

Sygn. akt VI ACa 564/09

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 27 stycznia 2010 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie VI Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący - Sędzia SA – Maciej Kowalski

Sędzia SA – Ewa Klimowicz – Przygódzka

Sędzia SO (del.) – Irena Piotrowska (spr.)

Protokolant: – sekr. sądowy Ewelina Murawska

po rozpoznaniu w dniu 27 stycznia 2010 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa Syndyka masy upadłości (...) Sp. z o.o. z siedzibą w K.

przeciwko (...) Sp. z o.o. i Spółka Spółka komandytowa w W.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 25 listopada 2008 r.

sygn. akt XX GC 757/07

1. oddala apelację,

2. zasądza od Syndyka masy upadłości (...) Sp. z o.o. z siedzibą w K. na rzecz (...) Sp. z o.o. i Spółka Spółka komandytowa w W. kwotę 2 700 (dwa tysiące siedemset) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt VI A Ca 564/09

UZASADNIENIE

Powód (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K. domagała się zasądzenia nakazem zapłaty od pozwanego (...) Sp. z o.o. i Spółka Spółka komandytowa kwoty 201 972,55 zł z ustawowymi odsetkami oraz kosztami procesu.

Na dochodzoną kwotę składały się dodatkowe oprócz marży handlowej opłaty w tym opłaty za reklamę, promocję i marketing produktów zastrzeżone na rzecz pozwanego w łączącej strony umowie o dostawy produktów.

Sąd Okręgowy w Warszawie w dniu 21 września 2007 r. wydał nakaz zapłaty.

W zarzutach od nakazu zapłaty pozwany wnosił o uchylenie nakazu zapłaty w całości i oddalenie powództwa.

W piśmie procesowym z dnia 10 października 2007r. powód ograniczył żądanie do kwoty 143 473,02 zł a w pozostałej części cofnął powództwo wraz ze zrzeczeniem się roszczenia.

Zaskarżonym wyrokiem z dnia 25 listopada 2008r. Sąd Okręgowy w Warszawie uchylił nakaz zapłaty z dnia 21 września 2007r. wydany przez Sąd Okręgowy w Warszawie w sprawie o sygn. akt XX GNC 304/07, umorzył postępowanie co do kwoty 58 499,53 zł, oddalił powództwo w pozostałym zakresie oraz orzekł w przedmiocie zwrotu kosztów procesu.

Uzasadniając powyższe rozstrzygnięcie wskazano na następujące ustalenia faktyczne i prawne.

Powód jako podmiot prawa handlowego zajmował się sprowadzaniem z zagranicy i sprzedażą w Polsce odzieży. W ramach prowadzonej działalności gospodarczej próbował współpracować z polskimi hurtownikami. Najczęściej firmy te były niewypłacalne dlatego transakcje te nie były dla powoda opłacalne.

Powód był bardzo zainteresowany nawiązaniem współpracy z pozwanym i zabiegał dosyć długo (ok. jeden rok) by dostać się do sieci handlowej pozwanego. Warunkiem podjęcia negocjacji w sprawie zawarcia umowy było zainteresowanie pozwanego towarem powoda. Negocjacje w imieniu pozwanego prowadziła spółka serwisująca.

Pierwszą umowę o współpracy strony podpisały 15 grudnia 2005r., a drugą umowę 18 stycznia 2007r. Częścią składową tych umów były warunki handlowe i zasady współpracy. Umowy te stanowiły wykładnik oczekiwań dostawcy i odbiorcy.

Zakup i sprzedaż towarów stanowiły tylko jeden z elementów współpracy, ponadto umową objęte były działania promocyjne pozwanego, ich koordynacja, świadczenia zwrotne oraz bezpośrednie usługi reklamowe. Pozwany w trakcie negocjacji prezentował szeroką paletę usług własnych przeznaczonych do wyboru przez powoda. Treść umowy precyzowała zakres usług i warunki płatności.

W roku 2006r. początkowo współpraca przebiegała pomyślnie, jednak od połowy roku koszty współpracy stawały się coraz wyższe. Co prawda opłaty za usługi świadczone przez pozwanego nie zmieniły się jednak pracownicy pozwanego naciskali na powoda aby obniżał ceny swoich towarów. Strony były zainteresowane dalszą współpracą i w styczniu 2007r. zawarły kolejną umowę o współpracę z tym, że na inny asortyment.

