

Sygn. akt I ACa 1541/16

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 17 listopada 2016 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSA Dorota Markiewicz

Sędziowie: SA Robert Obrębski (spr.)

SO del. Dagmara Olczak-Dąbrowska

Protokolant: sekretarz sądowy Marta Puskarska

po rozpoznaniu w dniu 17 listopada 2016 r. w Warszawie na rozprawie

sprawy z powództwa Syndyka Masy Upadłości (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w Ł.

przeciwko " (...) z ograniczoną odpowiedzialnością" spółce komandytowej z siedzibą w P.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 10 maja 2016 r., sygn. akt XVI GC 1344/14

I. oddala apelację,

II. zasądza od " (...) z ograniczoną odpowiedzialnością" spółki komandytowej z siedzibą w P. na rzecz Syndyka Masy Upadłości (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w Ł. kwotę 5400 (pięć tysięcy czterysta) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Dagmara Olczak-Dąbrowska Dorota Markiewicz Robert Obrębski

Sygn. akt IA Ca 1541/16

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 31 października 2014 r. Syndyk masy upadłości (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. wniósł o zasądzenie od „ (...) - Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością” spółki komandytowej w P., obecnie „ (...) – Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością” spółka komandytowa w P. kwoty 1428038,22 zł z ustawowymi odsetkami do dnia 31 października 2014 r. do daty zapłaty tytułem bezpodstawnych korzyści uzyskanych z czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu przez pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie do sprzedaży we własnej sieci sklepów towarów dostarczanych przez powódkę. W pozwie podniesione zostało, że warunki świadczenia usługi zarządzania budżetem marketingowym, (...), (...) i usług (...) zostały narzucone powódce przez pozwaną. Nie były uzgodnione, zaś odmowa ich przyjęcia uniemożliwiała nawiązanie współpracy. Powód twierdził ponadto, że usługi nie były faktycznie świadczone ponad standardowe ekspozycje towarów, jak też że pobieranie wynagrodzeń za pozorne usługi przez ich potrącanie z należnościami powódki za dalsze dostawy utrudniało powódce dostęp do rynku

w rozumieniu przyjętym w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Jako podstawa prawna roszczenia został powołany art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy.

Pozwana wnosila o oddalenie powództwa. Przyznając fakty dotyczące naliczania wynagrodzenia za podane usługi, podnosiła, że ich świadczenie było uzgodnione przez obie strony. Nie utrudniało powódce dostępu do rynku. Były bowiem korzystne nie tylko dla pozwanej, lecz również dla dostawcy. Według pozwanej, ekspozycja towarów powódki w atrakcyjnych miejscach oraz ich prezentacja w gazetkach, zwiększały popyt na produkty dostawcy. Działania pozwanej istotnie więc przyczyniały się do zwiększenia jego obrotów. Pozwana podnosiła, że prowadzi działalność z wykorzystaniem nowoczesnych technik, polegających na łączeniu sprzedaży w usługami marketingowymi, z realizacji których korzyści handlowe odnoszą również dostawcy.

Wyrokiem z 10 maja 2016 r. Sąd Okręgowy zasądził od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 1427176,06 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 31 października 2014 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. i odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do daty zapłaty. W dalszym, niewielkiej części obejmującej skapitalizowane odsetki w kwocie 862,16 zł, Sąd Okręgowy oddalił powództwo. Zasądził także od pozwanej na rzecz powoda kwotę 78619 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

