwany dwukrotnie wskazywał dokładne okoliczności i fakty na jakie powołał ww. świadków;

c) iż powódka nie miała wpływu na treść łączących strony umów handlowych zwanych warunkami handlowymi, które rzekomo miały być zawierane pod wpływem przymusu ze strony pozwanej, podczas gdy Sąd stronniczo oparł niniejsze twierdzenie posilkując się jedynie zeznaniami strony powodowej, pomijając zgłoszone przez pozwaną wnioski dowodowe, w tym w szczególności zeznania świadków, którzy powołani byli na okoliczności negocjowania umów z powódką;

d) iż pozwana nie wykonała swojego zobowiązania zawartego w warunkach handlowych do świadczenia usług marketingowych i reklamowych na rzecz powódki, podczas gdy Sąd stronniczo oparł niniejsze twierdzenie, posilkując się

jedynie zeznaniami strony powodowej, pomijając zgłoszone przez pozwaną wnioski dowodowe, w tym w szczególności zeznania świadków, którzy powołani byli na okoliczności negocjowania umów z powódką, a ponadto pozwana przedłożyła do akt sprawy kopie gazetek reklamowych, które potwierdzają wykonanie akcji marketingowych na rzecz powódki;

e) iż wnioski dowodowe zgłoszone przez pozwaną nie nadawały się do przeprowadzenia, bowiem powódka (...)nie współpracowała z pozwaną, nie prowadziła z nią negocjacji, nie dostarczała do pozwanej żadnych towarów. Sporną wiarygodność nabyła bowiem od(...), która to spółka była dostawcą pozwanej, co w ocenie pozwanej, prowadzi do absurdu i pozbawienia pozwanej możliwości obrony jej praw;

4) art. 233 § 1 k.p.c. polegające na pominięciu przy rozważaniu zebranego w sprawie materiału dowodowego uznanego przez Sąd za nieistotny, a to dowodu z zeznań wnioskowanych przez pozwaną świadków oraz dowodów z dokumentów stanowiących załączniki do odpowiedzi na pozew;

5) art. 379 pkt. 5 k.p.c. poprzez pozbawienie pozwanej możliwości obrony swoich praw;

6) art. 217 k.p.c. poprzez pominięcie dowodów zgłoszonych przez pozwaną.

II. naruszenie przepisów prawa materialnego, mające wpływ na wynik postępowania, a mianowicie:

1) art. 353¹ k.c. poprzez nieuwzględnienie woli i swobody stron w zakresie ułożenia stosunku prawnego według własnego uznania;

2) art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez błędną wykładnię, polegającą na przyjęciu, iż przepis ten dla oceny czy doszło do pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży wymaga tylko oceny, czy opłaty pobierane przez pozwaną mogą być uznane za „inne opłaty”, podczas gdy niezbędną przesłanką, która powinna zostać oceniona, aby można było przypisać pozwanej popełnienie deliktu, jest zbadanie, czy opłaty te powodowały ograniczenie powódki dostępu do rynku;

3) art. 6 k.c. poprzez błędne obciążenie wyłącznie pozwaną ciężarem dowodowym w sprawie, podczas gdy to również na powódce ciążył obowiązek wykazania, iż w przedmiotowej sprawie doszło do popełnienia czynów nieuczciwej konkurencji.

W oparciu o powyższe zarzuty pozwana wniosła o zmianę wyroku i oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powódki na rzecz pozwanej kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego za obie instancje, według norm przypisanych, ewentualnie o uchylenie wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I instancji, pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania za I i II instancję.

Powódka wniosła o oddalenie apelacji i zasądzenie od pozwanej na swoją rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja strony pozwanej była bezzasadna i jako taka podlegała oddaleniu w całości. Sformułowane w niej zarzuty naruszenia prawa procesowego oraz materialnego nie zasługiwały na uwzględnienie.

Najdalej idący zarzut nieważności postępowania sprowadzał się zaś do kwestionowania zasadności oddalenia przez Sąd Okręgowy wniosków dowodowych. Tego rodzaju decyzja procesowa sądu orzekającego, chociażby i była niezasadna, nie może być postrzegana jako przyczyna nieważności postępowania. W tym zakresie Sąd Apelacyjny, podzielając poglądy wyrażone przez Sąd Najwyższy w wyrokach z dnia 16 grudnia 1994r. (I PRN 33/94), z dnia 10 maja 1974r. (II CR 155/74) i z dnia 13 czerwca 2002r. (V CKN 1057/00) zauważa, iż o nieważności postępowania można mówić jedynie w sytuacji tak daleko idących uchybień procesowych w toku postępowania, które prowadzą do sytuacji gdy strona bez swojej winy nie bierze udziału w postępowaniu lub jego istotnej części, a skutki tej wadliwości nie mogły być usunięte do chwili wydania wyroku w danej instancji. Sytuacja tego rodzaju nie miała jednak miejsca w niniejszym postępowaniu.

