

Sygn. akt I ACa 56/16

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 11 kwietnia 2017 roku

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSA Beata Byszewska

Sędziowie: SA Romana Górecka (spr.)

SO (del.) Ewa Fiedorowicz

Protokolant: apl. aplikacji sędziowskiej Łukasz Ciemiecki

po rozpoznaniu w dniu 4 kwietnia 2017 roku w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) spółki akcyjnej z siedzibą w W.

przeciwko (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością” spółce komandytowej z siedzibą w P.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 25 września 2015 roku, sygn. akt XVI GC 612/12

1. oddala apelację;

2. zasądza od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością” spółki komandytowej z siedzibą w P. na rzecz (...) spółki akcyjnej z siedzibą w W. kwotę 2.700 zł (dwa tysiące siedemset złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Ewa Fiedorowicz Beata Byszewska Romana Górecka

Sygn. akt I ACa 56/16

UZASADNIENIE

Wyrokiem z 25 września 2015 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...)- spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w P. na rzecz (...) spółki akcyjnej w W. kwotę 98.727,71 zł wraz z ustawowymi odsetkami od 18 stycznia 2012 r. do dnia zapłaty, oddalił powództwo w pozostałym zakresie oraz orzekł o kosztach procesu.

Żądanie pozwu wywodziła powódka z przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. Dz.U. 2003 r., nr 153, poz. 1503 ze zm.; dalej: u.z.n.k.). Na kwotę dochodzoną pozwem składają się opłaty: związane z:

1) rabatem potransakcyjnym progowym – 510,49 zł,

- 2) usługą (...) – 1.845,00 zł,
- 3) zarządzaniem budżetem marketingowym – 25.085,48 zł,
- 4a) usługami transportowymi – 84.281,62 zł,
- 4b) usługami transportowymi za zwroty – 136,64 zł.

Powyższy wyrok zapadł po dokonaniu przez Sąd Okręgowy następujących ustaleń i rozważań:

Powódkę – dystrybutora sprzętu multimedialnego, RTV, akcesoriów komputerowych i AGD wiązała z pozwaną współpraca handlowa, polegająca na dostarczaniu do sieci produktów w celu ich dalszej odsprzedaży. W toku tej współpracy strony zawierały umowy o współpracy handlowej.

Przedmiotem umów handlowych było uregulowanie zasad szeroko rozumianej współpracy handlowej w zakresie dostaw towarów realizowanych przez dostawcę (powódkę) do placówek handlowych i magazynu zamawiającego (pozwanę) oraz usług świadczonych przez zamawiającego w związku z obrotem tymi towarami. Umowy te nie stanowiły przyrzeczenia zamawiającego do nabywania towarów oferowanych przez dostawcę, lecz określały jedynie warunki, jakie miały obowiązywać w przypadku złożenia zamówień. Ponadto dostawca miał obowiązek odbioru zwracanego towaru – w terminie 3 dni roboczych od daty otrzymania awiza zwrotu towaru miał przekazać faksem zamawiającemu informację zwrotną o osobie lub firmie upoważnionej do odbioru towaru. W przypadku, gdy towar nie został odebrany lub dostawca nie wskazał osoby upoważnionej lub firmy, zamawiający miał prawo odesłać towar na adres dostawcy. Zwrot towarów dokonywany przez zamawiającego miał odbywać się na koszt i ryzyko dostawcy.

Sąd ustalił, że wynagrodzenie za usługi świadczone przez pozwaną na rzecz powódki kształtowało się w sposób następujący: w 2005 r. rabat potransakcyjny progowy od progu 6.000.000,00 zł wynosił 1,55% obrotu; od 2008 r. wynagrodzenie za usługę (...) 1a ustalono na kwotę 2.000,00 zł, za (...) 1b – 1.500,00 zł, za zarządzanie budżetem marketingowym – 12,5% obrotu, zaś premia pieniężna 2 na 0,26% i 1,55% obrotu – przy obrocie 1.000.000,00 zł i 6.000.000,00 zł; od 2010 r. zamiast premii pieniężnej 2 został wprowadzony rabat potransakcyjny progowy w wysokości 2%, 2,5% i 3% obrotu – przy obrocie odpowiednio 9.000.000,00 zł, 10.500.000,00 zł i 12.000.000,00 zł. Rozliczenie rabatów potransakcyjnych miało nastąpić na podstawie not obciążeniowych, wykazujących kwoty netto należne z tytułu rabatów. Postanowiono, że formą rozliczenia należności zamawiającego z tytułu realizacji umowy jest potrącenie wierzytelności zamawiającego wobec dostawcy z wierzytelnościami dostawcy wobec zamawiającego, a w przypadku, gdy stan rozrachunków uniemożliwiał potrącenie, dostawca był zobowiązany dokonać płatności na rachunek zamawiającego.

