

Sygn. akt I ACa 1399/12

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 8 lutego 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Krakowie – Wydział I Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	SSA Piotr Rusin
Sędziowie:	SSA Maria Kus-Trybek <i>SSA Barbara Górczanowska</i>
Protokolant:	st. prot. sądowy Katarzyna Rogowska

po rozpoznaniu w dniu 8 lutego 2013 r. w Krakowie na rozprawie
sprawy z powództwa Chłodnia (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w O.
przeciwko (...) (POLSKA) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w K.
o zapłatę
na skutek apelacji strony pozwanej
od wyroku Sądu Okręgowego - Sądu Gospodarczego w Krakowie
z dnia 13 września 2012 r. sygn. akt IX GC 445/11

oddala apelację i zasądza od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 5600 zł (pięć tysięcy sześćset złotych) tytułem kosztów postępowania apelacyjnego.

UZASADNIENIE

wyroku oraz postanowienia Sądu Apelacyjnego w Krakowie

z dnia 8 lutego 2013 r.

Strona powodowa Chłodnia (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w O. domagała się zasądzenia od strony pozwanej (...) (Polska) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K. kwoty 597.817,86 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 23 kwietnia 2011 r. do dnia zapłaty oraz kosztami postępowania, tytułem zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści w następstwie czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży.

W sprzeciwie od nakazu zapłaty strona pozwana (...) (Polska) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K. wniosła o oddalenie powództwa przecząc zarzutom strony powodowej, w tym co do faktu zapłaty przez nią żądanych

kwot. Strona pozwana podniosła także zarzut przedawnienia, wskazując, iż roszczenia z tytułu sprzedaży przedawniają się z upływem lat dwóch.

Wyrokiem z dnia 13 września 2012 r. Sąd Okręgowy w Krakowie, IX Wydział Gospodarczy zasądził od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 597.817,86 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 23 kwietnia 2011r. do dnia zapłaty oraz kwotę 37.799,38 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

Według ustaleń Sądu Okręgowego, strony pozostawały ze sobą w stałych stosunkach gospodarczych, zawierając w latach 2004-2007 umowy handlowe. Strony łączyła umowa nr (...) zawarta w dniu 6 stycznia 2004 r., której przedmiotem była sprzedaż przez stronę powodową na rzecz strony pozwanej produktów mrożonych. Zgodnie z § 8 umowy sprzedawca zobowiązał się wspólnie z kupującym do przeprowadzania akcji promujących towary dostarczane przez sprzedawcę, a szczegóły akcji promocyjnych określone były w załączniku nr 3 do niniejszej umowy. Ponadto zgodnie z aneksem strona powodowa produkowała na rzecz strony pozwanej produkty sprzedawane pod jej marką. Zgodnie z załącznikiem nr 3 - Warunki Handlowe Sprzedaży obowiązującym od dnia 1 stycznia 2004 r. do dnia 31 grudnia 2004 r. strona powodowa obciążona była opłatami: minimalnym upustem promocyjnym w wysokości 5%, upustem stałym w wysokości 25%; a w zakresie usług promocyjnych: upustem w wysokości 11,5% obrotu, opłatą w wysokości 11.000 PLN z tytułu akcji promocyjnej na otwarcie nowego sklepu, opłatą w wysokości 1.000 PLN za umieszczenie towaru w gazetce reklamowej oraz opłatą w wysokości 1.000 PLN za ekspozycję towaru w szczególnym miejscu. Ponadto zgodnie z umową z dnia 1 lutego 2004 r. strona pozwana miała świadczyć na rzecz strony powodowej usługi logistyczne, w zakres których wchodził m.in.: rozładunek i kontrola towarów, sortowanie i przygotowanie towaru do wysyłki, przygotowanie towaru, foliowanie i identyfikowanie palet oraz merchandising. Koszt określonych w umowie usług wynosił 0,65 zł dla produktów pod marką Chłodnia (...) lub 0,55 zł netto dla produktów pod marką T., za kilogram dostarczonego towaru. Zgodnie z Warunkami Handlowymi Sprzedaży obowiązującymi od 1 stycznia 2007 do 30 września 2007 r. (mającymi pierwotnie obowiązywać do 31 grudnia 2007 r.) odpowiednio upusty na rzecz strony pozwanej wynosiły: 30% - upust stały, 6% - minimalny upust promocyjny, 7,5% - usługi marketingowe. Ponadto za pozostałe usługi marketingowe strona powodowa została obciążona kwotami: 54.000 zł - za udział w Festiwalu Dostawców (2 razy w roku po 2 tygodnie), 47.000 zł – specjalna edycja gazetki na „urodziny” T., 100.000 zł – usługi promocyjne; a także akcjami promocyjnymi poprzedzającymi otwarcie nowego sklepu w wysokości: 11.000 zł za edycję (w przypadku hipermarketu) i 355 zł x SKU x sklep – w przypadku innych sklepów. Zgodnie z Warunkami Handlowymi Sprzedaży obowiązującymi od 1 października 2007 do 31 grudnia 2007 r. odpowiednio upusty na rzecz strony pozwanej wynosiły: 30% - upust stały, 6% - minimalny upust promocyjny, 0,65 zł/kg – upust logistyczny, bonus miesięczny od 5.000 zł w wysokości 11,41%.

Sąd Okręgowy ustalił, że strona pozwana wystawiła fakturę VAT nr (...) z dnia 05.10.2007 r. z tytułu usług logistycznych na kwotę 74.514,45 zł, która została zmniejszona o kwotę 7.246,70 zł fakturą VAT korekta nr (...) z dnia 16.10.2007 r. Faktura ta została zapłacona poprzez dokonanie kompensaty kwoty 67.267,75 zł. Przez dokonanie kompensaty zostały zapłacone również faktury VAT: nr (...) z dnia 24.10.2007 r. z tytułu usługi marketingowej na kwotę 65.880 zł, nr (...) z dnia 19.11.2007 r. z tytułu bonusu za osiągnięcie obrotu na kwotę 16.316,70 zł, nr (...) z dnia 22.11.2007 r. z tytułu usługi marketingowej na kwotę 307.573,37 zł, nr (...) z dnia 19.12.2007 r. z tytułu bonusu za osiągnięcie obrotu na kwotę 19.995,16 zł, nr (...) z dnia 24.12.2007 r. z tytułu akcji marketingowej na kwotę 53.680 zł, nr (...) z dnia 27.12.2007 r. z tytułu usług logistycznych na kwotę 67.104,88 zł.

Sąd pierwszej instancji ustalił wreszcie, że strona powodowa nie miała możliwości negocjacji warunków umowy ze stroną pozwaną, gdyż strona pozwana narzuciła stronie powodowej korzystanie z jej usług logistycznych. Ponadto strona pozwana nie przedstawiała powodowi dokumentów informujących o sposobie realizacji usług logistycznych, ani wykonanych usług marketingowych. Strona pozwana sześciokrotnie zamieszczała reklamę produktów strony powodowej w swoich gazetkach handlowych.

Uzasadniając powyższe ustalenia Sąd Okręgowy podał, że opierał się na treści umów i warunków współpracy handlowej, natomiast fakt dokonywanych kompensat, ustalił opierając się na dokumentach przedstawionych przez stronę powodową, a pochodzących od strony pozwanej, których wiarygodność i moc dowodowa nie budziła

wątpliwości, znajdując odzwierciedlenie nie tylko w innych dokumentach przedstawionych przez stronę powodową, ale także w zeznaniach świadków. Sąd wskazał, że zeznania świadków M. T., K. D. i J. K. nie przyczyniły się do rozstrzygnięcia sprawy, albowiem świadkowie ci nie pamiętali szczegółowych informacji na temat zakresu współpracy między stronami, bądź nie brali udziału w negocjacjach warunków handlowych w roku 2006-2007, natomiast świadkowie J. M. i K. M. wskazali, iż wprawdzie warunki były negocjowane, ale dotyczyło to wyłącznie wysokości stawek, natomiast brak akceptacji prowadził do zakończenia współpracy, co znajduje potwierdzenie także w treści umów, w których obowiązki pozwanej – czy to w zakresie usług marketingowych czy logistycznych – nie są sformułowane, albo są sformułowane w sposób bardzo ogólny. Sposób zaś ustalania „wynagrodzenia” pozostaje bez związku z ewentualnym nakładem pracy i kosztami związanymi z zakresem świadczonych usług. Dlatego też Sąd ustalił, iż to pozwany wskazał poszczególne warunki finansowe, a powód mógł je zaakceptować, albo odmówić akceptacji, co było równoznaczne z odmową nawiązania współpracy. Także zasady doświadczenia życiowego i logicznego rozumowania wskazują, iż posiadana przez pozwaną uprzywilejowana pozycja rynkowa, pozwałała jej na narzucanie swoim kontrahentom warunków, bez możliwości ich indywidualnej negocjacji.