Dalsze zarzuty procesowe skarżącej także sprowadzały się do negowania stanowiska Sądu Okręgowego, który oddalając wnioski dowodowe pozwanej o dopuszczenie dowodu z zeznań świadków i opinii instytutu naukowo – badawczego, nie nadał zdaniem strony, właściwej wagi zaofiarowanemu przez nią materiałowi dowodowemu.

W tym kontekście, powołując się na treść art. 227 k.p.c. i 229 k.p.c. należy podkreślić, że przedmiotem dowodu powinny być fakty mające w sprawie istotne znaczenie, sporne między stronami, zaś ciężar wykazania takich okoliczności, jak stanowi art. 6 k.c., spoczywa na stronie, która wywodzi z nich skutki prawne. Jednocześnie strona, która powołuje się na dowód ze świadków obowiązana jest dokładnie oznaczyć fakty, które mają być zeznaniami poszczególnych świadków stwierdzone (art. 258 k.p.c.).

W toku niniejszego procesu powód wywodził swoje roszczenia z twierdzenia, że pozwany pobrał od jego poprzednika prawnego opłaty mające charakter niedozwolony w rozumieniu art. 3 oraz 15 ust. 1 pkt. 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, a tym samym, iż doszło do pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży, przy czym chodziło o wynagrodzenie za usługę marketingową zrealizowaną w trzecim kwartale 2006 roku.

Ponieważ sam fakt pobrania opłaty nie budził wątpliwości, pozwany chcąc skutecznie zwalczyć twierdzenia strony powodowej, winien wykazać, iż opłaty te stanowiły ekwiwalentne wynagrodzenie za świadczone usługi marketingowe, a zatem istotne było sprecyzowanie ile i jakiego rodzaju usług zostało wykonanych na rzecz i w interesie powoda w spornym okresie, a więc w celu promocji marki powoda, zwiększenia jej rozpoznawalności na rynku.

Ponieważ jednak stanowisko pozwanego w tym zakresie od początku procesu było dosyć ogólne, Sąd Okręgowy zobowiązywał jego pełnomocnika do wyjaśnienia na czym usługa ta polegała, zakreślając po kolejnej już rozprawie dodatkowy 7 - dniowy termin, po upływie którego strona jedynie wskazała, że chodzi o potwierdzenie realizacji usług marketingowych w okresie lipiec - wrzesień 2006r. (k. 283).

W świetle powyższego stanowiska należy podzielić pogląd Sądu Okręgowego, że strona pozwana nie sformułowała konkretnych twierdzeń, które podlegałyby udowodnieniu, a zgłoszona teza dowodowa była zbyt ogólnikowa.

Przypomnieć należy, że strona zgłaszająca wniosek dowodowy powinna w pierwszej kolejności sformułować konkretne twierdzenia, które jej zdaniem zakreślają faktyczną podstawę rozstrzygnięcia. Zaniechanie przedstawienia tych twierdzeń obciąża tę stronę, a samo zgłoszenie wniosków dowodowych bez odniesienia ich do konkretnych twierdzeń, które mają być tymi dowodami wykazane, nie jest wystarczające i nie czyni zadość art. 6 k.c., 232 k.p.c., 227 k.p.c. i 258 k.p.c., ma niedozwolony poszukiwawczy charakter, zmierzając jedynie do przewlekania postępowania. Dotyczy to zarówno wniosków o przesłuchanie świadków, jak również wniosku o dopuszczenie dowodu z opinii instytutu naukowo - badawczego, który miałby zastąpić dowody pozwalające na dokonanie ustaleń co do faktu wykonania konkretnych czynności w ramach usługi marketingowej. Zaproponowana na potrzeby dowodu z opinii biegłego teza dowodowa opierała się jedynie na założeniu, że pozwany świadczył usługi na rzecz poprzednika powoda, chociaż ich charakter, rodzaj i zakres pozostały nieokreślone.

Jeśli zaś chodzi o przedłożone do akt gazetki reklamowe, to nie dotyczyły one spornego okresu, a nawet gdyby tak było, to nie świadczyłyby o promocji marki (...) lecz prezentacji szerszej gamy towarów znajdujących się w ofercie pozwanego i to w celu zwiększenia sprzedaży, czyli w interesie pozwanego.