Obie umowy o współpracę zawierają w swojej treści definicje pojęć w nich występujących. Rozdział trzeci umowy określa, że reguluje ona szeroko rozumianą współpracę handlową w zakresie dostaw towarów realizowanych przez dostawcę do placówek zamawiającego oraz usług świadczonych przez zamawiającego w związku z obrotem tymi towarami. Umowa ta reguluje warunki dostaw, warunki handlowe i płatności oraz postanowienia dodatkowe określone w rozdziale szóstym.

Przewidziana została możliwość jej wypowiedzenia przez strony za trzymiesięcznym wypowiedzeniem, a nadto możliwość wypowiedzenia przez zamawiającego w krótszym, 14 dniowym terminie w przypadku trzech kolejnych zwrotów towarów.

W czasie realizowania zarówno umowy z 2005r., jak i z 2007r. powód dostarczał pozwanemu towar a pozwany dokonywał wzajemnych rozliczeń, także w sposób kompensacyjny.

W ramach umowy pozwany reklamował towary powoda w firmowej gazecie reklamowej. Dział konfekcji męskiej i damskiej świadczył na rzecz powoda konsultacje handlowe, usługi promocyjne i reklamowe oraz wysyłał do powoda raporty sprzedaży. Dwa razy w roku był doręczany powodowi raport zapasów. Usługa promocyjna polegała na wystawianiu towaru powoda w specjalnych strefach promocyjnych, były to miejsca bardziej eksponowane, z których to miejsc, zakup towaru przez klienta był bardziej prawdopodobny. Przynajmniej trzykrotnie pozwany świadczył na rzecz powoda usługę konsultacji handlowej. Usługa ta obejmowała doradztwo w zakresie jakiego rodzaju towar powód ma oferować, w jakiej ilości i po jakiej cenie. Powód w ramach wykonywania usługi reklamowej spotykał się

z pracownikami działów pozwanego i prezentował towary wybierane na kampanię reklamową, był instruowany o właściwym stosowaniu poziomu cen w stosunku do oferowanego towaru i rodzaju klientów.

W czasie realizacji umowy rozliczanie powoda przez pozwanego następowało w formie kompensaty świadczeń.

Zdaniem Sądu Okręgowego żądanie powoda obejmujące roszczenie o zapłatę z tytułu nienależnego świadczenia (art.410 k.c. w zw. z art.405 k.c.) w związku z czynem nieuczciwej konkurencji polegającej na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży – art. 15 ust.1 pkt.4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, nie zostało przez niego udowodnione.

Sąd ten wskazał, że fakt zawarcia umów o współpracę między stronami oraz fakt i sposób rozliczeń należności wynikających z tych umów są w sprawie bezsporne.

Przedmiotem sporu był zakres i sposób świadczonych usług przez pozwanego, za które to usługi dokonywane były potrącenia na zasadzie kompensaty należności.

W ocenie Sądu I Instancji wyniki przeprowadzonego postępowania dowodowego uzasadniają wniosek, że strony przed zawarciem umów prowadziły negocjacje.

W imieniu pozwanego negocjacje prowadziła wyspecjalizowana firma, co zdaniem tego Sądu wskazuje na dołożenie starań przez pozwanego, aby były one obiektywne i uwzględniały oczekiwania każdej ze stron umowy.

Początkowo współpraca między stronami układała się dobrze i na tym etapie współpracy okoliczność świadczenia usług przez pozwanego oraz dokonywanie stosownych potrąceń była przez powoda akceptowana. Zeznania świadków: P., S. i J. potwierdzają wykonywanie przez pozwanego na rzecz powoda w ramach umowy usług w postaci reklamy towarów, świadczenia zwrotnego, konsultacji handlowych, usługi promocyjnej, wysyłania raportu sprzedaży i raportu zapasów. Zeznania te nie były kwestionowane. Powód potwierdzał wykonanie tych usług akceptując rozliczenia i przystając na ich kompensacyjną formę.

