

*Sygn. akt VII AGa 1292/18*

## WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

*Dnia 17 kwietnia 2019 r.*

*Sąd Apelacyjny w Warszawie VII Wydział Gospodarczy w składzie:*

*Przewodniczący: SSA Maciej Dobrzyński (spr.)*

*Sędziowie: SA Anna Rachocka*

*SO del. Maciej Kruszyński*

*Protokolant: protokolant Karol Banaszek*

*po rozpoznaniu w dniu 17 kwietnia 2019 r. w Warszawie*

*na rozprawie*

*sprawy z powództwa D. M.*

*przeciwko P.H. (...) L. S., (...) spółce jawnej z siedzibą w G.*

*o zapłatę*

*na skutek apelacji powoda*

*od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie*

*z dnia 28 lipca 2017 r., sygn. akt XX GC 1033/14*

**I. oddala apelację;**

**II. zasądza od D. M. na rzecz P.H. (...) L. S., (...) spółki jawnej w G. kwotę 1 350 zł (tysiąc trzysta pięćdziesiąt złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.**

VII AGa 1292/18

## UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 25 lipca 2014 r. D. M. wniósł o zasądzenie od P.H. (...) L. S., (...) spółki jawnej z siedzibą w G. kwoty 5.658 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 19 marca 2013 r. do dnia zapłaty oraz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych.

Nakazem zapłaty wydanym w postępowaniu upominawczym w dniu 2 września 2014 r. Sąd Okręgowy w Warszawie uwzględnił w całości żądanie strony powodowej.

W przepisany terminie strona pozwana złożyła sprzeciw od powyższego nakazu zapłaty, w którym wniosła o oddalenie powództwa oraz zasądzenie kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Wyrokiem z dnia 28 lipca 2017 r. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo oraz ustalił, że przegrywającym proces w całości jest powód D. M., a szczegółowe rozliczenie kosztów pozostawił referendarzowi sądowemu.

**Sąd I instancji oparł swoje rozstrzygnięcie na następujących ustaleniach faktycznych oraz rozważaniach prawnych:**

W dniu 28 czerwca 2011 r. (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. (dalej jako (...)), producent napojów energetycznych (produktów), zawarła z P.H. (...) L. S., (...) spółką jawną z siedzibą w G. (dalej jako P.H. (...)) umowę dystrybucji, której przedmiotem było ustalenie warunków współpracy w zakresie dystrybucji i sprzedaży ww. napojów energetycznych na terenie województwa (...). Pozwany zobowiązał się do stałej sprzedaży i nabywania ich wyłącznie od (...) lub podmiotów wskazanych przez (...). Na podstawie wskazanej umowy, (...) miała zapłacić na rzecz P.H. (...) kwotę 4.600 zł netto za świadczenia na rzecz powoda w postaci: i) wprowadzenia indeksów nabywanych napojów energetycznych do systemów komputerowych pozwanego, ii) wprowadzenia produktów do minimum 100 (...) na terenie działania dystrybutora, (...) promowania produktów przez przedstawicieli handlowych dystrybutora. Pozwany prowadzi hurtownię, zatrudniał przedstawicieli handlowych, których zadaniem było zbieranie zamówień od klientów hurtowych. Przedstawiciele handlowi zajmowali się również promowaniem towaru (...) poprzez reklamę telewizyjną, samplingi, rozdawanie próbek, materiałów reklamowych, billboardy, a także programy sprzedażowe, motywacyjne dla przedstawicieli handlowych. P.H. (...) 30 czerwca 2011 r. wystawił fakturę VAT na kwotę 4.600 zł netto plus podatek VAT, tytułem „opłaty za wprowadzenie dystrybucji”. Należność ta miała zostać skompensowana z należnościami (...) przypadającymi jej z tytułu dostawy produktów, przy czym 29 lipca 2011 r. P.H. (...) wystawił korektę tej faktury w zakresie nazwy towaru, która po zmianie brzmiała: „opłata za wprowadzenie indeksów do systemów komputerowych”. 3 sierpnia 2011 r. pozwany wystawił dokument zatytułowany „Kompensata rozrachunków”, na podstawie którego faktycznie pobrał kwotę 4.600 zł netto, 5.658 zł brutto. W dniu 14 lutego 2013 r. Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie ogłosił upadłość (...), a syndyk masy upadłości wezwał pozwanego do zapłaty kwoty 5.658 zł brutto z tytułu bezprawnie naliczonej opłaty za wystawienie towarów do sieci sprzedaży, która jako bezprawnie uzyskana winna zostać zwrócona. 27 marca 2014 r. syndyk masy upadłości (...) zawarł z D. M. umowę przelewu wierzytelności wynikającej z faktury (...) na kwotę 5.658 zł. Pismem z 8 kwietnia 2014 r. D. M. wezwał P.H. (...) do zapłaty kwoty 5.658 zł.

