

Sygn. akt IACa 422/09

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 15 września 2009 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SA Dorota Markiewicz

Sędziowie: SA Hanna Muras

SO Beata Piwowska (spr.)

Protokolant: st. sekr. sąd. Agnieszka Nazar

po rozpoznaniu w dniu 15 września 2009 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w B.

przeciwko (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. i "(...),- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Spółka" Spółce komandytowej z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 15 grudnia 2008 r.

sygn. akt XVI GC 59/08

uchyla zaskarżony wyrok i przekazuje sprawę do ponownego rozpoznania Sądowi Okręgowemu w Warszawie pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt IACa 422/09

UZASADNIENIE

15 X 2007 r. powód (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w B. wystąpiła o wydanie nakazu zapłaty w postępowaniu upominawczym i o zasądzenie solidarnie od pozwanych (...) (poprzednio (...)) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. i (...),- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Spółka spółki komandytowej w W. kwoty 31.401,25 zł z ustawowymi odsetkami do dnia zapłaty za czas od dnia :

- 3 XI 2004 r. od kwoty 2.726,97 zł,
- 3 XII 2004 r. od kwoty 18.790,06 zł,
- 4 I 2005 r. od kwoty 585,33 zł,
- 25 I 2005 r. od kwoty 729,60 zł,
- 26 II 2005 r. od kwoty 1.913,02 zł,
- 24 III 2005 r. od kwoty 535,54 zł,

- 20 IV 2005 r. od kwoty 4.560,69 zł,
- 26 V 2005 r. od kwoty 278,34 zł,
- 28 VI 2005 r. od kwoty 946,73 zł,
- 26 VII 2005 r. od kwoty 168,20 zł,
- 23 V 2006 r. od kwoty 166,77 zł.

Powód zarzucił pozwanym, że dopuścili się względem niego czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k., uzyskując bezpodstawnie korzyści, które zobowiązani są zwrócić, zgodnie z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Wyjaśnił, że strony łączyła generalna umowa o współpracy zawarta 1 I 2002 r., określająca warunki sprzedaży przez (...) produktów oferowanych przez (...). Umowę konkretyzowały zamówienia składane przez pozwanego ad.1. Strony zawarły także dodatkowe porozumienie, zobowiązujące powoda do uiszczania na rzecz nabywcy opłat z tytułu usług marketingowych, logistycznych i wyróżnienia nowego produktu. Zastrzeżenie opłat było warunkiem nawiązania, a następnie kontynuowania współpracy handlowej stron. Jak inni dostawcy, powód nie miał realnego wpływu na określenie warunków umowy, jednostronnie narzucanych przez właścicieli hipermarketów.

Opłaty za usługi logistyczne, marketingowe i promocyjne, określane jako procent od osiągniętego obrotu, zostały powodowi narzucone. Nie było możliwości rezygnacji z opłat, a ich obniżenie było możliwe tylko w minimalnym zakresie. Zostały zastrzeżone w celu ukrycia ich rzeczywistego charakteru, opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży. Brak zgody powoda wyłączyłby lub zmniejszyłby możliwość oferowania przez (...) towarów na rynku w sporym stopniu zdominowanym przez super i hipermarkety.

W przekonaniu powoda, współpraca z hipermarketami zapewnia dostawcom regularny i duży zbył. Odmowa wnoszenia opłat wpłynęłaby na zmniejszenie kręgu odbiorców oferowanych towarów. (...) dostarcza towary do różnych sieci handlowych, m.in. pozwanemu, który posiada znaczący udział w rynku. Obecnie jest to jedyna droga do utrzymania się na rynku.

Usługi logistyczne, marketingowe i promocyjne miały charakter pozorny. Nawet jeśli były wykonywane to nie na rzecz (...) gdyż w tym czasie towary stanowiły już własność nabywcy. Pozwany wykonywał je wyłącznie w swoim interesie - w celu zwiększenia sprzedaży własnych towarów we własnych sklepach i osiągnięcia zysku. Umowa nie zawierała żadnego ekwiwalentu dla dostawcy, dla którego jedyną korzyścią były ewentualne dalsze zamówienia. Umowa w żaden sposób nie precyzuje zakresu, postaci, przedmiotu, czasu świadczenia usług.

W przekonaniu powoda, także sposób płatności narusza dobre obyczaje handlowe i przekonuje o pozornym charakterze usług, których wykonywanie w odniesieniu do własnych towarów kupującego sprawia, że postanowienia o opłatach logistycznych, marketingowych i promocyjnych są sprzeczne z naturą łączącej strony umowy sprzedaży. Kwestionowane usługi były rozliczane w ten sposób, że (...)wystawiał powodowi faktury, do których załączał specyfikacje, dokonując potrąceń z należnościami (...) z tytułu zapłaty za dostarczony towar.

Według powoda,(...) , - Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Spółka sp.k. w W. ponosi solidarną odpowiedzialność jako nabywca zorganizowanej części przedsiębiorstwa(...) . Na poparcie swych roszczeń (...)zaferował dowody z dokumentów (umów, faktur, specyfikacji, wyciągów bankowych) oraz z zeznań świadków P. C. i K. B.

(...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. domagała się oddalenia powództwa i zwrotu kosztów procesu. Pozwany przyznał, że strony łączyła umowa o współpracy handlowej, jednak zaprzeczył popełnienie czynu nieuczciwej konkurencji, z którego miałby wynikać obowiązek zwrotu, jako bezpodstawnie uzyskanej korzyści, dochodzonej pozwem kwoty. Zaprzeczył, aby pomiędzy stronami doszło w tym zakresie do przesunięcia majątkowego.

Zarzucał nieudowodnienie przez (...) jego roszczeń. Podniósł, że powodowi nie służy roszczenie o zwrot bezpodstawnie uzyskanych przez pozwanego korzyści, ponieważ jeśli świadczenie było nienależne nie mogło dojść do skutecznego potrącenia. (...) może więc domagać się wyłącznie zapłaty nieotrzymanej części wynagrodzenia, o ile nie uległo ono przedawnieniu. W tym postępowaniu, powód nie może już jednak zmienić podstawy prawnej dochodzonych roszczeń.