Sąd Okręgowy zważył, że zgodnie z treścią art.15 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Zdaniem tego Sądu sam fakt pobierania dodatkowych opłat nie wypełnia znamion tego działania w ramach konkretnego stanu faktycznego.

Przedmiotem art.15 tej ustawy jest czyn polegający na utrudnianiu dostępu do rynku, co w ocenie Sądu I Instancji w niniejszym postępowaniu nie zostało udowodnione.

Powód przyznał, że wcześniejsza współpraca z innymi handlowcami, z którymi zawierał umowy dystrybucyjne nie była dla niego satysfakcjonująca.

W zmieniających się realiach gospodarki, przy coraz większej ilości towarów, pojawiają się coraz większe kłopoty z jego sprzedażą. Pomimo opłat jakie powód uiszczał za wynegocjowane usługi świadczone przez pozwanego w 2006r. współpraca z pozwanym okazała się bardziej opłacalna niż sprzedaż poza siecią pozwanego. Była stabilna, dochodowa i miała tendencje rozwojowe. Dodatkowo powód miał możliwości rozwoju zawodowego poprzez zapoznanie się, za pośrednictwem pozwanego, z gustami odbiorców, ich preferencjami i możliwościami cenowymi w celu osiągnięcia dobrych wyników sprzedaży oferowanych towarów. Pozwany prowadził penetrację rynku przy pomocy wyspecjalizowanych służb specjalistów, miał orientację w potrzebach rynku, ekspozycji towarów, jego reklamy.

Efekty tych działań przynosiły korzyści nie tylko pozwanemu ale także powodowi. Dzięki takim działaniom pozwanego towar powoda sprzedawał się dobrze u pozwanego. Niewątpliwie zabiegi te były kosztowne ale powód je akceptował.

Spór powstał gdy współpraca zaczęła się załamywać i pozwany przestał być zainteresowany towarem powoda.

Sąd Okręgowy zważył, że umowy dystrybucyjne i kompensacyjne spełniają oczekiwania rynku. Wybrana przez strony forma współpracy była wynikiem oceny określonej sytuacji na rynku, gdzie towar powoda sprzedawał się coraz trudniej.

Mając to wszystko na uwadze Sąd ten powołując się na zasadę swobody umów określoną w art.353¹ k.c. uznał postanowienia umowy w zakresie wzajemności działań stron i formy rozliczeń za dopuszczalne i pozbawione cech wskazujących na działanie w ramach nieuczciwej konkurencji.

Apelację od tego wyroku w części oddalającej powództwo oraz co do rozstrzygnięcia o kosztach procesu wniósł powód.

Zaskarżonemu wyrokowi zarzucono:

1. obrazę przepisów prawa procesowego, a to:

- art.233 k.p.c. – poprzez oparcie rozstrzygnięcia na mało wnikliwej i wybiórczej analizie materiału dowodowego i w konsekwencji poczynienie błędnych ustaleń co do faktu negocjacji umowy przez strony, reklamowania towarów powoda w gazetkach reklamowych pozwanego oraz świadczenia przez pozwanego na rzecz powoda usług promocyjnych i konsultacji handlowych,

2. obrazę przepisów prawa materialnego, a to:

- art.3 i art.15 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez niewłaściwą interpretację i błędne zastosowanie,
- art.65 § 1 i 2 k.c. poprzez błędną wykładnię zawartych między stronami umów,
- art.58 k.c. w związku z art.353¹ k.c. poprzez błędne uznanie, że pobieranie przez pozwanego nienależnych opłat oraz sposób ich naliczania nie stanowi czynu sprzecznego z dobrymi obyczajami kupieckimi oraz zasadami współżycia społecznego.

Wskazując na powyższe zarzuty powód domagał się zmiany wyroku w zaskarżonej części i zasądzenia na jego rzecz kwoty 143 473,02 zł. wraz z ustawowymi odsetkami począwszy od dnia wytoczenia powództwa oraz zwrotu kosztów procesu za obydwie instancje e w e n t u a l n i e uchylenia zaskarżonego wyroku i przekazania sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I Instancji.

