

Sygn. akt I ACa 748/13

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 24 października 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący – Sędzia SA Beata Kozłowska

Sędzia SA Edyta Mroczek (spr.)

Sędzia SO del. Małgorzata Perdion – Kalicka

Protokolant st. sekr. sąd. Ewelina Borowska

po rozpoznaniu w dniu 24 października 2013 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w R.

przeciwko (...) Budowlany Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 22 stycznia 2013 r., sygn. akt XVI GC 691/12

I. zmienia zaskarżony wyrok częściowo w ten sposób, że zasądzoną w punkcie pierwszym kwotę 177 972,63 zł (sto siedemdziesiąt siedem tysięcy dziewięćset siedemdziesiąt dwa złote i sześćdziesiąt trzy grosze) obniża do kwoty 158 528,88 zł (sto pięćdziesiąt osiem tysięcy pięćset dwadzieścia osiem złotych i osiemdziesiąt osiem groszy) oddalając powództwo o zapłatę kwoty 19 443,75 zł (dziewiętnaście tysięcy czterysta czterdzieści trzy złote i siedemdziesiąt pięć groszy) z ustawowymi odsetkami od dnia 24 listopada 2011 r. do dnia zapłaty;

II. w pozostałej części oddala apelację;

III. zasądza od (...) Budowlany Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w R. kwotę 2 700 zł (dwa tysiące siedemset złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

IA Ca 748/13

UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 22 stycznia 2013r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od pozwanego (...) Budowlany Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz powoda (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w R. kwotę 177.972,63 zł wraz z ustawowymi odsetkami od 24 listopada 2011 roku do dnia zapłaty, w

pozostałym zakresie powództwo oddalił oraz obciążył pozwanego obowiązkiem zwrotu kosztów procesu na rzecz powoda w wysokości 12.515,70 zł. Żądanie powoda oparte było o treść artykułu 15 ust.1 pkt. 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Sąd Okręgowy ustalił, że w dniu 1 stycznia 2009 roku została zawarta umowa o współpracy handlowej pomiędzy kupującym (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W. oraz (...) Budowlany Sp. z o.o. z siedzibą w W. oraz (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W., a sprzedawcą (...) Sp. z o.o. z siedzibą w R. na czas nieograniczony. Przedmiotem umowy była współpraca handlowa pomiędzy kupującymi, a sprzedawcą w zakresie sprzedaży i dostawy do marketów należących do sieci O. towarów sprzedawcy, świadczeniu przez sprzedawcę na rzecz kupującego usług serwisowych.

W dniu 2 kwietnia 2009 roku została zawarta pomiędzy tymi samymi podmiotami umowa o udziale w (...). Wartość usługi strony ustaliły na kwotę 34 000,00 zł netto, na którą zostaną wystawione faktury VAT przez kupującego - pozwanego za usługi marketingowe polegające na prezentacji, reklamie towarów lub logo firmy w (...). Rozliczenie usługi miało nastąpić do 30 kwietnia 2009 roku, a strony wyraziły zgodę na kompensatę zobowiązań i należności. Czas trwania (...) określono od dnia 27 marca 2009r. do dnia 30 czerwca 2009r.

Zgodnie z postanowieniami umownymi (...) Budowlany Spółka z o.o. miała świadczyć na rzecz (...) spółka z o.o. usługi: marketingowego wspierania sprzedaży, intensyfikacji sprzedaży oraz udziału w(...). Usługi miały podlegać wynagrodzeniu.

Usługi marketingowego wspierania sprzedaży, zostały określone w § 1 umowy z dnia 1 lutego 2006 r. o świadczenie usług marketingowego wsparcia sprzedaży. Kupujący zobowiązał się do świadczenia usługi, która miała polegać na

- prowadzeniu akcji reklamowej towarów sprzedawcy przy użyciu radia, telewizji jak i innych środków masowego przekazu informacji,
- umieszczaniu towarów sprzedawcy w ulotkach, gazetkach i katalogach informujących o produktach dostępnych w sklepach kupującego,
- prowadzeniu akcji promocyjno-reklamowej skierowanej do poszczególnych, jednorodzajowych grup klientów, w celu zapoznania klientów z towarami dostarczonymi przez sprzedającego jak i zachęcania klientów do kupna tych towarów,
- przygotowaniu i rozdawaniu klientom naklejek, baloników, breloczków jak i innych gadżetów z logo sprzedawcy na terenie sklepów

Następnie w dniu 24 lutego 2009 roku została zawarta pomiędzy stronami Umowa o świadczenie usług marketingowego wspierania sprzedaży. Zgodnie z zapisem § 2 pkt. 3 umowy łączna wartość wynagrodzenia za świadczone usługi dla wszystkich zleceniobiorców wynosiła 10 000,00 zł za każdy okres rozliczeniowy (rok kalendarzowy) powiększone o kwotę podatku VAT z zastosowaniem 22% stawki podatku. Formą rozliczenia wynagrodzenia z tytułu świadczonych usług było potrącenie wierzytelności danego zleceniodawcy wobec zleceniobiorcy z tytułu świadczenia usług z wierzytelnościami zleceniodawcy wobec poszczególnych zleceniobiorców z tytułu współpracy handlowej.

Ponadto również w dniu 24 lutego 2009 roku (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W. oraz (...) Budowlany Sp. z o.o. z siedzibą w W. oraz (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W., zawarli powodem (...) Sp. z o.o. z siedzibą w R. umowę o świadczenie usług. Zgodnie z § 1 pkt. 4 umowy usługi miały obejmować ekspozycje wzorów, próbek towarów nabytych od powoda na terenie marketów pozwanego celem zwiększenia ich sprzedaży, ponadto świadczenie usług informacyjno – doradczych, zapewnienie optymalnego dostępu klientów do towarów nabytych od powoda w marketach pozwanego poprzez przedstawienie towarów w sposób odpowiadający potrzebom klientów, udostępnienie na żądanie powoda kwartalnych statystyk sprzedaży towarów powoda. Wysokość wynagrodzenia za świadczone usługi uzależniona była

od wartości łącznego obrotu między powódką, z pozwanym towarami powódki w cenach netto, zrealizowanego w danym okresie rozliczeniowym (§ 2 pkt.4 umowy).

Negocjacje zawieranych corocznie przez strony umów odbywały się pod koniec roku poprzedzającego okres ich obowiązywania. Spotkanie przedstawicieli stron miało miejsce w lutym 2009 r., na którym podsumowano dotychczasową współpracę. Ponadto rozmawiano o trudnościach i problemach, które wynikły w czasie współpracy ze strony powoda oraz ich rozwiązaniu, a także omawiano warunki dalszej współpracy na kolejny rok. Pozwana wymagała od powódki podpisania kompletu umów, które przedłożyła na spotkaniu. Pozwana nie świadczyła na rzecz powódki żadnych usług opisanych w umowach. Obowiązki wykonywane przez pozwaną miały polegać na wykładaniu towaru, udostępnianiu i informowaniu o walorach towaru dostarczanego przez powódkę, jednakże usługi te nie zostały wykonane. Pozwana co prawda eksponowała towary powódki, które występowały w gazetkach oraz w promocyjnych strefach sprzedażowych, jednakże reklamowany towar nie był oznaczony w taki sposób, aby przeciętny konsument mógł go rozpoznać jako towar pochodzący od powódki.