Umowa stron nie pozostaje w sprzeczności z zasadą swobody kontraktowania, wyrażoną w art. 353⁽¹⁾ k.c. Nie jest dotknięta nieważnością. Warunki współpracy były ustalane przez strony w drodze negocjacji. Nie jest to wyłącznie umowa sprzedaży, jej zakres obejmują-cy szereg usług marketingowych i logistycznych jest znacznie szerszy. Powód był istotnie zainteresowany usługami oferowanymi i faktycznie świadczonymi na jego rzecz przez pozwa-nego. (...) nigdy nie kwestionował faktu wykonania, jakości tych usług, ani wysokości należnego pozwanemu wynagrodzenia, akceptując bez zastrzeżeń wystawiane mu faktury VAT. Brak zapłaty należnego kontrahentowi wynagrodzenia nie stanowi czynu nieuczciwej konkurencji.

Wskazał, że usługi logistyczne, za które wynagrodzenie było zawsze indywidualnie negocjowane, służyły zmagazynowaniu, przepakowaniu i przewożeniu do poszczególnych sklepów towaru dostarczonego przez dostawcę do magazynu centralnego. W razie nie-przyjęcia oferty, koszty transportu towaru do poszczególnych placówek sieci dystrybucyjnej pozwanego obciążałby powoda. To rozwiązanie było więc dla niego wygodne i opłacalne.

(...) zaprzeczył fakt pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów powoda do sprzedaży, utrudniające (...) dostęp do rynku. Zawarcie umowy o świadczenie usług marketingowych i promocyjnych leżało w interesie powoda, pozwany zapewniał mu bowiem duży i regularny zbył towarów. (...) mógł także bez żadnych ograniczeń współpracować z innymi sieciami handlowymi.

Pozwany wskazał na korzyści płynące dla dostawcy ze świadczonych na jego zamówienie usług marketingowych i promocyjnych. Zarzucał nieudowodnienie prawdziwości twierdzenia o uprzywilejowanej pozycji rynkowej (...), wynikającej z posiadania sklepów wielkopowierzchniowych, a także o utrudnianiu lub ograniczaniu drobnym przedsiębiorcom możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. Stwierdził, że koszty samodzielnego wykonywania przez nich usług marketingowych i promocyjnych byłyby wyższe od opłat ponoszonych na rzecz nabywcy. Sprzeciwił się tezie o pozorności świadczonych usług. Na poparcie zarzutów, zaoferował dowody z dokumentów, fotografii oraz z zeznań świadków M. B.i J. S..

(...)- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Spółka Spółka komandytowa w W. domagała się oddalenia powództwa i zwrotu kosztów procesu.

Pozwany wskazał na ogólnikowość i wewnętrzną sprzeczność twierdzeń powoda, a także na ich nieudowodnienie. Zaprzeczył prawdziwość twierdzenia o uprzywilejowanej pozycji rynkowej pozwanego ad.1 i sprzedaży towarów wyłącznie w supermarketach. Podniósł, że współpraca z (...) nie warunkowała w żadnej mierze istnienia powoda na rynku.

Zdaniem pozwanego,(...) nie udowodnił, że opłaty za usługi marketingowe promo-cyjne i logistyczne niejednokrotnie przekraczały wydatki jakie by poniósł samodzielnie sprzedając konsumentom swoje produkty, że zyski z prowadzonej działalności gospodarczej są mniejsze niż racjonalnie oczekiwane. Poparł zarzuty zgłoszone przez (...). Ponadto zgłosił zarzut braku biernej legitymacji procesowej. W jego ocenie, pozwany nie może ponosić odpowiedzialności za zobowiązania przedsiębiorstwa, którego zorganizowaną część nabył 31 X 2006 r., ponieważ mimo zachowania należytej staranności nie wiedział o ich istnieniu. Ewentualne zobowiązania Spółki z o.o. (...) nie zostały ujawnione w jej bilansie. Pozwany ad.2 nie mógł zakładać, że każdemu z dostawców, z którym zakończono współpracę przed 31 X 2006 r., na rzecz którego świadczono niekwestionowane usługi, wystąpi z roszczeniami wobec zbywcy i nabywcy przedsiębiorstwa. Na poparcie swych twierdzeń zaoferował dowód z zeznań świadka M. K. (nieprzeprowadzony przez Sąd Okręgowy).

Odnosząc się do twierdzeń pozwanych, (...) zaprzeczył niedopuszczalności dochodzenia roszczeń w oparciu o przepis art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Stwierdził, że pozwany ad. 1 bezpodstawnie uzyskał korzyść, odpowiadającą kwocie należnej powodowi, która nie weszła do jego majątku na skutek potrącenia. Zakwestionował zasadność twierdzeń pozwanych, dotyczących bezskuteczności dokonywanych potrąceń.

Wyrokiem wydanym w dniu 15 XII 2008 r. w sprawie sygn. akt XVIGC 59/08 Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo (...) z ograniczoną odpowiedzialnością w B. , zasądzając od powoda na rzecz każdego z pozwanych (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. i (...),- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Spółka spółki komandytowej w W. kwoty po 2.400 zł, tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

Rozstrzygnięcie wynikało z następujących ustaleń faktycznych :

W dniu 1 I 2002 r. (...) Sp. z o.o. w B. zawarł z (...) (poprzednio (...)) Sp. z o.o. w W., na okres 12 miesięcy, umowę określającą warunki współpracy handlowej stron. Powód zobowiązał się w niej do sprzedaży towarów, a pozwany do ich zakupu i odsprzedaży we własnym imieniu i na swoją rzecz odbiorcom końcowym. W aneksie nr (...) do umowy, nabywca zobowiązał się świadczyć na rzecz dostawcy usługi marketingowe i usługi innego rodzaju, za wynagrodzeniem miesięcznym odpowiadającym 2% obrotów, nie mniej niż 20.000 zł. (...)zobowiązał się ponadto uiszczać odbiorcy minimalną premię specjalną w wysokości 1,5% obrotów rocznych. Powód wybrał możliwość dostarczania towaru do Centrum (...) w S., a nie do poszczególnych hipermarketów. Na koniec każdego miesiąca pozwany wystawiał powodowi faktury VAT z tytułu świadczenia usług marketingowych, logistycznych i wyróżnienia nowego produktu. Rozliczenie następowało w drodze potrącenia tych wierzytelności z wierzytelnościami powoda z tytułu sprzedaży towarów.