Sąd I instancji wskazał, że powyższy stan faktyczny ustalił w oparciu o przywołane dowody z dokumentów prywatnych, które poza dokumentem z 3 sierpnia 2011 r. nie były kwestionowane ani pod względem autentyczności, ani zgodności ich treści z rzeczywistym stanem rzeczy. W odniesieniu do dokumentu z 3 sierpnia 2011 r., co do którego pozwany twierdził, że nie pochodzi od niego, Sąd podniósł, że strona zaprzeczająca, że dokument od niej nie pochodzi nie wykazała tego twierdzenia żadnym dowodem. Dokument ten został opatrzony pieczętą pozwanego, a także podpisany przez pracownika J. K.. Pozwany nie przedstawił żadnego dowodu na to, że dokument ten nie pochodził od niego. Podstawę ustaleń faktycznych stanowiły także zeznania świadków S. B. i S. L. oraz zeznania przesłuchanego w charakterze strony pozwanej J. G., które Sąd uznał za wiarygodne i korespondujące ze zgromadzonym materiałem dowodowym. Zeznania K. Ż. również zostały ocenione jako wiarygodne, jednak świadek nie pamiętał praktycznie żadnych szczegółów współpracy, w związku z tym jego zeznania nie wniosły nic do sprawy.

W ocenie Sądu Okręgowego powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie. W pierwszej kolejności Sąd ten wskazał, że legitymacja czynna powoda wynikała z zawarcia przez niego z syndykiem masy upadłości spółki (...) umowy przelewu wierzytelności. Zgodnie z art. 509 k.c., wierzyciel może przenieść bez zgody dłużnika wierzytelność na inną osobę, co obejmuje również wszelkie związane z nią prawa, w tym roszczenie o zaległe odsetki, chyba że to sprzeciwia się ustawie, zastrzeżeniu umownemu lub właściwości zobowiązania. W niniejszej sprawie nie zachodziły żadne z tych wyłączeń, a przelew wierzytelności nastąpił za zgodą sędziego-komisarza.

Powód swoje roszczenie opierał na przepisach ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t. jedn. Dz. U. z 2018 r., poz. 419; dalej jako u.z.n.k.). Zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Dokonując interpretacji tego przepisu, w powiązaniu z definicją czynu nieuczciwej konkurencji zawartą w art. 3 ust. 1 u.z.n.k. jako działania sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, zagrażającego interesowi czy naruszającego interes innego przedsiębiorcy lub klienta, należy uznać, że

do czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. dochodzi wówczas, gdy przedsiębiorca: 1) pobiera inną opłatę niż marża handlowa, 2) od przedsiębiorcy wprowadzającego towar do sprzedaży, 3) za przyjęcie tego towaru, 4) narusza przez to interes tego przedsiębiorcy lub temu interesowi zagraża. Celem regulacji zawartej w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. jest ochrona interesów dostawców, z reguły mniejszych przedsiębiorców, w relacjach z przedsiębiorcami korzystającymi z dużego potencjału ekonomicznego, którzy mają przewagę kontraktową, w tym korzystają z ekonomii skali. Warunkiem zastosowania tego przepisu jest spełnienie przez nabywcę przesłanek pobierania innych niż marża opłat oraz uwarunkowanie przyjęcia towaru do sprzedaży od uiszczenia tych opłat. Przenosząc powyższe rozważania na grunt niniejszej sprawy, Sąd I instancji wskazał, że działalność pozwanego polegała na prowadzeniu hurtowni i dystrybucji różnego rodzaju towarów. Pozwany nie był konkurentem swojego dostawcy, a tym samym nie miał żadnego interesu w tym, aby utrudniać dostęp do (...) spółce (...). Podpisanie umowy dystrybucji z pozwanym przez (...) nie zamykało drogi do zbycia oferowanych przez producenta towarów gdzie indziej. Spółka (...) - producent napoju energetycznego - podjęła współpracę z pozwanym dobrowolnie i sama zabiegała o podpisanie umowy z P.H. (...). Celem producenta było dążenie do popularyzacji napojów energetycznych (...) oraz (...). Dzięki współpracy z pozwanym producent mógł uzyskać wsparcie w sprzedaży nowego produktu, a czynności, które wykonywał pozwany, musiałby wykonywać sam producent po to, aby wejść na rynek i zachęcić nowych klientów do współpracy. Celem umowy było również wprowadzanie indeksów (...) oraz (...) do systemów komputerowych dystrybutora P.H. (...) celem zwiększenia sprzedaży nowego produktu.

