

Sygn. akt VII AGa 34/18

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

***Dnia 23 stycznia 2018 r.***

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

Przewodniczący: SSA Ewa Zalewska (spr.)

Sędziowie: SA Marek Kolasiński

SO del. Marian Kociołek

Protokolant: sekr. sądowy Katarzyna Mikiciuk

po rozpoznaniu w dniu 10 stycznia 2018 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w M.

przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością

z siedzibą w P.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 3 marca 2016 r., sygn. akt XXVI GC 907/13

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

***Sygn. akt VII AGa 34/18***

## UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 30 października 2013 r. (data nadania pisma w urzędzie pocztowym k.100) powód (...) sp. z o.o. z siedzibą w M. (dalej: P.) wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) sp. z o.o. z siedzibą w P. (dalej: A. Polska) na swoją rzecz kwoty 405 631,39 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 3 listopada 2010 r. do dnia zapłaty oraz o zasądzenie na swoją rzecz od pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Przedmiotowa sprawa została zarejestrowana w Repertorium GC pod sygnaturą akt XXVI GC 907/13.

Kolejno, pozwem z dnia 7 listopada 2013 r. (data nadania pisma w urzędzie pocztowym k.80) powód P. wniósł o zasądzenie od pozwanego A. Polska na swoją rzecz kwoty 121 556,85 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 9 listopada 2010 r. do dnia zapłaty oraz o zasądzenie na swoją rzecz od pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Przedmiotowa sprawa została zarejestrowana w Repertorium GC pod sygnaturą akt XXVI GC 940/13.

Następnie, pozwem z dnia 8 listopada 2013 r. (data nadania pisma w urzędzie pocztowym k. 128) powód P. wniósł o zasądzenie od pozwanego A. Polska na swoją rzecz kwoty 716 021,98 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 9 listopada 2010 r. do dnia zapłaty oraz o zasądzenie na swoją rzecz od pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Przedmiotowa sprawa została zarejestrowana w Repertorium GC pod sygnaturą akt XXVI GC 934/13.

Postanowieniami z dnia 22 sierpnia 2014 r. Sąd Okręgowy w Warszawie połączył ww. sprawy o sygnaturze akt XXVI GC 940/13 i XXVI GC 934/13 do wspólnego prowadzenia i rozstrzygnięcia ze sprawą o sygn. akt XXVI GC 907/13. Powyższe sprawy prowadzono dalej pod sygnaturą akt XXVI GC 907/13.

Uzasadniając żądania w wymienionych sprawach powodowa spółka wskazała w każdej z ww. spraw, że produkowała i dystrybuowała papiery higieniczne i inne produkty z branży higiena oraz chemia i w 2007 r. podjęła współpracę z A. polegającą na sukcesywnych dostawach produktów do sieci handlowejA.. Powódka wskazała, że współpraca ta była prowadzona na podstawie umowy handlowej z 2007 r. oraz była kontynuowana w późniejszych latach na podstawie umowy handlowej z 2008 i na podstawie umowy o ramowej o współpracy z 2009 r.

Powód wywodził w pozwach, że w ramach współpracy prowadzonej w oparciu o ww. umowy A. Polska dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na pobieraniu od powódki innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Powódka wskazała, że pozwana naliczała i pobierała od niej szereg dodatkowych opłat z tytułu domniemanych dodatkowych usług tj. usług logistycznych, skarbonka, scentralizowana płatność, usługa marketingowa, inne usługi, budżet lokalny, usługa handlowa promocja, usługa handlowa – zdjęcie w gazetce, instrukcje specjalne, premia pieniężna. Powódka wskazała w pozwie, że opłaty te stanowiły w istocie inną aniżeli marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, o czym stanowi art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Podniosła, że usługi te w istocie nie były świadczone na jej rzecz, a ponadto powodowa spółka nie odnosiła żadnych korzyści z tytułu rzekomych usług, albowiem usługi te miały na celu wyłącznie zwiększenie sprzedaży przez pozwaną spółkę. Powódka argumentowała, że na warunkiem przedłużenia umowy o współpracę z A. Polska na kolejne lata było korzystanie przez powodową spółkę z ww. rzekomo świadczonych usług, których cena nie podlegała negocjacom. Powódka wywodziła, że pozwana za rzekomo świadczone usługi wystawiła powódce faktury VAT. Zdaniem powódki pobieranie tego typu opłat było nieuczciwe i utrudniało powódce dostępu do rynku i wszystkie te opłaty były w związku z tym pobrane nienależnie i winny zostać zwrócone powódce. Powódka wskazała także w każdym z trzech pozwów, uprzedzając ewentualną argumentację pozwanej, iż roszczenia w żadnej z ww. trzech spraw nie uległy przedawnieniu, gdyż powódka odpowiednio w dniach: 22 lipca 2010 r. (sprawa XXVI GC 907/13), 13 sierpnia 2010 r. (sprawa XXVI GC 934/13) oraz 17 sierpnia 2010 r. (sprawa XXVI GC 940/13) skierowała m.in. przeciwko pozwanej wnioski o zavezwanie do próby ugodowej i wnioski te obejmowały m.in. należności dochodzone w niniejszym pozwie.

- w okresie od 7 stycznia 2008 r. do 5 stycznia 2009 r. faktury VAT na łączną kwotę 405 631,39 zł,
- w okresie od 2 lutego 2009 r. do 14 grudnia 2009 r. faktury VAT na łączną kwotę 716 021,98 zł, zaś
- w okresie od 1 lutego 2010 r. do 1 czerwca 2010 r. faktury VAT na łączną kwotę 121 556,85 zł.