Z poszczególnych tytułów (...) Budowlany Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością wystawiła na (...) Spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością następujące faktury:

- za usługi marketingowego wspierania sprzedaży nr (...) z dnia 07.01.2009 r. na kwotę 1.356,57 zł (k. 64),
- za usługę intensyfikacji sprzedaży: nr (...) z dnia 07.01.2009r. na kwotę 6 788,30 zł (k. 65), nr (...) z dnia 07.04.2009r. na kwotę 59 864,36 zł (k. 66), nr (...) z dnia 07.10.2009r. na kwotę 42 791,84 zł (k. 67), nr (...) z dnia 07.07.2009 r. na kwotę 47 727,81 zł (k. 68),
- za katalog O. nr (...) z dnia 03.04.2009 r. na kwotę 19 443,75 zł (k. 69).

Należności te pozwana pobrała dokonując potrąceń (kompensat) z należnościami przysługującymi powodowej spółce za towar dostarczony pozwanej w ramach umowy o współpracy handlowej oraz przekazując na konto powódki kwoty mniejsze od należnych. Łączna kwota do potrąceń wyniosła kwotę 177 972,62 zł.

Pismem z dnia 24 kwietnia 2010 r. oraz z dnia 14 listopada 2012 roku powódka wezwała pozwaną do zapłaty kwoty 177 972,62 zł w terminie 7 dni od daty odbioru ostatniego pisma.

Oceniając żądanie pozwu oparte o treść art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jednolity: Dz. U. z 2003 r. Nr 153 poz. 1503, z póź. zm.) Sąd Okręgowy uznał je za zasadne. Wskazał, że czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Przy czym nie jest potrzebne dodatkowo wykazywanie czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnienie dostępu do rynku, bowiem sam ustawodawca zakwalifikował takie działanie, jako utrudniające dostęp do rynku. Bez znaczenia jest czy sprzedawca mógł zbyć te towary innym kupującemu, oraz czy zbycie towarów przedsiębiorcy pobierającemu takie opłaty jest mniej czy bardziej opłacalne ekonomicznie dla sprzedającego, niż zbycie innemu przedsiębiorcy.

Fakt obciążenia powoda przez pozwanego fakturami z tytułu w/w usług i katalogu O. był okolicznością bezsporną. Bezsporne było również to, że powód obciążył pozwanego fakturami z tytułu sprzedaży towarów. Rozliczenie z tytułu wzajemnie wystawionych faktur odbywało się poprzez pomniejszenie zapłaty ceny sprzedaży o wartość obciążeń z tytułu usług i katalogu O.. Opisany sposób rozliczenia był zgodny z postanowieniami umowy. Dostawca był zobowiązany dokonać rozliczenia płatności zgodnie ze specyfikacją przesланą przez agenta płatności. Wolą pozwanej było zatrzymanie (nie wypłacenie) części należności powoda wynikających ze wskazanych faktur. Pobranie tych kwot z ceny sprzedanego towaru oznacza, że pozwany uzyskał towar o wartości wyższej niż dokonana zapłata, a zatem jest to korzyść o której mowa w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. (vide: postanowienie SN z dnia 16 października 2009 r., I CSK 230/09). W ocenie Sądu, doszło zatem do uzyskania przez pozwanego korzyści majątkowej, kosztem powoda, który nie otrzymał zapłaty ceny za sprzedany towar w pełnej wysokości. Korzyść ta została uzyskana bez podstawy prawnej, ponieważ nastąpiło to wskutek popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji.

Przepis art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. stanowi samoistną podstawę dochodzenia roszczeń. Sąd Okręgowy w pełni podzielił stanowisko Sądu Najwyższego wyrażone w uchwale z dnia 19 sierpnia 2009 r. (III CZP 58/09, OSNC 2010/3/37) zgodnie z którym strona może - niezależnie od innych roszczeń wynikających z umowy - dochodzić zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści z tytułu pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy uznk, bez potrzeby sięgania do konstrukcji nieważności umowy (art. 58 k.c.).

Niemal wszystkie z kwestionowanych przez powódkę usług, z wyjątkiem usługi dotyczącej udziału w (...) na 2009 r., należało zdaniem Sądu Okręgowego, uznać za narzucone, bowiem powódka została obciążona wynagrodzeniem bez spełnienia przez pozwaną świadczenia wzajemnego. Usługi wykonywane przez pozwaną miały na celu przyniesienie korzyści w głównej mierze samej pozwanej, gdyż dotyczyły towarów stanowiących jej własność i służyły zwiększeniu jej zysków. Samo zapotrzebowanie na towar ze strony pozwanej nie oznaczało jeszcze, iż zamówienie kolejne będzie złożone właśnie u powódki. Promocji poddawane były produkty będące już własnością pozwanej, a jeśli chodzi o gazetki, bez adnotacji o producencie – co oznacza, że renomą dostawcy nie zyskiwała na tej akcji promocyjnej w żaden sposób. Taka akcja promocyjna nie jest niczym nadzwyczajnym, czy dodatkowym w stosunku do tego co robią inni sprzedawcy aby zachęcić klientów do zakupu ich produktów.

W ocenie Sądu, w celu uwolnienia się od odpowiedzialności na podstawie u.z.n.k. pozwany winien był przede wszystkim udowodnić, że pobrane opłaty za usługi reklamowe stanowiły ekwiwalent rzeczywiście wykonanych na rzecz powoda świadczeń, a niezwiązanych jedynie z realizacją własnego interesu polegającego na korzystnym zbyciu zakupionych od powoda towarów finalnemu odbiorcy.

W ocenie Sądu pozwany nie wykazał okoliczności pozwalających na ustalenie, że nie mamy do czynienia z deliktem. Podnieść należy, że skoro wyrażenie przez powoda zgody na obciążenie przedmiotowymi opłatami było warunkiem zawarcia umowy i kontynuowania współpracy, zasadnym było ustalenie, iż opłaty zostały jednostronnie narzucone powodowi.

Zdaniem Sądu Okręgowego już od momentu dokonania potrącenia pozwana powinna liczyć się z obowiązkiem zwrotu potrąconych kwot. Roszczenie wynikające z zobowiązania bezterminowego, obejmującego zwrot nienależycie spełnionego świadczenia (art. 410 § 1 k.c.), staje się wymagalne w dniu, w którym świadczenie powinno być spełnione, gdyby wierzyciel wezwał dłużnika do wykonania zobowiązania w najwcześniejszym możliwym terminie (art. 120 § 1 zd. II k.c. w zw. z art. 455 k.c.) i to niezależnie od stanu świadomości uprawnionego co do przysługiwania mu roszczenia kondykcijnego (Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 8 lipca 2010 r. sygn. akt II CSK 126/10 (LEX nr 602678)). W niniejszej sprawie od momentu wezwania pozwanej do zapłaty (data dręczenia wezwania k.96) rozpoczął bieg termin wymagalności roszczenia i odsetek (art. 481 § 1 k.c.).