Pozwany ad.1 promował towary w gazetkach reklamowych i przez ich wystawienie w sklepach w widocznych miejscach, na końcówkach regałów. W gazetce towary były prezentowane głównie w sposób anonimowy, ograniczający się do prezentacji zdjęcia towaru i wskazania jego ceny. Na podstawie gazetki nie było możliwe ustalenie firmy dostawcy, marki towaru, ani oznaczenia producenta. Gazetka była opatrzona znakiem towarowym pozwanego.

Strony kontynuowały współpracę po zakończeniu obowiązywania umowy z 1 I 2002 r.

W dniu 31 X 2006 r. (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Spółka sp.k. w W. nabyła zorganizowaną część przedsiębiorstwa (...) (poprzednio (...)) Sp. z o.o. w W.

Sąd Okręgowy uznał, że powództwo jest nieuzasadnione.

Stwierdził, że pozwany ad. 2 jest biernie legitymowany ze względu na nabycie zorganizowanej części przedsiębiorstwa pozwanego ad.1. (...)nie obalił domniemania wynikającego z art. 55⁽⁴⁾ k.c., nie udowodnił, że w chwili nabycia przedsiębiorstwa, pomimo zachowania należytej staranności nie wiedział o istnieniu zobowiązań.

Sąd wskazał, że powód nie złożył umowy obowiązującej w okresie w jakim wystawiane były kwestionowane faktury, tj. od września 2004 r. do sierpnia 2005 r. Nie przedstawił także faktur, które sam wystawiał pozwanemu ad.1 za sprzedany towar, ani dowodów jego wydania. Materiał dowodowy zgromadzony w sprawie nie pozwalał na ustalenie przez Sąd jakie były w tym okresie warunki współpracy handlowej stron. W ocenie Sądu Okręgowego, powód nie udowodnił, że pozwany ad.1 dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Sąd podzielił zarzut pozwanych, że konstrukcja powództwa jest wadliwa. Skoro potrącenia dokonywane przez pozwanego ad.1 były bezskuteczne, wierzytelności powoda o zapłatę wynagrodzenia za sprzedany towar nie uległy umorzeniu. Powodowi służy zatem roszczenie o zapłatę na podstawie art. 535 k.c. Jeżeli możliwe jest dochodzenie roszczenia na innej podstawie prawnej, nie można go opierać na przepisach o bezpodstawnym wzbogaceniu.

W przekonaniu Sądu, przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie znajduje zastosowania w sytuacji, gdy przedsiębiorca godzi się na określone warunki umowy, pomimo że ma możliwość zbycia towaru innym przedsiębiorcom.

O kosztach procesu Sąd orzekł za zasadzie art. 98 i art. 99 k.p.c.

(...) Sp. z o.o. w B. zaskarżył w całości wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie wydany w dniu 15 XII 2008 r. w sprawie XVI GC 59/08, zarzucając naruszenie :

1. przepisu postępowania - art. 233 k.p.c., przez brak wszechstronnego rozważenia zebranego w sprawie materiału dowodowego,
2. przepisów prawa materialnego - art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. przez ich błędną wykładnię i przyjęcie, że
 - istotne znaczenie ma umowna podstawa prawna pobierania opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży,
 - pobieranie opłat narzuconych, jako warunek dopuszczenia towarów do sprzedaży nie stanowi czynu nieuczciwej konkurencji,
 - opłaty pobierane przez pozwanych nie utrudniały powodowi dostępu do rynku,
 - powodowi nie przysługuje roszczenie z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Skarżący wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku i uwzględnienie powództwa w całości z zasądzeniem kosztów procesu. Wskazał, że doręczone mu uzasadnienie było niekompletne, nie zawierało strony 6., której nie ma także w oryginale uzasadnienia znajdującego się w aktach sprawy.

Skarżący zarzucił, że Sąd I instancji nie rozważył w sposób wszechstronny materiału dowodowego. Odniósł się zaledwie do kilku z dokumentów, pomijając pozostałe i nie czyniąc ustaleń istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy, w zakresie czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. i odpowiedzialności pozwanych opartej na art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Sąd nie zweryfikował rzeczywistego charakteru spornych opłat, nie uwzględnił ich narzucenia dostawcy, pozorności ich wykonywania przez nabywcę, znaczenia określenia ich wysokości w odniesieniu do wartości obrotu. Sąd pominął część zeznań świadków P. C. i M. B., złożone do akt listy elektronicznej, a także dokument potwierdzający współpracę z (...), z którego wynikały postanowienia umowy o świadczenie usług logistycznych. Wskazał na sprzeczność motywów wyroku, odnoszących się do usług reklamowych i niewyciągnięcie przez Sąd żadnych wniosków z ustaleń dotyczących gazetki reklamowej (...).

Zarzucił nieudowodnienie przez pozwanych, że kupujący faktycznie wykonywał usługi marketingowe, logistyczne i usługi wyróżnienia nowego produktu. W przekonaniu skarżącego, sprzedający nie może być obciążany jakimikolwiek kosztami związanymi z towarem po przejściu na nabywcę prawa własności. Sąd I instancji błędnie przyjął, że podstawa prawna pobierania opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży ma istotne znaczenie z punktu widzenia art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Nie zgodził się ze stanowiskiem Sądu, iż wobec nieskuteczności potrącenia, powodowi służy roszczenie o zapłatę należności za sprzedany towar na podstawie art. 535 k.c. Podniósł, że roszczenie wynikające z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. ma charakter szczególny w stosunku do art. 405 k.c.