Na podstawie zebranych dowodów, Sąd Okręgowy ustalił, że w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, dostawca dostarczał towary, które pozwana nabywała na podstawie umów o współpracy z dnia 25 lutego 2010 r. w celu dalszej ich sprzedaży w ramach sieci swoich sklepów. Umowa, jak ustalił Sąd Okręgowy, zawierała postanowienia dotyczące świadczenia przez pozwaną na rzecz dostawcy usług zarządzania budżetem marketingowym, (...) i (...) oraz M(...), za które wynagrodzenie było uzależnione przez wszystkim od obrotów pomiędzy stronami. Sąd Okręgowy opisał, na czym poszczególne usługi miały polegać w ogólnym wyłączenie zakresie. Ustalono także zostało, że wynagrodzenia za usługi rozliczane było poprzez potrącenie z należnościami dostawcy za dalsze zakupy realizowane w kolejnych okresach oraz na podstawie faktur wystawianych przez stronę pozwaną. Sąd Okręgowy ustalił, że w okresie obowiązywania umowy, strona pozwana obciążała dostawcę należnościami za usługi, które określone zostały w poszczególnych fakturach wystawionych przez pozwaną. Łączna wartość tych należności odpowiadała całej należności głównej podanej w pozwie. Ustalono też zostało, że podane usługi nie były wykonywane ponad standardowe czynności związane z prezentacją w sklepach pozwanej towarów nabytych przez stronę pozwaną od dostawcy. Według ustaleń Sądu Okręgowego, co kilka miesięcy towary dostawcy były umieszczane w gazetkach prezentujących ofertę strony pozwanej, która jednorazowo była również objęta reklamą w radio z okazji „Tłustego Czwartku”. Z usługi (...), jak ustalił Sąd Okręgowy, dostawca nie mógł nawet korzystać. Próby wejścia do systemu, który miał zostać zaoferowany przez stronę pozwaną, okazały się bezskuteczne. Wierzytelności z tytułu wynagrodzenia za usługi, według dokładnych ustaleń Sądu Okręgowego, w całości zostały potrącone przez pozwaną z wzajemnymi należnościami dostawcy za dostawę kolejnych partii towarów na łączną kwotę objętą żądaniem pozwu, po jego pomniejszeniu o skapitalizowane odsetki do daty wniesienia pozwu.

Sąd Okręgowy ustalił, że dostawca nie miał możliwości negocjowania umów. Nie miał też wpływu na wartość usług, z których nie mógł zrezygnować. Kontynuował jednak dostawy na zamówienia pozwanej. Sąd Okręgowy ustalił także, że wnioskiem z dnia 5 lutego 2013 r, powód wezwał pozwaną do próby ugodowej, która nie odniosła żadnego skutku. Pozwana nie zaspokoiła roszczeń, o których dobrowolne zaspokojenie powód występował również pismem z dnia 6 czerwca 2013 r.

Sąd Okręgowy uznał, że żądanie oparte na art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji zasługiwało na uwzględnienie w zakresie wynagrodzenia za wszystkie usługi opisane dokładnie w pozwie. Według Sądu Okręgowego, do wysokości wynagrodzenia za pozorowane usług, pozwana pobierała bowiem od dostawcy inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w sieci swoich sklepów. Pozwana nie wykazała natomiast, aby wykonywała na rzecz dostawcy usługi zarządzania budżetem marketingowym, (...) i M(...). Ekspozycja towarów powódki stanowiła natomiast realizację interesów pozwanej. Reklamowane były bowiem towary stanowiące własność strony pozwanej w sposób uniemożliwiający identyfikację dostawcy, którego działalność nie była w ten sposób promowana. Sąd Okręgowy wskazał, że nie zostało wykazane, aby wykonywanie umów w tym zakresie

realizowało interesy dostawcy. Celem strony pozwanej było tylko zwiększenie własnych korzyści, które wynikały z obciążenia dostawcy wynagrodzeniem za usługi, którego wysokość była pochodną wielkości obrotów między stronami. Opłaty były więc pobierane, według Sądu Okręgowego, za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży prowadzonej przez stronę pozwaną. Zostały narzucone powódce, która nie odnosiła z nich korzyści handlowych. Wskazując, że usługi nie były uzależnione od ekwiwalentnego świadczenia, Sąd Okręgowy uznał, że obowiązek zapłaty wynagrodzenia na takie usługi powstawał automatycznie. O odsetkach Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 481 k.c. Uznał bowiem, że należność główna była wymagalna od daty wezwania pozwanej do jej zapłaty. O kosztach procesu Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 98 k.p.c. i § 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej z urzędu.