Przedstawione okoliczności doprowadziły do stwierdzenia przez Sąd pierwszej instancji, iż powództwo jest uzasadnione w całości. Sąd przywołał treść art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o z.n.k., zgodnie z którym czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy, zgodnie z którym w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został naruszony, może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych. Rozważając zaistnienie przesłanek powyższych czynów w realiach niniejszej sprawy, Sąd wskazał, że dochodzona przez stronę kwota składała się z trzech części: należności z tytułu usług marketingowych, należności z tytułu usług logistycznych, należności z tytułu obniżenia ceny o procentowy bonus za osiągnięcie poziomu obrotu. Zdaniem Sądu profesjonalizm stron umowy i jasność treści umowy, co do wartości kwot i tytułu ich naliczania, nie wyklucza, iż zawarta umowa jest przejawem czynu nieuczciwej konkurencji. Wprost przeciwnie – czyn nieuczciwej konkurencji najczęściej polega właśnie na tym, iż pozornie lege artis dochodzi do wymuszenia świadczenia od słabszego uczestnika obrotu gospodarczego. Dobrowolność zawartego porozumienia co do opłat za usługi marketingowe nie stoi zatem na przeszkodzie uznania, że wbrew nazwie umowy – celem umowy było zagwarantowanie stronie pozwanej dodatkowych opłat, innych aniżeli marża handlowa, co zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy jest niedopuszczalne. Sąd podkreślił, że w umowie kwestia wynagrodzenia oderwana jest całkowicie od wartości usług świadczonych przez stronę pozwaną. Wynagrodzenie to ustalane jest jako procentowa wartość obrotu – czyli w sposób typowy dla ustalenia marży handlowej i zupełnie nieprzydatny dla kalkulacji składników kosztów umowy marketingowej. Zupełne oderwanie wynagrodzenia za usługę od przedmiotu usługi potwierdza, iż rzeczywistym celem omawianego fragmentu umowy było zapewnienie stronie pozwanej dodatkowej opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. Analogiczna sytuacja miała miejsce w odniesieniu do, wprawdzie wyrażonych kwotowo, rzekomych usług polegających na uczestniczeniu w festiwalach, promocyjnym wydaniu gazetki, czy innych usługach promocyjnych, których wartość określono na 100.000 zł. Świadczenia te, zapłacone przez stronę powodową nie znalazły jednak odzwierciedlenia w rzeczywiście wykonanych usługach, a przede wszystkim strona powodowa musiała je zaakceptować. Sąd Okręgowy wskazał, że wprawdzie strona pozwana wykazała, iż zamieściła kilkakrotnie produkt strony powodowej w gazecie handlowej, jednak okoliczność ta nie może świadczyć o ekwiwalentności świadczeń stron, której pozwana nie wykazywała. Przede wszystkim jednak strona powodowa nie miała wpływu na zakres wykonywanej przez stronę pozwaną usługi. W konsekwencji Sąd Okręgowy uznał przedmiotową praktykę za czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy, nie uwzględniając podnoszonego przez stronę pozwaną argumentu opłacalności. Wskazał, że ustawodawca konkretyzując czyny nieuczciwej konkurencji w art. 15 ustawy nie uzależnia uznania danego zachowania za czyn nieuczciwej konkurencji od wykazania, że dane zachowanie nie przyniosło w ostatecznym rozrachunku zysku poszkodowanemu, ani też nie wskazuje jako przesłanki egzoneracyjnej wykazania zysku po stronie poszkodowanego. Na przykład, wykazanie, że sprawca wymusił na kliencie wybór jako kontrahenta określonego przedsiębiorcy (art. 15 ust. 1 pkt 5 ustawy) jest wystarczające do uznania danego czynu za czyn nieuczciwej konkurencji. Próba wykazywania, że wymuszony wybór jest optymalny dla klienta również ze względów finansowych byłaby bezprzedmiotowa, o ile tylko bezsporne byłoby, iż wybór dokonał się pod przymusem. Także w niniejszej sprawie, czyn nieuczciwej konkurencji występuje w razie wykazania, iż pobrana opłata jest opłatą

za przyjęcie towaru do sprzedaży i nie jest istotne, czy w ostatecznym rozrachunku ustanowienie takiej opłaty jest korzystne finansowo dla strony powodowej. Sąd pierwszej instancji zgodził się z poglądem strony pozwanej, iż wspólne prowadzenie działalności marketingowej jest w interesie zarówno sieci sklepów jak i dostawców towaru, jednakże z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie nie wynika, aby działalność marketingowa strony pozwanej w jakikolwiek sposób uwzględniała interesy strony powodowej i jej oczekiwania co do sposobu organizacji promocji. Okoliczności te potwierdzają zeznania świadków i przedstawiciela strony powodowej, którzy wskazali, że negocjacje o których wspomina strona pozwana sprowadzały się do akceptowania stanowiska strony pozwanej, a brak tej akceptacji prowadziłby do odmowy kontynuowania współpracy przez stronę pozwaną. Okolicznością potwierdzającą powyższe nastawienie strony pozwanej wymuszania, a nie negocjowania warunków współpracy jest chociażby ten fakt, iż strona powodowa zmuszona była zakończyć współpracę ze stroną pozwaną, z uwagi na pogarszanie warunków cenowych kupowanych towarów, tj. narzucanie coraz wyższych upustów. Za niemające wpływu na ocenę sprawy Sąd Okręgowy uznał zarzuty strony pozwanej o każdorazowym potwierdzaniu przez stronę powodową przedkładanych jej dowodów wykonania usług marketingowych. Czyn nieuczciwej konkurencji polegający na narzucaniu niekorzystnych warunków współpracy słabszemu kontrahentowi przez kontrahenta silniejszego to również konieczność akceptacji i potwierdzania narzuconych warunków. Dlatego, podpisywane na bieżąco dokumenty potwierdzające wykonanie usług marketingowych nie były dla Sądu wystarczającym dowodem potwierdzającym wykonanie usług, o ile nie potwierdzały ich inne dowody, przy czym dla Sądu istotne było nie tyle wykazanie, że jakiegokolwiek usługi marketingowe były wykonywane, ile wykazanie związku realizowanych usług z wartością pobieranych opłat i dobrowolności w ich wyborze, a później wpływu na ich realizację. Sąd wskazał, że z zeznań świadków i załączonych dowodów w postaci gazetek handlowych wynika co prawda fakt wykonywania pewnych usług marketingowych na rzecz strony powodowej, ale świadkowie zeznali też, iż nigdy nie została im przedstawiona analiza kosztów wykonanych usług marketingowych oraz, że strona powodowa nie miała możliwości negocjowania zasad współpracy w zakresie usług marketingowych.

Reasumując, taka formuła wspólnego działania marketingowego, która nie wskazuje konkretnych zasad współpracy, nie precyzuje wzajemnych uprawnień i obowiązków, nie odnosi przewidywanego wynagrodzenia do konkretnych usług, a jedynie stanowi stałą, ryczałtową kwotę lub procentowy odpowiednik obrotu, niezależnie od tego jaką usługę kontrahent strony pozwanej otrzymuje w zamian za zapłatę tej kwoty oznacza, zdaniem Sądu pierwszej instancji, iż cel marketingowy zawartej umowy jest jedynie pozorny. Strona pozwana swoje zamierzenia marketingowe realizowałaby niezależnie od podpisanej umowy, a rzeczywistym celem zawarcia umowy w takiej postaci było pozyskanie dodatkowych opłat za wprowadzenie towaru do sprzedaży.