Podniósł, że pozwany utrudniając powodowi dostęp do rynku dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji, naruszając dobre obyczaje handlowe. Stosowanie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. uzasadnia samo stwierdzenie faktu pobrania (a nie np. płacenia, uiszczania) opłat określonych w tym przepisie. Powód nie musi dowodzić, czy faktycznie miał ograniczony dostęp do rynku. Bez znaczenia jest także możliwość zbycia przezeń towarów innemu przedsiębiorcy.

W przekonaniu skarżącego, pobranie przez kupującego opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży, uzasadnia skuteczne dochodzenie roszczeń objętych pozwem, z tytułu zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści, które nie weszły do majątku dostawcy.

W piśmie procesowym z dnia 20 III 2009 r. skarżący poparł apelację z 2 III 2009 r. Zarzucił, że ponowne doręczenie odpisu wyroku ze zmienionym uzasadnieniem jest sprzeczne z przepisami i nie wywołuje skutków prawnych.

W odpowiedzi na apelację, pozwany (...) Sp. z o.o. w W. wniósł o jej odrzucenie, ewentualnie oddalenie i zasądzenie kosztów procesu.

Pozwany zarzucił, że apelacja została opłacona w sposób nieprawidłowy. Na dowodzie wpłaty kwoty 1.571 zł pełnomocnik skarżącego uczynił bowiem odrębną adnotację opłata sądowa od apelacji (...). Opłata odnosi się zatem do sprawy Sądu Okręgowego w Warszawie zakończonej wyrokiem z 11 VII 2008 r. (obecnie sygn. akt IACa 1129/08 Sądu Apelacyjnego w Warszawie) Pozostaje to w sprzeczności z przepisem § 3 ust. 1 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 31 I 2006 r. w sprawie sposobu uiszczania opłat sądowych w sprawach cywilnych.

Zdaniem pozwanego ad.1, który podtrzymał twierdzenia i ocenę prawną przedstawiane w postępowaniu przed Sądem I instancji, zarzuty apelacji pozbawione są uzasadnienia. Nie doszło do naruszenia przepisu art. 233 k.p.c. Materiał dowodowy sprawy został wszech-stronnie oceniony przez Sąd. Motywy wyroku nie zawierają stwierdzenia, że kwestionowane opłaty nie utrudniały powodowi dostępu do rynku, ani że pobieranie opłat narzuconych, jako warunku dopuszczenia towarów do sprzedaży nie stanowi czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

W przekonaniu pozwanego, w analizowanym przypadku nie doszło do pobrania przez kupującego opłat, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Nie miało miejsca bez-podstawne uzyskanie korzyści uzasadniające dochodzenie roszczeń w oparciu o art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Pozwany (...),- Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Spółka sp.k. w W. wniósł o oddalenie apelacji i zasądzenie kosztów procesu.

Odnosząc się do najdalej idącego wniosku (...) o odrzucenie apelacji, Sąd Apelacyjny zważył co następuje :

Przepis art. 130² § 3 k.p.c., w brzmieniu obowiązującym w dacie wniesienia apelacji stanowił m.in., że sąd odrzuca nieopłaconą lub nienależycie opłaconą apelację wniesioną przez radcę prawnego bez wezwania o uiszczenie opłaty, podlegającą opłacie obliczonej od wskazanej przez stronę wartości przedmiotu zaskarżenia.

Spółka (...) reprezentowana przez pełnomocnika wykonującego zawód radcy prawnego określiła wartość przedmiotu zaskarżenia na 31.402 zł, uiszczając opłatę we właściwej wysokości 1.571 zł. Załączony do apelacji bankowy dowód wpłaty zawierał zapis o uiszczeniu opłaty sądowej od apelacji w sprawie sygn. akt XVIGC 59/08. Ponadto pełnomocnik powoda uczynił odrębną adnotację : opłata sądowa od apelacji (...), co mogłoby wskazywać, że odnosi się ona do sprawy Sądu Okręgowego w Warszawie zakończonej wyrokiem z 11 VII 2008 r. (obecnie sygn. akt IACa 1129/08)

Jakkolwiek zapis ten, oczywiście błędnie wskazujący czego dotyczy opłata sądowa, nie odpowiada wymogom określonym w § 3 ust. 1 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 31 I 2006 r. w sprawie sposobu uiszczania opłat sądowych w sprawach cywilnych, brak podstaw do uznania, że opłata nie została uiszczona, a w konsekwencji do odrzucenia apelacji (...). Opłata została uiszczona w pełnej wysokości, a opis bankowego dowodu wpłaty pozwalał na prawidłowe jej zakwalifikowanie.

W ocenie Sądu Apelacyjnego, zarzutem apelacji nie sposób odmówić słuszności.

Ocena wydanego w sprawie wyroku, możliwa wyłącznie przez pryzmat motywów zawartych w uzasadnieniu (w pierwotnej wersji, doręczonej powodowi w dniu 17 II 2009 r.), musi prowadzić do stwierdzenia, że Sąd I instancji nie rozpoznał istoty sprawy. Wbrew zasadzie z art. 227 k.p.c., Sąd Okręgowy dokonał ustaleń okoliczności nie mających, jak sam stwierdził, znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy. W sposób nadmiernie uproszczony Sąd podszedł do kwestii prawnych budzących poważne kontrowersje w orzecznictwie. Nie odniósł się do wielu twierdzeń i dowodów

zaprezentowanych przez strony z zachowaniem reguł prekluzji dowodowej. Zarówno ustalenia faktyczne, jak i ocena prawna, a w szczególności ocena materiału dowodowego muszą być uznane za całkowicie niewystarczającą do dokonania przez Sąd Apelacyjny kontroli instancyjnej skarżonego wyroku.