Apelację do wyroku Sądu Okręgowego wniosła pozwana. Zaskarżając ten wyrok w części uwzględniającej powództwo przez zasądzenie na rzecz powoda kwoty 1329226,06 zł, czyli z wyłączeniem wynagrodzenia za usługi (...), i orzekającej o kosztach procesu, zarzuciła Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 233 § 1 z zw. z art. 227 k.p.c. poprzez przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów oraz dowolne uznanie, że potrącone wynagrodzenie za usługi nie były świadczone z korzyścią dla dostawcy. Drugi zarzut dotyczył naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez przyjęcie, że pobieranie opłat za takie usługi stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji i źródło uzyskania przez pozwaną bezpodstawnej korzyści na szkodę dostawcy. Jako ostatni został w apelacji podniesiony zarzut naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 6 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy poprzez bezpodstawne, w ocenie skarżącej, uznanie, że ciężar wykazania przesłanki utrudniania dostępu dostawcy do rynku nie spoczywa na stronie poszukującej ochrony na podstawie tego przepisu, lecz na stronie pozwanej. Na podstawie tych zarzutów pozwana wnosiła o zmianę zaskarżonej części wyroku Sądu Okręgowego przez oddalenie powództwa oraz o obciążenie strony powodowej całością poniesionych kosztów procesu.

W odpowiedzi na apelację powódka wniosła o jej oddalenie i obciążenie pozwanej kosztami postępowania apelacyjnego według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja powódki była niezasadna. Okoliczności związane z pobieraniem przez pozwaną usług określonych w umowach łączących strony, ich wysokości, prawidłowo naliczonych przez Sąd Okręgowy na kwotę należności głównej objętej żądaniem pozwu, po odjęciu częściowo oddalonych należności z tytułu skapitalizowanych odsetek, jak też ich rozliczenia pomiędzy stronami, przez potrącanie należności pozwanej za usługi z wierzytelnościami dostawcy za dalsze partie towarów, na podstawie faktur VAT, zostały poprawnie ustalone przez Sąd Okręgowy. W zasadzie nie były ponadto sporne pomiędzy stronami. Prawidłowo ustalone też zostało, że żadne usługi, które zgodnie z umową miały być świadczone przez pozwaną na rzecz powódki, nie były wykonywane ponad standardową ekspozycję towaru w sklepie pozwanej. W żadnym z porozumień nie został bowiem określony zakres świadczeń pozwanej, za które podane kwoty zostały naliczone. Również w tym zakresie występowała pełna dowolność po stronie pozwanej oraz brak ekwiwalentności. Trudno wystawienie towarów powódki na powierzchni sklepu uznać za osobną usługę reklamową. Chodziło w dalszym ciągu o prezentację własnej oferty przez pozwaną, która nie miała na celu w istocie przysporzenia dostawcy dodatkowych korzyści. Z dowodów przedstawionych przez skarżącą nie można wyprowadzić innych wniosków. Zeznania świadków miały charakter ogólny. Nie wskazywały więc, by pozwana dokonywała szczególnie atrakcyjnych ekspozycji towarów dostawcy w sposób intensywnie eksponujący firmę dostawcy, by prowadziła rozległe oraz znaczące marketingowo akcje reklamowe standardowych towarów powódki z branży piekarniczej. Okazjonalne informacje o „Tłustym Czwartku” nie mogły zostać uznane za realizację szerokich obowiązków określonych przez strony, zwłaszcza na potrzeby realizacji usługi zarządzania budżetem marketingowym. Wyjątkowo skąpy materiał, który zaoferowała pozwana przy odpowiedzi na pozew i którego nie uzupełniła w toku postępowania, nie pozwalała bowiem nawet na uznanie, że tego rodzaju akcje okazjonalne eksponowały towar dostawcy w sposób dający podstawę do określenia producenta, a tym bardziej że polegały na wykazaniu przewagi tegoż producenta nad innymi dostawcami towarów z tej samej grupy, a więc konkurentami. Przy odpowiedzi na pozew nie zostały zaprezentowane nawet przykładowe gazetki zawierające informacje o towarze dostawcy, który w tej sprawie działał po stronie powodowej.