W odpowiedziach na pozwew wniesionych w trzech ww. sprawach pozwany każdorazowo wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie na swoją rzecz od strony powodowej kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Ustosunkowując się do żądań powódki A. Polska powołała się na następujące umowy, które regulowały warunki współpracy handlowej stron: porozumienie dotyczące dodatkowych usług marketingowych z dnia 12 marca 2009 r.; umowa o świadczenie usług marketingowych z dnia 12 marca 2009 r.; umowa o przekazywanie faktur oraz

innych danych w formie elektronicznej z dnia 12 marca 2009 r.; umowa o świadczenie usług logistycznych z dnia 12 marca 2009 r.; umowa ramowa o współpracy z dnia 24 lutego 2010 r. nr (...); umowa o świadczenie usług marketingowych z dnia 24 lutego 2010 r. oraz umowa o świadczenie usług logistycznych z dnia 24 lutego 2010 r. Jednocześnie pozwana zaprzeczyła wszystkim twierdzeniom powódki wyraźnie nieprzyznanym. Podniosła, że roszczenia powódki zostały oparte na błędnej w jej ocenie podstawie prawnej. Zdaniem pozwanej ani pobieranie wynagrodzenia za świadczone przez nią usługi, ani też pobieranie rabatu retroaktywnego w postaci premii pieniężnej nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji, gdyż pobieranie tego rodzaju świadczeń było w ocenie pozwanej zgodne z prawem i dobrymi obyczajami. Zdaniem pozwanej powódka niesłusznie przy tym zarzuciła, że premia pieniężna oraz wynagrodzenie z tytułu świadczonych usług były opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży. Pozwana wywodziła, że powódka dokonała błędnej wykładni art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, rozszerzając w sposób nieuprawniony zakres zastosowania tego przepisu do wszelkich opłat niebędących opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży. Ponadto, pozwana, powołując się na art. 554 k.c., podniosła zarzut przedawnienia wszystkich wierzytelności dochodzonych przez powoda, wskazując, że uległy one przedawnieniu, jako że zgodnie z art. 554 k.c. roszczenia z tytułu sprzedaży dokonanej w zakresie działalności przedsiębiorstwa sprzedawcy przedawniają z upływem dwóch lat. Pozwana wskazała także, iż nawet przyjmując, z daleko posuniętej ostrożności procesowej, 3 letni okres przedawnienia przewidziany w art. 20 u.z.n.k. dla roszczeń z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji przedawnieniu uległy co najmniej w części kwoty wskazane w fakturach i notach obciążeniowych załączonych do pozwów dotyczące częściowo okresu sprzed 3 lat przed zawezwaniem do próby ugodowej. Pozwana zaprzeczyła temu by powódka nie mogła negocjować warunków umów. Zarówno w zakresie rodzaju usług jak i wynagrodzenia za te usługi, a tym samym nie ma podstaw do przyjęcia, że pozwana narzucała powódce warunki umów. Pozwana podnosiła, że była kanałem dystrybucyjnym dla powódki i świadcząc usługi na rzecz powódki wspomagała odsprzedaż jej towarów wpływając tym samym na zwiększenie obrotów i zysków powódki. Pozwana podniosła m. in to, że skoro powódka domagała się zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści, to powódka powinna udowodnić to, w jakim stopniu pozwana wzbogaciła się kosztem powódki. Pozwana podniosła, że powódka nie wykazała, aby koszt wykonania przez nią usług był niższy, gdyby te usługi wykonała samodzielnie. Nie przedstawiła na tę okoliczność stosownej analizy ekonomicznej, a tym samym nie wykazała przesłanek bezpodstawnego wzbogacenia. Pozwana zaprzeczyła temu by usługi świadczone przez nią były fikcyjne oraz to, że pozwana ponosiła z tego tytułu koszty. Wskazała, że wbrew twierdzeniom powódki nie jest istotne również to, czyją własność stanowiły towary w chwili świadczenia przez pozwaną spornych usług, gdyż szybszy i sprawniejszy proces sprzedaży towarów przez pozwaną powodował, iż pozwana szybciej dokonywała kolejnych zamówień u powódki. Tym samym nie jest prawdą, co sugerowała powódka, że świadczenie usług przez pozwaną miało jedynie wpływ na sytuację gospodarczą pozwanej. Pozwana kategorycznie zaoponowała przeciwko temu, aby uznać, że pobierana przez nią premia pieniężna, która była rabatem retroaktywnym, a więc dopuszczalnym i powszechnie stosowanym rabatem przy osiągnięciu określonego poziomu sprzedaży. Powołała się w tej kwestii na orzecznictwo sądowe i stanowisko Prezesa UOKiK. Wywodziła, że premia pieniężna nie mogła być uznana za niedozwoloną. Pozwana zwróciła uwagę na to, że świadczyła na rzecz powódki usługi logistyczne, które polegały na odbieraniu towarów z magazynu centralnego pozwanej w W. oraz ich sukcesywnego dostarczania do sklepów znajdujących się na terenie całego kraju i co istotne powołała na te okoliczności dowody, które w jej ocenie dowodziły, że pozwana wykonywała usługi logistyczne na rzecz powódki. I dzięki nim powódka zaoszczędziła na kosztach transportu, które co do zasady zgodnie z art. 547 § 1 k.c. obciążają sprzedawcę towaru. Ponadto pozwana wywodziła, że świadczyła na rzecz powódki usługi scentralizowanej płatności, pośredniczenia w oferowaniu towarów powódki partnerom handlowym pozwanej, świadczyła usługi marketingowo –promocyjne, na dowód czego także powołała dowody np. w postaci gazetek, świadków i formularzy promocyjnych. Pozwana podnosiła także to, że powódka najpierw podwyższyła cenę oferowanych pozwanej towarów o sumaryczną wysokość wynagrodzenia za świadczone przez pozwaną usługi oraz rabat w postaci premii pieniężnej, a następnie chciała powiększyć swój zysk, zarzucając pozwanej, iż ta popełniła czyn nieuczciwej konkurencji.