Sąd Okręgowy nie podzielił zarzutu pozwanej przedawnienia roszczenia, wskazując, że zgodnie z art. 20 zdanie drugie u.z.n.k. przedawnienie roszczeń z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji biegnie oddzielnie co do każdego naruszenia. Powódka dowiedziała się o potrąceniu najwcześniejszego z dochodzonych pozwem roszczeń w piśmie z dnia 14 maja 2009 r., natomiast w dniu 8 stycznia 2012r. złożyła w Sądzie Rejonowym w Warszawie XV Wydział Gospodarczy wniosek o zawezwanie do próby ugodowej, a zatem w chwili wniesienia pozwu w niniejszej sprawie trzyletni termin przedawnienia jeszcze nie upłynął.

Sąd Okręgowy oddalił powództwo w zakresie odsetek od poszczególnych kwot wymienionych pozwie z uwagi na to, iż roszczenie wynikające z zobowiązania bezterminowego, obejmującego zwrot nienależycie spełnionego świadczenia (art. 410 § 1 k.c.), staje się wymagalne w dniu, w którym świadczenie powinno być spełnione, gdyby wierzyciel wezwał dłużnika do wykonania zobowiązania w najwcześniejszym możliwym terminie. Skoro zatem powód wezwał pozwanego pismem z dnia 14 listopada 2011 roku do spełnienia świadczenia – doręczone w dniu 24 listopada 2011 roku to zdaniem Sądu od tej daty dłużnik pozostaje w zwłoce względem wierzyciela i może domagać się skutecznie odsetek za zwłokę (art.481§1 k.c.)

O kosztach procesu orzeciono na podstawie art. 98 k.p.c., oraz § 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu Dz.U. Nr 163, poz. 1349, ze zm.

Powyższe rozstrzygnięcie w części, w jakiej wyrok ten zasądza od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 177.972,63 zł. zaskarżył apelacją pozwany.

Zaskarżonemu wyrokowi zarzucił:

1. naruszenie przepisów postępowania, które miało wpływ na wynik sprawy, a to przepisu art. 233 § 1 k.p.c. w związku z art. 328 § 2 k.p.c. poprzez przekroczenie zasad swobodnej oceny dowodów, poczynienie ustaleń całkowicie sprzecznych z treścią zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, dokonanie oceny dowodów w sposób niewszechstronny i nasuwający zastrzeżenia z punktu widzenia zasad logicznego rozumowania, a także pominięcie istotnej części materiału dowodowego, w szczególności poprzez:

a) przyjęcie przez Sąd Okręgowy iż:

wyrażenie przez powódkę zgody na zawarcie pakietu (kompletu) umów dodatkowych było warunkiem zawarcia umowy o współpracy handlowej i kontynuowania tej współpracy, tak więc umowy o świadczenie usług zostały powódce przez pozwaną narzucone, podczas, gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, iż strony współpracowały jeszcze przed zawarciem przez powódkę i pozwaną umów dodatkowych o świadczenie usług;

powódka pomimo chęci negocjacji i podejmowanych prób niewyrażenia zgody na poszczególne punkty umowy w rzeczywistości nie miała realnych możliwości negocjowania umów dodatkowych, co świadczy o utrudnieniu powódce przez pozwaną dostępu do rynku.

pozwana nie świadczyła na rzecz powódki żadnych usług opisanych w umowach, a obowiązki pozwanej miały polegać na wykładaniu towarów, udostępnianiu i informowaniu o walorach dostarczanego przez powódkę towaru, podczas gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, że pozwana świadczyła na rzecz powódki usługi intensyfikacji sprzedaży i marketingowego wspierania sprzedaży;

usługi z umowy o świadczenie usług, umowy o świadczenie usług marketingowego wspierania sprzedaży zostały powódce narzucone, a także o udział w (...) zostały powódce narzucone, bowiem powódka została obciążona wynagrodzeniem na rzecz pozwanej bez spełnienia przez pozwaną świadczenia wzajemnego, podczas gdy, takie ustalenie Sądu Okręgowego jest sprzeczne z zasadami logicznego rozumowania, a ponadto z zebranego w sprawie materiału dowodowego jednoznacznie wynika, iż pozwana spełniła na rzecz powódki świadczenia wzajemne,

usługi wykonywane przez pozwaną miały na celu przyniesienie korzyści w głównej mierze samej pozwanej, gdyż dotyczyły towarów stanowiących jej własność i służyły zwiększeniu zysków właśnie pozwanej spółki, a nie powódki, podczas, gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, iż świadczone usługi przynosiły korzyść zarówno powódce, jak i pozwanej i obie strony, a nie głównie pozwana, zyskiwały na tych usługach;

okoliczność, że w związku z prowadzeniem akcji promocyjnych pozwana sprzedaje więcej towarów powódki, a więc więcej od niej zamawia, nie skutkuje uznaniem, iż akcja promocyjna jest usługą użyteczną dla powódki, podczas, gdy takie ustalenie Sądu Okręgowego jest sprzeczne z doświadczeniem życiowym oraz zasadami logicznego rozumowania;

samo zapotrzebowanie na towary ze strony pozwanej nie oznacza jeszcze, że zamówienie na kolejne towary będzie złożone u powódki, podczas gdy takie ustalenie Sądu Okręgowego jest sprzeczne z zasadami doświadczenia życiowego oraz zasadami logicznego rozumowania, a także nie wynika z treści zebranego w sprawie materiału dowodowego;

akcje promocyjne prowadzone przez pozwaną nie są niczym nadzwyczajnym czy dodatkowym w stosunku do tego co robią inni sprzedawcy chcący zachęcić klientów do zakupu ich produktów; podczas, gdy takie ustalenie Sądu Okręgowego jest sprzeczne z zasadami doświadczenia życiowego oraz zasadami logicznego rozumowania;

b) bezzasadne pominięcie przez Sąd Okręgowy dowodu z zeznań świadka strony pozwanej O. Z., a także dowodu z korespondencji e-mailowej załączonej do sprzeciwu od nakazu zapłaty (dowód nr 2, nr 4), które to dowody prowadzą do odmiennych niż przyjęte przez Sąd Okręgowy wniosków i wskazują iż powódka miała realną możliwość negocjowania warunków zawartych umów, umowy te nie zostały powódce narzucone, zawarcie pakietu umów dodatkowych (w tym umowy o udział w (...)) nie było warunkiem podpisania umowy o współpracę handlową Stron, pozwana świadczyła na rzecz powódki usługi określone w umowie o świadczenie usług, umowie o świadczenie usług marketingowego wspierania sprzedaży, a także w umowie o udział w (...) - w sytuacji, gdy Sąd Okręgowy uznał te dowody za wiarygodne i mające moc dowodową

c) bezzasadne pominięcie przez Sąd Okręgowy dowodu z zestawienia sprzedaży towarów powódki w 2008r. i 2009r., który to dowód prowadzi do odmiennych niż przyjęte przez Sąd Okręgowy wniosków i wskazuje, iż powódka odnosiła korzyść z usług świadczonych przez pozwaną na rzecz powódki i usługi te były użyteczne dla powódki, a obroty osiągnięte przez powódkę w 2009r. były wyższe niż obroty w 2008r. - w sytuacji, gdy Sąd Okręgowy uznał ten dowód za wiarygodny i mający moc dowodową