Sąd Okręgowy ustalił, że przed rozpoczęciem współpracy w 2000 r. przedstawiciel powódki otrzymał formularz umowy zawierający treść i oczekiwane przez pozwaną warunki handlowe dotyczące terminów płatności oraz wszelkiego rodzaju opłat. Po zakończeniu każdego roku kalendarzowego pozwana przedstawiała powódce swoje nowe oczekiwania, w formie dyktatu, gdyż przedstawiciel powódki mógł albo je przyjąć, albo współpraca stron została zakończona. Żadne z postanowień umów nie podlegało negocjacji w jakimkolwiek zakresie. Nadto kupiec pozwaney miał wytyczne zarządu, do których musiał doprowadzić w toku negocjacji z dostawcą. Minimum tych wytycznych stanowił poziom opłat uiszczanych przez dostawcę w poprzednim roku, a maksimum – to, co sieć chciała osiągnąć. Nie zdarzyło się, aby kupcowi nie udało się osiągnąć w negocjacjach z powódką minimum negocjacyjnego, zdarzyło się natomiast nie osiągnąć maksymalnego poziomu. Wytyczne nie dawały kupcowi możliwości uzgodnienia, aby strony rozpoczęły współpracę bez opłat.

W toku współpracy pozwana wystawiła na rzecz powódki faktury VAT z tytułu:

1. rabatu potransakcyjnego progowego – na łączną kwotę 510,49 zł:
2. (...) 1(b) – na łączną kwotę 1.845,00 zł:

3. zarządzania budżetem marketingowym – na łączną kwotę 25.085,48 zł:

4a. usług transportowych – na łączną kwotę 84.281,62 zł:

4b. usług transportowych za zwroty (...) na łączną kwotę 136,64 zł:

Faktury i noty wystawiane przez pozwaną początkowo powódka odsyłała, ale w specyfikacji płatności były one i tak odliczane. Bardzo często zdarzało się, że powódka w ogóle nie otrzymywała faktur i o tytułach potrąceń dowiadywała się dopiero po otrzymaniu pieniędzy i specyfikacji z Reala. Później faktury przyjmowała zgodnie z przepisami i je księgowała, a faktury były zaliczane w koszty uzyskania przychodów, był rozliczany podatek VAT.

Rabat potransakcyjny progowy naliczany był za osiągnięcie określonego poziomu obrotów. Rabat ten miał motywować obie strony do osiągnięcia założonego przez obie strony obrotu. Dostawca (powódka) wiedziała o takich rabatach przy zawarciu umowy. Rabaty te obniżały przychody dostawcy, ale przy zwiększeniu obrotów dawały mu przychód. Wysokość progów proponował negocjator lub kupiec ze strony pozwanej, powódka nie miała jego wysokość wpływu. Pozwana nie zapewniała też minimalnego poziomu zakupów.

Usługa (...) była związana z otwarciem nowego marketu lub przebudową istniejącego, decyzja o przebudowie bazy asortymentowej była podejmowana przez zarząd pozwanej. W ramach tej opłaty pozwana nie świadczyła żadnych usług na rzecz powódki. Pozwana wykonywała jedynie badania dotyczące otwarcia lub reotwarcia hali oraz przygotowywała analizę otoczenia rynkowego hali.

Usługi marketingowe dotyczyły ekspozycji na półce w markecie towarów dostarczanych przez powódkę na końcówkach regałowych i w gazetce promocyjnej. Aby towar znalazł się w gazetce promocyjnej, powódka musiała obniżyć ceny. Inicjatorem akcji gazetowej był zwykle przedstawiciel pozwanej, dostawca mógł jedynie zaproponować produkty do takiej akcji promocyjnej, z gamy których pozwana wybierała przeznaczone do promocji. Dostawca przekazywał również zdjęcie produktu. Na nic innego dostawca nie miał wpływu. Gdyby dostawca w ciągu roku nie wziął udziału w żadnej akcji promocyjnej, to zgodnie z umową opłata marketingowa zostałaby i tak naliczona.

Sąd ustalił, że udział w akcji promocyjnej zwiększał sprzedaż produktów powódki. Marka powódki (...) umieszczana była na opakowaniu produktu, pojawiała się przy cenie, na tzw. cenówce, jak i w gazetkach na zdjęciu przy cenie, gdzie pojawiała się też logo dostawcy. Akcje promocyjne świadczone na rzecz powódki były bardzo podobne do akcji świadczonych na rzecz innych dostawców takich produktów.

System dostaw towarów zamówionych od dostawców do placówek pozwanej organizuje spółka (...), a wykonuje je za pośrednictwem spółki (...). Towar z magazynu dostawcy jest przewożony bezpośrednio do sklepów sieci za pośrednictwem terminali przeładunkowych. Dzięki temu systemowi dostawca nie organizuje we własnym zakresie transportu i nie ponosi odpowiedzialności transportowej za przesyłkę w czasie przewozu, nie czeka w kolejkach na rozładunek pod rampami, a towar może być szybciej przyjęty do marketu i szybciej eksponowany na półkach.

Strony umówiły się, że stawki za usługi transportowe świadczone przez (...) na rzecz powódki będą stawkami rynkowymi. Powódka musiała przystać na system transportowy zaproponowany przez pozwaną, w przeciwnym wypadku nie miałaby bowiem możliwości dostarczania pojedynczej sztuki towaru do marketów pozwanej. Po kwartale od podpisania umowy logistycznej, powódka powróciła do swoich wcześniejszych przewoźników, zostawiając jedynie minimalny margines dostaw realizowanych przez spółkę (...), aby zawarta umowa o świadczenie usług transportowych była wykonywana. Od tego czasu około 5% towaru powódka dostarczała do pozwanej za pomocą spółki (...), a pozostałe 95% - we własnym zakresie. W pierwszym roku stawki za realizowane usługi transportowe były stawkami rynkowymi, później już tylko rosły, wbrew rynkowi. W ostatnim okresie współpracy powódka płaciła własnym przewoźnikom za dostarczenie palety kwotę 30 zł, zaś pozwana za dostarczenie takiej palety żądała 180 zł. Ponadto miały miejsce zwroty towarów, które wynikały z błędów po stronie magazynu powódki lub braków produktów

w opakowaniach zewnętrznych bądź uszkodzonych opakowań w trakcie transportu. Zwroty realizowane były za pośrednictwem spółki (...) na koszt powódki.