Niezależnie od powyższego pozwana podniosła, że:

- 1) powódka nie udowodniła, iż pozwana pobrała kwoty wynikające z faktur i not obciążeniowych załączonych do pozwu,

- 2) powódka nie wykazała, że suma kwot wynikająca z załączonych do pozwu faktur i not jest równa kwocie dochodzonych roszczeń, a pozwana temu zaprzeczyła,
- 3) powódka nie załączyła do pozwu wszystkich faktur i not wymienionych w pozwach,
- 4) część załączonych faktur jest nieczytelna,
- 5) część dokumentów to kopie nie poświadczone za zgodność z oryginałem, tym samym nie mogą stanowić dowodu,
- 6) pozwana zaprzeczyła treści załączonych do pozwu dokumentów za wyjątkiem załączonych do pozwów umów.

Pozwana zaprzeczyła by utrudniała powódce dostęp do rynku.

Pozwana w każdej z trzech połączonych spraw złożyła, oprócz wniosków dowodowych na okoliczność faktu wykonaniu na rzecz powódki części usług, także wniosek o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego z zakresu ekonomii na okoliczność tego, czy usługi świadczone przez pozwaną na rzecz powódki miały charakter ekwiwalentny wobec świadczenia powódki, w szczególności czy usługi były świadczone w interesie powódki i czy powódka odnosiła z tego tytułu korzyści, a także na okoliczność czy premia pieniężna przysługująca pozwanej stanowiła rabat posprzedażny.

Pozwana wniosła także o zobowiązanie powódki do przedstawienia faktur dokumentujących sprzedaż takich samych towarów, które powódka sprzedawała pozwanej innym kontrahentom w okresie 2007-2008 z wyłączeniem sieci handlowych, celem wykazania, iż powódka, ustalając ceny towarów sprzedawanych pozwanej, uwzględniła wynikające z umowy zobowiązanie do zapłaty pozwanej wynagrodzenia z tytułu świadczonych przez nią usług oraz premii pieniężnej.

W dalszych pismach procesowych strony podtrzymały swoje dotychczasowe stanowiska procesowe.

Wyrokiem z dnia 3 marca 2016 roku Sąd Okręgowy w Warszawie po rozpoznaniu połączonych do wspólnego rozpoznania i rozstrzygnięcia ww. spraw o sygn. akt XXVI GC 907/13, sygn. akt XXVI GC 934/13 i sygn. akt XXVI GC 940/13:

- w punkcie pierwszym sentencji w sprawie o zapłatę kwoty 405 631,39 zł zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 405 631,39 zł wraz z odsetkami w wysokości ustawowej liczonymi od 3 listopada 2010 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. i z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty (pkt I.1) oraz zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 7 217,00 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 7 200,00 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego (pkt I.2); jednocześnie nakazał pobrać od pozwanego na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 20 282,00 zł tytułem nieuiszczonej opłaty sądowej od pozwu (pkt I.3);

- w punkcie drugim sentencji w sprawie o zapłatę kwoty 716 021,98 zł zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 716 021,98 zł wraz z odsetkami w wysokości ustawowej liczonymi od 9 listopada 2010 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. i z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty (pkt II.1) oraz zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 43 019,00 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 7 200,00 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego (pkt II.2);

- natomiast w punkcie trzecim sentencji w sprawie o zapłatę kwoty 121 556,85 zł zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 121 556,85 zł wraz z odsetkami w wysokości ustawowej liczonymi od 9 listopada 2010 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. i z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty (pkt III.1) oraz zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 9 695 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 3 600 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego (pkt III.2).

Powyższe rozstrzygnięcia Sąd Okręgowy oparł na następujących ustaleniach faktycznych:

P. produkowała i dystrybuowała papiery higieniczne i inne produkty z branży higieny i chemii. W 2007 r. P. podjęła współpracę z A. Polska w ramach której dostarczała produkty do sieci handlowej w celu dalszej ich odsprzedaży konsumentom. Współpraca pomiędzy podmiotami była kontynuowana również w 2008 r., 2009 r. i 2010 r. Zapłata za dostarczony towar następowała na podstawie wystawionych przez P. faktur VAT. Współpraca była prowadzona w oparciu o zawartą w dniu 30 czerwca 2007 r. umowę handlową nr (...), następnie o zawartą w dniu 25 lutego 2008 r. umowę handlową nr (...), potem o zawartą w dniu 12 marca 2009 r. umowę ramową o współpracy, a następnie o zawartą w dniu 24 lutego 2010 r. umowę ramową o współpracy. Przedmiotem umów było ustalenie warunków nabywania przez A. oraz jej partnerów od P. towarów, ustalenie zasad rozprowadzania przez A. towarów w należącej do niego sieci sklepów oraz zakresu i sposobu współdziałania przy prowadzonych przez A. Polska i jego partnerów działaniach reklamowych i marketingowych oraz określenie pozostałych zasad współpracy. Przedmiotowe umowy handlowe zostały zawarte na formularzu używanym przez pozwanego w kontaktach z kontrahentami, a postanowienia dotyczące opłat za dodatkowe usługi w nich wskazane nie podlegały negocjacom. Co więcej, warunkiem przedłużenia umów współpracy z A. Polska na kolejne lata było korzystanie przez P. ze wskazanych w umowach usług, które w rzeczywistości nie były wykonywane.

Umowa handlowa z dnia 30 czerwca 2007 r. nr (...) została zawarta pomiędzy A. Polska, a P. na rok, począwszy od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2007 r. W przypadku braku wypowiedzenia umowy do dnia 31 grudnia 2007 r. umowa ulegała przedłużeniu do czasu podpisania nowej umowy, jednak nie dłużej niż do dnia 30 czerwca następnego roku kalendarzowego. W art. 5 powyższej umowy ustalono, iż z tytułu zrealizowania określonego poziomu obrotów sprzedawca przyznaje A. Polska i jego partnerom premię pieniężną, przy czym warunkiem przyznania tejże premii miało być zrealizowanie w stosunkach handlowych ze sprzedawcą określonego obrotu netto w ciągu okresu rozliczeniowego, którym był jeden rok. Sposób kalkulacji został określony w art. 5 ust. 2 umowy, w którym przewidziano, że w przypadku obrotów netto od 300 000 zł do 1 000 000 zł – premia wynosiła 2,5% w stosunku do rocznych obrotów netto, a w przypadku obrotów netto powyżej 1 000 000 zł premia wynosiła 3,5% w stosunku do rocznych obrotów netto.