Sąd Apelacyjny ustalił i zważył, co następuje:

Apelacja powoda nie jest zasadna i dlatego nie mogła odnieść skutku.

Przed przystąpieniem do rozważenia zarzutów zawartych w apelacji Sąd Apelacyjny stwierdza, że po wydaniu zaskarżonego wyroku przez Sąd Okręgowy w Warszawie Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie postanowieniem z dnia 10 grudnia 2008r. ogłosił upadłość obejmującą likwidację majątku dłużnika (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w K. i wyznaczył syndyka w osobie W. K..

Syndyk masy upadłości pismem procesowym z dnia 10 lutego 2009r. powiadomił o powyższym Sąd I Instancji i oświadczył, że wstępuje do niniejszego postępowania po stronie powoda oraz zatwierdził i potwierdził wszelkie czynności procesowe dokonane w tej sprawie począwszy od dnia wytoczenia powództwa.

Sąd Apelacyjny zważa, że ustawa z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U z 2003r., Nr 153, poz.1503 ze zm.) w art.3 definiuje czyn nieuczciwej konkurencji jako działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta.

Zgodnie z brzmieniem ust.2 tegoż artykułu czynem nieuczciwej konkurencji jest m.in. utrudnianie dostępu do rynku.

Treść art.15 ust.1 pkt.4 wskazuje, 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.

Zgodnie z orzecznictwem 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, o których mowa w art.3 ust.1 i art.15 ust.1 pkt.4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. (por. wyrok SN z 26 stycznia 2006r. II CK 378/05, Wokanda 2006/6/8).

Przewidziany w cytowanych wyżej przepisach ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji delikt pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży może przybrać postać, zwieranych obok umowy sprzedaży tego towaru do dużej sieci handlowej, tzw. porozumień marketingowo – promocyjnych. (por. wyrok SN z 12 czerwca 2008, III CSK 23/08, OSNC-ZD 2009/1/14).

Zasadnicze znaczenie przy konstruowaniu tego deliktu mają dwa elementy: utrudnianie przedsiębiorcy dostępu do rynku i nieuczciwy charakter tego utrudnienia (sprzeczny z prawem lub dobrymi obyczajami art.15 ust.1 i art. 3 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r.).

O utrudnieniu dostępu do rynku może świadczyć m.in. powszechność zawierania umów marketingowych towarzyszących umowie sprzedaży towarów do sieci (z każdym dostawcą towarów), zachwianie odpowiedniej, rzeczowej i finansowej relacji porozumień marketingowych do sprzedawanej do sieci masy towarowej (zjawisko tzw. nadmarketingu).

Element nieuczciwości w działaniu kupującego (dużej sieci handlowej) pojawia się m.in. wówczas, gdy opłaty marketingowe, ponoszone przez dostawcę do takiej sieci, byłyby niewspółmiernie większym obciążeniem finansowym dla dostawcy niż koszty stworzenia przez tego dostawcę samodzielnej akcji marketingowej.

Sąd Apelacyjny zważa, że zgodnie z zasadą ciężaru dowodu zawartą w art.6 k.c. ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne.

W niniejszej sprawie istota sporu sprowadzała się do poczynienia szczegółowych ustaleń faktycznych co do tego czy, a jeżeli tak, to w jaki sposób były negocjowane umowy zawarte przez strony oraz czy, a jeżeli tak, to w jaki sposób i w jakim zakresie były świadczone usługi reklamowe, usługi marketingowe i usługi konsultacji handlowej przez pozwanego na rzecz powoda. Następnie, na podstawie tak poczynionych ustaleń faktycznych należało dokonać oceny prawnej co do popełnienia przez stronę pozwaną deliktu określonego w art.3 ust.1 i art.15 ust.1 pkt.4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Odnosząc się do zarzutu obrazy art.233 k.p.c. Sąd Apelacyjny stwierdza, że nie jest on trafny.

Funkcją swobodnej oceny dowodów jest zapewnienie ustaleń faktycznych zgodnych z rzeczywistym stanem rzeczy. W wyniku tej oceny Sąd powinien dokonać selekcji zebranego materiału pod kątem istotności poszczególnych jego elementów.