W okresie współpracy z (...) M. współpracowała z innymi odbiorcami, również sieciowymi.

Powódka, pismem z 10 stycznia 2012 r. wezwała pozwaną do zapłaty kwot objętych fakturami i notami w terminie do 17 stycznia 2012 r. Wezwanie to pozostało bezskuteczne.

W tym stanie faktycznym Sąd Okręgowy powództwo uznał za zasadne w przeważającej części na podstawie przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Za czyny nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. uznał Sąd Okręgowy opłaty związane z usługą (...), zarządzaniem budżetem marketingowym oraz częściowo, usługami transportowymi. Oddalił powództwo w części dotyczącej rabatu potransakcyjnego progowego i – w pozostałej części – usług transportowych.

Sąd Okręgowy przeprowadził bardzo obszerny wywód teoretyczny z powołaniem się na orzecznictwo i poglądy doktryny, wskazując w szczególności, że pozwana ograniczyła powódce dostęp do rynku, a okoliczność współpracy powódki z innymi podmiotami prowadzącymi sklepy nie ma wpływu na zakazany przez ustawę charakter opłat pobieranych przez inną sieć handlową – w tym wypadku przez pozwaną.

W ocenie Sądu I instancji, jeśli sieć decyduje się na zawarcie umowy z konkretnym sprzedawcą, to z pełnymi tego konsekwencjami, a więc z zachowaniem wymogów określonych również w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Skoro więc sieć pobiera opłaty, które są opłatami niedozwolonymi w rozumieniu tego przepisu, to oznacza to utrudnianie dostępu do rynku, zwłaszcza w sytuacji, gdy sprzedawca jest niejako „skazany” na sprzedaż za pośrednictwem sieci handlowej.

W ocenie Sądu Okręgowego, aby możliwe było uznanie, że pobrane opłaty nie miały charakteru tzw. opłat półkowych, pozwana powinna była wykazać, jakie świadczenie wzajemne zaoferowała powódce w zamian za pobrane kwoty, a więc że przedmiotowe opłaty nie były sprzeczne z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Opierając się na zgromadzonym w sprawie materiale dowodowym Sąd Okręgowy zważył, że postanowienia poszczególnych umów handlowych, zawieranych przez strony, były jednostronnie formułowane przez pozwaną i zostały powódce przez nią narzucone.

Sąd zwrócił uwagę, że usługi, które na rzecz powódki świadczyć miała pozwana, określone zostały w umowie w sposób bardzo ogólny lub w ogóle nie zostały zdefiniowane, a wynagrodzenie za nie odniesione zostało – poza usługą (...) – do wysokości obrotu towarami powódki. W umowach strony nie uzgodniły również wymiaru, w jakim poszczególne usługi mają być świadczone oraz ile konkretnych działań reklamowych czy promocyjnych w danym okresie pozwana zobowiązana była wykonać na rzecz powódki. To uniemożliwiało określenie zakresu uprawnień i ewentualnych roszczeń przysługujących usługobiorcy. W konsekwencji zostały naruszone podstawowe zasady kontraktowania, co musi mieć wpływ na ustalenie charakteru opłat objętych pozwem.

Zdaniem Sądu Okręgowego, skoro postanowienia umowne zostały powódce narzucone, to nie można mówić o uzgodnieniu warunków umów zgodnie z zasadą swobody zawierania umów (art. 353¹ k.c.), gdyż zasada ta nie polega na tym, że jeżeli dostawca nie zawiera umowy z danym podmiotem, może sprzedawać towar gdzie indziej. Właśnie pobranie tego typu opłat, utrudniające funkcjonowanie przedsiębiorcy, stanowi jaskrawy przejaw utrudnienia dostępu do rynku.

W ocenie Sądu Okręgowego pozwana nie wykazała, aby przedmiotowe opłaty były wliczane przez powódkę w ceny towarów.

Sąd uznał, że pobranie opłat za usługę (...) stanowiło w okolicznościach sprawy czyn nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Brak jest dowodu, aby faktycznie jakieś raporty zostały dostarczone powódce, i aby były to raporty, których dotyczyła wystawiona faktura VAT. Ponadto, gdyby nawet uznać, że pozwana faktycznie doręczała powódce raporty z badań (...), to powinna wykazać, jakiego rodzaju były to raporty, a więc czego konkretnie dotyczyły,

czyli jakie dane zawierały. Takie raporty powinny zawierać informacje, których dostawca nie mógłby uzyskać jako powszechnie dostępnych lub które nie były mu przekazywane inną drogą, a do tego byłyby mu faktycznie potrzebne w prowadzeniu działalności gospodarczej. Trzeba byłoby więc tu mówić o „cennej wiedzy” z punktu widzenia powódki. Usługa (...) nie mogła mieć znaczenia dla powódki, gdyż o zamówieniach konkretnych artykułów do konkretnych sklepów decydowała wyłącznie pozwana, była więc typową opłatą półkową, gdyż była związana wprost z otwarciem nowej hali lub przebudową już istniejącej, w ten sposób powódka musiała partycypować w kosztach prowadzenia działalności gospodarczej przez pozwaną.