Występując z żądaniem zapłaty kwoty 31.401,25 zł, spółka (...) w sposób jedno-znaczny określiła podstawę prawną roszczenia, wskazując przepis art. 18 ust.1 pkt 5 ustawy z 16 IV 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Zarzuciła poprzednikowi prawnemu pozwanych – spółce (...), dopuszczenie się czynu nieuczciwej konkurencji przez pobieranie innych niż marża handlowa, opłat utrudniających (...) dostęp do rynku. Fakt pobierania przez (...) w latach 2004-2005, opłat za usługi marketingowe, promocyjne i logistyczne, znajdujący potwierdzenie w kopiach dokumentów załączonych do pozwu, nie był kwestionowany przez żadnego z pozwanych. (...) i (...) przyznali, że strony łączyła umowa o współpracy handlowej, przedstawiając tylko odmienną ocenę prawną zawartych w niej postanowień i zaprzeczając popełnienie czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Sąd Okręgowy całkowicie pominął kwestie ponoszenia przez powoda opłat za usługi marketingowe, promocyjne i logistyczne, koncentrując uwagę na umowie o współpracy handlowej zawartej w dniu 1 II 2002 r. Uszło jednak uwadze Sądu, że strony zawarły umowę przed dniem wejścia w życie przepisu art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., obowiązującego od 10 XI 2002 r. Jeśli zatem, pomijając twierdzenia i zarzuty powoda, Sąd uznał, że to zawarcie umowy powinno być oceniane pod kątem zgodności z regułami uczciwej konkurencji, powinien był zastosować przepis art. 3 u.z.n.k., czego jednak nie uczynił. (por. wyroki Sądu Najwyższego z 26 I 2006 r. II CK 378/05, z 9 I 2008 r. II CK 4/07)

W przekonaniu Sądu Apelacyjnego, przedmiotem oceny powinno być, wskazane jako podstawa faktyczna roszczenia (...), pobieranie przez (...) w latach 2004-2005 opłat za usługi marketingowe, promocyjne i logistyczne. Łącząca strony umowa ma o tyle znaczenie, o ile posłuży ustaleniu, czy opłaty wnoszone przez powoda miały charakter opłat, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Kwestia ważności i skuteczności czynności prawnych stanowiących podstawę pobierania tych opłat nie ma znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy. (por. wyrok Sądu Najwyższego z 12 VI 2008 r. III CSK 23/08)

Czyniąc w tym zakresie ustalenia, Sąd powinien uwzględnić okoliczności bezsporne, przyznane przez stronę przeciwną (art. 229 k.p.c.) a także te, co do których strona przeciwna się nie wypowiedziała, a które mogą być uznane za przyznane (art. 230 k.p.c.). Opierając się na dokumentach, zeznaniach świadków lub stron, Sąd obowiązany jest dokonać wszechstronnej oceny zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego. Zarzucając powodowi nieudowodnienie roszczenia twierdzeń Sąd powinien wyjaśnić, jakie twierdzenia i dowody powód obowiązany był zaoferować, aby jego roszczenia zasługiwały na uwzględnienie.

W ocenie Sądu Apelacyjnego, nie można zaakceptować prostego stwierdzenia Sądu I instancji, że dowody zgromadzone w sprawie nie są wystarczające do ustalenia warunków umowy o współpracy handlowej obowiązujących w latach 2004-2005 w zakresie usług logistycznych, marketingowych i promocyjnych. Swej oceny Sąd Okręgowy nie poparł żadną analizą dokumentów, także elektronicznych, czy zeznań świadków, ograniczając się do prostego wyczerpania niektórych ze środków dowodowych (dokumenty – bez ich powołania i oceny, świadkowie P. C., K. B., M. B.) pomimo, że wynikają z nich odmienne okoliczności. Sąd nie odniósł się w żaden sposób do ich wartości dowodowej.

Uszło uwadze Sądu I instancji, że w niniejszej sprawie strony zgodnie twierdziły o istnieniu i treści łączącej je umowy. Jej realizacja w latach 2004-2005 nie budzi najmniejszych wątpliwości. W żadnym miejscu pozwani nie kwestionowali faktur (i specyfikacji) wystawionych przez (...) spółce (...), z których wynika roszczenie objęte pozwem, a także ich rozliczenia przez potrącenie z należnościami powoda za zakupiony towar. Jeśli Sąd miał wątpliwości co do przedłużenia umowy zawartej 1 I 2002 r. i aktualności określonych w niej warunków współpracy handlowej w okresie, w którym wystawiane były faktury (wrzesień 2004 r. – sierpień 2005 r.) winien był zwrócić się do pełnomocników stron o doprecyzowanie ich twierdzeń, czy złożenie dodatkowych wyjaśnień. Tego rodzaju aktywność Sądu była całkowicie uprawniona i w pełni uzasadniona potrzebą podjęcia starań o wydanie właściwego rozstrzygnięcia.

Reguły postępowania gospodarczego, a w szczególności przepisy art. 479¹² § 1 i art. 479¹⁴ § 2 k.p.c. nie zwalniały Sądu Okręgowego z obowiązku wyjaśnienia wszelkich wątpliwości i niejasności, które uniemożliwiły mu prawidłowe zrozumienie twierdzeń stron i właściwe rozstrzygnięcie sporu. Sąd Okręgowy powinien był także lepiej wykorzystać zeznania świadków, aby w szerszym zakresie poczynić konieczne ustalenia.

Należy zatem stwierdzić, że Sąd I Instancji nie dokonał ustaleń faktycznych, które powinny poprzedzać rozstrzygnięcie o zasadności roszczenia opartego na przepisie art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Zarzucając powodowi nieudowodnienie roszczeń, Sąd uznał równocześnie, że spółce (...) nie służy, wynikające z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., roszczenie o zwrot bezpodstawnie uzyskanych przez (...) korzyści, służy mu natomiast żądanie zapłaty ceny za sprzedany pozwanemu ad.1 towar na podstawie art. 535 k.c.