Nie zostało więc wykazane, aby takie czynności były realizowane przez pozwaną. Tym bardziej nie można było także uznać, aby miały one na celu reklamę wskazanego dostawcy, nie zaś prezentację własnej oferty przez pozwaną. Zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. nie mógł więc zostać uwzględniony w sytuacji, gdy nie został przedstawiony konkretny, a przede wszystkim adekwatny materiał dowodowy potwierdzający świadczenie usług określonych w umowie łączącej strony, których zakresy nie zostały w tej umowie skonkretyzowane i w znacznej części się pokrywały. Nie sposób było na ich podstawie określić wymiar zobowiązań strony pozwanej i wysokość ekwiwalentnego wynagrodzenia. Usługi, które miały mieć postać ekwiwalentną, zasadnie zostały więc uznane przez Sąd Okręgowy za opłaty za przyjęcie towaru dostawcy do sprzedaży w sieci sklepów strony pozwanej. Przy braku podstaw dowodowych do ustalenia rodzaju, zakresu, częstotliwości oraz zasięgu działań określonych w umowie jako usługi marketingowe i reklamowe, nie można było ustalić ich znaczenia na powódki oraz wysokości należnego wynagrodzenia. W rozpoznawanej sprawie nie zostały udowodnione okoliczności, na bazie których oczywista prawidłowość ekonomiczna mogłaby zostać potwierdzona faktami oraz wyliczeniami wynagrodzenia należnego stronie pozwanej. Wykazane zaś zostało zeznaniami świadków zgłoszonych przez powoda, że dostawca nie mógł skorzystać z usługi (...) już z tego powodu, że nieskuteczne okazały się próby zalogowania się przez pracownika dostawcy na stronie, która miała być udostępniona dostawcy. Przy braku dowodów oraz niewątpliwym naliczaniu wynagrodzenia potrąconego przez stronę pozwaną głównie od wartości obrotu pomiędzy stronami, wykazane zostało działanie typowe dla pobierania opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży przez stronę pozwaną.

Zebrane w tej sprawie dowodowy, w tym zeznania kilku świadków, nie uzasadniały przyjęcia, że dostawca mógł zrezygnować z zapisów dotyczących usług wprowadzonych do umowy. Zeznania osób przesłuchanych przez Sąd Okręgowy nie były zgodne. Oddawały z pewnością rozbieżne interesy stron. W sytuacji, gdy były istotnie rozbieżne, ocena ich wiarygodności wymagała więc uwzględnienia zasad doświadczenia życiowego, które nie świadczyły na korzyść pozwanej. Trudno byłoby bowiem racjonalnie wytłumaczyć decyzję dostawcy o rezygnacji z wynagrodzenia za usługi, gdyby faktycznie dostawca mógł zawrzeć umowę bez usług. Racjonalnie działający przedsiębiorca zwykle wykorzystuje bowiem wszelkie możliwości pozwalające na ograniczenie swoich kosztów lub na zwiększenie przychodów z prowadzonej działalności handlowej. Dowody, na które pozwana powoływała się w apelacji, nie pozwalały więc na przyjęcie, że usługi nie zostały zarzucone powódce i że skarżąca miała wpływ na stosowanie tego instrumentu. W sytuacji, gdy pozwana nie wykazała w tej sprawie, aby dostawca miał wybór związany ze skorzystaniem z usług, które od początku nie były wykonywane, zostały bowiem zastrzeżone w celu krycia rzeczywistego w istocie zamiaru strony pozwanej, związanego z przerzuceniem części kosztów własnych na dostawcę, jak też że usługi nie były wykonywane ponad zwykle, mimo że realizowane w nowoczesny i atrakcyjny sposób, czynności związane z prezentacją własnego towaru z wykorzystaniem powierzchni sklepowej oraz technik zaawansowanego oddziaływania na procesy decyzyjne klientów, trafnie Sąd Okręgowy uznał, że przesłanka pobierania przez pozwaną innych niż marża opłat za przyjęcie do sprzedaży w swoich sklepach towarów dostawcy, została wykazana w tej sprawie. Odmienne stanowisko skarżącej nie zasługiwało zaś na uwzględnienie.