Zdaniem Sądu I instancji, ocena zebranego w sprawie materiału dowodowego, a w szczególności treści pisemnej umowy podpisanej przez pozwanego z (...) oraz zeznań świadków, prowadziła do wniosku, że roszczenie powoda było nieuzasadnione. Sąd Okręgowy podkreślił, że nie jest zakazane w świetle art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k., z uwagi na swobodę zawierania umów, kształtowanie stosunków między stronami, w których oprócz świadczeń typowych dla umowy sprzedaży strony będą zobowiązane do świadczeń dodatkowych. Przyjąć zatem należało, że opłata ustalona w umowie z 28 czerwca 2011 r. nie była niedozwoloną opłatą dodatkową za przyjęcie towaru do sprzedaży. Świadczenie wynikające z umowy dystrybucji miało charakter wzajemny, gdyż w praktyce z ww. umowy, dzięki działaniom marketingowym pozwanego (za pośrednictwem zatrudnionych przez niego przedstawicieli handlowych), producent - (...) otrzymał wymierną korzyść poprzez dotarcie do finalnego odbiorcy swoich produktów. Brak było dowodu na to, że nawet bez tej opłaty, która jest przedmiotem sporu, P.H. (...) w ten sam sposób traktowałby produkty (...), ponieważ dystrybutorowi zależało na sprzedaży nabywanych od (...) produktów. Nie był zasadny argument powoda, że strony łączyła zwykła umowa sprzedaży, a więc każda opłata nie będąca ceną stanowiła „opłatę inną niż marża” w rozumieniu ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Strony łączyła umowa mieszana, w której poza elementami charakterystycznymi dla umowy sprzedaży były elementy właściwe dla świadczenia usług. Samo nazwanie umowy (...) w dostateczny sposób obrazowało wolę i intencję stron co do charakteru i kształtu łączącego je stosunku prawnego. Wprost z umowy wynikało zobowiązanie pozwanego nie tylko do nabywania produktów o (...), ale również do wprowadzania tych produktów do minimum 100 (...) na terenie działania P.H. (...), a także do promocji danego produktu. Pomniejszenie przez powoda wartości usługi polegającej na zobowiązaniu pozwanego do wprowadzenia indeksów (...) oraz (...) do systemów komputerowych jako czynności błażej i nie zasługującej na dodatkową opłatę, nie zmieniało faktu, że również i za tę czynność (...) zobowiązała się zapłacić. Działania, do których zobowiązał się P.H. (...), zostały wykonane, co zostało wykazane w przeprowadzonym postępowaniu dowodowym, a w szczególności poprzez zeznania świadków S. B. i S. L. oraz strony J. G.. Fakt, że pozwany nie mógł przedstawić przykładowej gazetki promującej produkty (...) (z uwagi na upływ czasu) nie zmieniał oceny Sądu Okręgowego, że pozwany prowadził działalność promocyjną produktów (...), wprowadził produkty poprzednika powoda do zakładanej ilości sklepów, a także wprowadził indeksy tych produktów do systemów komputerowych dystrybutora.

Reasumując, w ocenie Sądu I instancji, sporna opłata nie stanowiła opłaty innej niż marża w rozumieniu ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Kwota 4.600 zł netto była ekwiwalentnym świadczeniem (...) za wyraźnie wskazane i wykonane przez P.H. (...) m.in. usługi marketingowe i promocyjne na rzecz (...). Prowadziło to do oddalenia powództwa.

Sąd I instancji wyjaśnił także, iż roszczenie powoda nie było przedawnione. W niniejszym przypadku trzyletni termin przedawnienia (nie miał zastosowania dwuletni termin przedawnienia charakterystyczny dla typowej sprzedaży pomiędzy profesjonalistami czy też stypizowanej umowy o usługi) zaczął biec najwcześniej od 3 sierpnia 2011 r. (data kompensaty), tymczasem pozew został wniesiony przed jego upływem.