2) naruszenie przez Sąd Okręgowy przepisów postępowania, które miało wpływ na wynik sprawy tj. art. 233 § 1 k.p.c. poprzez poczynienie ustaleń sprzecznych z treścią zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego skutkujących błędnym ustaleniem stanu faktycznego i przyjęciem przez Sąd Okręgowy, że:

a) na podstawie postanowień umowy o udział w (...) pozwana zobowiązała się świadczyć na rzecz powódki usługi marketingowego wspierania sprzedaży, które miały polegać na: (i) prowadzeniu akcji reklamowej towarów sprzedawcy (powódki) przy użyciu radia, telewizji, jak i innych środków masowego przekazu informacji, (ii) umieszczaniu towarów sprzedawcy w ulotkach, gazetkach, katalogach informujących o produktach dostępnych w sklepach kupującego (pозwanej), (iii) prowadzeniu akcji promocyjno-reklamowej skierowanej do poszczególnych, jednorodząjowych grup klientów, w celu zapoznania klientów z towarami dostarczonymi przez sprzedającego (powódki), jak i zachęcenia klientów do kupna tych towarów, (iv) przygotowaniu i rozdawaniu klientom naklejek, batoników, breloczków, jak i innych gadżetów z logo sprzedawcy (powódki) na terenie sklepów, a wynagrodzenie pozwanej z tytułu świadczenia ww. usług zostało ustalone pomiędzy Stronami na kwotę 34.000 zł netto, co skutkowało uznaniem przez Sąd Okręgowy, iż pozwana nie świadczyła na rzecz powódki żadnych usług w ramach umowy o udział w (...),

b) obowiązki wykonywane przez pozwaną polegały na wykładaniu towaru, udostępnianiu i informowaniu o walorach towaru;

3) naruszenie przez Sąd Okręgowy przepisów postępowania, które miało wpływ na wynik sprawy tj. art. 233 § 1 k.p.c. w związku z art. 258 k.p.c. skutkujące błędnym ustaleniem stanu faktycznego i przyjęciem przez Sąd Okręgowy, że warunkiem prowadzenia współpracy handlowej Stron i podpisania umowy o współpracy handlowej było podpisanie kompletu (pakietu) wszystkich trzech umów dodatkowych;

4) naruszenie przepisów prawa materialnego, a w szczególności art. 750 k.c., w związku z art. 353 (1) k.c. polegające na przyjęciu przez Sąd Okręgowy, że treścią świadczenia pozwanej było zamieszczenie w gazetce towaru dostarczonego przez powódkę wraz ze wskazaniem jej nazwy/firmy;

5) naruszenie przepisów prawa materialnego, a w szczególności art. 353 (1) k.c. polegające na przyjęciu przez Sąd Okręgowy, iż w przypadku, gdy pozwana świadczy usługi w odniesieniu do towaru stanowiącego jej własność usługi te nie mogą być świadczone na rzecz powódki oraz przynosić korzyści powódce;

6) naruszenie przepisów prawa materialnego, a w szczególności art. 15 ust. 1 pkt. 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie, skutkujące przyjęciem, iż:

a) pozwana utrudniała powódce dostęp do rynku, a pobierane przez pozwaną wynagrodzenia za świadczone przez pozwaną na rzecz powódki usługi, zgodnie z zawartymi umowami o świadczenie usług oraz o świadczenie usług marketingowego wspierania sprzedaży, a także o udział w (...) stanowi pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, a tym samym że pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k;

b) już samo pobieranie opłat innych niż marża handlowa za przyjęcie towaru do sprzedaży jest utrudnieniem dostępu do rynku, a więc czynem nieuczciwej konkurencji i w przypadku stanów faktycznych objętych hipotezą tej normy nie jest konieczne dodatkowe wykazywanie, iż nastąpiło utrudnienie dostępu do rynku;

7) naruszenie przepisów prawa materialnego, a mianowicie art. 18 ust. 1 pkt. 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (u.z.n.k) poprzez jego błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie polegające na przyjęciu, iż pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k, a pobrane przez pozwaną wynagrodzenie za świadczone usługi stanowi bezpodstawnie uzyskaną korzyść, która powinna być wydana powódce.

Biorąc powyższe pod uwagę pozwana wniosła o zmianę wyroku w zaskarżonej części i oddalenie w tym zakresie powództwa oraz przyznanie stronie pozwanej kosztów postępowania za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych, ewentualnie o uchylenie wyroku w zaskarżonej części i przekazanie sprawy Sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania, z pozostawieniem Sądowi rozstrzygnięcia o kosztach postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja jest jedynie w niewielkiej części zasadna.

Pozwana spółka w apelacji podniosła zarówno zarzuty naruszenia prawa materialnego, jak i prawa procesowego. Prawdliwość zastosowania lub wykładni prawa materialnego może być właściwie oceniona jedynie na kanwie niewadliwie ustalonej podstawy faktycznej rozstrzygnięcia. Powyższe rodzi konieczność rozpoznania w pierwszym rzędzie, zarzutów naruszenia prawa procesowego, zmierzających do zakwestionowania stanu faktycznego (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 7 marca 1997 r. II CKN 18/97 - OSNC 1997/8/112).

W pierwszym rzędzie skarżący zarzucił Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 233 §1 k.p.c. w związku z art.328§2 k.p.c. wymieniając szereg ustaleń Sądu pierwszej instancji, zdaniem pozwanego, sprzecznych z treścią zebranego materiału dowodowego oraz dokonanie oceny dowodów w sposób niewszechstronny i nasuwający zastrzeżenia z punktu widzenia zasad logicznego rozumowania, przekroczenie zasad swobodnej oceny dowodów, pominięcie istotnej części materiału dowodowego, poczynienie ustaleń niezajdujących potwierdzenia w treści zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego co skutkowało błędnym ustaleniem stanu faktycznego. Podwyższy zarzut nie może być uznany za zasadny.