W art. 6 umowy z dnia 30 czerwca 2007 r. zapisano, że A. Polska wraz z partnerami zobowiązał się świadczyć na rzecz P. usługi marketingowe, polegające na promocji towaru lub marki sprzedawcy przy pomocy materiałów reklamowych oraz przy użyciu innych technik handlowych. Szczegółowy zakres usług marketingowych został określony w załączniku 2/2007 – ogólne warunki, stanowiącym integralną część umowy. W załączniku tym sprecyzowano także następujące pojęcia: premii pieniężnej, scentralizowanej płatności oraz pośredniczenia w oferowaniu towarów, usług marketingowych, usług logistycznych oraz innych usług. Jednocześnie w art. 6 ust. 2 umowy handlowej z 30 czerwca 2007 r. ustalono, że na poczet wynagrodzenia z tytułu świadczenia określonych w załączniku usług sprzedawca określa dla A. Polska i partnerów budżet w wysokości 14,6 % obrotów dla każdej sieci handlowej oddzielnie. W przypadku niewykorzystania powyższego budżetu sprzedawca został zobowiązany do zapłacenia A. Polska i partnerom wynagrodzenia za gotowość i planowanie akcji promocyjnych, stanowiących różnice pomiędzy ustalonym budżetem, a kwotą faktycznie wykorzystaną. Zgodnie z art. 7 ust. 1 umowy handlowej z dnia 30 czerwca 2007 r. za udostępnienie sprzedawcy możliwości kierowania faktur do scentralizowanego punktu księgowego zorganizowanego przez A. i partnerów oraz za pośredniczenie w oferowaniu towarów sprzedawcy A. Polska i partnerom przysługiwało wynagrodzenie w wysokości 0,4% obrotów netto dokonanych przez A. Polska oraz poszczególnych partnerów. Na podstawie art. 7 ust. 2 wynagrodzenie miało być płatne na podstawie faktur wystawionych przez A. oraz partnerów, po zakończeniu każdego miesiąca, na podstawie obrotów netto osiągniętych w minionym miesiącu. Na podstawie art. 8 ust. 1 powyższej umowy A. i partnerzy zobowiązali się świadczyć na rzecz sprzedawcy inne usługi, obejmujące w szczególności: opracowywanie i udostępnianie danych statystycznych, testowanie nowych towarów, specjalne akcje promocyjne, dodatkowe gazetki i inne. Artykuł 8 ust. 2 określał, iż za określone usługi świadczone przez A. i partnerów dotyczące towarów P., A. i partnerzy otrzymują wynagrodzenie, określone na podstawie obrotów netto, stanowiące określony procent tych obrotów lub stałe kwoty wyszczególnione w tabeli, w zależności od rodzaju usługi dla każdej sieci handlowej oddzielnie. Dla innej usługi – dodatkowej promocji w okresie urodzin sklepów wartość ta stanowiła 1 %. W art. 9 ust. 1 umowy z dnia 30 czerwca 2007 r. strony postanowiły, że z tytułu udziału produktów P. w programie lojalnościowym (...), organizowanym przez A. Polska, P. przyznaje A. Polska i jej partnerom wynagrodzenie

w wysokości 0,5% wartości obrotów netto dokonanych przez A. Polska oraz poszczególnych partnerów. Zgodnie z ust. 2 art. 9 wynagrodzenie miało być płatne na podstawie faktur wystawionych przez A. Polska i partnerów, po zakończeniu każdego miesiąca na podstawie obrotów netto osiągniętych przez A. i partnerów w minionym miesiącu pomnożonym przez 0,5 %, określonym na podstawie ustępu poprzedzającego. Zgodnie z art. 1 ust. 1 załącznika nr 3/2007 – ogólne warunki zaopatrzenia – logistyka, będącego integralną częścią umowy z dnia 30 czerwca 2007 r., wynagrodzenie za usługi logistyczne świadczone na rzecz A. Polska obciążało sprzedawcę, jeśli korzystał on doraźnie lub na stałe z serwisu logistycznego znajdującego się w magazynach w M., W. lub G.. Jednocześnie art. 1 ust. 2 określał to wynagrodzenie w wysokości 5,5% obrotów netto sprzedawcy.

W dniu 25 lutego 2008 r. pomiędzy P. a A. Polska została zawarta kolejna umowa handlowa nr (...), na okres jednego roku, począwszy od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2008 r.; w przypadku braku wypowiedzenia umowy do dnia 31 grudnia 2008 r. umowa ulegała przedłużeniu do czasu podpisania nowej umowy, jednak nie dłużej niż do dnia 30 czerwca następnego roku kalendarzowego. Umowa ta zastępowała wszystkie dotychczasowe umowy i porozumienia. W umowie tej również zastrzeżono na rzecz A. Polska i jej partnerów warunki współpracy, w tym premie oraz wynagrodzenie za świadczone usługi, które były tożsame z postanowieniami umowy handlowej z dnia 30 czerwca 2007 r. Zmianie uległ budżet na poczet wynagrodzenia z tytułu świadczenia określonych w art. 6 ust. 1 usług marketingowych, który określono w wysokości 16,52 % obrotów dla każdej sieci handlowej oddzielnie dla A. i partnerów (art.6 ust. 2).

Współpraca pomiędzy P. a A. Polska była kontynuowana na podstawie umowy ramowej o współpracy z dnia 12 marca 2009 r., która obowiązywała w okresie jednego roku, począwszy od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2009 r. i zastępowała ona wszystkie dotychczasowe umowy i porozumienia. Dodatkowo strony zawarły umowę o świadczenie usług marketingowych, umowę o przekazywaniu faktur oraz innych danych w formie elektronicznej oraz umowę o świadczeniu usług logistycznych.