Ustosunkowując się do podstawowego zarzutu, dotyczącego naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przez niezasadne przyjęcie przez Sąd Okręgowy, że potrącone przez pozwaną wynagrodzenie za przyjęcie towarów dostawcy do sprzedaży, nie stanowiło innych opłat niż marża handlowa, wskazać należy, że niezależnie od różnych poglądów, które można spotykać w doktrynie, w orzecznictwie, w szczególności Sądu Apelacyjnego w Warszawie, ugruntowany został pogląd, zgodnie z którym czyny nieuczciwej konkurencji określone w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy w zasadzie prawie zawsze utrudniają innemu przedsiębiorcy dostęp do rynku. Podobne stanowisko wyraził w ostatnim czasie Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 16 stycznia 2015 r., III CSK 244/12. Nie chodzi jednak o uznanie, że w przepisie tym zostało wprowadzone domniemanie prawne, lecz zebranie wszystkich elementów faktycznych oraz wykazanie zachodzących pomiędzy nimi związków w sposób uzasadniający przyjęcie na tle okoliczności konkretnej sprawy, także na zasadzie domniemania faktycznego, że narzucenie dostawcy opłat za usługi, za przyjęcie jego towarów do sprzedaży, stanowiło dla niego istotne utrudnienie w dostępie do rynku i naruszało dobre obyczaje, obowiązujące podmioty, które pozostawały w stałej współpracy. Nie tylko więc stwarzało zagrożenie, ale wręcz naruszało interesy dostawcy w rozumieniu przyjętym w art. 3 ust. 1 ustawy poprzez ograniczenie rentowności prowadzonej działalności, zmniejszenie produkcji oraz dostaw, a w konsekwencji także ograniczenie jego

udziału w rynku. Wykazanie wskazanych okoliczności jest więc wystarczające. Nie musi zaś polegać na udowodnieniu niemożliwości zbycia towarów dostawcy przy udziale innych pośredników. W warunkach gospodarki rynkowej, przeprowadzenie takiego dowodu graniczy z niemożliwością. Nie chodzi bowiem o konieczność udowodnienia zdarzeń, które miały miejsce, lecz niemożliwość zaistnienia alternatywnego stanu rzeczy, który nie wystąpił. Dalsze wykazywanie okoliczności utrudniania dostawcy dostępu do rynku nie jest potrzebne, a związany z tym ciężar dowodu nie spoczywa na stronie dochodzącej ochrony przewidzianej art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy, jak wskazał Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyrokach z dnia 25 listopada 2011 r., IA Ca 465/11, z dnia 20 lutego 2009 r. I A Ca 128/08, z dnia 5 sierpnia 2010 r., I A Ca 183/10, z dnia 20 grudnia 2011 r., I A Ca 601/11, z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12, z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Wykładnia art. 15 ust. 1 ustawy, która nie nakłada na dostawcę obowiązku wykazywania innych przejawów utrudniania dostępu do rynku niż pobieranie za przyjęcie towaru do sprzedaży opłat, które nie stanowią marży handlowej, może zostać uznana za utrwaloną linię orzeczniczą Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Do wykładni tej przychylił się też skład orzekający w rozpoznawanej sprawie. Za wskazanym stanowiskiem przemawia bowiem nie tylko wykładnia powołanego przepisu, ale przede wszystkim jego znaczenie i skutki zawartej w nim normy. Przyjmowana w tym zakresie wykładnia powołanego przepisu uwzględnia prostą w istocie zależność, której poddawany był również dostawca działający w tej sprawie po stronie czynnej wskutek silnej pozycji, zajmowanej przez pozwaną na rynku, na poziom której miała też wpływ okoliczność stosowania podobnych praktyk ze strony innych przedsiębiorców prowadzących sklepy wielkopowierzchniowe. Chodziło więc o alternatywę: albo dostawca pogodzi się z pobieraniem opłat na przyjęcie jego towaru do sprzedaży w sieci takich sklepów i wejdzie na rynek związany z ich działaniem, albo nie przyjmie tych warunków i będzie zmuszony we własnym zakresie szukać innych rynków zbytu, zakres których był znacznie ograniczany ze względu na coraz większy, wręcz dominujący udział w rynku tej kategorii placówek handlowych, skierowanych do masowego klienta. Nie będzie bowiem dopuszczony do sprzedaży swoich produktów bez godzenia się na takie opłaty. Ich pobieranie utrudnia więc dostawcy dostęp do rynku w rozumieniu przyjętym w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy.