Dla skuteczności zarzutu naruszenia art. 233 §1 k.p.c. nie można poprzestać na stwierdzeniu, że dokonane ustalenia faktyczne są wadliwe, odnosząc się do stanu faktycznego, który w przekonaniu skarżącego odpowiada rzeczywistości. Niezbędne jest wskazanie przyczyn, które dyskwalifikują postępowanie sądu w zakresie ustaleń. Skarżący powinien zwłaszcza wskazać, jakie kryteria oceny zostały naruszone przez sąd przy analizie konkretnych dowodów, uznając brak ich wiarygodności i mocy dowodowej lub niesłuszne im taką moc przyznając (zob. postanowienie SN z dnia 23 stycznia 2001 r., IV CKN 970/00, Lex nr 52753, wyrok SN z dnia 6 lipca 2005 r., III CK 3/05, Lex nr 180925). Sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Taka ocena, dokonywana jest na podstawie przekonań sądu, jego wiedzy i posiadanego doświadczenia życiowego, a nadto winna uwzględniać wymagania prawa procesowego oraz reguły logicznego myślenia, według których sąd w sposób bezstronny, racjonalny i wszechstronny rozważa materiał dowodowy jako całość, dokonuje

wyboru określonych środków dowodowych i - wając ich moc oraz wiarygodność - odnosi je do pozostałego materiału dowodowego. Poprawność rozumowania sądu powinna być możliwa do skontrolowania. Tylko w przypadku gdy brak jest logiki w wiązaniu wniosków z zebranymi dowodami lub gdy wnioskowanie sądu wykracza poza schematy logiki formalnej albo wbrew zasadom doświadczenia życiowego nie uwzględnienia jednoznacznie praktycznych związków przyczynowo – skutkowych przeprowadzona przez Sąd ocena dowodów może być skutecznie podważona (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 9 grudnia 2009 r. IV CSK 290/09, LEX nr 560607, wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 23 czerwca 2009r., III AUa 261/2009, LexPolonica nr 2102197). Postawienie zatem Sądowi pierwszej instancji skutecznego zarzutu naruszenia art. 233 §1 k.p.c. wymaga wykazania naruszenia przepisów prawa procesowego o dowodach lub uchybienia zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, bowiem tylko takie zarzuty można przeciwstawić uprawnieniu sądu do dokonania swobodnej oceny dowodów. W tej sytuacji nie będzie wystarczające samo przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze i znaczeniu poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż dokonana przez sąd (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 6 listopada 1998 r. III CKN 4/98, Lex Polonica nr 2111041, z dnia 10 kwietnia 2000 r. V CKN 17/00 OSNC 2000/10/189).

Odnosząc powyższe do niniejszej sprawy wskazać należy, że ustalenia faktyczne Sądu pierwszej instancji są prawidłowe i Sąd Apelacyjny podziela je oraz przyjmuje za własne, za wyjątkiem rozważań i oceny realizacji zobowiązań stron wynikających z umowy z dnia 2 kwietnia 2009 r. o udziale w (...). Sąd Okręgowy, z wyjątkiem wskazanej wyżej umowy, prawidłowo ocenił zgromadzony materiał dowodowy i w konsekwencji trafnie przyjął popełnienie przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji.

Spór w niniejszej sprawie dotyczył oceny, czy pozwana spółka dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji, o jakim mowa w art.15 ust.1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży. Bezspornym w sprawie jest, iż strony prowadziły wieloletnią współpracę, podpisując okresowo umowy o współpracy handlowej a także umowy o świadczenie usług oraz umowy o udziale w konkretnym katalogu. W zawieranych przez strony umowach wskazywano, że pozwany może świadczyć powodowi określone usługi marketingowe i promocyjne. Bezspornym jest także wystawienie przez pozwanego na rzecz powoda faktur z tytułu usług marketingowego wspierania sprzedaży, usług intensyfikacji sprzedaży, oraz za katalog O., które to faktury zostały uregulowane przez powoda poprzez dokonanie przez pozwaną kompensat z należnościami przysługującymi powodce za towar dostarczony pozwanej w ramach umowy o współpracę. Sporną kwestią pozostawał pomiędzy stronami charakter świadczeń wynikających z powyższych faktur. Powód twierdził, że były to świadczenia nienależne, albowiem pobranie tego wynagrodzenia stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji, określony art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Pozwany powyższemu zaprzeczał wskazując, że strony negocjowały zawierane umowy i pozwany, zgodnie z nimi, faktycznie świadczył na rzecz powoda ustalone usługi, a więc otrzymane wynagrodzenie nie było nienależne i nie wypełniało przesłanki z powołanego przepisu.

Sąd Okręgowy prawidłowo ocenił materiał dowodowy wskazując, że powódka nie miała realnej możliwości negocjowania usług dodatkowych oraz, że zawarcie pakietu tychże umów było warunkiem zawarcia umowy o współpracę handlową, jak również prawidłowo wskazał, że umowy dodatkowe zostały powodce narzucone. Nie ulega wątpliwości, że strony corocznie, na koniec roku, prowadziły rozmowy na temat warunków współpracy na następny rok. Kwestią sporną było natomiast to, czy zgoda powódki na usługi dodatkowe warunkowała w ogóle nawiązanie współpracy handlowej przez strony oraz na ile powódka miała wpływ na wysokość opłat za dodatkowe usługi. Sąd Okręgowy na podstawie zeznań świadków: G. T., K. K. oraz przesłuchanego w charakterze strony R. T. ustalił, że bez wyrażenia przez stronę powodową zgody na podpisanie umów o świadczenie usług, nie byłoby możliwe podpisanie umowy o współpracy handlowej i tym samym sprzedaż towaru do sklepów pozwanej. Sąd I instancji ustalił również, że powód miał niewielkie możliwości negocjowania warunków umów na 2009r., a w ich wyniku pozwanej udało się utrzymać opłaty na poziomie poprzedniego roku poza rabatami, których powód musiał udzielić pozwanej w wysokości około 1% wyższej od roku poprzedniego. Pozwana nie wykazała w apelacji, aby powyższe ustalenia dokonane zostały z naruszeniem reguł oceny dowodów wynikających z treści art. 233 § 1 k.p.c. Z zeznań świadka K. K. wynika wprost, że nie podpisanie umów dodatkowych powodowałoby zerwanie współpracy, zaś umowy były przesyłane powodowi