Powyższe uwagi w części dotyczącej ekwiwalentności wzajemnych praw i obowiązków, a także dobrowolności przystąpienia do takiej umowy Sąd Okręgowy odniósł także do opłat ponoszonych przez stronę powodową z tytułu usługi logistycznej. Nie jest zdaniem Sądu trafny argument, że dostarczanie przez powoda towarów tylko do jednego magazynu (Centrum Logistycznego) było dla niego korzystne oraz leżało w jego interesie. Sąd argumentował, iż z chwilą sprzedaży towaru wszystkie wynikające z tego obciążenia winien ponosić pozwany. Zatem niezależnie od wysokości opłaty, jej pobieranie od powoda, który nie jest już właścicielem towaru i poniósł już koszty związane z transportem, są niezgodne z zasadami wynikającymi z umowy sprzedaży. Zgodnie z nimi: z chwilą sprzedaży towar stawał się własnością kupującego, a więc pozwanego i to na niego przechodziły obowiązki z tym związane. Wszystkie zaś czynności logistyczne wskazane w umowie logistycznej są obowiązkiem pozwanego i leżą w jego interesie, a nie interesie powoda. Dochodzi zatem do oderwania przedmiotu usługi, która bezsprzecznie służy tylko pozwanemu, od wynagrodzenia za tę usługę. Takie ukształtowanie umowy, w której rzeczywistym celem było uzyskanie przez pozwanego dodatkowej opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, w związku z ramową umową sprzedaży, którą pozwany powiązał z umową logistyczną – należy ocenić jako czyn nieuczciwej konkurencji. Odnosząc się do podniesionego przez pozwanego zarzutu, iż korzystnym dla powoda było dostarczanie towaru w jedno miejsce, Sąd Okręgowy odwołał się do braku zależności między domniemaną opłacalnością takiej umowy dla powoda a jej sprzecznością z ustawą. Ustawa bowiem nie uzależnia uznania zachowania za czyn nieuczciwej konkurencji od wykazania, że zachowanie to nie przyniosło zysku poszkodowanemu. W realiach niniejszej sprawy nie ma zatem znaczenia porównywanie kosztów poniesionych przez powoda w sytuacji samodzielnego transportu do różnych miejsc

dostawy z kosztami dostawy do jednego miejsca. Opisane działanie pozwanego nie mieści się bowiem w ramach zasady swobody umów, tym bardziej że powód nie miał realnego wpływu na szczegóły dotyczące wykonywanych przez powoda usług logistycznych. W rzeczywistości zatem celem usług określonych jako usługi logistyczne, nie było ich wykonywanie na rzecz powoda, ale z inicjatywy i na rzecz pozwanego. Pobierana zaś opłata była jedynie pretekstem do obciążenia powoda niedozwolonymi opłatami. W związku z powyższym Sąd stwierdził, że zastrzeżenie dodatkowych opłat w postaci opłat logistycznych dotyczy w rzeczywistości opłat za czynności pozorowane, nie świadczone na rzecz powoda. Pod ich postacią ukryte są w rzeczywistości inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie przez pozwanego towarów do sprzedaży.

Odnosząc się do kwestii tzw. bonusów za osiągnięcie określonego poziomu sprzedaży, Sąd Okręgowy ponownie przytoczył argumenty co do dobrowolności przystąpienia do umowy z takim zapisem. Sąd zgodził się ze stroną powodową, iż twierdzenia pozwanego można byłoby zaakceptować, jednak w sytuacji, w której to powód udzielałby takiego rabatu, a nie jeśli zostało to – jak w niniejszej sprawie – narzucone przez pozwanego. Sąd wskazał na jednolite stanowisku sądów orzekających, które podnoszą, iż zastrzeżenie na rzecz pozwanego prawa do tzw. rabatu posprzedażowego jest opłatą niedozwoloną (tak m.in. ACa 707/10). O ile jednak – jak słusznie wskazuje pozwana – nie można wykluczyć dokonywania rabatu z tytułu odbioru większej ilości towaru, to w niniejszej sprawie Sąd powołał się na analizę zmian kolejnych umów w zakresie ponoszonych przez powoda opłat z tytułu bonusów. Sąd wskazał, iż w warunkach handlowych z 2004 r. istniało kilka upustów: w tym upust stały (25%), upust promocyjny (5%) i usługi promocyjne (11,5%), pomijając w tym miejscu analizę opłat logistycznych. W warunkach handlowych ze stycznia 2007 r. było to odpowiednio 30%, 6%, i 7,5%, przy czym nazwy upustów pozostały takie same. Zaś w warunkach z października 2007 r. pozostały kwoty 30% i 6%, zniknęła jednak pozycja dotycząca usług promocyjnych i w miejsce 7,5% pojawiła się pozycja o nazwie BONUS ustalona na 11,41% powyżej kwoty 5.000 zł. Dlatego bonus ten de facto miał stanowić substytut wcześniejszej opłaty za usługi reklamowe, pozorując legalność nakładanej opłaty. Skoro zatem bonus, był w rzeczywistości opłatą za usługę reklamową, to pozostają aktualne wszelkie poprzednie argumenty, co do sprzeczności tego typu opłaty z ustawą.

Sąd pierwszej instancji stwierdził wreszcie, że strona powodowa wykazała poniesioną szkodę. Strona pozwana zawarła ze stroną powodową umowę, na mocy której kupowała od niej towar, zaś omawiane opłaty, które ponosiła strona powodowa miały charakter opłat za wprowadzenie towaru do sprzedaży, wobec tego były niedopuszczalne, a w związku z tym umowa w tym zakresie jest nieważna. Jeżeli w wyniku zawarcia umowy zawierającej czynny nieuczciwej konkurencji dochodzi do konsekwencji o charakterze finansowym to niedopuszczalna jest ocena opłacalności zawarcia tego typu porozumienia. Jeżeli zgodnie z treścią art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy pobieranie opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży jest czynem nieuczciwej konkurencji to argumentacja sprowadzająca się do wykazania, że kontrahent akceptując taką opłatę i tak zarobił więcej, aniżeli w sytuacji gdyby jej nie zaakceptował i sprzedawał towar samodzielnie, jest niedopuszczalna. Dlatego też, niedopuszczalne jest porównywanie ewentualnych nakładów strony powodowej na działania o charakterze marketingowym czy logistycznym, ponieważ istotą zobowiązania łączącego strony była sprzedaż towarów stronie pozwanej przez powoda. Sprzedawca towarów nie ma obowiązku reklamowania sprzedaży swoich towarów w sklepach nabywcy, ani też dostarczania towarów w jedno miejsce. Relacje gospodarcze pomiędzy stronami nie wykluczają możliwości powstania takiego obowiązku, ale pod warunkiem, iż jest to cel zawarcia umowy, a nie pretekst do tego, aby pobierać od sprzedawcy dodatkowe opłaty. W konsekwencji w takiej sytuacji jak w przedmiotowym procesie szkodą będzie kwota, jaką musiała zapłacić strona powodowa z tytułu naliczenia opłat.

Odnosząc się w końcu do zarzutu przedawnienia, Sąd wskazał, iż termin przedawnienia w sprawie wynosi trzy lata, tak jak w przypadku czynów niedozwolonych, a nie 2 lata, tak jak liczy strona powodowa. Pierwszą fakturę strona pozwana wystawiła 05.10.2007 r., naliczając inne niż marża handlowa opłaty. Zatem z tym zdarzeniem należy wiązać powstanie czynu niedozwolonego, skoro zaś powód wystąpił z powództwem w dniu 19 lipca 2010 r., to trzyletni termin przedawnienia jeszcze nie upłynął. Reasumując, Sąd uznał, iż nałożenie na stronę powodową dodatkowych opłat utrudnia dostęp do rynku, sprawiając, iż koszt działalności powódki był większy, aniżeli w sytuacji gdyby ww. opłat nie było i uznał powództwo za uzasadnione w całości.