Utrudnianie dostępu do rynku to stawianie barier, które nie wynikają ani z rodzaju działalności prowadzonej przez przedsiębiorcę oferującego towary lub usługi (strona podaży), ani z uwarunkowań kształtujących zapotrzebowanie na konkretny towar i usługę (strefa popytu), lecz są efektem nieuczciwych działań podejmowanych przez innych przedsiębiorców, które tylko przykładowo zostały wymienione w kolejnych punktach art. 15 ust. 1 ustawy. Działaniem takim jest pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży przez przedsiębiorcę zajmującego się jego dalszą sprzedażą, czyli pośrednika, zwłaszcza kierującego ofertę do odbiorcy finalnego. Nie regulując wysokości marży, pozostawiając jej ustalenie prawom wolnego rynku, za czyn nieuczciwej konkurencji zostało uznane działanie ograniczające przychody dostawców, które nie jest związane z marżą pobieraną przez przedsiębiorcę handlującego towarem w celu jego dalszej odsprzedaży. Uzależnianie przyjęcia towaru do sprzedaży od zapłacenia przez dostawcę innych opłat niż marżą handlową stosowaną wobec nabywców, w istocie rzeczy ogranicza rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę. Może więc prowadzić do ograniczenia dostaw oraz produkcji. W skrajnych zaś wypadkach - może prowadzić do eliminacji dostawcy z rynku z przyczyn niezależnych od postaw konsumentów kształtujących popyt na dany towar. Niepożądany efekt działalności tego rodzaju polega na zwiększaniu zysku przedsiębiorcy pośredniczącego w handlu między finalnym nabywcą towaru a poszkodowanym dostawcą, który nie odnosi korzyści. Utrudnianie innemu przedsiębiorcy dostępu do rynku, nie musi dotyczyć blokowania możliwości wprowadzenia towarów na rynek przez innych pośredników, w szczególności przez działania opisane w pozostałych punktach art. 15 ust. 1 ustawy. Czynem nieuczciwej konkurencji może być więc stwarzanie dodatkowych barier między dostawcą a finalnym nabywcą towaru, które wykraczają poza stosowaną marżę, ograniczają więc rentowność działalności dostawcy. Jeśli z przyczyn, które nie są uzasadnione ekonomicznie, dostawca nie może osiągnąć przychodu, który jest uzasadniony w danych warunkach rynkowych, jego udział w rynku podlega ograniczeniu. Wykazanie, że działanie przedsiębiorcy pośredniczącego między dostawcą a odbiorcą towaru, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, nie wymaga więc udowodnienia dużo większych trudności związanych z wprowadzeniem towaru na wolny rynek przy wykorzystaniu przedsiębiorstwa innego pośrednika. Wystarczające jest bowiem wykazanie, że pośrednik, który pozostaje w stałej współpracy z danym dostawcą, uzależnia przyjęcie towaru od uiszczenia przez dostawcę innych opłat niż marża handlowa. Przyczynę ograniczenia dostępu do rynku wobec

dostawcy stanowi konieczność poniesienia dodatkowych opłat w sytuacji, gdy alternatywą jest ograniczenie, a nawet zakończenie współpracy z pośrednikiem, czyli zmniejszenie udziału dostawcy w rynku.