O kosztach procesu orzeczono na podstawie art. 98 k.p.c.

**Apelację od wyroku Sądu Okręgowego wniósł powód, zaskarżając go w całości.** Orzeczeniu zarzucił:

1/ naruszenie przepisów prawa procesowego, tj.: art. 233 § 1 k.p.c. z uwagi na brak wszechstronnego rozważenia i oceny całokształtu materiału dowodowego oraz przekroczenie ram swobodnej oceny dowodów poprzez:

a/ dowolne przyjęcie, że do pobrania opłaty dochodzonej pozwem doszło w warunkach swobody kontraktowania (art 353<sup>1</sup> k.c.),

b/ dowolne przyjęcie, że pozwany prowadził na rzecz dostawcy napojów (...) i w jego interesie jakiegokolwiek świadczenia, które miały charakter ekwiwalentny z pobraną opłatą w kwocie dochodzonej pozwem,

c/ dowolną ocenę skorygowanej faktury VAT wystawionej przez pozwanego z tytułu „opłaty za wprowadzenie indeksów do systemów komputerowych” poprzez jej pominięcie przy ustalaniu stanu faktycznego i uznanie, że opłata taka jest należna, ponieważ dostawca zdecydował się za tę czynność zapłacić,

d/ dowolną ocenę zeznań świadka S. B. i przyznanie im pełnej mocy dowodowej,

2/ naruszenie przepisów prawa materialnego, tj.:

a/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez:

- pominięcie pozorności działań pozwanego;

- przyjęcie, że pozwany w sposób uprawniony pobrał od cedenta dochodzoną pozwem opłatę z uwagi na wykonanie na jego rzecz dodatkowych świadczeń ekwiwalentnych z tą opłatą;

- przyjęcie, że działania pozwanego po nabyciu towaru miały dla zbywcy towaru wymierną korzyść;

- uznanie, że pozwany nie był konkurentem dostawcy i tym samym nie miał interesu w tym, by utrudniać mu dostępu do rynku, a samo podpisanie umowy z pozwanym nie zamykało mu drogi do zbywania towarów gdzie indziej,

b/ niewłaściwe zastosowanie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 6. k.c. poprzez przyjęcie, że pozwany wykazał wykonanie wzajemnych świadczeń na rzecz dostawcy napojów (...) uprawniających go do pobrania opłaty dochodzonej pozwem,

c/ niewłaściwe zastosowanie art. 353<sup>1</sup> k.c. w związku z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez pominięcie, że postanowienia umowy z 28 czerwca 2011 r. nie mogą być sprzeczne z ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i przyjęcie, że ustalenia stron tej umowy mieściły się w swobodzie kontraktowania.

Wskazując na powyższe zarzuty powód wniósł o:

- zmianę wyroku w całości poprzez uwzględnienie powództwa powoda w całości i zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów procesu w pierwszej instancji;

- zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów procesu w instancji odwoławczej, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych;

- ewentualnie, o uchylenie wyroku w zaskarżonym zakresie i przekazanie sprawy Sądowi I instancji do ponownego rozpoznania wraz z orzeczeniem przez ten Sąd o kosztach procesu.

W odpowiedzi na apelację z dnia 17 listopada 2017 r. strona pozwana wniosła o oddalenie apelacji oraz zasądzenie od powoda na swoją rzecz kosztów postępowania apelacyjnego, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm prawem przepisanych lub zgodnie z zestawieniem kosztów.

**Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:**

**apelacja powoda nie zasługiwała na uwzględnienie.**

Sąd Apelacyjny podziela w przeważającej części ustalenia faktyczne poczynione w sprawie przez Sąd I instancji i przyjmuje je za własne, czyniąc podstawą orzeczenia. Na aprobatę zasługiwała także materialnoprawna ocena roszczenia dochodzonego przez powoda w oparciu o przepisy ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Powód zarzucił Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez brak wszechstronnego rozważenia i oceny całokształtu materiału dowodowego oraz przekroczenie ram swobodnej oceny dowodów, jednakże z apelacji strony powodowej w rzeczywistości nie wynika, które zasady oceny dowodów w odniesieniu do konkretnych środków dowodowych zostały naruszone. Według art. 233 § 1 k.p.c. sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Ocena dowodów należy do podstawowych obowiązków i zarazem uprawnień sądu. Z jednej strony, dokonując tej oceny sąd dysponuje znaczną swobodą (tj. ocenia dowody „według własnego przekonania”), z drugiej jednak nie może to być ocena dowolna (arbitralna). Granice sędziowskiej oceny dowodów wyznaczają przepisy proceduralne (przepisy Kodeksu postępowania cywilnego o dowodach i postępowaniu dowodowym), reguły logicznego rozumowania oraz zasady doświadczenia życiowego. Ujęcie swobodnej oceny dowodów w ramy proceduralne oznacza, że musi ona odpowiadać warunkom określonym przez ustawę procesową. Oznacza to, że po pierwsze, sąd może opierać się jedynie na dowodach prawidłowo przeprowadzonych. Po drugie, ocena dowodów musi być dokonana na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału dowodowego, tj. sąd musi ocenić wszystkie przeprowadzone dowody oraz uwzględnić towarzyszące im okoliczności, które mogą mieć znaczenie dla oceny mocy i wiarygodności tych dowodów. Po trzecie, sąd zobowiązany jest przeprowadzić selekcję dowodów, tj. dokonać wyboru tych, na których się oparł i ewentualnie odrzucić inne, którym odmówił wiarygodności i mocy dowodowej. W związku z powyższym postawienie sądowni I instancji skutecznego zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania naruszenia przepisów prawa procesowego o dowodach lub uchybienia zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, bowiem tylko takie zarzuty można przeciwstawić uprawnieniu sądu do dokonania swobodnej oceny dowodów. W tej sytuacji nie będzie wystarczające samo przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze i znaczeniu poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż ocena dokonana przez sąd. Innymi słowy skarżący nie może ograniczyć się do przedstawienia alternatywnego stanu faktycznego ustalonego na podstawie własnej oceny dowodów, ale odwołując się do argumentów jurydycznych musi wykazać, że sąd naruszył wynikające z art. 233 § 1 k.p.c. zasady oceny wiarygodności i mocy dowodów i że naruszenie to mogło mieć wpływ na wynik sprawy.

Odnosząc się do sformułowanego przez powoda zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. stwierdzić należało, że nie wykazał on, aby ocena dowodów dokonana przez Sąd Okręgowy naruszała określone powyżej reguły swobodnej oceny dowodów. Co równie istotne, apelujący nie rozgranicza kwestii związanych z oceną dowodów od kwestii materialnoprawnych dotyczących przede wszystkim wykładni art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. i w rzeczywistości w ramach zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. forsuje przyjętą przez siebie prawną koncepcję deliktu nieuczciwej konkurencji polegającego na utrudnianiu dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Zarzuty powoda dotyczące oceny dowodów mają też charakter wybiórczy, pomijają bowiem te istotne elementy stanu faktycznego, które przeczą prezentowanemu przez niego stanowisku.

Strona powodowa wskazała, że dowolne było ustalenie Sądu I instancji co do tego, że umowa, która stanowiła podstawę do pobrania przez pozwanego kwoty 5.658 zł zawarta została w warunkach swobody kontraktowania. Zarzut ten

ocenić należało jako całkowicie nieuzasadniony. Po pierwsze, zgodnie z ogólną zasadą rozkładu ciężaru dowodu (art. 6 k.c.), obowiązek wykazania okoliczność, iż umowa dystrybucji z 28 czerwca 2011 r. zawarta została w warunkach wyłączających swobodę kontraktowania, spoczywał na powodzie, bowiem to on wywodził z tego faktu korzystne dla siebie skutki prawne. Strona powodowa nie zaoferowała żadnych dowodów, które wykazywałyby ww. okoliczność, ograniczyła się jedynie do ogólnych rozważań, które nie mogły jednak zastąpić obowiązku udowodnienia okoliczności mających dla rozstrzygnięcia sprawy istotne znaczenie. Po drugie, z zeznań świadka S. B. wynikało, że do zawarcia umowy dystrybucji doszło z inicjatywy (...) i to ta spółka zaproponowała treść umowy i zabiegała o jej zawarcie. W tej sytuacji trudno było uznać, aby (...) działała w warunkach braku, czy też ograniczenia swobody kontraktowania. Po trzecie, analogiczne okoliczności wynikały z zeznań przesłuchanych w charakterze strony S. L., jak również J. G..

Podsumowując, twierdzenia powoda o zawarciu umowy dystrybucji w warunkach naruszenia swobody kontraktowej (w domyśle po stronie (...)) należało uznać za gołosłowne, w żaden sposób nieoparte dowodami.