Odnosząc się do usługi „zarządzania budżetem marketingowym” w ocenie Sądu Okręgowego pozwana, pomimo spoczywającego na niej ciężaru dowodu, nie wykazała żadnych innych akcji promocyjnych oprócz tych, których dotyczyły gazetki (katalogi). Pozwana nie wykazała konkretnych działań w ramach budżetu marketingowego, które miały na celu reklamę dostawcy w punktach sprzedaży zamawiającego. Nie sposób więc było zweryfikować faktu wykonania usługi. Rola powódki sprowadzała się do potwierdzania tzw. promocji. Tak więc akcja promocyjna nie musiała dotyczyć produktu, na którym powódce w danej chwili zależało. Już tylko to świadczy, że działania te służyć miały w głównej mierze interesowi pozwanej spółki. Ponadto, nie można mówić o ewentualnym reklamowaniu towarów dostawcy, gdyż pozwana kupowała od powódki towary i sprzedawała je, jako „swoje”.

Podkreślił, że jakkolwiek z opinii biegłego jednoznacznie wynika, że podstawowy i wymierny efekt związany z akcjami promocyjnymi i tzw. dodatkowymi ekspozycjami dotyczył zwiększonej sprzedaży towarów powódki, to nie oznacza to, że sieć ma prawo pobierać z tego tytułu jakiegokolwiek dodatkowe kwoty od dostawcy.

W ocenie Sądu Okręgowego już obniżka ceny w tzw. promocji stanowiła zapłatę za możliwość sprzedaży produktów w sieci pozwanej, gdyż skutkowałą obniżeniem marży dostawcy. Wskazał również, że w umowach strony nie uzgodniły wymiaru, w jakim poszczególne usługi w ramach budżetu marketingowego w marketach pozwanej miały być świadczone oraz ile konkretnych działań reklamowych czy promocyjnych w danym okresie pozwana zobowiązana była wykonać na rzecz powódki. To z kolei uniemożliwiało określenie zakresu uprawnień i ewentualnych roszczeń przysługujących usługobiorcy. Zwiększenie obciążenia powódki opłatą w zależności od wysokości obrotu powodowało sytuację, że powódka, zamiast być premiowaną za zwiększenie sprzedaży do sklepów pozwanej, a tym samym – za zwiększenie sprzedaży pozwanej w jej marketach, była de facto karana finansowo.

W zakresie usług transportowych w ocenie Sądu Okręgowego powództwo o zapłatę kwoty 9.375,31 zł podlegało uwzględnieniu z tej już tylko przyczyny, że pozwana nie przedstawiła żadnego dowodu wykonania przewozów w miesiącach, których faktury opiewające na tę kwotę dotyczyły.

Podniósł dalej, że materiał dowodowy jednoznacznie wskazuje, że powódka nie miała praktycznie żadnych możliwości wpływania na treść umowy logistycznej, w tym wyboru usług. Samo to nie oznacza braku możliwości pobierania opłat z tytułu usług transportowych przez pozwaną, gdyż niezależnie od sposobu dostawy, towar sprzedawany pozwanej musiał być dostarczany do hal sieci. Przejęcie przez pozwaną obowiązku dostarczania towarów do poszczególnych hal pozwalało powódce, przynajmniej w założeniu, chociażby na zaoszczędzenie czasu w związku z brakiem konieczności wożenia we własnym zakresie towaru do poszczególnych hal oraz oczekiwania w kolejce na przyjęcie dostarczonego towaru.

Sąd Okręgowy odniósł się do wysokości opłaty z tytułu usług transportowych. W ocenie Sądu, pobierane przez pozwaną opłaty sześciokrotnie przewyższały rynkowe stawki za tego rodzaju usługi, a zatem rzeczywista wartość usługi świadczonej przez pozwaną wyniosła 12.484,39 zł, jako 1/6 z kwoty 74.906,31 zł (powódka dochodziła kwoty 84.281,62 zł, zaś faktury, co do których usługa nie była świadczona, opiewały na łączną kwotę 9.375,31 zł). W związku z tym zdaniem Sądu Okręgowego zasądzeniu podlegała kwota 71.797,23 zł, stanowiąca sumę kwot 9.375,31 zł i 62.421,92 zł (różnica kwot 74.906,31 zł i 12.484,39 zł).

W konkluzji, w ocenie Sądu Okręgowego niemal wszystkie opłaty stanowiły tzw. opłaty półkowe w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Postanowienia umów oraz udowodniony zakres i sposób świadczenia spornych usług przez pozwaną stanowiły w przeważającej części faktycznie opłatę za przyjęcie przez pozwaną towaru oferowanego przez powódkę do sprzedaży w placówkach handlowych sieci. Bez znaczenia przy tym pozostawało, czy powódka księgowała i rozliczała faktury wystawione przez pozwaną z tytułu różnego rodzaju opłat.

W ocenie Sądu Okręgowego nie miał zastosowania w sprawie art. 409 k.c. Pozwana nie tylko nie wykazała faktu zużycia pobranych kwot, ale niewątpliwie musiała liczyć się z obowiązkiem ich zwrotu, skoro były one sprzeczne z przepisami ustawy.

Powołując, art. 20 u.z.n.k. za niezasadny uznał Sąd Okręgowy zarzut przedawnienia, gdyż roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech, a bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie co do każdego naruszenia.