O odsetkach Sąd orzekł na podstawie art. 481 § 1 i 2 k.c. i zasądził odsetki od dnia 23 kwietnia 2011 r., uwzględniając okoliczność, iż wezwanie do zapłaty zostało doręczone stronie pozwanej w dniu 15 kwietnia 2010 r. O kosztach postępowania (37799,38 zł), na które złożyła się opłata od pozwu (29.891 zł), zwrot kosztów stawienia świadka (691,38 zł), koszty zastępstwa procesowego (7.200 zł) oraz opłata od pełnomocnictwa (17 zł) Sąd orzekł na podstawie art. 98 § 1 k.p.c., oraz § 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28.09.2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz.U. 2002/163/1349 z późn. zm.), obciążając nimi stronę pozwaną jako stronę przegrywającą spór. Pomimo wniosku w tym zakresie, Sąd nie przyznał stronie powodowej kosztów zastępstwa w postępowaniu ugodowym, toczącym się przed Sądem Rejonowym dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie pod sygn. V GCo 441/10/S. Sąd wskazał, że art. 186 § 1 k.p.c. przewiduje zwrot kosztów postępowania wyłącznie wtedy, jeżeli któraś ze stron nie stawi się na posiedzenie, zaś z analizy akt V GCo 441/10/S wynika, iż strony w dniu 17 lutego 2011 r. stawiły się na posiedzenie ugodowe, w związku z powyższym wniosku tego nie należało uwzględnić.

Wyrok Sądu Okręgowego w całości zaskarżyła strona pozwana, która zarzuciła błąd w ustaleniach faktycznych przyjętych za podstawę rozstrzygnięcia, polegający na błędnych założeniach, że:

- 1) zapłata za usługi opisane w fakturach dołączonych do pozwu została dokonana na skutek potrącenia przez Stronę Pozwaną z należnościami Powódki z tytułu dostawy towarów, podczas gdy Powódka nie wykazała, aby kwoty te zostały uiszczone na rzecz Strony Pozwanej, a Pozwana wyraźnie zaprzeczyła, jakoby dokonała kompensaty należności dochodzonych pozwem;
- 2) Powódka musiała zgodzić się na warunki proponowane przez Stronę Pozwaną, w tym na opłaty za świadczone przez nią usługi promocyjne, logistyczne i upust od obrotu;
- 3) Strona Powodowa nie miała możliwości negocjowania zasad współpracy z Pozwaną w zakresie usług marketingowych i logistycznych; opłaty za te usługi były narzucane jednostronnie przez Stronę Pozwaną;
- 4) wynagrodzenie za usługi marketingowe świadczone przez Pozwaną pozostawało oderwaniu od przedmiotu usługi co oznaczało, iż rzeczywistym celem umowy było zapewnienie stronie pozwanej dodatkowej opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży;
- 5) działalność marketingowa strony Pozwanej nie uwzględniała w jakikolwiek sposób interesów Powódki,
- 6) przyjęta formuła marketingowa nie wskazywała konkretnych zasad współpracy, a także nie precyzowała wzajemnych uprawnień i obowiązków Stron;
- 7) cel marketingowy zawartej umowy jest jedynie pozorny, Strona Pozwana swoje zamierzenia marketingowe realizowałyby niezależnie od podpisanej umowy, rzeczywistym celem zawarcia umowy w takiej postaci było pozyskanie dodatkowych opłat za wprowadzenie towaru do sprzedaży;
- 8) ponoszone opłaty za usługi marketingowe nie pozostawały w związku ze świadczonymi w rzeczywistości usługami a formularze potwierdzeń wykonania usług przez Pozwaną nie odnosiły określonego w nich wynagrodzenia do konkretnych usług;
- 9) Pozwana — jako silniejszy kontrahent — wymuszała na słabszym i uzależnionym kontrahencie świadczenie, a odmowa akceptacji tego typu opłat równałaby się z natychmiastowym zerwaniem współpracy;
- 10) Strona Pozwana w sposób zawiniony wykorzystwała uprzywilejowaną pozycję dużego sprzedawcy w celu narzucenia Powódce niedopuszczalnych z mocy prawa warunków sprzedaży;
- 11) Powódka nie miała realnego wpływu na szczegóły dotyczące wykonywanych przez Pozwanego usług logistycznych a całokształt relacji pomiędzy Stronami wykluczał możliwość negocjacji umowy logistycznej

12) Pozwana warunkowała podjęcie z nią współpracy od wyrażenia przez Powoda zgody na ponoszenie dodatkowych opłat z tytułu usług logistycznych;

13) usługi logistyczne Pozwana wykonywała w swoim interesie, bo dotyczyły one towaru będącego już własnością Pozwanej,

14) rzeczywistym celem umowy logistycznej było uzyskanie przez Pozwaną dodatkowej opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży pod pozorem obniżenia kosztów transportu ponoszonych przez Powoda;

15) wszystkie czynności logistyczne wykonywane z inicjatywy Pozwanej stanowiły tylko pretekst do obciążania Powoda niedozwolonymi opłatami;

16) bonus za osiągnięcie obrotu był w rzeczywistości opłatą za usługę reklamową,

17) narzucenie przez Pozwaną z góry określonego bonusu od obroni;

18) Pozwana narzucała warunki współpracy z góry, a Powód chcąc sprzedawać swoje wyroby i funkcjonować na rynku nie miał wyboru i musiał te warunki zaakceptować.

Strona pozwana zarzucała, iż błędy te miały istotny wpływ na wynik sprawy, ponieważ przyjęcie ww ustaleń doprowadziło do niesłusznego uwzględnienia powództwa.

Ponadto strona pozwana zarzuciła naruszenie przepisów postępowania, które miało istotny wpływ na wynik sprawy, tj.:

1) art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie przez Sąd I instancji oceny zebranego w sprawie materiału dowodowego w sposób dowolny i niewszczęstronny w szczególności poprzez;

a) sprzeczne z zaistniałym stanem faktycznym uznanie, iż dokonywanie rzekomych kompensat zostało potwierdzone wyraźnie zeznaniami świadków-;

b) sprzeczne z materiałem dowodowym uznanie, że Powódka uiściła na rzecz Pozwanej kwoty, których zwrotu dochodziła w niniejszym postępowaniu, pomimo, że z dokumentów przedłożonych do pozwu nie wynika, aby doszło do złożenia oświadczenia o potrąceniu wzajemnych wierzytelności Stron;

c) bezkrytyczne przyjęcie za prawdziwe twierdzeń Powódki, które nie znajdują potwierdzenia w zgromadzonym materiale dowodowym; w szczególności że Powódka nie miała możliwości negocjacji zasad współpracy w zakresie usług marketingowych i umów logistycznych oraz, że musiała zgodzić się na warunki proponowane przez Stronę Pozwaną, w tym na opłaty za świadczone przez nią usługi, co pozostaje w sprzeczności z wyraźnym zapisem umowy ramowej – umowy sprzedaży nr (...);

d) sprzeczne z materiałem dowodowym przyjęcie, że odmowa akceptacji przez Powódkę opłat za usługi marketingowe oraz usługi logistyczne równałaby się natychmiastowym zerwaniem współpracy z Pozwaną;

e) sprzeczne z materiałem dowodowym uznanie, że Powódka poniosła szkodę, w szczególności wobec przyznania przez Powódkę, iż część z naliczanych przez Pozwaną opłat była dla niej korzystna;

2) art. 245 k.p.c. poprzez bezzasadne uznanie za dokument prywatny wydruków komputerowych przedłożonych przez Powódkę zawierających rzekomo oświadczenie o potrąceniu w sytuacji, gdy przedmiotowe wydruki nie zostały podpisane, nie można zatem stwierdzić, że zostało złożone oświadczenie w nich zawarte, jak również nie można w/w wydrukowi nadać waloru dokumentu prywatnego,

3) art. 217 § 2 k.p.c. w zw. z art. Art. 22 k.p.c. poprzez bezzasadne pominięcie dowodu z protokołów przesłuchania świadków Strony Pozwanej. tj.:

a) protokołu zeznań świadka J. A., znajdującego się w aktach sprawy sygn. akt IX GC 444/10, dopuszczonego jako dowód w niniejszej sprawie postanowieniem Sądu pierwszej Instancji na rozprawie w dniu 19 czerwca 2012 r.; b) protokołu zeznań świadków: J. K., M. T. oraz J. D. znajdującego się w aktach sprawy o sygn. akt IX GC 517/10, dopuszczonego jako dowód w niniejszej sprawie postanowieniem Sądu pierwszej instancji na rozprawie w dniu 3 kwietnia 2012 r.