Strona powodowa kwestionowała także ustalenia Sądu Okręgowego co do spełnienia przez pozwanego na rzecz i w interesie (...) świadczeń, które byłyby ekwiwalentne z pobraną opłatą. I ten zarzut był bezzasadny. Przede wszystkim wskazać należało, że strony w umowie dystrybucji określiły świadczenia, które zobowiązany był spełnić P.H. (...) w zamian za świadczenie pieniężne w wysokości 4.600 zł netto. Mianowicie były to: i) wprowadzenie indeksów nabywanych napojów energetycznych do systemów komputerowych pozwanego, ii) wprowadzenie produktów do minimum 100 (...) na terenie działania dystrybutora, (...) promowanie produktów przez przedstawicieli handlowych dystrybutora. Jak już była o tym mowa powyżej, to spółka (...) przygotowała projekt umowy i zabiegała o jej zawarcie w takim właśnie kształcie. Jej postanowienia odzwierciedlały zatem przyjętą przez ww. spółkę strategię handlową dotyczącą wprowadzenia do obrotu napojów energetycznych. Kwestionowanie ex post znaczenia dla (...) ww. świadczeń ocenić należało jako nieskuteczne i stanowiące wyraz subiektywnych zapatrywań powoda. Sama przy tym treść faktury, jak również data jej wystawienia, nie miały dla rozstrzygnięcia sprawy decydującego znaczenia. To umowa dystrybucji określała zakres świadczeń, które pozwany był zobowiązany spełnić w zamian za świadczenie pieniężne, które płatne było jednorazowo. Faktura stanowi przede wszystkim dokument księgowy i sama w sobie nie kreuje zobowiązania. Data jej wystawienia nie musi przy tym pozostawać w związku czasowym ze spełnieniem wzajemnego świadczenia niepieniężnego. Zastrzeżenia apelującego odnoszące się do faktury, na podstawie której doszło do zapłaty na rzecz pozwanego uznać zatem należało za bezzasadne. Jednocześnie, z zeznań świadka S. B. wynikało w sposób jednoznaczny, iż wszystkie zobowiązania P.H. (...) wykonał i spółka (...) nigdy w tym zakresie nie zgłaszała zastrzeżeń. Również świadek K. Ż., który w czasie, gdy obowiązywała umowy dystrybucji był członkiem zarządu (...), nie wskazywał w swoich zeznaniach, aby spółka ta zgłaszała wobec pozwanego zastrzeżenia co do sposobu wykonania świadczeń, za które otrzymał on świadczenie pieniężne. Zastrzeżenia powoda należało w tej sytuacji ocenić wyłącznie jako wyraz jego subiektywnych przekonań, nie znajdujących przy tym oparcia w materiale sprawy. Całkowicie błędne było stanowisko powoda, iż działania promocyjne przedstawicieli handlowych dystrybutora nie mogły mieć znaczenia dla (...), bowiem dotyczyły produktu, którego własność przeszła już na pozwanego. Pogląd ten pomijał charakter umowy z 28 czerwca 2011 r., a także to, iż nie obejmowała ona jednorazowej sprzedaży produktów, lecz dotyczyła współpracy w dłuższej perspektywie czasowej. W świetle zgromadzonego materiału dowodowego było oczywiste, że spółka (...) była zainteresowana promocją swoich produktów i to założenie legło u podstaw zawarcia umowy dystrybucji z P.H. (...), który gwarantował przeprowadzenie tego rodzaju działań.

Nieuzasadnione były także zastrzeżenia powoda co do oceny przez Sąd Okręgowy dowodu z zeznań świadka S. B.. Zeznania te nie stały w sprzeczności z jakimikolwiek innymi dowodami przeprowadzonymi w sprawie, nie było w nich nielogiczności, czy też wewnętrznej sprzeczności. Powód nie przedstawił w apelacji żadnych przekonujących argumentów, które podważałyby wiarygodność powyższego dowodu, ograniczając się w zasadzie do jego subiektywnej oceny i wskazania na potrzebę zachowania „większej ostrożności” przy dokonywaniu jego oceny. Jakkolwiek by odczytywać stanowisko strony powodowej podnieść należało, że ocena zeznań świadka S. B. w oparciu o reguły oceny dowodów wynikające z art. 233 § 1 k.p.c. nie prowadziła do podważenia wiarygodności tego środka dowodowego, a tym samym jego oceny dokonanej przez Sąd I instancji.