Odsetki ustawowe Sąd Okręgowy zasądził zgodnie z żądaniem pozwu, stosownie do wezwania do zapłaty z 10 stycznia 2012 r.

O kosztach procesu Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 100 k.p.c.

Od wyroku apelację wniosła pozwana, zaskarżając wyrok w części, tj. w punkcie I. i III. wnosząc o jego zmianę poprzez oddalenie powództwa w zaskarżonej części i zasądzenie od powódki na rzecz pozwanej kosztów procesu za obie instancje, ewentualnie o jego uchylenie w zaskarżonej części i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I instancji.

Skarżąca zarzuciła:

1. naruszenie przepisów postępowania - art. 233 § 1 k.p.c. - poprzez dowolną, a nie swobodną ocenę zebranego w sprawie materiału dowodowego, przejawiającą się poprzez arbitralne wyprowadzenie wniosku, że świadczone przez nią usługi mają w rzeczywistości charakter innej niż marża opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży, co stoi w sprzeczności z zebraniem w sprawie materiałem dowodowym, w szczególności z zeznaniami świadków i dowodami z dokumentów;
2. naruszenie przepisów prawa materialnego:
 - a) art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. - poprzez błędne zastosowanie i przyjęcie, że wynagrodzenie za świadczone przez nią usługi stanowią czyn nieuczciwej konkurencji stypizowany w tym przepisie, tj. utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat z tytułu przyjęcia towaru do sprzedaży;
 - b) art. 498 k.c. - poprzez błędną wykładnię i w konsekwencji niewłaściwe zastosowanie w sprawie oraz art. 505 pkt 3 k.c. poprzez niezastosowanie w sprawie, i przyjęcie, iż wierzycelność nienależna (wynikająca z czynu niedozwolonego) może być przedmiotem skutecznego potrącenia;
 - c) art. 6 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. - poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i błędne przyjęcie, że ciężar udowodnienia braku przesłanki utrudniania dostępu do rynku, wynikającej z przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., jak i innych przesłanek deliktu nieuczciwej konkurencji, spoczywa na pozwanej, gdy to na powodzie spoczywa obowiązek wykazania wszystkich przesłanek zarzucanego czynu.

Powódka wniosła o oddalenie apelacji i obciążenie pozwanej kosztami postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja jest niezasadna.

Sąd Apelacyjny w całości podziela ustalenia faktyczne Sądu Okręgowego i przyjmuje je jako własne. W przeważającej części podziela również zaprezentowaną argumentację prawną.

Nie jest zasadny zarzut naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c. Skarżąca zarzuciła Sądowi rażąco wybiórcze traktowanie przedstawionych dowodów. Zarzutu tego jednak dalej nie rozwija, a jej wywód sprowadza się do przedstawienia własnych, alternatywnych ustaleń.

Jak wskazuje się w orzecznictwie, skuteczne postawienie zarzutu naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania, że sąd uchybił zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, to bowiem może być jedynie przeciwstawione uprawnieniu sądu do dokonywania swobodnej oceny dowodów. Nie jest natomiast wystarczające przekonanie o innej – niż przyjął sąd – wadze poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie przez skarżącego. Zarzucenie naruszenia zasady swobodnej oceny dowodów polega na podważeniu podstaw tej oceny z wykazaniem, że jest ona rażąco wadliwa lub oczywiście błędna (por. wyroki Sądu Najwyższego z 12 kwietnia 2001 r., II CKN 588/99, LEX nr 52347; z 2 kwietnia 2003 r., I CKN 160/01, LEX nr 78813; z 15 kwietnia 2004 r., IV CK 274/03, LEX nr 164852; z 29 czerwca 2004 r., II CK 393/03, LEX nr 585758).

Jeżeli z określonego materiału dowodowego sąd wyprowadza wnioski logicznie poprawne i zgodne z doświadczeniem życiowym, to ocena sądu nie narusza reguł swobodnej oceny dowodów i musi się ostać, choćby w równym stopniu, na podstawie tego materiału, dawały się wysnuć wnioski odmienne.

Sąd Okręgowy precyzyjnie wskazał, w jakiej części uznał zeznania świadków J. M. i M. C. za wiarygodne, a w jakiej odmówił tym zeznaniom wiarygodności. Trafnie uznał Sąd Okręgowy za niewiarygodne zeznania świadka J. M. w części, w której twierdził on, że pozwana dostarczała powódce raporty w ramach usługi (...). Sąd Apelacyjny podziela ocenę, że gdyby rzeczywiście raporty były dostarczane, to pozwana powinna je złożyć i wykazać, że doręczono je powódce. Świadek przedstawił zasady prowadzenia usługi, nie miał jednak wiedzy, czy w przypadku powódki takie raporty były dostarczane za okres objęty fakturami.

Jeśli chodzi o zarzuty dotyczące oceny zeznań świadka M. C. to Sąd Okręgowy ustalił, że w ramach usługi (...) pozwana przygotowywała analizę otoczenia rynkowego hali, istniejącej na danym rynku lokalnym konkurencji, portfela klienta w danej miejscowości i mobilności klienta. I na podstawie tego ustalenia uznał, że opłata ta jest opłatą niedozwoloną, gdyż służy wyłącznie interesom pozwanej. Sąd Apelacyjny pogląd ten podziela.