Pobierając opłaty, pozwana utrudniła więc dostawcy dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 ustawy. Powód nie miał obowiązku wykazywania, że towary oferowane pozwanej nie mogły zostać sprzedane w inny sposób, czyli innemu pośrednikowi. Miał natomiast obowiązek udowodnić, że pozwana odniosła korzyść ze stosowania innych opłat niż marża handlowa. Zasadności powództwa nie mogło podważać wykazanie, że ich stosowanie przez pozwaną nie musiało zamykać dostawcy dostępu do rynku w świetle art. 15 ust. 1 ustawy. Należało zaś przyjąć, że ciężar dowodu spoczywał w tym zakresie na pozwanej, nie zaś na powódce (uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 5 sierpnia 2010 r., IA Ca 183/10). Pozostałe okoliczności, które zostały udowodnione przez powódkę, w tym zupełny brak wzajemnego świadczenia za pobieranie opłat naliczanych od obrotów osiągniętych przez strony, przemawiały więc na korzyść dostawcy. Wykazywały bowiem typowe przejawy obciążenia dostawcy innymi niż marża opłatami za przyjęcie towarów do sprzedaży. Wyłącznie na zasadzie domniemania faktycznego, które można wywieść w tych okoliczności, zasadne było przyjęcie, że pobieranie przez pozwaną opłat naruszało dobre obyczaje. Grodziło tym samym dostawcy istotnym ograniczeniem dostępu do rynku. W sytuacji, gdy sposobem dotarcia do odbiorców jest wejście we współpracę z firmą prowadzącą sklepy wielkopowierzchniowych, mającą znaczący udział w rynku zdominowanym przez duże firmy stosujące podobne praktyki, odrzucenie przez dostawcę wymuszanych opłat za pozorne usługi, musi pociągać za sobą ograniczenie dostępu dostawcy do rynku. Przyjęcie narzucanych warunków ze strony takiego odbiorcy stanowi konieczność ekonomiczną. Pozwala bowiem na utrzymanie się dostawcy na rynku na warunkach mniej korzystnych, niemniej gwarantujących wejście na rynek i zyskanie klientów. Wykazanie okoliczności potwierdzających pobieranie opłat z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy, pozwala na uznanie, że swoimi działaniami pozwana utrudniała powódce dostęp do rynków zbytu. Przez domniemanie faktyczne można więc wykazać podstawowy element hipotezy zawartej w powołanym przepisie, związany z utrudnianiem dostępu do rynku danemu przedsiębiorcy. Na stronie pozwanej spoczywał natomiast ciężar wykazania przeciwnej tezy (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17 kwietnia 2008 r., I CSK 500/07). W rozpoznanej sprawie, pozwana musiałaby więc wykazać, przy uwzględnieniu faktów udowodnionych przez stronę powodową, w tym przedmiotu działalności dostawcy oraz rodzaj oferowanego towaru, że w okresie istotnym dla sprawy, inne firmy prowadzące podobne sklepy nie pobierały tych opłat, że obciążenia innych dostawców były mniejsze i że dostawca działający w tej sprawie po czynnej stronie procesu miał możliwość nawiązania współpracy z innymi pośrednikami na korzystniejszych warunkach. Powódka nie miała zaś faktycznej możliwości przeprowadzenia dowodu wykazującego, że alternatywne scenariusze nie mogły wystąpić. Nie sposób bowiem udowodnić niemożliwości wystąpienia potencjalnych zdarzeń, prawdopodobieństwo zaistnienia których wymagałoby wręcz zbadania całego rynku sklepów wielkopowierzchniowych w branży obejmującej pełną ofertę towarów oferowanych stronie pozwanej przez dostawcę. Możliwe było zaś wykazanie, że określona sieć nie stosowała takich opłat w istotnym dla sprawy okresie i że dostawca miał możliwość nawiązania stałej współpracy na korzystniejszych warunkach. Zdaniem Sądu Apelacyjnego, pozwana nie wywiązała się tej sprawie z ciężaru wykazania takich twierdzeń, których nawet nie podnosiła. Zgodzić się natomiast należy z tezą, że w treści art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy nie zostało wyprowadzone domniemanie prawne, jak zasadnie uznał Trybunał Konstytucyjny w wyroku z dnia 16 października 2014 r., SK 20/12. Ograniczenie przez pozwaną dostępu dostawcy do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w sieci sklepów pozwanej,

Istota czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy nie opiera się na sankcji nieważności umów przewidujących świadczenie przez pośrednika usług na rzecz dostawców, lecz na uznaniu takich działań za autonomiczną podstawę roszczenia przewidzianego powołanym przepisem, czyli na założeniu, że obciążenie dostawcy innymi niż marża handlowa opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, znajdujące podstawę w ważnej umowie, samo w sobie stanowi delikt oraz podstawę do uwzględnienia powództwa o zapłatę kwoty odpowiadającej wzbogaceniu występującym po stronie jego sprawy. Nie chodzi więc o zasądzenie na rzecz dostawcy nieuzyskanej części ceny za towar dostarczony pozwanej, lecz o zasądzenie świadczenia mającego swoje źródło w czynie nieuczciwej konkurencji, uregulowanym w powołanym przepisie. Gdyby pozwana nie obciążyła dostawcy opłatami na zasadach określonych w umowie łączącej strony, czyli gdyby nie zaistniały zdarzenia uzasadniające wywiązanie się przez pozwaną z obciążeń fiskalnych, nie byłoby działania stanowiącego czyn nieuczciwej konkurencji. Należy więc przyjąć, że uzyskanie korzyści