Zarzuty powoda co do ustaleń faktycznych poczynionych przez Sąd Okręgowy zasługiwały natomiast na podzielenie w tym zakresie, w jakim wskazywały one na to, że Sąd ten wadliwie ustalił, że przedstawiciele handlowi pozwanego promowali towar (...) poprzez reklamę telewizyjną, samplingi, rozdawanie próbek, materiałów reklamowych, bilbordy, a także programy sprzedażowe, motywacyjne dla przedstawicieli handlowych. Z zeznań świadka S. B. jednoznacznie wynikało, że tego rodzaju działania reklamowo-marketingowe podejmowała sama spółka (...), nie zaś P.H. (...) (vide zeznania świadka S. B. od 00:38:01 do 00:40:34). W tym zakresie - i jedynie w tym zakresie - ustalenia faktyczne Sądu I instancji podlegały zatem korekcie, nie miało to jednak wpływu na rozstrzygnięcie sprawy, bowiem okoliczność, iż sama spółka (...) również prowadziła urozmaicone działania reklamowo-promocyjne swoich produktów nie wpływała na ocenę działań podejmowanych przez dystrybutorów, w tym i pozwanego. Trafnie również wskazał apelujący, że S. L. składał w niniejszej sprawie zeznania w charakterze strony, nie zaś jako świadek - jak błędnie określił Sąd Okręgowy status procesowy S. L. w uzasadnieniu zaskarżonego orzeczenia. Należało to jednak zakwalifikować wyłącznie jako oczywistą omyłkę Sądu I instancji w treści uzasadnienia, pozostającą bez wpływu na samo rozstrzygnięcie sprawy. Na marginesie zauważyć należało, że również błędne było stanowisko Sądu Okręgowego co do pochodzenia dokumentu kompensaty rozrachunków nr: (...) z 3 sierpnia 2011 r. (vide k. 24). Dokument ten pochodzi od spółki (...), nie zaś od pozwanego, jak błędnie stwierdził Sąd I instancji (jak wynikało z zeznań świadka K. Ż., J. K. był pracownikiem (...), a przez jakiś czas członkiem jej zarządu), jednakże i to uchybienie nie miało wpływu na ostateczne rozstrzygnięcie sprawy.

Nieuzasadnione były zarzuty apelacji dotyczące naruszenia przepisów prawa materialnego.

Art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. stanowi, że czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. wynika nadto, że czynami nieuczciwej konkurencji są takie działania sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, które zagrażają lub naruszają interes innego przedsiębiorcy lub klienta. Intencją wprowadzenia do porządku prawnego art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. było przeciwdziałanie praktykom sieci handlowych (przede wszystkim sklepów wielkopowierzchniowych) polegających na uzależnieniu przyjęcia towaru do sprzedaży od jego dostawcy (sprzedawcy) od wniesienia przez tego ostatniego opłat nie mających charakteru marży handlowej. Taka praktyka tworzy bariery finansowe w dostępie do rynku, w konsekwencji dostęp ten utrudnia w sposób naruszający zasady uczciwej konkurencji, zmuszając małych i średnich przedsiębiorców do „kupowania” dostępu do odbiorców końcowych (konsumentów) dostarczanych przez nich towarów.

Z punktu widzenia konstrukcji deliktu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. konieczne jest wystąpienie dwóch przesłanek. Po pierwsze, musi dojść do pobrania innej niż marża handlowa opłaty za samo przyjęcie towaru do sprzedaży. Opłata taka może być przy tym zarówno wprost zastrzeżona za nawiązanie stosunku dostawy (sprzedaży), jak również zostać ukryta pod postacią opłaty za pozorne działania nie stanowiące ekwiwalentnych świadczeń w stosunku do uzyskanego świadczenia pieniężnego. Po drugie, pobranie opłat musi skutkować naruszającym reguły uczciwej konkurencji utrudnieniem dostępu do rynku przedsiębiorcy, który taką opłatę ponosi. Nie jest zatem wystarczające wykazanie, że w relacji pomiędzy dostawcą a odbiorcą towaru (sprzedawcą a kupującym) pobrano opłaty innego rodzaju niż związane z samą dostawą (sprzedażą), konieczne jest bowiem udowodnienie, że opłata została pobrana „za przyjęcie towaru do sprzedaży”, ma charakter pozamarżowy i przede wszystkim w sposób nieuczciwy ogranicza dostęp do rynku. Ciężar wykazania tych okoliczności spoczywa w całości na powodzie, bowiem z treści art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie wynikają żadne domniemania, czy też inne ułatwienia dowodowe dla osoby występującej z roszczeniami opartymi na powyżej wskazanym przepisie.