4) art. 328 § 2 k.p.c. polegające na pominięciu przez Sąd I Instancji w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku wskazania przyczyny, dla której Sąd:

a) uznał, że:

- wystarczającym dowodem na potwierdzenie faktu, że Strona Pozwana realizowała w rzeczywistości kompensaty jest wskazanie kompensaty jako formy płatności w fakturach dołączonych do pozwu oraz zeznaniu świadka i przedstawiciela Strony Powodowej;

- wystarczającym dowodem na potwierdzenie faktu, iż odmowa akceptacji spornych opłat przez Powoda równałaby się z natychmiastowym zerwaniem współpracy z Pozwanym jest jedynie zeznanie świadka i przedstawiciela Strony Powodowej, pomijając wyraźne zapisy dowodów z dokumentów;

- wszystkie czynności logistyczne oraz usługi marketingowe wykonywane przez Pozwanego stanowiły tylko pretekst do obciążania Powoda niedozwolonymi opłatami;

- Pozwani warunkował podjęcie z nim współpracy od wyrażenia przez Powoda zgody na ponoszenie dodatkowych opłat z tytułu usług logistycznych oraz marketingowych;

- bonus od osiągniętego obrotu stanowił opłatę z tytułu wykonywania usług marketingowych;

b) odmówił wiary zeznaniom świadków Pozwanej w części, w której zeznali oni, że nie miało miejsca narzucanie Powodowi przez Pozwanego warunków współpracy w zakresie objętym umową logistyczną oraz usługami marketingowymi.

Następnie strona pozwana zarzucała naruszenie przepisów prawa materialnego tj

1) art. 353¹ § 1 k.c. poprzez błędną jego wykładnię i przyjęcie, iż Strony w łączących je umowach nie mogły przewidzieć skutecznie możliwości pobierania przez Stronę Pozwaną wynagrodzenia za świadczone na rzecz Strony Powodowej usługi, tj. usługi marketingowe oraz przeprowadzone akcje promocyjne, usługi logistyczne oraz bonus za osiągnięty obrót;

2) art. 15 ust. 1 pkt. 4 ustawy z dnia 26 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego błędną wykładnię i przyjęcie, że naliczone przez Pozwaną należności z tytułu usług marketingowych, logistycznych oraz bonusu za osiągnięty obrót stanowią inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży; 3) art. 15 ust. 1 pkt. 4 ustawy z dnia 26 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że bonus za osiągnięty obrót udzielony przez Powódkę Pozwanej i obliczany jako procent od wartości zakupionego towaru liczonego w cenach zakupu, jest inną niż marża handlowa opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży, podczas gdy w rzeczywistości jest to upust od ceny nabycia towarów, a więc czynnik cenotwórczy wpływający na wysokość marży handlowej uzyskiwanej przez Kupującego;

4) art. 15 ust. 1 pkt. 4 ustawy z dnia 26 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego błędną wykładnię i przyjęcie, że opłaty naliczane przez Stronę Pozwaną, a związane z usługami logistycznymi,

marketingowymi oraz bonusem za obrót należy zakwalifikować jako inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży; a ich naliczanie stanowi czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k.;

5) art. 18 ust. 1 pkt. 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt. 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez ich błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie, polegające na przyjęciu przez Sąd Okręgowy, że opłaty naliczane przez Stronę Pozwaną mają charakter opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży; a ich pobieranie wyczerpywało znamiona czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k., co uprawnia Powoda do żądania wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych, tj. na podstawie przepisów o świadczeniu nienależnym;

6) art. 18 ust. 1 pkt. 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt. 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez ich błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie, polegające na przyjęciu przez Sąd I instancji, że naliczanie przez Stronę Pozwaną należności związanych z usługami marketingowymi oraz usługami logistycznymi, stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji, co uprawnia Powódkę do żądania wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych tj. na podstawie przepisów o świadczeniu nienależnym

7) art. 58 § 1 - 3 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie przez Sąd Okręgowy że postanowienia umowy dotyczące spornych opłat jako sprzeczne z ustawą (art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k.) są nieważne;

8) art. 65 § 1 i 2 k.c. w zw. z brzmieniem umowy nr (...) z dnia 6 stycznia 2004 r. wraz z Warunkami Handlowymi Sprzedaży na rok 2007, poprzez błędną wykładnię treści tej umowy i przyjęcie (wbrew jej literalnemu brzmieniu), że:

a) przedmiotowe usługi marketingowe oraz bonus od obrotu stanowiły jedynie pretekst do pobierania opłat, a rzeczywistym celem zawarcia umowy było zagwarantowanie Stronie Pozwanej dodatkowych opłat innych aniżeli marża handlowa, co zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. jest niedopuszczalne;

b) ciężar i ryzyko promowania sprzedawanych towarów obciąża wyłącznie Stronę Pozwaną, jako właściciela towarów;

c) z postanowień Umowy Sprzedaży nr (...) wynika konieczność zawarcia Umowy Logistycznej;

9) art. 65 § 1 i 2 k.c. w zw. z brzmieniem umowy Logistycznej z dnia 1 lutego 2004 r. poprzez błędną wykładnię treści tej umowy i wadliwe przyjęcie (wbrew jej literalnemu brzmieniu, iż przedmiotem umowy Logistycznej nie są w istocie czynności związane z odbiorem towarów, a czynności „pozorowane”.

Wskazując na powyższe zarzuty Strona pozwana wносиła o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa w całości i zasądzenie od Powódki na rzecz Pozwanej zwrotu kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych, zasądzenie od Powódki na rzecz Pozwanej zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku w całości i przekazanie sprawy Sądowi I instancji do ponownego rozpoznania wraz z obowiązkiem orzeczenia o kosztach postępowania, zasądzenie od Powódki na rzecz Pozwanej zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Strona powodowa Chłodnia (...) Sp. Z o. o. w O. zaskarżyła zażaleniem zawarte w punkcie II wyroku rozstrzygnięcie o kosztach procesu, wnosząc o jego zmianę i zasądzenie od strony pozwanej na rzecz strony powodowej z tytułu zwrotu kosztów procesu dodatkowo kwoty 5.800 zł, która to kwota mieści się w normach przepisanych, a także żądanej kwocie 123.000 zł oraz dodatkowo poniesionych wydatków w kwocie 4.838, 10 zł wynikających ze spisu wydatków dołączonych do akt sprawy.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja strony pozwanej nie znajduje uzasadnionych podstaw. Podnoszone w apelacji zarzuty okazały się bezzasadne, tym samym nie stanowiły dostatecznej podstawy do weryfikacji zaskarżonego wyroku w kierunku postulowanym przez skarżącego.

W ocenie Sądu Apelacyjnego, Sąd pierwszej instancji dokonał prawidłowych ustaleń faktycznych i prawidłowej oceny zgromadzonego materiału dowodowego, zgodnie z wymogami określonymi w art. 233 § 1 k.p.c. Sąd Okręgowy uwzględnił wszystkie przeprowadzone w toku postępowania dowody, wyciągnął z nich wnioski logicznie poprawne i odpowiadające aktualnym poglądom na sądowe stosowanie prawa. O poprawności tych wniosków świadczą pisemne motywy zaskarżonego orzeczenia, w których przedstawione zostały wszystkie fakty stanowiące podstawę wydanego wyroku, a także omówione zostały dowody ze wskazaniem, którym Sąd pierwszej instancji dał wiarę i które okazały się nieprzydatne dla poczynienia ustaleń.. Dokonana przez Sąd pierwszej instancji ocena dowodów w tym zakresie nie nasuwa zastrzeżeń, gdyż nie wykracza poza uprawnienia wynikające z przytoczonego wyżej przepisu art. 233 § 1 k.p.c.