przez stronę pozwaną nie tyle nie miało podstawy prawnej, ile stanowiło delikt będący źródłem szkody doznanej przez dostawcę, który nie uzyskał takich korzyści ze sprzedaży towarów nabywanych przez pozwaną, jakie mogłaby uzyskać, gdyby pozwana nie uzależniała ich przyjęcia do sprzedaży w sieci swoich sklepów od obciążenia powódki innymi opłatami niż marża handlowa, i gdyby nie pobrała opłat przez ich potrącenie z wzajemnymi należnościami powódki ze sprzedaży dostarczonych towarów. Z faktur, które wystawiała pozwana z tytułu opłat, wynikało, że kompensowane były w istocie należności, które stanowiły inną niż marża opłatę za przyjęcie towaru dostawcy do sprzedaży w sieci sklepów strony pozwanej. Nie doszło więc do umorzenia należności mającej źródło w delikcie, lecz do częściowego wykonania świadczenia ustalonego przez obie strony w umowie, poprzez realizację której pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji. Obciążyła bowiem dostawcę opłatami za przyjęcie jego towaru do sprzedaży. Ich zastrzeżenie w umowie nie skutkowało jej nieważnością, lecz powodowało, że ich naliczanie oraz obciążanie nimi dostawcy, stanowiło źródło uzyskania przez stronę pozwaną bezpodstawnej korzyści majątkowej, ze szkodą dla dostawcy. W tej sprawie powód nie dochodził bowiem potrąconej części należności dostawcy z tytułu ceny za sprzedane urządzenia. W oparciu o art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy, domagał się zaś zapłaty bezpodstawnej korzyści uzyskanej przez pozwaną. Przedmiotem potrącenia dokonanego przez pozwaną nie była należność mająca źródło w delikcie, lecz wymagalna wierzytelność pozwanej z tytułu opłaty za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w swoich sklepach (tak uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09 i wyroków Sądu Apelacyjnego: z dnia 20 grudnia 2011 r., IA Ca 601/11 i z dnia 2 października 2012 r., IA Ca 359/12; nieco odmiennie Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 2 czerwca 2010 r., IA Ca 294/10). Złożenie oświadczeń o potrąceniu podanych opłat, spowodowało, że z czynu nieuczciwej konkurencji pozwana odniosła bezpodstawną korzyść, której wartość podlegała zasądzeniu na rzecz powoda na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy, bez potrzeby wykazywania dalszych przesłanek z art. 405 k.c. (por. uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09; tak też Sąd Apelacyjny w Warszawie w uzasadnieniu wyroku z dnia 25 listopada 2011 r., IA Ca 465/11). Przedmiotem żądania nie było w istocie roszczenie o zwrot korzyści uzyskanej bez podstawy prawnej, lecz roszczenie stricto deliktowe z tytułu czynu nieuczciwej konkurencji. Niezależnie od powoływania się przez powoda na bezpodstawne korzyści strony pozwanej, sposób sformułowania roszczenia oraz rodzaj twierdzeń podanych na jego uzasadnienie, wykazywał, że chodziło o naprawienie szkody doznanej przez dostawcę w efekcie pobrania przez stronę pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży w wysokości odpowiadającej wartości wynagrodzenia za usługi, potrąconego z należnościami za następne dostawy. Wartość odszkodowania dochodzonego w tej sprawie przez powoda odpowiadała części ceny za kolejne, duże partie towarów, której dostawca nie uzyskał. Doznana szkoda została więc wywołana bezprawnym działaniem strony pozwanej i wymagała naprawienia, zgodnie z art. 18 ust. 1 ustawy. Apelacja nie zasługiwała więc na uwzględnienie.

Oddalenie apelacji w całości uzasadniało obciążenie pozwanej kosztami postępowania apelacyjnego w kwocie 5400 zł, stosownie do art. 98 § 1 i 2 w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. oraz przy zastosowaniu § 12 ust. 1 pkt 2 w zw. z § 6 pkt 7 rozporządzenia powołanego przez Sąd Okręgowy. Na podaną kwotę złożyło się wynagrodzenie pełnomocnika w stawce minimalnej obowiązującej w sprawach o zapłatę przy podanej w apelacji wartości przedmiotu zaskarżenia.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie powołanych przepisów i art. 385 k.p.c., Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji.

Robert Obrębski Dorota Markiewicz Dagmara Olczak-Dąbrowska