Wbrew twierdzeniom strony skarżącej Sąd I Instancji na podstawie szczegółowo przeprowadzonego postępowania dowodowego dokonał prawidłowych ustaleń faktycznych.

Na podstawie zeznań świadków: A. K., J. P. oraz na podstawie przesłuchiwanego w charakterze strony powodowej J. M. prawidłowo ustalono, że umowy o współpracę handlową z dnia 15 grudnia 2005r. oraz z dnia 18 stycznia 2007 r. były przedmiotem negocjacji stron. Strony uzgodniły warunki współpracy, w tym świadczenia przez pozwanego na rzecz powoda szeregu usług.

Powód, przed wytoczeniem powództwa, nigdy nie zgłaszał żadnych zastrzeżeń do tych umów. Przeciwnie, zabiegał o ich podpisanie.

Co do faktu świadczenia przez pozwanego uzgodnionych w umowie usług Sąd Okręgowy przeprowadził wnikliwe postępowanie dowodowe. Z zeznań świadka S. S. (2) wynika, że pozwany świadczył na rzecz powoda usługi reklamowe, usługi promocyjne, usługi konsultacji handlowych. Usługi reklamowe polegały na umieszczaniu produktów powoda w specjalnych gazetkach reklamowych wydawanych przez pozwanego, usługi promocyjne polegały na umieszczaniu produktów powoda w specjalnych strefach promocyjnych. Powód zamawiał i potwierdzał wykonanie usługi promocyjnej.

Wykonanie usługi konsultacji handlowej potwierdzały protokoły konsultacji handlowej, które to protokoły zostały zaakceptowane i podpisane przez powoda.

Sąd Apelacyjny przyznaje rację stronie skarżącej, że celem świadczonych usług przez pozwanego było osiągnięcie zysku ze sprzedaży towarów.

Należy jednak mieć na uwadze, że łączące strony umowy o współpracę handlową przewidywały prawo odsprzedaży (zwrotu) niesprzedanych przez pozwanego towarów powodowi.

Jak wykazało postępowanie dowodowe takich zwrotów było bardzo niewiele. Świadczy to o tym, że usługi świadczone przez pozwanego służące zwiększeniu sprzedaży towarów były korzystne także dla powoda nie tylko dlatego, że nie było problemu zwracanych towarów ale także dlatego, że zwiększały się obroty handlowe obu stron tych umów.

Sąd Apelacyjny stwierdza, że prawidłowe są ustalenia Sądu I Instancji, że mimo leżącego po stronie powoda obowiązku wykazania odpowiednimi dowodami twierdzeń zawartych w pozwie, twierdzenia te nie zostały przez niego udowodnione.

Odnosząc się do zarzutu naruszenia przepisów prawa materialnego Sąd Apelacyjny zważa, że zarzuty te nie są trafne.

W świetle poczynionych ustaleń faktycznych Sąd Apelacyjny zważa, że prawidłowy jest wniosek Sądu Okręgowego, że w okolicznościach niniejszej sprawy brak przesłanek do przyjęcia, że po stronie pozwanej wystąpił delikt określony w art.15 ust.1 pkt. 4 w zw. z art.3 ust.1 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Przed wszystkim nie wykazano aby po stronie pozwanego występował element nieuczciwości oraz miało miejsce zjawisko tzw. „nadmarketingu”.

W konsekwencji ustalonego stanu faktycznego i jego kwalifikacji prawnej, podniesione w apelacji powoda zarzuty naruszenia przez Sąd I Instancji art.65 § 1 i 2 k.c. oraz art. 58 k.c. w związku z art.353¹ k.c. stały się bezprzedmiotowe.

Mając powyższe na uwadze apelacja powoda z braku uzasadnionych podstaw nie mogła odnieść skutku.

Zaskarżony wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie jako zgodny z prawem i znajdujący uzasadnienie w prawidłowo zebranych i wnikliwie ocenionym materiale dowodowym musiał się ostać.

W tym stanie rzeczy na podstawie art.385 k.p.c. oddalono apelację.

O kosztach procesu orzeczona na podstawie art. 98 k.p.c. w związku z art.108 § 1 k.p.c.