W umowie o świadczenie usług marketingowych z dnia 12 marca 2009 r. zastrzeżono na rzecz A. Polska i jej partnerów warunki współpracy, w tym premie oraz wynagrodzenie za świadczone usługi, które były tożsame z poprzednimi warunkami handlowymi zawartymi w umowie handlowej z 25 lutego 2008 r. nr (...). Zmianie uległa wysokość budżetu na poczet wynagrodzenia z tytułu świadczenia na rzecz sprzedawcy usług marketingowych, polegających na promocji marki towaru sprzedawcy przy pomocy materiałów reklamowych oraz przy użyciu innych dostępnych technik handlowych. Strony ustaliły, że na poczet wynagrodzenia z tytułu świadczenia tych usług, P. ustanowił dla A. i partnerów budżet w wysokości 17,82% obrotów dla każdej sieci handlowej oddzielnie.

W umowie o świadczenie usług logistycznych z dnia 12 marca 2009 r. w art. 2 ust. 2 ustalono wysokość wynagrodzenia za usługi logistyczne jako 5,5% obrotów netto ze sprzedawcą, które mogło zostać wypłacone przez A. Polska poprzez obniżenie ceny na fakturach za towar. W art. 11 ust. 2 umowy zastrzeżono wysokość kary za dostarczenie niekompletnego zamówienia, która wynosiła 15 % wartości netto towarów, które zostały zamówione, lecz niedostarczone, ustalonej na podstawie dokumentów, jakimi dysponował A..

Na podstawie umowy z dnia 12 marca 2009 r. o przekazywaniu faktur oraz innych danych w formie elektronicznej A. Polska pobierał od P. wynagrodzenie w wysokości 2 000 zł za umożliwienie z korzystania z elektronicznej wymiany faktur oraz innych danych w systemie EDI. Wynagrodzenie było płatne na podstawie faktur wystawionych przez A. Polska i jej partnerów, po zakończeniu każdego miesiąca, na podstawie obrotów netto osiągniętych przez A. w minionym miesiącu pomnożonym przez 1/12 kwoty ustalonej kwoty.

Współpraca pomiędzy podmiotami była kontynuowana na podstawie umowy ramowej z dnia 24 lutego 2010 r. nr (...), obowiązującej przez okres roku, począwszy od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2010 r. i zastępowała ona wszystkie dotychczasowe umowy i porozumienia. Strony zawarły również umowę o świadczenie usług marketingowych i umowę o świadczenie usług logistycznych. W umowie o świadczenie usług marketingowych z dnia 24 lutego 2010 r. zastrzeżono na rzecz A. Polska i jej partnerów warunki współpracy, w tym premie oraz wynagrodzenie za świadczone usługi, które były tożsame z poprzednimi warunkami handlowymi zawartymi w umowie o świadczenie

usług marketingowych z dnia 12 marca 2009 r. Zmianie uległa wysokość budżetu na poczet wynagrodzenia z tytułu świadczenia na rzecz sprzedawcy usług marketingowych, polegających na promocji marki towaru sprzedawcy przy pomocy materiałów reklamowych oraz przy użyciu innych dostępnych technik handlowych. Strony ustaliły, że na poczet wynagrodzenia z tytułu świadczenia tych usług P. ustanowił dla A. i partnerów budżet w wysokości 24,52% obrotów dla każdej sieci handlowej oddzielnie. Postanowienia umowy o świadczenia usług logistycznych z dnia 24 lutego 2010 r. były tożsame z postanowieniami odpowiadającej jej umowy z dnia 12 marca 2009 r. Wynagrodzenie za usługi logistyczne, jak również wysokość kary za dostarczenie niekompletnego zamówienia były zastrzeżone w identyczny sposób.

W trakcie współpracy pomiędzy A. Polska, a P. doszło do zawarcia następujących porozumień dotyczących dodatkowych usług marketingowych:

- w dniu 30 czerwca 2007 r. dotyczące dodatkowych usług marketingowych w roku 2007, określające wynagrodzenie za usługi marketingowe świadczone przez A. Polska i partnerów na zlecenie P., przy czym opłaty te wynosiły: za dodatkową usługę promocyjną na otwarcie 1 sklepu – 900 zł netto, dodatkową usługę promocyjną na 11 lat A. – 1 500 zł netto, dodatkową usługę promocyjną na akcję 40 dni A. – 2 500 zł;

- w dniu 25 lutego 2008 r. dotyczące dodatkowych usług marketingowych w roku 2008, określające wynagrodzenie za usługi marketingowe świadczone przez A. Polska i partnerów na zlecenie P., przy czym opłaty te wynosiły: za dodatkową usługę promocyjną na otwarcie 1 sklepu – 900 zł netto, a dla partnera (...) 190 zł netto, dodatkową usługę promocyjną na 12 lat A. – 1 500 zł netto, dodatkową usługę promocyjną na akcję 40 dni A. – 2 500 zł;

- w dniu 12 marca 2009 r. dotyczące dodatkowych usług marketingowych w roku 2009, które nie określało wynagrodzeń za dodatkowe usługi marketingowe.

Sąd Okręgowy wskazał, że powyższy stan faktyczny ustalił na podstawie dokumentów i wydruków, załączonych do akt, których wiarygodność i autentyczność nie była kwestionowana przez żadną ze stron. oraz w oparciu o okoliczności bezsporne oraz twierdzenia stron, które nie były kwestionowane i które na podstawie art. 230 k.p.c. w zw. z art. 229 k.p.c. Sąd Okręgowy przyjął za udowodnione.