Podobnie co do zarzutu pominięcia przez Sąd Okręgowy, faktu, że produkty powoda były promowane przez pozwanego zarówno w gazetkach reklamowych, poprzez umieszczanie nazwy powódki i poprzez organizowanie dodatkowych ekspozycji produktów powoda w miejscach służących zwiększeniu sprzedaży. Sąd Okręgowy fakt ten ustalił, uznał jednak, szeroko uzasadniając swoje stanowisko, że ustalenie to nie wystarcza do przyjęcia, że były to opłaty dozwolone w rozumieniu przepisów u.z.k.n. Wywód Sądu Okręgowego bardzo obszerny Sąd Apelacyjny podziela.

Również podziela Sąd Apelacyjny wywód Sądu Okręgowego dotyczący opinii biegłego, z przyczyn wynikających z uzasadnienia Sądu Okręgowego. Sąd I instancji nie kwestionował ustaleń biegłego co do tego, że działania w postaci akcji promocyjnych i dodatkowych ekspozycji zwiększały sprzedaż towarów powódki, jednakże okolicznościom tym przydał odmienne niż skarżąca znaczenie na gruncie przepisu art. 15 ust. pkt 4 u.z.n.k.

Także argumentacja skarżącej dotycząca usług transportowych opiera się na zakwestionowaniu oceny prawnej Sądu I instancji. Tak skonstruowany zarzut naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c. nie jest zatem zarzutem skonstruowanym prawidłowo. Podkreślić przy tym należy, że wbrew twierdzeniom apelacji Sąd Okręgowy wskazał, dlaczego wynagrodzenie ustalone przez pozwaną za te usługi przekraczało 6 – krotnie stawki. Powódka płaciła pozwanej za jedną paletę 180 zł, zaś drugiemu podmiotowi, który dostarczał jej towary do pozwanej 30 zł za paletę. Okoliczności tej pozwana nie zaprzeczyła.

Nie podziela Sąd Apelacyjny zarzutów dotyczących naruszenia prawa materialnego.

Błędnie twierdzi pozwana, że Sąd Okręgowy uznał powództwo za zasadne, gdyż ciężar udowodnienia braku przesłanki utrudniania dostępu do rynku, wynikającej z przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., jak i innych przesłanek deliktu nieuczciwej konkurencji, spoczywa na pozwanym.

Sąd Okręgowy prawidłowo wskazał, że dla oceny zasadności powództwa znajdującego podstawę w art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., istotne było ustalenie okoliczności, w jakich dochodziło do zawierania poszczególnych umów, a przede wszystkim, czy powódka miała faktyczny wpływ na ich treść, czy też były one jednostronnie formułowane przez pozwaną i zostały powódce przez nią narzucone.

W oparciu o zebrany w sprawie materiał dowodowy uznał Sąd Okręgowy, że treść umów została powódce narzucona przez pozwaną, gdyż:

- negocjacje związane z dodatkowymi opłatami nie były negocjacjami, a jedynie zakomunikowaniem, jakie usługi będą świadczone i w jakiej wysokości powód ma uiścić opłaty,
- przedstawiciel pozwanej, w każdym roku oczekiwał „poprawy” warunków współpracy, czyli wyższy poziomu opłat,
- cała dokumentacja była wcześniej przygotowywana przez pozwaną, powódka nie miała wpływu na treść umowy, mimo podejmowanych prób,
- nie można było zmieniać treści umowy, nie było możliwe zrezygnowanie z którejkolwiek z usług (opłat), równało się to z zerwaniem współpracy, i chociaż przedstawiciele powódki czynili próby, aby negocjować warunki umowy, to nie było takiej możliwości, reprezentantowi mówiono: „w poprzednim roku płaciłeś 10%, w tym roku będziesz płacił 15%, termin płatności wynosił 30 dni, a w tym roku będzie 60 dni”,
- ze strony powoda były próby przejścia na współpracę bez obciążeń, ale bezskutecznie,
- generalnie z roku na rok następowała „poprawa” warunków, czyli wzrost opłat,
- w działach Elektro AGD i Elektro RTV nie było dostawcy, który dostarczałby towar bez tych opłat, w trakcie negocjacji dostawcom udawało się jedynie zmienić strukturę opłat.

Nie oparł Sąd Okręgowy ustaleń dotyczących braku świadczeń w zamian za usługę (...), zarządzanie budżetem marketingowym, usługi transportowe na domniemaniu prawnym. Ustaleń tych dokonał Sąd I instancji na podstawie dowodów przedstawionych przez strony.

Taki to postępowania jest prawidłowy, gdyż jak wynika z uzasadnienia wyroku Trybunału Konstytucyjnego z 16 października 2014r. sygn. SK 20/12 art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k nie zakazuje bezwzględnie pobierania opłat przez przedsiębiorców przyjmujących towar do sprzedaży w związku z realizacją umów zawartych z innymi przedsiębiorcami, lecz zakazuje pobierania jedynie takich opłat, które utrudniają dostęp do rynku, będąc sprzeczne z dobrymi obyczajami, zagrażają lub naruszają interes innych przedsiębiorców lub klienta (art. 15 ust. 1 pkt 4 w związku z art. 3 ust. 1 u.z.n.k.).