W powyższym kontekście oddalenie wniosków dowodowych pozwanego nie może być ocenione jako uchybienie procesowe Sądu Okręgowego, zaś poczynione przez Sąd pierwszej instancji ustalenia faktyczne Sąd Apelacyjny podziela i przyjmuje za podstawę także własnego rozstrzygnięcia, bowiem także ocena zgromadzonego materiału dowodowego była trafna i spełniała kryteria wyrażone w art. 233 § 1 k.p.c..

Sąd Okręgowy prawidłowo zastosował również prawo materialne uznając, że zachodzi przypadek pobrania innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży tj. czyn stypizowany w art. 15 ust. 1 pkt. 4 w zw. z art. 3

Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z dnia 16 kwietnia 1993 r. (t.j. Dz.U. z 2003r. poz. 1503 z zm., zwana dalej u. o z.n.k.).

Podstawę prawną żądania zapłaty stanowi zaś art. 18 ust. 1 pkt. 5 powołanej ustawy. W świetle powołanych przepisów należy stwierdzić, że w każdym przypadku czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta. Rozwijając powyższą definicję na gruncie art. 15 ust. 1 pkt. 4 u. o z.n.k. należy dodać, że czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Chodzi tu więc o sytuacje, w których ma miejsce pobieranie np. przez sieć handlową od dostawcy (sprzedawcy), innych aniżeli marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, co utrudnia temu przedsiębiorcy dostęp do rynku. Jak wskazał Sąd Apelacyjny w Warszawie w orzeczeniu z 5 grudnia 2007 roku (I ACa 1053/07 Lex nr 516530) funkcja klauzuli generalnej z art. 3 u. o z.n.k. polega także na korygowaniu innych przepisów ustawy i dla wystąpienia stypizowanych czynów nieuczciwej konkurencji konieczne jest spełnienie przez dane zachowanie przesłanek klauzuli generalnej.

W realiach łączącego strony stosunku prawnego o niedozwolonym charakterze opłaty świadczy zdaniem Sądu Apelacyjnego jednostronne narzucenie opłaty według wzorca przygotowanego przez pozwanego, określenie wysokości opłaty w sposób sztywny, jako stały procent od obrotu z tendencją wzrostową każdego roku, bez jednoczesnego określenia przedmiotu świadczenia lub chociażby podstaw do jego ustalenia w przyszłości. Ponadto z obowiązkiem zapłaty wynagrodzenia nie wiązały się żadne szczególne obowiązki kupującego, natomiast nałożenie opłat wiązało się bez wątpienia z utrudnianiem dostępu do rynku, ponieważ pogarszało sytuację finansową dostawcy towarów. Sąd Apelacyjny opowiada się w tym przypadku za szeroką koncepcją utrudniania dostępu do rynku, rozumianego jako utrudnianie prowadzenia działalności gospodarczej zauważając, że art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. stanowi opisany w ustawie szczególnie przypadek czynu nieuczciwej konkurencji, który z istoty jest sprzeczny z dobrymi obyczajami kupieckimi zaś czynności wymienione w art. 15 u.z.n.k. stanowią konkretyzację definicji zawartej w art. 3 u.z.n.k. mającej charakter normy o charakterze ogólnym.

Także jak wspomniano wyżej, sama analiza zapisów łączących strony umów na przestrzeni kolejnych lat, jak też sposób naliczania opłat nie pozostawiają wątpliwości co do niedozwolonego ich charakteru. Nie sposób dopatrzeć się w tym przypadku ekwiwalentności świadczeń, co powoduje, że pobrane przez pozwanego wynagrodzenie należało zakwalifikować jako opłatę niedozwoloną, wynikającą z czynu nieuczciwej konkurencji opisanego w art. 15 ust. 1 pkt. 4 i art. 3 u. o z.n.k.

W świetle powyższego za trafne należało uznać stanowisko Sądu Okręgowego, iż pobranie przez pozwanego kwoty 11.000 zł za rzekome usługi marketingowe w istocie stanowiło pobranie innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, co powodowało konieczność uwzględnienia powództwa w całości.

W konsekwencji apelacja strony pozwanej podlegała oddaleniu jako bezzasadna na podstawie art. 385 k.p.c.. O kosztach procesu poniesionych przez strony w postępowaniu apelacyjnym orzeczono zgodnie z zasadą wyrażoną w art. 98 k.p.c..

Katarzyna Jakubowska – Pogorzelska Beata Byszewska Robert Obrębski