już gotowe do podpisu. Okoliczność, że świadek nie był bezpośrednim uczestnikiem negocjacji, nie pozbawia jego zeznań waloru wiarygodności. Świadek ten jako udziałowiec powodowej spółki zajmował się bezpośrednio produkcją, a zatem był bezpośrednio zainteresowany warunkami sprzedaży towaru, a wiedzę o wynikach negocjacji czerpał od osób, które w nich uczestniczyły. Okoliczności wskazywane przez tego świadka znalazły potwierdzenie również w zeznaniach przesłuchanego w charakterze strony R. T.. Z kolei wbrew zarzutom apelującego, z zeznań świadka O. Z. nie wynikało, że strona pozwana nie uzależniała współpracy z powódką od podpisania umów o świadczenie usług. Świadek zeznała jedynie, że powód mógł zrezygnować z dodatkowych usług bowiem zdarzało się, że inni dostawcy nie korzystali z tego typu usług. Powyższe stwierdzenie nie świadczy jeszcze, że to właśnie powód miał możliwość negocjacji poszczególnych umów. Natomiast R. T. w trakcie przesłuchania w charakterze strony, kategorycznie stwierdził, że negocjująca z ramienia pozwanego umowę Pani Z.–Z. wskazała, że opłaty dodatkowe są warunkiem współpracy oraz wskazał, że umowy dodatkowe zostały powódce narzucone, tak aby istniała podstawa do wystawienia faktury, które następnie potrącano z należnościami na rzecz powoda. Sąd Okręgowy dokonując oceny zeznań w/w osób nie uchybił regułom określonym w art. 233§1 k.p.c., zaś apelujący nie podważył skutecznie tej oceny powołując się jedynie lakonicznie, że uchybia ona regułom logicznego myślenia oraz zasadom współżycia społecznego, bez skonkretyzowania tych zarzutów. Dołączona do sprzeciwu od nakazu zapłaty korespondencja mailowa informująca o tym, że powódka zostanie głównym dostawcą pozwanego w 2009 r. również, wbrew twierdzeniu pozwanej, nie świadczy o możliwości prowadzenia negocjacji umów pomiędzy stronami. Korespondencja ta nie przedstawia kompleksowego stanowiska stron, wynikają z niej jedynie oczekiwania pozwanej, co do ilości konkretnego towaru przedstawione w sposób szacunkowy. Umowy na 2009 r., jak wynika z zeznań świadka K. K., podpisywane były dopiero w maju 2009r., zaś rozmowy na temat ich zawarcia odbywały się w lutym 2009r. Maile wysyłane były do powoda listopad – grudzień 2008r., a ich treść nie świadczy o tym, że były prowadzone jakiegokolwiek negocjacje, bowiem zawierają one jedynie stanowisko pozwanego, który pisze o swoich zapotrzebowaniach na towar powoda. Podnoszona przez pozwaną okoliczność współpracy stron przed zawarciem umowy na 2009r. nie świadczy o tym, że nie mogło dojść do narzucenia powódce warunków umów.

Reasumując ustalenie Sądu Okręgowego, z którego wynika, że powódka nie mogła w rzeczywistości negocjować postanowień umownych odnoszących się do świadczenia usług, znajdowało oparcie w zgromadzonym materiale dowodowym, a ocena tego materiału nie naruszała ani reguł logiki ani zasad doświadczenia życiowego. Ponadto wskazać należy, że z punktu widzenia przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie ma znaczenia, czy postanowienia umowne, zastrzegające prawo kupującego do wskazanych tam niedozwolonych opłat, były przez strony negocjowane i w jakim stopniu. Jeżeli na sprzedawcę, również w formie tzw. umów promocyjnych, zostają nałożone obowiązki dodatkowych świadczeń pieniężnych, należy domniemywać, że w ten sposób uiszczana jest w rzeczywistości zabroniona opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży. Sprzedający korzysta w takim przypadku z ułatwienia dowodowego w wykazywaniu popełnienia przez kupującego czynu niedozwolonej konkurencji, o jakim mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Wystarczające będzie wykazanie przez niego, że, poza obowiązkami wynikającymi z typowej umowy sprzedaży, uiszczal na rzecz kupującego dodatkowe należności w pieniądzu (wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 13 października 2010 r., I ACa 707/10, LEX nr 756710). Przeprowadzone w sprawie dowody nie dowodziły swobody negocjacji i zawarcia kontraktu o charakterze ekwiwalentnym, w której świadczeniu określonych usług odpowiadałyby nawiązujące do nich świadczenia pieniężne (z wyjątkiem umowy o udziale w (...), o czym będzie mowa w dalszej części uzasadnienia).

Apelująca zarzuca Sądowi I Instancji nieprawidłowe przyjęcie, że pozwana nie świadczyła na rzecz powódki żadnych usług wynikających z umów dodatkowych, oraz że wykonywane usługi miały na celu przyniesienie korzyści jedynie pozwanej. Umowa o świadczenie usług marketingowego wspierania sprzedaży przewidywała wykonywanie przez pozwanego usług polegających na:

- prowadzeniu akcji reklamowej towarów sprzedawcy przy użyciu radia, telewizji jak i innych środków masowego przekazu informacji, umieszczaniu towarów sprzedawcy w ulotkach, gazetkach i katalogach informujących o produktach dostępnych w sklepach kupującego, prowadzeniu akcji promocyjno-reklamowej w celu zapoznania klientów z towarami dostarczonymi przez sprzedającego jak i zachęcania klientów do kupna tych towarów,

przygotowaniu i rozdawaniu klientom naklejek, baloników, breloczków jak i innych gadżetów z logo sprzedawcy na terenie sklepów, świadczenie usług informacyjno – doradczych skierowanych do klientów, polegających w szczególności na udzielaniu informacji i porad specjalistycznych na stronach internetowych, doradztwie dla klientów na terenie marketów o tych towarach wraz z możliwością udostępnienia ulotek.

Natomiast usługi intensyfikacji sprzedaży miały obejmować ekspozycję wzorów, próbek towarów nabytych od powoda na terenie marketów pozwanego celem zwiększenia ich sprzedaży, świadczenie usług informacyjno – doradczych, zapewnienie optymalnego dostępu klientów do towarów nabytych od powoda w marketach pozwanego poprzez przedstawienie towarów w sposób odpowiadający potrzebom klientów, udostępnienie na żądanie powoda kwartalnych statystyk sprzedaży towarów powoda.

Strona pozwana, a to na niej spoczywał obowiązek wykazania wykonania umowy, nie wykazała w toku niniejszego procesu, aby w/w usługi były w rzeczywistości świadczone. Co prawda przytoczony w uzasadnieniu wyroku opis czynności, jakie wykonywać miała pozwana w ramach w/w umów dodatkowych jest nieprecyzyjny, jednakże nie podważa to ustalenia, że usługi te nie były wykonywane. Sąd Okręgowy prawidłowo wskazał, że pomimo eksponowania towarów powódki w promocyjnych strefach sprzedażowych oraz w gazetkach, towar ten nie był oznaczony w taki sposób, aby przeciętny konsument mógł go rozpoznać jako pochodzący od powódki. Rację ma także Sąd I Instancji wskazując, że z chwilą wykonania umowy sprzedaży własność sprzedanych towarów przeszła na pozwanego, a zatem wszelka działalność promocyjna niezależnie od jej formy i zakresu, dotyczyła towaru stanowiącego własność pozwanej, a zatem zmierzała do uzyskania zwielokrotnienia sprzedaży jej towaru. Było to zatem w interesie samej pozwanej, która zainteresowana była jak największą sprzedażą swoich towarów, w konsekwencji czego zwiększały się jej obroty i zyski. Tego typu działania nie promowały zatem ani strony powodowej jako producenta kwiatów, ani poszczególnych produktów, niewątpliwie natomiast pozwalały stronie pozwanej na zwiększenie sprzedaży własnego towaru. W świetle powyższego za nieuprawnione należało uznać twierdzenia strony pozwanej o podejmowaniu działań promocyjno-marketingowych również w interesie strony powodowej.