Nie jest trafny zarzut naruszenia przepisu art. 498 k.c. oraz art. 505 pkt 3 k.c. W ocenie Sądu Apelacyjnego, dla oceny roszczenia wywodzonego z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie jest istotne odnośnienie się do instytucji potrącenia. Podstawą dokonanego w niniejszej sprawie potrącenia wzajemnych wierzytelności stron nie były bowiem przepisy art. 498 i 505 k.c., ale postanowienia zawartych przez strony umów, zgodnie z którymi formą rozliczenia należności zamawiającego z tytułu realizacji umów było potrącenie wierzytelności zamawiającego wobec dostawcy z wierzytelnościami dostawcy wobec zamawiającego, a w przypadku gdy stan rozrachunków uniemożliwia potrącenie, dostawca był zobowiązany dokonać płatności na rachunek zamawiającego wskazany w umowie.

Od potrącenia opierającego się na przepisach art. 498-505 k.c., dokonywanego w drodze jednostronnej czynności prawnej przez jednego z wierzycieli należy bowiem odróżnić potrącenia umowne, dopuszczalne w ramach swobody

umów, dokonywane w drodze umowy. W ramach swobody umów strony mogą w sposób odmienny od regulacji ustawowej kształtować przesłanki, skutki i sposób potrącenia, bądź w ogóle wyłączyć możliwość umorzenia wierzytelności przeciwstawnych.

W uzasadnieniu wyroku z dnia 12 października 2005 r. (III CK 90/05), Sąd Najwyższy wskazał, że określone w art. 498 k.c. ustawowe przesłanki potrącenia co do zasady nie mają zastosowania do potrącenia umownego, którego skuteczność opiera się na zgodnych oświadczeniach woli stron, mających swobodę w kształtowaniu jego przesłanek, zakresu i momentu wystąpienia skutku. Takie potrącenie nie spełnia funkcji egzekucyjnej w takiej postaci jak potrącenie ustawowe gdzie potrącający egzekwuje swoją należność, a druga strona musi poddać się skutkom potrącenia; dlatego też w wypadku potrącenia umownego nie jest wymagana przesłanka wymagalności roszczeń, potrącanie wierzytelności nie muszą być podobne i nie mają do nich zastosowania przepisy art. 498-505 k.c. (wyrok Sądu Najwyższego z 17 grudnia 1998 r. II CKN 849/98, wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 3 czerwca 2014 r., VI ACa 1447/13).

Dlatego też Sąd Apelacyjny na podstawie art. 385 k.p.c. orzekł jak w sentencji wyroku.

O kosztach procesu orzeczono, stosownie do jego wyniku, na podstawie art. 99 k.p.c. w zw. z art. 98 § 1 k.p.c. w zw. 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 (tekst jedn. Dz. U. z 2013 r., poz. 490 ze zm.).

Nietrafnie skarżący zarzuca, że Sąd Apelacyjny z faktu pobierania opłat wyprowadza skutek prawny, czyli uznaje takie zachowanie za czyn nieuczciwej konkurencji. Sąd Apelacyjny oceniając całokształt okoliczności faktycznych towarzyszących pobieraniu opłat, doszedł do ustalenia innego faktu; okoliczności towarzyszące pobieraniu opłat utrudniały powodowi dostęp do rynku. Takie rozumienie wspomnianego przepisu jest dopuszczalne. Podniesiony w skardze kasacyjnej zarzut jego naruszenia poprzez stosowanie w istocie takiego samego rozumowania jak gdyby przepis ten zawierał domniemanie prawne, nie jest zasadny. Sąd Apelacyjny nie wywodzi wprost z faktu uznania opłaty za inną opłatę, niż marża handlowa tego, że utrudnia to dostawcy dostęp do rynku, lecz doszedł do takiego wniosku po analizie całokształtu materiału dowodowego zebranego w sprawie. Pozwany nie przedstawił w procesie żadnego dowodu na to, aby ustalenia Sądu były w tym zakresie wadliwe. Wystarczyło zaś wykazanie, że pobieranie kwestionowanych opłat nie prowadziło do ograniczenia dostaw produktów wytwarzanych przez powoda, a w konsekwencji zmniejszenia rentowności jego produkcji. Skuteczne przeprowadzenie takiego dowodu prowadzić musiałoby do wniosku, że z okoliczności towarzyszących pobieraniu opłat nie można wyciągać wniosku, iż utrudniały one powodowi dostęp do rynku. Sam fakt, że w okolicznościach rozpoznawanej sprawy efekt ustaleń poczynionych przez Sąd jest taki sam jak gdyby w art. 15 ust. 1 pkt 4 było domniemanie prawne, nie może świadczyć o tym, iż Sąd ten posłużył się tym domniemaniem.

Jeżeli opłaty pobrane przez pozwaną można zaliczyć do opłat innych niż marża, to konieczne jest ustalenie, czy pobieranie ich utrudniało dostawcy dostęp do rynku. Sąd Apelacyjny wyraźnie podkreślił, że nie dostrzega w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. domniemanie prawne, z którego wynikałoby, iż pobieranie opłaty innej niż marża handlowa przesądza o utrudnianiu przedsiębiorcy, który je ponosi dostępu do rynku. Stwierdził natomiast, że ograniczenie dostawcy dostępu do rynku wynikało z oceny wszystkich okoliczności rozpoznawanej sprawy. Na podstawie poczynionych w sprawie ustaleń uznał, że powodowemu dostawcy narzucone zostały opłaty, w tym premie roczne, za przyjęcie jego towarów do sprzedaży. W zamian za te opłaty nie uzyskał żadnego ekwiwalentu od kupującego (pозwanej). Takie opłaty ograniczały rentowność prowadzonej działalności, co wpływało na zmniejszenie produkcji, a w konsekwencji także na ograniczenie udziału kupującego w rynku. Okoliczności te wykazał powód i zdaniem Sądu Apelacyjnego jest to wystarczające dla przyjęcia, że pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji opisanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Wyrażony przez Sąd Okręgowy pogląd prawny nie ma znaczenia dla oceny prawidłowości rozstrzygnięcia, gdyż w dalszej części uzasadnienia wskazał Sąd Okręgowy w dalszej części uzasadnienia wskazał, że niezależnie od tego poglądu powódka udowodniła roszczenie.