Sąd I instancji wskazał, że zeznania świadka M. S. nie miały istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy z uwagi na ich ogólnikowy charakter. Sąd Okręgowy zważył, iż świadek pracowała w A. Polska od września 2009 r. na stanowisku specjalisty w dziale zaopatrzenia. Jednocześnie Sąd pierwszej instancji miał na uwadze, że umowy, z których wynikały sporne opłaty, zostały w zasadzie zawarte przed datą zatrudnienia świadka w A. Polska, a ponadto świadek formułowała swoje zeznania w oparciu o dokumenty, znajdujące się w posiadaniu A. Polska, z którymi świadek zapoznała się podczas „przygotowania do rozprawy” i które analizowała podczas przesłuchania, nie zaś w oparciu o fakty, z którymi faktycznie się zetknęła, których była świadkiem. Zdaniem Sądu pierwszej instancji zeznania tego świadka nie potwierdziły przy tym wartości usług logistycznych, które rzekomo pozwany świadczył na rzecz powoda.

Zeznania świadka M. C. odnoszące się do poszczególnych usług marketingowych wykonywanych przez A. Polska na rzecz P. Sąd I instancji ocenił jako spójne i konsekwentne. Zeznania te jednak zdaniem Sądu Okręgowego także były ogólne, nie wskazywały, w jakim konkretnie okresie i rozmiarze usługi te były wykonywane, ani nie pozwoliły na ustalenie wartości rzekomo świadczonych przez pozwanego usług. W ocenie Sądu pierwszej instancji zeznania te nie pozwoliły także na ustalenie ani zakresu rzekomych usług, świadczonych przez pozwanego na rzecz powoda (dzień, przedmiot usług), ani tym bardziej tego, czy usługi te stanowiły ekwiwalent kwot (wartości) pobranych od powoda.

Sąd pierwszej instancji jako wiarygodne ocenił zeznania świadka W. W., uznając, że w części korespondowały one z pozostałym materiałem dowodowym, na którym Sąd orzekający w sprawie się oparł. Na ich podstawie Sąd Okręgowy poczynił ustalenia dotyczące prezentowania (...) spółki (...) w gazecie promocyjnej. Zdaniem Sądu pierwszej instancji zeznania te nie były jednakże przydatne dla ustalenia stanu faktycznego sprawy z uwagi na ich bardzo ogólnikowy charakter. Sąd Okręgowy zważył, iż zeznania te nie pozwoliły na ustalenie ani zakresu rzekomych usług, świadczonych

przez pozwanego na rzecz powoda (dzień, przedmiot usług), ani tym bardziej tego, czy usługi te stanowiły ekwiwalent kwot (wartości) pobranych od powoda.

Depozycje strony powodowej - członka zarządu P. Ż. - Sąd pierwszej instancji ocenił jako wiarygodne. Zdaniem Sądu Okręgowego zeznania te były stanowcze, logiczne i przekonujące i tym samym w ocenie Sądu mogły stanowić podstawę do czynienia ustaleń faktycznych, dotyczących tego, iż poszczególne umowy nie podlegały negocjowaniu; powodowi przedstawiano jedynie opracowany przez pozwanego wzór umowy do podpisania; powód nie miał natomiast możliwości zrezygnowania z poszczególnych usług, a zatem z ponoszenia poszczególnych opłat, ponieważ to oznaczałoby automatycznie rezygnację z zawarcia umowy lub rozwiązanie umowy. Jednocześnie Sąd pierwszej instancji zważył, iż powyższe zeznania pozwoliły ustalić, że wszystkie działania marketingowe A. Polska dotyczyły reklamowania samego produktu, a nie firmy (...).

Sąd Okręgowy zważył przy tym, iż oddaleniu podlegał wniosek dowodowy A. Polska o zobowiązanie powoda do przedstawienia faktur dokumentujących sprzedaż takich samych towarów, które spółka ta sprzedawała innym niż A. Polska kontrahentom w latach 2007 – 2010. Okoliczności te zdaniem Sądu pierwszej instancji nie miały istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy (art. 227 k.p.c.). W ocenie Sądu bez znaczenia pozostawały okoliczności dotyczące tego, czy podczas ustalania cen, po jakich powód miał sprzedawać towary A. Polska, były uwzględniane obowiązki uiszczania premii pieniężnej oraz wynagrodzeń za usługi świadczone przez A. Polska na rzecz P.. Sąd pierwszej instancji zważył, iż zarzut ten stanowi typową sytuację związaną z utrudnianiem dostępu do rynku, gdyż takie „wliczanie” wpływa na wysokość cen towarów oferowanych przez dostawcę, a w konsekwencji jego sytuację rynkową. Sąd Okręgowy powołał się przy tym na wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 12 lutego 2013 r. (sygn. akt I ACa 1155/12, Lex nr 1324794).

Sądu I instancji oddalił również wniosek dowodowy A. Polska o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego sądowego z zakresu ekonomii na okoliczność tego, czy usługi świadczone przez A. Polska na rzecz P. miały charakter ekwiwalentny wobec świadczenia P., w szczególności czy usługi były świadczone w interesie P. i czy P. odniósł z tego tytułu korzyści, a także na okoliczność tego, czy premia pieniężna przysługująca A. Polska stanowiła rabat retroaktywny. W ocenie Sądu Okręgowego wniosek ten nie miał sprecyzowanej tezy dowodowej i charakteryzował się wysokim stopniem abstrakcyjności. Tym samym wniosek ten nie spełniał przesłanek z art. 278 k.p.c. Sąd pierwszej instancji zważył jednocześnie, iż ani biegły sądowy, ani też instytut badawczo-naukowy nie może wyrećcać strony w dostarczaniu sądowi elementów stanu faktycznego w sprawie. Zdaniem Sądu Okręgowego dla udowodnienia zwiększenia sprzedaży towarów należało przede wszystkim zgłosić dowody z dokumentów, które zawierałyby odpowiednie dane liczbowe. Dopiero gdyby zachodziła potrzeba interpretacji dokumentów lub ich fachowego odczytania, to można byłoby ewentualnie mówić o potrzebie powołania biegłego. Dowody zaś o abstrakcyjnym przedmiocie ustaleń nie mogły w ocenie Sądu pierwszej instancji zastąpić udowodnienia konkretnych okoliczności, na które powołuje się strona pozwana. Sąd Okręgowy zważył, iż w oparciu o zgromadzony materiał dowodowy ustalono, że w istocie A. Polska nie świadczył usług na rzecz P., a zatem zdaniem Sądu Okręgowego bezprzedmiotowy byłby w tej sytuacji dowód oparty na założeniu przeciwnym.