Nieuzasadniony jest zarzut dotyczący ustalenia, iż należności, których zwrotu strona powodowa się domaga, zostały przez nią na rzecz strony pozwanej zapłacone. Jakkolwiek trafnie strona pozwana podnosi, iż przedłożone przez stronę powodową wydruki komputerowe nie stanowią dokumentów w rozumieniu art. 245 k.p.c. bowiem nie zawierają podpisu osoby, od której dokumenty te pochodzą, to jednak wyprowadzone stąd przez apelującego wnioski nie zasługują na akceptację. Wydruki komputerowe stanowią bowiem „inny środek dowodowy”, o którym mowa w art. 308 k.p.c. i art. 309 k.p.c., gdyż wymieniony tam katalog ma charakter otwarty. W doktrynie i orzecznictwie przyjmuje się, że do wydruków takich należy stosować odpowiednio przepisy o dowodzie z dokumentu. Jakkolwiek nie można przyjąć, że oświadczenie zawarte w wydruku komputerowym (korespondencji e-mailowej) jest zgodne z rzeczywistym stanem rzeczy, to należy przyjąć, że przedmiotowy środek dowodowy świadczy o istnieniu zapisu komputerowego określonej treści w chwili dokonywania wydruku. (por. B. Kaczmarek-Templin, Moc dowodowa dokumentu elektronicznego w postępowaniu cywilnym, M.Praw. 2008, nr 5, s. 248 i n.; D. Szostek, M. Świerczyński, Moc dowodowa dokumentu elektronicznego w postępowaniu cywilnym, M.Praw. 2007, nr 17, s. 935 i n.) W niniejszej sprawie zaistniały przesłanki do ustalenia, iż strona pozwana dokonała potrąceń należności wynikających z wystawionych przez siebie przedmiotowych faktur z należnościami wynikającymi z faktur wystawionych przez stronę powodową za dostarczony towar, pomimo braku pisemnego oświadczenia o potrąceniu. Sąd Okręgowy prawidłowo wskazał bowiem na zeznania świadków, którzy fakt dokonywania rozliczeń między stronami w formie kompensat potwierdzili, m.in. św. J. M. i K. M. (karta 614, 618). Należy też mieć na uwadze treść przedmiotowych faktur, na których jako „warunki płatności” wskazano „kompensatę” oraz zleceń usług marketingowych, na których powód wyrażał zgodę na kompensatę należności za usługę z bieżącymi należnościami, co wskazuje na stosowaną między stronami praktykę rozliczeń (np. karta 451, 453) . Podobne rozwiązania wynikają z dokumentów pochodzących od strony pozwanej a dotyczących rozliczenia obrotu (np. karta 456), a także przesyłanych przez pozwanego drogą elektroniczną „szczegółów dotyczących wzajemnego potrącenia wierzytelności” (np. karta 69,71). Jak wyżej wskazano, wbrew zarzutom skarżącego nie można też pominąć przedmiotowych wydruków komputerowych, z których dokonanie kompensaty przecież wynika, a strona pozwana nie przeczyła, że wydruki te pochodzą od niego. W aktualnej praktyce gospodarczej posługiwanie się w kontaktach między kontrahentami formą elektroniczną, jest powszechne, a strony niniejszego sporu także taki system stosowały, co wynika z materiału dowodowego sprawy. Ponadto powołując się na to, że należności, których zwrotu strona powodowa się domaga znajdowały oparcie w umowie i stanowiły ekwiwalent świadczonych przez nią usług, strona pozwana nie twierdziła, że powód nie wywiązywał się ze swoich zobowiązań, także finansowych, w tym związanych z ustalonymi bonusami. W tych okolicznościach podważanie ustaleń Sądu Okręgowego, iż do dokonania potrąceń doszło, nie mogło być skuteczne, tym bardziej, że strona pozwana nawet nie twierdziła by wzywała powoda do zapłaty kwot objętych powołanymi wyżej fakturami ani też by dochodziła ich zapłaty na drodze postępowania sądowego, co jednoznacznie świadczy o tym, iż należności te zostały przez stronę powodową zapłacone w drodze kompensaty, tak jak to zaznaczono na fakturach. W świetle doświadczenia życiowego trudno byłoby przyjąć, iż strona pozwana w ogóle nie przejawiała jakiegokolwiek zainteresowania faktem zadłużenia strony powodowej, gdyby rzeczywiście takie zadłużenie powstało i w żaden sposób o naliczone zgodnie z umową kwoty się nie upominała. Dlatego ustalenia Sądu Okręgowego, iż do spełnienia świadczenia przez stronę powodową doszło wskutek potrącenia, nie sposób zakwestionować.

Przytoczona przez apelującego argumentacja nie podważa także ustalenia przez Sąd pierwszej instancji, że strona powodowa nie miała możliwości negocjowania zasad współpracy ze stroną pozwaną w zakresie usług marketingowych i logistycznych i musiała zgodzić się na warunki proponowane przez stronę pozwaną, w tym na opłaty za świadczone

przez nią usługi promocyjne, logistyczne i upust od obrotu. Wynika to z zeznań świadków, prawidłowo ocenionych przez Sąd pierwszej instancji oraz skonfrontowanych z pozostałym materiałem dowodowym. Wnioski Sądu oparte były bowiem na ocenie całokształtu materiału dowodowego, a nie wybranej jego części, jak chce skarżący, podnosząc między innymi zarzuty do nieodniesienia się szczegółowego do treści zeznań świadków J. K., M. T. i K. D., składanych w innej sprawie sądowej (karta 632-635). Świadczenie ci zeznawali także w niniejszej sprawie i ich zeznania przede wszystkim, zgodnie z zasadą bezpośredniości dowodu, były przedmiotem oceny sądu.

Przechodząc do zarzutów naruszeń prawa materialnego, należy zaznaczyć, że łącząca strony umowa miała charakter umowy sprzedaży, czego konsekwencją jest ustalenie, że z chwilą każdorazowej sprzedaży towarów przez sprzedawcę, ich własność przechodziła na kupującego, co wynika z zobowiązująco-rozporządzającego charakteru umowy sprzedaży. Przewidziane w załączniku nr 3 do umowy warunki handlowe sprzedaży, wprowadzające różnego rodzaju upusty, w tym upust promocyjny, upust stały, oraz opłaty (opłata marketingowa, opłata z tytułu akcji promocyjnych) nie zmieniały istoty umowy podstawowej, którą była umowa sprzedaży. Świadczenie usług dotyczyło zatem towaru, który stanowił już własność kupującego.

W judykaturze wyrażane jest stanowisko, że obowiązująca zasada swobody kontraktowej pozwala na takie kształtowanie stosunków między stronami, aby oprócz świadczeń typowych dla umowy sprzedaży strony mogły zastrzegać spełnianie także świadczeń dodatkowych w postaci odpłatnego świadczenia określonych usług, nie objętych typową umową sprzedaży. Należy jednak każdorazowo badać, czy określone postanowienia umowy, bez względu na ich brzmienie, nie prowadzą w istocie do osiągnięcia przez jedną ze stron skutku wprost zakazanego przepisami ustawy, m.in. art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.. Jeśli z ustalonego stanu faktycznego wynikałoby, że takie usługi zlecone przez sprzedawcę zostały bezspornie faktycznie wykonane przez kupującego na rzecz sprzedawcy i to w zakresie i w sposób określony zgodnie z umową stron, to wówczas dopiero wynagrodzenie zapłacone w wysokości ekwiwalentnej za rzeczywiście spełnione świadczenie niepieniężne nie będzie stanowić innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. (por. Wyrok SN z 25 października 2012 r., I CSK 147/12, LEX nr 1231301)