Wbrew twierdzeniu apelującej zestawienia sprzedaży za lata 2008 – 2009 nie świadczą, o tym że zwiększenie sprzedaży towarów powódki nastąpiło z powodu podejmowania działań marketingowych przez pozwaną. Przedstawione tabele zawierają jedynie liczby i zestawienia, natomiast nie wykazano żadnymi dowodami, czy i jakie przełożenie miały na powyższe działania pozwanego. Nie zostały przedstawione dowody, które wykazywałyby istnienie zależności pomiędzy wzrostem obrotów i zamówień towarów, a konkretnymi działaniami reklamowymi. Nadto, zwiększenie przez pozwaną sprzedaży towarów kupionych od powódki nie dawało jej żadnej gwarancji, iż pozwana dokonana dalszych zakupów, bowiem umowy nie zobowiązywały pozwanej do dokonania zakupów o z góry określonej wartości. Zatem, to wyłącznie od pozwanego zależało, czy dokona dalszych zakupów towarów produkowanych przez stronę powodową.

W przedmiotowej sprawie miało miejsce porozumienie, które nakładało na powódkę obowiązek ponoszenia opłat nie mających żadnego wymiernego ekwiwalentu. Uiszczanie opłaty za intensyfikację sprzedaży było oparte na zapisach umowy o świadczenie usług. Nie była przedmiotem sporu opłata marketingowa. Jak wyjaśnił Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 12 czerwca 2008r., III CSK 23/08 (OSNC-ZD 2009/15/842), delikt przewidziany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. może przybrać postać, zawieranych obok umowy sprzedaży tego towaru do dużej sieci handlowej, tzw. porozumień marketingowo-promocyjnych. Przedmiotowe umowy zawierały postanowienia o charakterze ramowym, a wysokość obowiązku zapłaty była ustalana według obrotów, niezależnie od tego, czy i w jakim zakresie towary dostarczone przez powoda objęte były działaniami intensyfikacji. Na aprobatę zasługuje stanowisko Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu, który w podobnym stanie faktycznym stwierdził, co następuje: „Przyjmując, iż obie strony uzyskiwały zysk we wzajemnych relacjach handlowych, który zależał wprost proporcjonalnie od wysokości obrotów, nakładanie tylko na jedną ze stron stosunku zobowiązaniowego obowiązku dodatkowego premiowania strony przeciwnej, należy uznać za działanie utrudniające dostęp do rynku, poprzez nakładanie nieuzasadnionych w mechanizmie konkurencji opłat, co prowadzi do naruszenia interesu ekonomicznego dostawcy. Obciążanie zatem dostawców kosztami usługi tak

ustalonymi jest zakazane w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.” (wyrok z dnia 3 lutego 2012 r., I ACa 1363/11, LEX nr 1171389).

Nie ma znaczenia dla prawidłowości rozstrzygnięcia omyłka Sądu na stronie trzeciej uzasadnienia. Mimo bowiem wskazania błędnej daty zawarcia umowy o świadczenie usług marketingowego wsparcia sprzedaży – 1 lutego 2006r. - zamiast 24 lutego 2009r. oraz błędnym powołaniu jako dowód - umowy o udziale w (...), z treści uzasadnienia wyraźnie wynika, że opisane w tym fragmencie usługi dotyczą umowy o świadczenie usług marketingowego wsparcia sprzedaży, o czym świadczą przywołane karty, na której znajduje się w/w umowa. Natomiast w pierwszym akapicie strony trzeciej Sąd Okręgowy wyraźnie wskazał na czym polegać miały czynności pozwanego w ramach umowy o udziale w (...).

Niezasadny jest również zarzut naruszenia artykułu 328 § 2 k.p.c., który nie został szerzej rozwinięty w apelacji. Jak podnosi się w judykaturze uzasadnienie z reguły nie ma wpływu na treść wyroku, gdyż sporządzane jest po jego wydaniu. O uchybieniu temu przepisowi można mówić jedynie wtedy, gdyby uzasadnienie zaskarżonego orzeczenia nie zawierało danych pozwalających na kontrolę tego orzeczenia (postanowienie SN z dnia 21 listopada 2001 r., I CKN 185/01, Lex nr 52726, wyroki SN: z dnia 18 marca 2003 r., IV CKN 1862/00, Lex nr 109420, z dnia 5 października 2005 r., I UK 49/05, M. Praw. 2006, nr 4, s. 214), co nie ma miejsca w niniejszej sprawie, gdyż uzasadnienie zostało sporządzone w sposób wyczerpujący i spełnia wymogi wynikające z cytowanego na wstępie przepisu.

Zarzuty apelacji koncentrują się w zasadzie przeciwko wnioskowaniu Sądu pierwszej instancji, że działania pozwanej spółki stanowiły czyny nieuczciwej konkurencji i w rezultacie stanowią polemikę z rozważaniami tego Sądu.

Odnosząc się do zarzutów naruszenia przepisów prawa materialnego wskazać należy, co następuje. Powódka domagała się zwrotu bezprawnie uzyskanych korzyści w związku z dopuszczeniem się przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji. Zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności, przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. W razie zaś dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać, w szczególności, wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych. Z przepisów tych wynika, że jeżeli na sprzedawcę, również w formie – zawieranych obok umów sprzedaży – umów promocyjnych, zostają nałożone obowiązki dodatkowych świadczeń pieniężnych, należy domniemywać, że w ten sposób uiszczana jest w rzeczywistości zabroniona opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży. Sprzedający (powód) korzysta w takim przypadku z ułatwienia dowodowego w wykazywaniu popełnienia przez kupującego czynu nieuczciwej konkurencji, o jakim mowa w powołanym przepisie. Wystarczające jest bowiem wykazanie przez niego, że – poza obowiązkiem wynikającym z typowej umowy sprzedaży – uiszczał na rzecz kupującego (pозwanego) dodatkowe należności w pieniądzu (tzw. dowód prima facie). Jednocześnie podkreślić należy, że – co do zasady – stosunki zobowiązaniowe o charakterze mieszanym, w których obok sprzedaży strony przewidują możliwość świadczenia usług, są dozwolone, a sam fakt ich nawiązania nie oznacza, iż doszło do czynu nieuczciwej konkurencji. Dopiero pobranie od sprzedającego opłaty za dopuszczenie jego towarów do sprzedaży, nie znajdujące uzasadnienia w faktycznie wykonanej usłudze na rzecz danego podmiotu, stanowi taki czyn. Przy dokonywaniu kwalifikacji prawnej istotne jest, czy spełnienie owego dodatkowego świadczenia (usługi) w istocie służy interesowi dostawcy, czy jedynie podwyższeniu zysku sprzedawcy. Ocena powyższych okoliczności musi być dokonywana zawsze na gruncie konkretnego przypadku. Artykuł 15 u.z.n.k. chroni sferę aktywności profesjonalnej przedsiębiorców, jaką jest wolność działalności na rynku. Ograniczenia tej wolności mogą wynikać jedynie z ustawy, a więc mogą mieć charakter publicznoprawny, lub też ich źródłem może być umowa pomiędzy przedsiębiorcami, a więc mogą mieć także charakter cywilnoprawny. W tym ostatnim przypadku ograniczenie następuje w ramach swobody umów (art. 353¹ k.c.), która przewiduje, że strony mogą ukształtować stosunek prawny dowolnie, pod warunkiem, iż nie jest on sprzeczny z prawem lub zasadami współżycia społecznego art. 58 § 1 i 2 k.c. (Sąd Apelacyjny w Poznaniu w wyroku z dnia 25 lutego 2010 r. I ACa 107/10, LEX nr 628174).

Czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta (art. 3 ust. 1 u.z.n.k.). Czynnami nieuczciwej konkurencji są także szczegółowo

opisane przez ustawodawcę w rozdziale 2 u.z.n.k. delikty, przy czym osobną grupę stanowią delikty polegające na utrudnianiu dostępu do rynku innym przedsiębiorcom (art.15). Jednym z nich jest pobieranie przez przedsiębiorcę innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Przyjmuje się, że przy konstruowaniu tego deliktu znaczenie mają dwa elementy: utrudnianie przedsiębiorcy dostępu do rynku i nieuczciwy charakter takiego utrudniania (tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 12 czerwca 2008 r., sygn. III CSK 23/08). „Dostęp do rynku” należy rozumieć szeroko, obejmując tym pojęciem swobodę wejścia na rynek, wyjścia z niego, a także oferowania na nim swoich towarów lub usług. Za trafny należy uznać pogląd, wedle którego utrudnianie dostępu do rynku w praktyce pokrywa się z pojęciem „utrudniania prowadzenia działalności gospodarczej” (vide. T. Skoczny [w:] ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, wyd. 2 pod red. J. Szwaji, str. 562). Zdaniem Sądu Apelacyjnego w niniejszej sprawie nie budzi wątpliwości fakt, iż pobieranie przez pozwanego innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży utrudniało powodce prowadzenie działalności gospodarczej. Gdyby nie akceptacja narzuconych warunków umów, powódka nie miałaby możliwości sprzedaży swoich produktów w wielkopowierzchniowych sklepach pozwanego. Utrudnianie dostępu do rynku miało zatem z pewnością charakter nieuczciwy. Powódka nie godziła się na podnoszenie opłaty, mimo to współpracowała przez dłuższy czas z pozwanym, aby mieć zbyt na swoje produkty.

Dla konstruowania deliktu określonego w art. 15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k. nie ma znaczenia prawna skuteczność porozumień marketingowych, jeżeli uzyskana przez kupującego opłata oznacza jednocześnie pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. W takim wypadku dopuszczalne jest stosowanie sankcji szczególnych z art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy, bez potrzeby sięgania do zasad odpowiedzialności kontraktowej. Pogląd taki od dawna występował w doktrynie (por. m.in. E. Nowińska, M. du Vall „Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji”, Warszawa 2001, s. 193, K. Szczepanowska-Kozłowska w głosie do wyroku Sądu Najwyższego z dnia 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05, Glosa 2007/2/105), a w ostatnich latach ugruntowany został również w orzecznictwie (por. uchwałę Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09, Lex nr 511016).

Artykuł 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wprowadzając zakaz pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży niewątpliwie ogranicza zakres swobody stron umowy układających wiążący je stosunek prawny. Odwołanie się do art. 353¹ k.c. statuującego zasadę swobody umów nie może zatem stanowić uzasadnienia zamieszczenia w umowie postanowień naruszających przepisy ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Ani treść ani cel umowy nie mogą pozostawać w sprzeczności z bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa oraz zasadami współzycia społecznego. Dowody przeprowadzone w niniejszej sprawie w pełni uzasadniały twierdzenie, że zgoda powódki na poniesienie opłat za usługi dodatkowe oferowane przez pozwaną była koniecznym warunkiem nawiązania współpracy, która umożliwiała stronie powodowej dostęp do istotnego rynku zbytu produkowanych przez nią towarów. Takie zachowanie strony pozwanej, która wykorzystując swoją naturalną przewagę rynkową, narzuciła sprzedawcy niekorzystne dla niego warunki umowy, naruszało dobre obyczaje handlowe (tak też Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05, Wokanda 2006, nr 6, s. 8).

Reasumując zarzuty apelacji dotyczące naruszenia przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., art. 18 ust. 1 pkt 5, jak również art. 353¹ k.c. oraz art. 750 k.c. w zw. z art. 353¹ k.c. nie zasługiwały zatem na uwzględnienie.

Apelacja podlegała uwzględnieniu jedynie w nieznaczej części dotyczącej umowy o udział w (...). Umowa ta przewidywała wykonywanie przez pozwaną usług marketingowych polegających na prezentacji, reklamie towarów lub logo firmy powódki w (...), którego czas trwania określono na okres 27.03.2009 r.– 20.06.2009 r. Wartość usługi wyliczono na kwotę 34 000 zł netto. Z załączonego do akt sprawy Katalogu wynika, że na stronie 2, 12 i 15 oraz przedostatniej znajdują się towary oznaczone logo powoda. W ocenie Sądu Apelacyjnego, powyższe oznacza, iż doszło do wykonania przez pozwanego, zgodnie z treścią zobowiązania, usług, na które strony się konkretnie umówiły. W tym zakresie zachodzi ekwiwalentność świadczeń, a więc nie może być mowy o czynie nieuczciwej konkurencji, zaś uzyskanego przez pozwanego na podstawie tych umów wynagrodzenia nie można uznać za świadczenie nienależne. Stosownie do powołanych okoliczności, pozwanemu należało się, ustalone indywidualnie za określone czynności, wynagrodzenie w tym względzie. W powyższej części brak jest podstaw do uznania, że świadczenie pieniężne,

określone w tej umowie, stanowiło opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Pozwana wystawiła z tytułu wyżej wymienionej umowy fakturę na kwotę 19 433,75 zł, a zatem kwota zasądzona przez Sąd I Instancji winna być obniżoną o tę wartość. Tym samym powództwo jest zasadne do kwoty 158 528,88 zł (177 972,63-19 433,75). Biorąc powyższe pod uwagę Sąd Apelacyjny orzekł jak w punkcie pierwszym wyroku na podstawie art.386§1 k.p.c., obniżając zasądzoną przez Sąd I Instancji kwotę należności głównej i oddalając powództwo co do kwoty 19 433,75 zł, wraz z odsetkami, a wobec bezzasadności apelacji w pozostałym zakresie orzeczono jak w punkcie drugim wyroku na podstawie art. 385 k.p.c. O kosztach postępowania orzeczono na podstawie artykułu 100 k.p.c., zasądzając od pozwanego na rzecz powoda koszty zastępstwa procesowego według stawki minimalnej, wynikającej z § 12 ust. 1 pkt 2 w zw. z § 6 pkt 6 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu, bowiem powód w wyniku apelacji uległ jedynie w nieznacznym procencie.