Sąd pierwszej instancji zważył przy tym, iż przedmiotem opinii biegłego nie mogą być ustalenia faktyczne, a takich okoliczności w dużej mierze dotyczył wniosek dowodowy pozwanego. W świetle stanowiska judykatury, zadaniem biegłego nie jest bowiem ustalenie stanu faktycznego sprawy, lecz naświetlenie i umożliwienie wyjaśnienia przez sąd okoliczności z punktu widzenia posiadanych przez biegłego wiadomości specjalnych. Sąd Okręgowy powołał się w tym zakresie na wyrok Sądu Najwyższego z dnia 11 lipca 1969 r., I CR 140/69 oraz uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 19 grudnia 2006 r., V CSK 360/06.

Przechodząc do oceny prawnej Sąd I instancji wskazał, że powództwa w każdej z trzech spraw połączonych do wspólnego rozpoznania zasługiwały na uwzględnienie w całości. Jednocześnie Sąd pierwszej instancji podniósł, iż z uwagi na tożsamość problemów prawnych, jakie pojawiły się w każdej z ww. spraw, Sąd przedstawił rozważania prawne łącznie.

Sąd Okręgowy zważył, iż w rozpoznawanych sprawach powód dochodził odpowiednio: kwoty 405 631,39 zł, kwoty 716 021,98 zł oraz kwoty 121 556,85 zł, podnosząc każdorazowo, że pozwany osiągnął kosztem dostawcy P. świadczenie nienależne, albowiem ten dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji w postaci pobierania innych opłat niż marża handlowa za przyjęcie towarów do sprzedaży. Sąd I instancji podniósł jednocześnie, iż A. Polska wystawiał P. szereg faktur VAT za rzekomo wykonywane usługi dodatkowe, które to należności powód uiścił w całości. Sąd Okręgowy zważył, iż bezsporny w sprawie pozostawał fakt współpracy powoda P. z pozwanym A. Polska w ramach umów handlowych zawieranych w latach 2007, 2008, 2009 i 2010. Sąd I instancji nie miał również wątpliwości, iż rozliczenia stron umów dokonywane były na zasadzie kompensaty wzajemnych wierzytelności pieniężnych przez cały okres współpracy, zgodnie z wiążącymi strony umowami.

Zdaniem Sądu Okręgowego jako chybiony należało ocenić zarzut braku należytego umocowania do zastępowania powoda w niniejszym postępowaniu. Zdaniem Sądu pierwszej instancji nie sposób było zgodzić się z argumentacją pozwanego, iż załączone do pozwu pełnomocnictwo zostało udzielone w dniu 29 kwietnia 2013 r., a znajdujący się w aktach sprawy odpis z Krajowego Rejestru Sądowego dotyczący powoda przedstawiał osoby uprawnione do reprezentacji powoda tylko według stanu na dzień 29 października 2013 r. Analizując ten aspekt Sąd pierwszej instancji zważył bowiem, iż w kolejnym piśmie procesowym powód złożył pełny odpis z Krajowego Rejestru Sądowego, z którego wynikało, że w dacie udzielenia pełnomocnictwa P. Ż., który to udzielił pełnomocnictwa, był umocowany do samodzielnej reprezentacji spółki.

Sąd Okręgowy nie podzielił również wywodów pozwanego, iż na kanwie niniejszej sprawy zarówno pobieranie wynagrodzenia za świadczone przez pozwanego usługi, jak również rabatu retroaktywnego w postaci premii pieniężnej nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji, z uwagi na fakt, iż było zgodne z prawem i dobrymi obyczajami.

Sąd pierwszej instancji zważył, iż czyn nieuczciwej konkurencji, stanowiący podstawę do wystąpienia z roszczeniem z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., stanowi samoistne źródło odpowiedzialności pozwanego, niezależnie od innych podstaw odpowiedzialności (np. umownej lub deliktowej). 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 na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (jedn. tekst: Dz.U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.) 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. Sąd pierwszej instancji analizując okoliczności niniejszej sprawy powołał się również na postanowienie z dnia 4 kwietnia 2012 r., sygn. akt. I CSK 354/11, w którym Sąd Najwyższy orzekł, iż dokonanie przez stronę pozwaną czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na pobieraniu dodatkowych opłat, nie było zaś związane z wykonaniem tych umów, ani nie pozostawało w związku z realizacją umów, lecz zostało dokonane jedynie przy okazji realizacji tych umów. Roszczenie dochodzone przez stronę powodową nie ma więc charakteru kontraktowego i nie pozostaje w związku z treścią zawartych między stronami umów, lecz dotyczy popełnionego przez stronę pozwaną czynu nieuczciwej konkurencji.

Zdaniem Sądu Okręgowego dokonanie czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat, nie było związane z wykonaniem umów, ani nie pozostawało w związku z ich realizacją, lecz zostało dokonane jedynie przy okazji ich realizacji. Sąd pierwszej instancji zważył, iż wierzytelności P. nie miały więc charakteru roszczenia kontraktowego i nie pozostały w związku z treścią zawartych umów, lecz dotyczyły popełnionego przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji.

Sąd Okręgowy wskazał, że z poczynionych w niniejszej sprawie ustaleń faktycznych wynika, iż pozwany wystawiał powodowi szereg faktur VAT za rzekomo wykonywane usługi dodatkowe, przy czym należności z tych faktur powód uiścił w całości.