Sąd Apelacyjny podziela ocenę Sądu I instancji, iż na gruncie niniejszej sprawy nie było podstaw do stwierdzenia, iż strona pozwana dopuściła się względem spółki (...) czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., czy też czynu nieuczciwej konkurencji odpowiadającego ogólnym kryteriom z art. 3 ust. 1 u.z.n.k.

Przede wszystkim wskazać należało na to, że to (...) wyszła z propozycją zawarcia umowy i zaproponowała jej warunki. Tego rodzaju umowy zawierane były również z innego rodzaju podmiotami, stanowiły zatem wyraz strategii handlowej spółki (...), która w ten właśnie sposób chciała wprowadzić i rozpowszechnić swoje produkty na rynku.

Za gołosłowne, bowiem nieoparte żadnymi dowodami, oraz sprzeczne z regułami doświadczenia życiowego uznać należało twierdzenia apelującego, że oferowany towar nie wymagał żadnej promocji, bowiem był jakościowo dobry. Wręcz do faktów notoryjnych zakwalifikować należy okoliczność, że w gospodarce rynkowej, charakteryzującej się mnogością towarów, sukces rynkowy zależy nie tylko od jakości i ceny danego towaru, ale i od tego, czy uda się nim zainteresować potencjalnych konsumentów. Nie można było zatem zgodzić się z apelującym, że działania pozwanego jako dystrybutora miały charakter pozorny. Jak już była o tym mowa przy ocenie zarzutów dotyczących naruszenia przepisów procesowych, pozwany zrealizował zobowiązania, które nakładała na niego umowa dystrybucji, a od czego uzależnione było jego wynagrodzenie.

Nie zostało w sprawie wykazane, aby wynagrodzenie, o którym mowa w § 2 pkt f) umowy dystrybucji zostało (...) narzucone przez P.H. (...), wręcz przeciwnie, jak wskazano powyżej, projekt umowy pochodził właśnie od spółki (...). Nie zostało także udowodnione, aby negocjacje nie toczyły się w sposób swobodny pomiędzy dwoma kontrahentami zainteresowanymi określoną formą współpracy, ale przy narzuceniu warunków tej współpracy przez stronę pozwaną. W tych okolicznościach nie można było uznać, że doszło do pobrania „opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży” i w konsekwencji nieuczciwego utrudnienia (...) dostępu do rynku. Powód nie podjął nawet próby udowodnienia, iż ustalona w umowie kwota 4.600 zł była wynagrodzeniem nieekwiwalentnym w stosunku do świadczeń określonych w § 2 pkt f) umowy dystrybucji, poprzestając na subiektywnych zarzutach co do braku rzeczywistego interesu spółki (...) w ich zrealizowaniu przez P.H. (...). Przeczy jednak temu już chociażby okoliczność, iż to spółka (...) zainicjowała współpracę i przygotowała warunki, na których na współpraca miała się odbywać.

Ponieważ w sprawie nie można było mówić o nieuczciwym ograniczeniu dostępu do rynku, przesądzało to o niedopuszczeniu się przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji. Za nieuzasadniony uznać zatem należało zarzut apelacji dotyczący naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Bezzasadny były również zarzut dotyczący naruszenia art. 353<sup>1</sup> k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Ani treść, ani cel umowy dystrybucji z 28 czerwca 2011 r. nie były sprzeczne z obowiązującym prawem i zasadami współżycia społecznego, nie sprzeciwiały się także naturze stosunku prawnego łączącego strony. Jak to już powyżej zostało wyjaśnione całkowicie pozbawione podstaw faktycznych były twierdzenia apelującego o naruszeniu swobody kontraktowania przy zawieraniu ww. umowy z 28 czerwca 2011 r.

W świetle powyższego, Sąd Apelacyjny na podstawie art. 385 k.p.c. oddalił apelację powoda jako bezzasadną.

O kosztach postępowania apelacyjnego, mając na względzie jego wynik, orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3, art. 108 § 1 k.p.c. oraz na podstawie § 2 pkt 4 w zw. z § 10 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (Dz. U. z 2015 r., poz. 1800 ze zm.).

Anna Rachocka Maciej Dobrzyński Maciej Kruszyński