Sąd Okręgowy w żaden sposób nie motywuje swego stanowiska, dzieląc zarzuty pozwanych nie odnosi się do twierdzeń powoda. Tymczasem jest to kwestia wywołująca od dawna liczne kontrowersje w literaturze i orzecznictwie, o czym przekonuje choćby bogata argumentacja stanowisk każdej ze stron, przedstawiona w pismach procesowych ich pełnomocników.

Sąd Apelacyjny wyraża pogląd o dopuszczalności dochodzenia roszczeń o zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., niezależnie od tego, czy powodowi służy także inne roszczenia wynikające z umowy. Takie stanowisko zajął także ostatnio Sąd Najwyższy w uchwale podjętej 19 VIII 2009 r. w sprawie IIICZP 58/09, w odpowiedzi na pytanie prawne Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

Powołana uchwała Sądu Najwyższego pozwala na zachowanie spójności i jednolitą interpretację pojęcia bezpodstawnie uzyskanych korzyści w prawie własności przemysłowej, którego element stanowi zwalczanie nieuczciwej konkurencji. Warto w tym miejscu przywołać wcześniejszy pogląd Sądu Najwyższego, wyrażony w wyroku z 24 X 2007 (IVCSK 203/07), iż bezpodstawnie uzyskanie korzyści, których mowa w art. 296 ust. 1 ustawy z 30 VI 2000 r. Prawo własności przemysłowej nie stanowią bezpodstawnego wzbogacenia w rozumieniu art. 405 i nast. k.c.

Wobec stwierdzenia, że powodowej spółce służy, co do zasady, roszczenie z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., bez względu na to, czy (...) mógłby dochodzić także zapłaty za dostarczony (...) towar, konieczne jest przeprowadzenie postępowania, mającego na celu ustalenie, czy :

- (...) (poprzednio (...)) pobierał inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, dopuszczając się czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.,
- w związku z tym bezpodstawnie uzyskał korzyści, które winien zwrócić powodowi,
- roszczenia (...) uległy przedawnieniu, stosownie do art. 20 u.z.n.k.

Przy ocenie działań pozwanego należy zwrócić uwagę na szczególną konstrukcję i zasadniczy cel ustawy z dnia 16 IV 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji .

Ustrój gospodarczy Rzeczypospolitej Polskiej opiera się na zasadach wolności gospodarczej i swobody konkurencji. Każdy przedsiębiorca funkcjonujący na rynku może podejmować działania zmierzające do pozyskania kontrahentów – nabywców oferowanych przez siebie towarów (w każdym wypadku odnosi się to także do świadczonych przez przedsiębiorcę usług). Działania konkurencyjne, bez względu na to, jak dotkliwe skutki mogą wywierać w sferze interesów innych uczestników obrotu, są co do zasady dozwolone. Ustawodawca zwraca się przeciwko nim tylko o tyle, o ile są one sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami. (por. Wojciech Pyziół, Anna Walaszek-Pyziół Czyn nieuczciwej konkurencji (analiza pojęcia). Przegląd Prawa Handlowego 1994/10/1)

Rywalizowanie o nabywcę może mieć postać:

- konkurencji cenowej, gdy nabywcę zdobywa się korzystniejszą ofertą cenową,
- konkurencji przez różnicowanie, gdy dąży się do tego żeby nabywca pozytywnie odróżniał towary danego przedsiębiorcy od towarów jego konkurentów,
- konkurencji totalnej, która łączy konkurencję przez różnicowanie z konkurencją cenową.

Konkurencyjne są wyłącznie działania zewnętrzne, adresowane do innych uczestników wymiany rynkowej, mające na celu zdobycie klientów dla oferowanych przez nich towarów poprzez zwiększenie własnej efektywności gospodarczej bądź osłabienie cudzej. Zagrożenie interesów innych uczestników rynku musi mieć charakter bezpośredni i realny. Muszą one być zdolne do wywarcia wpływu na innych przedsiębiorców-konkurentów, czy konsumentów, zdolne niekorzystnie oddziaływać na ich sytuację, naruszając ich interesy gospodarcze.

O naruszeniu interesu innego przedsiębiorcy można mówić wówczas, gdy na skutek działania konkurencyjnego nastąpi pogorszenie lub nie nastąpi oczekiwana poprawa możliwości nabycia lub zbywania nabywanych lub oferowanych dóbr bądź usług. Decyduje o tym sposób, w jaki działanie konkurenta jest odbierane przez potencjalnych adresatów. Zważywszy, że prawa przedsiębiorcy uczestniczącego w obrocie mają charakter względny, tylko adresatom działań nieuczciwie konkurencyjnych służyć będzie roszczenie o ich zaniechanie i naprawienie szkody. Obowiązek wskazania i udowodnienia istnienia takiego zagrożenia obciąża występującego z zarzutem nieuczciwej konkurencji. Deliktowy charakter odpowiedzialności nieuczciwego konkurenta uzasadnia także obciążenie powoda obowiązkiem udowodnienia szkody i istnienia związku przyczynowego. (art. 415 i art. 361 § 1 w zw. z art. 6 k.c.)

Ustawa z 16 IV 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji reguluje zapobieganie i zwalczanie nieuczciwej konkurencji w działalności gospodarczej - w interesie publicznym, przedsiębiorstw oraz klientów (art.1) i w żadnym przypadku nie może być traktowana jako instrument służący wyeliminowaniu konkurencji w ogóle, w celu zachowania dominującej pozycji. (tak Sąd Apelacyjny w Lublinie w wyroku z 30 IX 1998 r. I ACa 281/98 Apel.-Lub.1999/1/1)

W uzasadnieniu wyroku z dnia 11 VII 2002 r. (I CKN 1319/00 OSNC 2003/5/73) Sąd Najwyższy stwierdził m.in.: założeniem ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji jest ochrona atrakcyjnej siły przedsiębiorcy oraz jej oddziaływanie na krąg odbiorców. Chodzi o rozgraniczenie między działaniem uczciwym i zgodnym z prawem, a wykraczającym poza ustanowione reguły, nie zaś o ochronę konkretnego osiągnięcia. **Ustawa ma zatem na celu zapewnienie prawidłowości zachowania się i działania podmiotów gospodarczych w warunkach wolnej konkurencji i dostępu do rynku na równych prawach.** Realizacja konstytucyjnej zasady wolności gospodarczej uzasadnia (...) poszukiwanie równowagi między wolnością rynku i swobodą obrotu a celami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, określonymi w art. 1.