Jednakże stan faktyczny niniejszej sprawy, ustalony przez Sąd pierwszej instancji i zaakceptowany przez Sąd Apelacyjny, nie pozwala na uznanie, że strona pozwana nie dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji, określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Należy zgodzić się z argumentacją Sądu Okręgowego, iż o rzeczywistym celu umowy jakim było zapewnienie stronie pozwanej dodatkowej opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, świadczy całkowite oderwanie kwestii wynagrodzenia od wartości usług świadczonych przez stronę pozwaną i jego przedmiotu, a także wprowadzenie rzekomych usług polegających na uczestniczeniu w festiwalach, promocyjnym wydaniu gazetki, czy innych usługach promocyjnych, których wartość określono na 100.000 zł. Nie określono jednak zakresu tych usług, wskutek czego nawet kilkakrotne zamieszczenie produktu strony powodowej w gazetce handlowej nie pozwala na przyjęcie, iż strona pozwana wykonała owe usługi w zakresie, za jaki pobrała wynagrodzenie. Ponadto ustalone opłaty nie nawiązywały do konkretnego wykonania danej usługi, ale przyjęte były jako procent od obrotu. Nie bez znaczenie jest także okoliczność, że jak wyżej wskazano, jakiegokolwiek usługi promocyjne podnoszone przez stronę pozwaną dotyczyły towarów będących jej własnością. Zamieszczenie w gazetce towaru pochodzącego od powoda, w istocie stanowiło reklamę asortymentu sklepu strony pozwanej, który sama oferowała do sprzedaży. Ponadto w gazetkach promowano jedynie towar a nie stronę powodową, a przy tym promocja ta stanowiła jedynie promocję cenową, a nie promocję konkretnego dostawcy. Zważywszy, że gazetka reklamowa oznaczona jest logo strony pozwanej i przedstawia jej ofertę handlową oraz skierowana jest do jej klientów, mając na celu zachęcanie ich (ze względu na ceny) do zakupów w jej sklepach, nie można uznać, aby mogła reklamować w jakikolwiek sposób towary strony powodowej. Ustalone w tym zakresie opłaty w istocie nie stanowiły więc wynagrodzenia za usługi świadczone na rzecz strony powodowej ale sposób finansowania reklamy strony pozwanej. Wymienione powyżej argumenty, w powiązaniu z brakiem możliwości rezygnacji z tych opłat przez kontrahentów, przesądzają zatem o słuszności ich kwalifikacji jako niedopuszczalnej opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Odnosząc się do zarzutu naruszenia art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. poprzez przyjęcie, że bonus za osiągnięty obrót udzielony przez stronę powodową pozwanej i obliczany jako procent od wartości zakupionego towaru liczonego w cenach zakupu, jest inną niż marża handlowa opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży, podczas gdy w rzeczywistości

jest to upust od ceny nabycia towarów, a więc czynnik cenotwórczy wpływający na wysokość marży handlowej uzyskiwanej przez Kupującego, należy wskazać, że brak jest tożsamości pomiędzy tak ustalonym „bonusem” a wysokością marży. Według definicji zawartej w art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 5 lipca 2001 r. o cenach (Dz.U. z 2001 r. nr 97 poz. 1050 ze zm.) marża handlowa stanowi „różnicę między ceną płaconą przez kupującego a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy; marża handlowa może być wyrażona kwotowo lub w procentach”. Bonus natomiast oznacza prezent, bezpłatny dodatek, nagrodę. Wbrew zarzutom pozwanego, w umowie stron bonus nie odnosi się do ceny towaru nabywanego od powoda, lecz do obrotu osiągniętego przez pozwanego. Nie chodzi tu zatem o „upust od ceny sprzedaży” czyli pomniejszenie ceny ale dodatkową opłatę, stanowiącą w istocie świadczenie bez ekwiwalentu. Bonus za osiągnięcie określonego poziomu obrotów nie może więc być uznany za element cenotwórczy. Należy zaznaczyć, że pomiędzy stronami ustalona została cena towarów dostarczanych przez powoda pozwanemu, co było poza sporem. Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt. 1) ustawy o cenach, cena stanowi wartość wyrażona w jednostkach pieniężnych, która kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar lub usługę; natomiast marżę handlową, jak już wspomniano stanowi różnica pomiędzy ceną płaconą przez kupującego a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę (w tym przypadku jest to strona pozwana), wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy (art. 3 ust. 1 pkt 6) ustawy o cenach).

Ważnym argumentem za przyjęciem, że ponoszone przez stronę powodową kwoty tytułu tzw. bonusów za osiągnięcie określonego poziomu sprzedaży, stanowią w istocie opłaty niedozwolone, jest przedstawiona przez Sąd pierwszej instancji analiza zmian postanowień w zakresie bonusów w kolejnych umowach. Sąd wskazał, iż w warunkach handlowych z 2004 r. istniało kilka upustów: w tym upust stały (25%), upust promocyjny (5%) i usługi promocyjne (11,5%), zaś w warunkach handlowych ze stycznia 2007 r. było to odpowiednio 30% (upust stały), 6% (upust promocyjny), i 7,5% (usługi promocyjne), natomiast w warunkach z października 2007 r. pozostały kwoty: 30% (upust stały) i 6% (upust promocyjny), zniknęła jednak pozycja dotycząca usług promocyjnych (7,5%) i w jej miejsce pojawiła się pozycja o nazwie „bonus” ustalona na 11,41% powyżej kwoty 5.000 zł, co świadczy o tym, że bonus ten de facto miał stanowić substytut wcześniejszej opłaty za usługi reklamowe, pozorując legalność nakładanej opłaty. Zwraca przy tym uwagę suma wszystkich upustów w 2007 r., łącznie z „bonusem” (bez opłat związanych z logistyką), tj. 47,41%, czyli blisko połowę wartości osiąganych obrotów. W 2004 r. było to 41,5%, co potwierdza zarzut strony powodowej o pogarszających się warunkach współpracy w pozwanym.

Należy przypomnieć, że przepis art. 15 ust. 21 pkt 4) u.z.n.k. nie wyklucza uznania za opłatę inną niż marża handlowa także tzw. „bonusów” czy „upustów”. Nazwa zastosowanej opłaty nie ma bowiem znaczenia i nie pozbawia jej charakteru „opłaty” za wprowadzenia towarów do sklepów strony pozwanej. Zważywszy jednak, że to obie strony osiągają we wzajemnych relacjach handlowych zysk proporcjonalny do wysokości obrotów, obciążanie tylko jednej strony obowiązkiem dodatkowych świadczeń z tego tytułu nie znajduje żadnego odpowiednika w świadczeniu drugiej strony (tak: wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 12 maja 2009 r., I ACa 304/09) W ocenie Sądu Apelacyjnego tak określone świadczenie ma charakter niedozwolonej opłaty a jej ustalenie w umowie stron stanowi czy nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4) u.z.n.k.

Nie można także podzielić zarzutu apelującego o naruszeniu art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. poprzez przyjęcie, że opłaty naliczane przez stronę pozwaną, a związane z usługami logistycznymi należy zakwalifikować jako inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży; a ich naliczanie stanowi czyn nieuczciwej konkurencji. Słusznie Sąd Okręgowy przyjął, że z chwilą sprzedaży towaru wszystkie wynikające z tego obciążenia winien ponosić pozwany, tym bardziej, że wskazane w umowie czynności logistyczne są obowiązkiem pozwanego i leżą w jego interesie, a nie interesie strony powodowej. Brak jest bowiem jakichkolwiek dowodów, że czynności te były korzystne dla strony powodowej, a tym bardziej, by były świadczone na jej rzecz. Skoro zgodnie z umową strona powodowa dostarczyła towar do Centrum Logistycznego i tam nastąpił odbiór i rozładunek towaru, to z tą chwilą przechodziły na stronę pozwaną jako kupującego korzyści i ciężary związane z rzeczą oraz niebezpieczeństwo przypadkowej utraty lub uszkodzenia rzeczy (art. 548 § 1 k.c.). „Ciężary” w rozumieniu art. 548 § 1 k.c., do których można zaliczyć dalszy przewóz towarów (do poszczególnych sklepów pozwanego) obciążały wyłącznie pozwanego. Nie można więc mówić o jakiegokolwiek usłudze świadczonej na rzecz powoda w tym zakresie, tym bardziej, że opłaty związane z logistyką