Z ustaleń Sądu Okręgowego wynika, że za pobrane opłaty powódka nie otrzymała ekwiwalentnego świadczenia, opłaty pobierane przez pozwaną zostały powódce narzucone, jako warunek współpracy oraz w zamian pozwana nie świadczyła na rzecz powódki żadnych usług.

Sąd I instancji szczegółowo wyłożył nieuczciwy charakter pobieranych przez pozwaną opłat, przejawiający się w jednostronnym narzuceniu warunków handlowych, czy pobieraniu opłat za usługi, które w istocie albo w ogóle nie były świadczone, albo nie miały dla powódki żadnego istotnego gospodarczego znaczenia.

Skarżąca zarzuca również, że nie została spełniona przesłanka w postaci pobrania innych niż marża handlowa opłat z tytułu przyjęcia towarów do sprzedaży. W tym zakresie Sąd Apelacyjny w całości podziela pogląd Sądu Okręgowego dotyczący braku ekwiwalentności świadczeń powódki ze świadczeniami pozwanej, jak też dotyczący narzucenia opłat powódce w ten sposób, że miały one w istocie charakter opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Z kolei wywód skarżącej o tym, że działania pozwanej, za które pobierała ona opłaty od powódki, stanowiły w istocie formę szerokiej reklamy, świadczonej na rzecz powódki, nie znajduje potwierdzenia w zebranych w sprawie materiale dowodowym oraz prezentuje pogląd odmienny od ugruntowanego w judykaturze, zgodnie z którym takie działanie pozwanej nosi znamiona reklamy własnej, prowadzonej przede wszystkim we własnym interesie, a sprowadzającej się do działalności w postaci informowania konsumentów o własnej sieci sklepów i o ich ofercie. Koszty takiej własnej promocji, jak słusznie zauważył Sąd Okręgowy, zostały przerzucone na powódkę jako dostawcę towarów.

Nie jest trafny zarzut naruszenia przepisu art. 498 k.c. oraz art. 505 pkt 3 k.c. W ocenie Sądu Apelacyjnego, dla oceny roszczenia wywodzonego z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie jest w ogóle istotne odnoszenie się do instytucji potrącenia. Podstawą dokonanego w niniejszej sprawie potrącenia wzajemnych wierzytelności stron nie były bowiem przepisy art. 498 i 505 k.c., ale postanowienia zawartej przez strony umowy, która zawierała postanowienie, że formą rozliczenia należności zamawiającego z tytułu realizacji umowy jest potrącenie wierzytelności zamawiającego wobec dostawcy z wierzytelnościami dostawcy wobec zamawiającego, a w przypadku gdy stan rozrachunków uniemożliwia potrącenie, dostawca jest zobowiązany dokonać płatności na rachunek zamawiającego wskazany w umowie (k. 75-79).

Od potrącenia opierającego się na przepisach art. 498-505 k.c. i dokonywanego w drodze jednostronnej czynności prawnej przez jednego z wierzycieli należy bowiem odróżnić potrącenia umowne, dopuszczalne w ramach swobody umów, dokonywane w drodze umowy. W ramach swobody umów strony mogą w sposób odmienny od regulacji ustawowej kształtować przesłanki, skutki i sposób potrącenia, bądź w ogóle wyłączyć możliwość umorzenia wierzytelności przeciwstawnych.

W uzasadnieniu wyroku z dnia 12 października 2005 r. (III CK 90/05), Sąd Najwyższy wskazał, że określone w art. 498 k.c. ustawowe przesłanki potrącenia co do zasady nie mają zastosowania do potrącenia umownego, którego skuteczność opiera się na zgodnych oświadczeniach woli stron, mających swobodę w kształtowaniu jego przesłanek, zakresu i momentu wystąpienia skutku. Takie potrącenie nie spełnia funkcji egzekucyjnej w takiej postaci jak potrącenie ustawowe gdzie potrącający egzekwuje swoją należność, a druga strona musi poddać się skutkom potrącenia; dlatego też w wypadku potrącenia umownego nie jest wymagana przesłanka wymagalności roszczeń, potrącanie wierzytelności nie muszą być podobne i nie mają do nich zastosowania przepisy art. 498-505 k.c. (wyrok Sądu Najwyższego z 17 grudnia 1998 r. II KKN 849/98, zob. też wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 3 czerwca 2014 r., VI ACa 1447/13).

Mając powyższe na uwadze, Sąd Apelacyjny orzekł, jak w sentencji, na zasadzie przepisu art. 385 k.p.c. O kosztach postępowania apelacyjnego Sąd orzekł stosownie do jego wyniku, na zasadzie przepisu art. 99 k.p.c. w zw. z art. 98 § 1 k.p.c. w zw. 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 (tekst jedn. Dz. U. z 2013 r., poz. 490 ze zm.).

/Ewa Fiedorowicz/ /Beata Byszewska/ /Romana Górecka/