Zgodnie ze stanowiącym klauzulę generalną, przepisem art. 3 ust. 1 u.z.n.k., czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta. W ust. 2 przepis ten przykładowo wymienia działania stanowiące w szczególności czyny nieuczciwej konkurencji, m.in. utrudnianie dostępu do rynku.

Uznanie działania za czyn nieuczciwej konkurencji warunkowane jest kumulatywnym spełnieniem następujących przesłanek:

- czyn ma charakter konkurencyjny,
- narusza lub zagraża interesowi innego przedsiębiorcy lub klienta,
- jest bezprawny, tj. sprzeczny z prawem lub dobrymi obyczajami.

Zgodnie z wyrokiem Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 22 XI 2000 r. (I ACa 688/00, OSA 2001/5/28), nie każde zachowanie naruszające dobre obyczaje może być uznane za czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 3 ust. 1. Dyspozycją tego przepisu objęte są bowiem tylko te czyny sprzeczne z dobrymi obyczajami, które zagrażają lub

narusza-ją interes przedsiębiorcy. Naruszenie interesu przedsiębiorcy następuje wówczas, gdy działania (zaniechanie) konkurenta powodują pogorszenie lub brak spodziewanej poprawy możliwości nabycia lub zbytu oferowanych dóbr i usług. (też: Beata Gadek Generalna klauzula odpowiedzialności za czyn nieuczciwej konkurencji (art.3 u.z.n.k.), Uniwersytet Jagielloński, Zeszyt 85, Kantor Wydawniczy Zakamycze 2003 r. s.156-161)

Naruszenie prawa odnosi się do bezwzględnie i powszechnie obowiązujących przepisów, w szczególności u.z.n.k., przepisów o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym, naruszenia dóbr osobistych, prawa własności, praw autorskich, ochrony konsumentów, kodeksu karnego.

Dobre obyczaje, w znaczeniu określonym w art.3 ust.1 u.z.n.k., rozumieć jednak należy podobnie do zasad współzycia społecznego. Są to zatem normy moralne i zwyczajowe stosowane w działalności gospodarczej. Normy te mogą się więc odnosić do innych stosunków społecznych niż typowe zasady współzycia społecznego na tle kodeksu cywilnego. O tym, czy dane działanie jest sprzeczne z dobrymi obyczajami, decyduje całokształt okoliczności, a zwłaszcza cel, użyte środki i konsekwencje przedsięwziętych działań. Czyn sprzeczny z prawem nie musi być zarazem sprzeczny z dobrymi obyczajami, gdyż zależy to od charakteru naruszonych norm. Dla ustalenia dobrych obyczajów poważne znaczenie mogą mieć ustalane przez organizacje samorządu zawodowego kodeksy etyczne. (tak: Marian Kępiński Problemy ogólne nowej ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Ruch Prawniczy Ekonomiczny i Socjologiczny 1994/2/1

Sprzeczność z dobrymi obyczajami (klauzula generalna) podlega ocenie sądu z punktu widzenia treści, motywów i celu działania konkurencyjnego. Obiektywnie niezgodne z dobrymi obyczajami są działania (lub zaniechania) sprzeczne ze zwyczajami uznanymi przez daną społeczność, obowiązującymi w określonym środowisku.

Pojęcie dobrych obyczajów odczytuje się najczęściej w ujęciu ekonomiczno-funkcyjnym, przywiązującym wagę nie do przestrzegania dobrych obyczajów w ogóle lecz do zachowania przedsiębiorców w działalności gospodarczej, odchodząc od dokonywania oceny z punktu widzenia ogólnych zasad etyczno-moralnych, gdzie istotne kryterium stanowiło poczucie godności ogółu ludzi myślących sprawiedliwie i słusznie. Obecnie, dobre obyczaje to normy moralne i zwyczajowe stosowane w działalności gospodarczej. (por. uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z 26 IX 2002 r. III CKN 213/01 OSNC 2003/12/169, Beata Gadek op.cit. s.127-144)

Sąd Apelacyjny podziela pogląd, iż art. 3 w ust.1 w sposób ogólny definiuje czyn nieuczciwej konkurencji, przykładowo wymieniając w ust. 2 niektóre czyny, typizowane dodatkowo w przepisach art. 5 - 17 u.z.n.k. Powołane przepisy należy wyklądać w ten sposób, że ogólne określenie czynu nieuczciwej konkurencji i przepisy czyn ten uszczegóławiające pozostają w następujących wzajemnych relacjach :

- wymienione w ustawie czyny nie tworzą zamkniętego katalogu, za czyn nieuczciwej konkurencji można uznać także działanie niewymienione w art. 5-17 u.z.n.k., jeżeli tylko odpowiada wymaganiom wskazanym w ogólnym określeniu czynu nieuczciwej konkurencji,
- wymagania wskazane w art. 3 ust. 1 odnoszą się do czynów wymienionych w art.5-17 u.z.n.k., określenie ogólne spełnia więc funkcję korygującą w stosunku do przepisów typizujących czyny nieuczciwej konkurencji. Gdy dany stan faktyczny, formalnie, spełnia przesłanki jednego z przepisów w art. 5-17, w rzeczywistości jednak działanie nie wykazuje któregoś ze znamion art. 3 ust.1 u.z.n.k. (np. znamienia bezprawności) wykluczone jest uznanie go za czyn nieuczciwej konkurencji.