były zależne jedynie od wartości dostarczonego towaru, a nie od zakresu jakichkolwiek „usług”, takiego jak masa towaru, jego ilość, rodzaj opakowania czy odległości, na którą towar miałby być transportowany, Sposób wyliczania opłat z tytułu „usług logistycznych” wskazuje na to, że opłaty te nie stanowiły wynagrodzenia za jakiegokolwiek usługi logistyczne, lecz były pobierane za samo przyjęcie towarów do sprzedaży, co wskazuje na fakt popełnienia przez stronę pozwaną czynu nieuczciwej konkurencji, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Jak wyżej wskazano, umowa sprzedaży czy też o świadczenie usług, poddane są swobodzie kontraktowania, ale zgodnie z art. 353¹ k.c., ich postanowienia nie mogą być ustalone sprzecznie z naturą stosunku prawnego, ustawą lub zasadami współżycia społecznego, a przyjęcie stanowiska pozwanego mogłoby prowadzić do sytuacji, gdy sprzedający płaciłby kupującemu za sam fakt przyjęcia towaru do dalszej sprzedaży. W tej sytuacji uzasadnione jest przyjęcie, że opłaty za „usługi” w przeważającej części miały charakter opłat dodatkowych, związanych z przyjęciem przez pozwanego towaru do sprzedaży. Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05, (LEX nr 172222, Wokanda 2006/6/8) wskazał, że pobieranie przez przedsiębiorstwo handlowe „innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, a zastrzeżenie dodatkowych opłat 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 narusza dobre obyczaje handlowe; taka umowa jako sprzeczna z zasadami współżycia społecznego jest nieważna. Reasumując, sporne postanowienie umowy stron można było potraktować jako sprzeczne nie tylko z naturą stosunku zobowiązaniowego, ale i z ustawą (art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 lipca 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji) i uznać je na mocy art. 58 § 3 k.c. za nieważne, a w konsekwencji uznać, że brak było podstaw do pobierania żądanych opłat od strony powodowej. Sam bowiem fakt zawarcia porozumień marketingowych (promocyjnych), odnoszących się do produktu sprzedawanego do sieci dystrybucyjnej, nie eliminuje możliwości konstruowania deliktu określonego w tym przepisie. Delikt ten nie musi bowiem przybierać postaci jedynie działań o charakterze faktycznym, może też polegać na zawarciu określonego porozumienia (obok umowy sprzedaży), uzasadniającego pobieranie od sprzedającego (dostawcy) odpowiednich, odrębnych opłat (por. uzasadnienie cytowanego wyroku Sądu Najwyższego z dnia 26 stycznia 2006 r., sygn. akt II CK 378/05).

Strona pozwana, dokonując bezpodstawnych potrąceń swoich rzekomych wierzytelności z wierzytelnością z tytułu ceny sprzedanego towaru, uzyskała w ten sposób niewątpliwą korzyść majątkową, o której mowa w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Odesłanie w tym przepisie do zasad ogólnych oznacza odesłanie do przepisów o bezpodstawnym wzbogaceniu, a zatem pozwany odpowiada w granicach wzbogacenia. Instytucja z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. nie jest jednak stricte bezpodstawnym wzbogaceniem, lecz unormowaną szczególnie odpowiedzialnością sprawcy czynu nieuczciwej konkurencji. W rozumieniu tego przepisu, wzbogaceniem pozwanego jest właśnie bezpodstawne zatrzymanie należności za towar i zaliczenie ich na poczet wyżej omówionych opłat, których pobranie stanowi czyn nieuczciwej konkurencji.

Mając powyższe na uwadze, Sąd Apelacyjny oddalił apelację strony pozwanej jako nieuzasadnioną, na podstawie art. 385 k.p.c.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie art. 98 § 3 k.p.c. oraz § 6 pkt 7) w zw. z § 12 ust. 1 pkt 2) rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28.09.2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz.U. 2002/163/1349 z późn. zm.).

Na częściowe uwzględnienie zasługiwało natomiast zażalenie strony powodowej dotyczące rozstrzygnięcia o kosztach postępowania.

Jak wynika z akt sprawy, na rozprawie w dniu 30 sierpnia 2012 r. strona powodowa podtrzymując wniosek o zasądzenie kosztów procesu złożyła, jako ich część, spis poniesionych wydatków (karta 636). Spisem tym objęła koszty przejazdu na rozprawę z W. do K. (łącznie z kosztami noclegu i parkingu), zarówno w postępowaniu rozpoznawczym,

jak i w postępowaniu w wyniku zawezwania do próby ugodowej (w dniu 17.02.2011 r., 21.02.2012 r., 3.04.2012 r., 19.06.2012 r., 30.08.2012 r.). Koszty przejazdu wyliczone zostały według stawek (0,8353 zł za 1 km dla samochodów o pojemności powyżej 900 cm³) wynikających z rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 19 grudnia 2002 r. w sprawie wysokości oraz warunków ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej na obszarze kraju (Dz.U. nr 236 z 2002 r. poz. 1990 z późn.zm.).

Sąd Okręgowy zasądził od strony pozwanej na rzecz strony powodowej z tytułu kosztów procesu kwotę 37.799,38 zł, na którą złożyła się opłata od pozwu (29.891 zł), zwrot kosztów stawiennictwa świadka (691,38 zł), koszty zastępstwa procesowego (7.200 zł) oraz opłata od pełnomocnictwa (17 zł). W zasądzonych kosztach Sąd nie uwzględnił objętych wymienionym spisem wydatków. Wskazał natomiast, że nie przyznał stronie powodowej kosztów zastępstwa w postępowaniu ugodowym, toczącym się przed Sądem Rejonowym dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie pod sygn. V GCo 441/10/S albowiem zgodnie z art. 186 § 1 k.p.c. zwrot kosztów tego postępowania przysługuje wyłącznie wtedy, jeżeli któraś ze stron nie stawia się na posiedzenie, zaś w sprawie V GCo 441/10/S w dniu 17 lutego 2011 r. na posiedzenie ugodowe stawily się obie strony. Sąd nie wypowiedział się natomiast w kwestii wydatków związanych ze stawiennictwem pełnomocnika strony powodowej na rozprawach w niniejszej sprawie.

Tymczasem zgodnie z art. 98 § 3 k.p.c. do niezbędnych kosztów procesu strony reprezentowanej przez adwokata, o których mowa w § 1 tego artykułu, zalicza się wynagrodzenie, jednak nie wyższe niż stawki opłat określone w odrębnych przepisach oraz wydatki jednego adwokata, a także koszty sądowe oraz koszty nakazanego przez sąd osobistego stawiennictwa strony. Do wydatków adwokata niewątpliwie zalicza się koszty przejazdu do Sądu oraz inne koszty z tym związane (koszty noclegu, parkingu). W okolicznościach niniejszej sprawy, koszty objęte spisem złożonym na rozprawie w dniu 30.08.2012 r. były uzasadnione, zważywszy, że strona powodowa ma siedzibę w O., ale tylko w zakresie, w jakim dotyczą niniejszej sprawy. Z tego względu należało zasądzić od strony pozwanej na rzecz strony powodowej także kwotę 4.118,43 zł (719,62 zł + 250 zł + 60 zł x 4). Nie znajduje natomiast uzasadnienia żądanie zwrotu wydatków (jak również wynagrodzenia pełnomocnika) związanych z postępowaniem wywołanym próbą ugodową, a to ze względu na treść przytoczonego przez Sąd Okręgowy art. 186 § 1 k.p.c. Podobnie nie jest uzasadnione żądanie zwrotu wynagrodzenia przewyższającego minimalną stawkę wynikającą z § 6 pkt 7) rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28.09.2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz.U. 2002/163/1349 z późn. zm.). Zgodnie z § 2 ust. 1 wymienionego rozporządzenia, zasądzając opłatę za czynności adwokata z tytułu zastępstwa prawnego, sąd bierze pod uwagę niezbędny nakład pracy adwokata, a także charakter sprawy i wkład pracy adwokata w przyczynienie się do jej wyjaśnienia i rozstrzygnięcia, zaś podstawę zasądzenia opłaty, o której mowa w ust. 1, stanowią stawki minimalne określone w rozdziałach 3-5 (ust. 2), przy czym opłata ta nie może być wyższa niż sześciokrotna stawka minimalna ani przekraczać wartości przedmiotu sprawy. Należy zauważyć, że niniejsza sprawa nie miała charakteru zawilego ani precedensowego, nie wymagała więc szczególnie dużego nakładu pracy pełnomocnika. Wręcz przeciwnie, problem poddany osądowi w niniejszej sprawie, był już wielokrotnie przedmiotem orzeczeń sądów, w tym Sądu Najwyższego a linia orzecznicza w tego typu sprawach jest ustabilizowana.

W tym stanie rzeczy Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji postanowienia, na podstawie art. 385 w zw. z art. 397 § 2 k.p.c. O kosztach postępowania zażaleniowego orzeczono zgodnie z art. 100 k.p.c. poprzez ich wzajemne zniesienie.