Uznanie konkretnego działania za czyn nieuczciwej konkurencji wymagać będzie ustalenia, na czym ono polegało i zakwalifikowania go pod względem prawnym przez przypisanie mu cech konkretnego deliktu wskazanego w Rozdziale 2 ustawy (Czyny nieuczciwej konkurencji - art. 5-17) lub deliktu tam nieujętego ale odpowiadającego hipotezie art. 3 ust. 1. Czyny konkurencyjne powinny być badane przede wszystkim w świetle przesłanek określonych w art. 5-17 u.z.n.k., a dopiero gdy nie mieszczą się w dyspozycji któregoś z tych przepisów, podlegają ocenie według klauzuli generalnej art. 3. (tak Sąd Apelacyjny w Lublinie w wyroku z 30 IX 1998 r. I ACa 281/98 Apel.-Lub.1999/1/1)

Obowiązkiem Sądu rozstrzygającego o popełnieniu czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. jest ustalenie zasad i mechanizmu wnoszenia opłat za poszczególne usługi (marketingowe, promocyjne i logistyczne). Sąd winien dokonać oceny każdej z opłat, pod kątem możliwości ich traktowania jako inne niż marża handlowa opłaty za dopuszczenie towaru do sprzedaży. Powinien przy tym uwzględnić postanowienia łączącej strony umowy o współpracy handlowej, możliwość zawarcia umowy sprzedaży towaru bez korzystania z usług marketingowych, promocyjnych i logistycznych, realną wartość usług oferowanych przez nabywcę i ich wykonywanie. (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 13 I 2009 r. sygn. akt IACa 724/08)

Zgodnie z zasadą rozkładu ciężaru dowodu wyrażoną w art. 6 k.c., obowiązek udowodnienia, że (...) pobierał inne niż marża handlowa opłaty za dopuszczenie towaru do sprzedaży obciąża w niniejszej sprawie powoda. Zgłaszając zarzut popełnienia tak opisanego czynu nieuczciwej konkurencji, (...) zobowiązany jest wykazać i udowodnić, że pozwany pobierał opłaty, nie za świadczone usługi, lecz w rzeczywistości za przyjęcie towarów do sprzedaży. Dokonanie oceny jest możliwe po szczegółowym i kompleksowym ustaleniu : okoliczności zawarcia przez strony porozumienia, faktycznej woli stron, wpływu dostawcy na określenie istnienia i zakresu obowiązku wnoszenia opłat. Konieczne jest także zbadanie i analiza świadczeń wzajemnych nabywcy – realności wykonywania usług i ich ekwiwalentności dla dostawcy.

Popełnienie czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. musi być oceniane w odniesieniu do konkretnych okoliczności sprawy. Opłaty za usługi marketingowe, promocyjne i logistyczne mogą bowiem stanowić lub nie, inne niż marża handlowa, opłaty za dopuszczenie towaru do sprzedaży. Błędne jest zatem proste odwoływanie się do orzeczeń, w których pobieranie opłat za takie właśnie usługi zostało uznane przez sądy za utrudnianie dostępu do rynku.

Wbrew przekonaniu pozwanych, (...) nie musi natomiast dowodzić, że w tym przypadku doszło do utrudniania dostępu do rynku. Ze sformułowania art. 15 u.z.n.k. wynika w sposób niewątpliwy, że pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, określone w pkt 4, jest formą utrudniania dostępu do rynku, stanowiącego czyn nieuczciwej konkurencji. A zatem to pozwani, zaprzeczając zasadność zarzutu dopuszczenia się czynu nieuczciwej konkurencji, winni wykazać, że nie doszło do utrudniania powodowi dostępu do rynku, bądź też dowodzić, że nie zostały spełnione generalne wymogi uznania czynu za nieuczciwie konkurencyjny, określone w art. 3 ust. 1 ustawy. (np. czyn nie naruszał on ani nie zagrażał interesowi innego przedsiębiorcy lub klienta.

Przy ponownym rozpoznaniu sprawy, Sąd I instancji przeprowadzi postępowanie dowodowe w zakresie koniecznym dla poczynienia ustaleń faktycznych dotyczących rzeczy-wistego charakteru opłat pobieranych przez (...)za usługi logistyczne, marketingowe i promocyjne, każdej z nich odrębnie. Stwierdzi, czy uiszczanie tych opłat było warunkiem przyjęcia towaru do sprzedaży w sieci handlowej nabywcy.

Wobec zaprzeczenia przez pozwanych, że dokonywanie potrąceń lub kompensata należności jest tożsame z pobieraniem opłat, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., konieczne będzie także zdefiniowanie ustawowego pojęcia pobierania opłat. W przekonaniu Sądu Apelacyjnego, nie powinno być ono interpretowane w sposób zawężający, ograniczony wyłącznie do zapłaty za kwestionowane usługi.

Istotne będzie także ustalenie okoliczności zawarcia umowy, jej zmian, negocjacji, wpływu dostawcy na zastrzeżenie obowiązku i wysokości opłat, sposobu ich określenia, a także wykonywania usług objętych spornymi fakturami, ich ekonomicznej wartości dla powoda, w porównaniu z kosztami jakie sam musiałby ponieść gdyby wykonywał transport, marketing i reklamował własne produkty we własnym zakresie.

W konsekwencji, Sąd musi zbadać i ocenić, czy zastrzeżone przez(...) w okresie wrzesień 2004 r. – sierpień 2005 r. pobierane były faktycznie za przyjęcie towaru do sprzedaży, czy jako wynagrodzenie za usługi świadczone przez nabywcę na rzecz (...).

W motywach wyroku, sporządzonych zgodnie z regułami określonymi w art. 328 § 2 k.p.c., Sąd ustosunkuje się do zgłaszanych przez strony twierdzeń i zarzutów, mających istotne znaczenie z punktu widzenia odpowiedzialności pozwanych (...) (poprzednio (...)) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Spółka spółki komandytowej w W., z tytułu zwrotu (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w B. bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadzie art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Zważywszy, że zdaniem Sądu Apelacyjnego, Sąd Okręgowy nie rozpoznał istoty sprawy, konieczne stało się uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania, zgodnie z art. 386 § 4 k.p.c., z pozostawieniem Sądowi I Instancji rozstrzygnięcia o kosztach postępowania za II Instancję.