Sąd pierwszej instancji stwierdził, iż w zakresie kwoty 405 631,39 zł, dochodzonej w sprawie o sygnaturze akt XXVI GC 907/13, ustalono, że faktury VAT opiewały na poniższe kwoty i z następujących tytułów:

- 111 030,04 zł za usługi logistyczne,
- 10 103 zł za korzystanie z programu lojalnościowego o nazwie „skarbonka”,
- 13 981,76 zł za korzystanie z systemu scentralizowanych płatności,
- 132 004 zł za usługi marketingowe,
- 22 029,94 zł za inne usługi,
- 90 284,65 zł z tytułu premii,
- 26 198 zł z tytułu budżetu lokalnego.

W kwestii kwoty 716 021,98 zł, dochodzonej w sprawie o sygnaturze akt XXVI GC 934/13, Sąd Okręgowy stwierdził, iż ustalono, że faktury VAT opiewały na poniższe kwoty i z następujących tytułów:

- 134 976,76 zł za usługi logistyczne,
- 12 474,86 zł za korzystanie z programu lojalnościowego o nazwie „skarbonka”,
- 14 225,24 zł za korzystanie z systemu scentralizowanych płatności,
- 420 018 zł za usługi marketingowe,
- 28 218,36 zł za inne usługi,
- 103 268,66 zł z tytułu premii,
- 2 440 zł za korzystanie z instrukcji specjalnych ( (...)).

W kwestii natomiast kwoty 121 566,85 zł, dochodzonej w sprawie o sygnaturze akt XXVI GC 940/13, Sąd pierwszej instancji stwierdził, że ustalono, iż faktury VAT opiewały na poniższe kwoty i z następujących tytułów:

- 32 268,81 zł za usługi logistyczne,
- 3 901,06 zł za korzystanie z programu lojalnościowego o nazwie „skarbonka”,
- 3 110,65 zł za korzystanie z systemu scentralizowanych płatności,
- 63 074 zł za usługi marketingowe,
- 7 179,71 zł za inne usługi,
- 12 022,62 z tytułu premii.

Sąd Okręgowy podniósł, iż zgodnie z przepisem art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (dalej: u.z.n.k.), czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta. Natomiast stosownie do przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Sąd I instancji wskazał, że powodem wprowadzenia tego przepisu (na podstawie ustawy z dnia 05 lipca 2002 r., o zmianie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz. U. Nr 126, poz. 1071) była konstatacja, że sklepy wielkopowierzchniowe pobierają od dostawców szczególnie opłaty, w tym zwłaszcza za samo wejście do sieci, za reklamę i promocję towarów, za miejsce ekspozycji towarów oraz za wprowadzenie towaru do sieci informatycznej. Powstawały zatem sytuacje,

w których w razie sprzedaży towarów, świadczenia pieniężne spełniał nie tylko kupujący, ale także sprzedawca. Sąd Okręgowy zwrócił również uwagę na to, że celem tego przepisu jest wyeliminowanie sytuacji, w której zawarcie umowy sprzedaży zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego po stronie sprzedawcy. Sąd I instancji stwierdził przy tym, iż nie oznacza to, że pomiędzy sprzedawcą, a kupującym niedopuszczalne jest nawiązywanie relacji umownych, w których po stronie sprzedawcy istnieje obowiązek świadczenia pieniężnego, jednakże pod warunkiem, że ekwiwalentem tego świadczenia jest świadczenie kupującego, inne niż sprzedaż towaru zakupionego od sprzedawcy. Mianowicie, gdy przedsiębiorca nabywający towar do dalszej odsprzedaży spełnia na rzecz zbywcy świadczenia niezwiązane z realizacją własnego interesu dotyczącego przedmiotu umowy i niezwiązane ze standardową sprzedażą towarów finalnym odbiorcom, np. na życzenie dostawcy umieszcza w sklepie reklamy o treści przez niego określonej lub z nim uzgodnionej, albo dokonuje szczególnej akcji promocyjnej.

Sąd Okręgowy podkreślił jednocześnie, iż w zgodzie z ugruntowanym stanowiskiem doktryny, ciężar udowodnienia okoliczności, które miałyby wyłączyć kwalifikację określonego świadczenia jako świadczenia niedopuszczalnego w świetle omawianej regulacji, spoczywa na przedsiębiorcy, który twierdzi, że omawiane unormowanie nie ma zastosowania. W tym zakresie Sąd pierwszej instancji powołał się na stanowisko E. Nowińskiej i M. du Vall, zawarte w Komentarzu do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Lexis Nexis, Warszawa 2008, s. 195).

Sąd pierwszej instancji zaznaczył, iż w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji. Zdaniem Sądu Okręgowego z brzmienia przepisu art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. wynika bowiem, że nie jest potrzebne dodatkowe wykazywanie, czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnienie dostępu do rynku, sam ustawodawca zakwalifikował takie działanie, jako utrudniające dostęp do rynku. Bez znaczenia jest zatem, 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.

Sąd Okręgowy zważył, iż pojęcie „marża handlowa”, o której mowa w tym przepisie, nie jest zdefiniowane. Strony negocjują ceny sprzedaży i w tym kontekście marżę kupującego jest różnica pomiędzy uzyskaną przez kupującego ceną odsprzedaży, a ceną zakupu. Ustawodawca nie ingeruje w wysokość ustalanych marż czy cen, a z omawianej regulacji wynika jedynie, że na tych uzgodnieniach winny zakończyć się finansowe rozliczenia stron. Sąd pierwszej instancji zaznaczył, iż istotne jest to, że nie jest dopuszczalne pobieranie opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze standardową sprzedażą towarów ostatecznemu odbiorcy. Po dokonaniu sprzedaży kupujący nie spełnia już żadnych świadczeń na rzecz pierwotnego sprzedawcy. Ogół podejmowanych wówczas przez niego działań promocyjno – marketingowych dotyczących odsprzedawanych towarów, służy korzystnemu zbyciu ich przez kupującego finalnemu odbiorcy. Sąd pierwszej instancji zważył jednocześnie, iż przy kwalifikowaniu ich w oparciu o regulację przedmiotowego deliktu należy wziąć pod uwagę dwa elementy: utrudnienie przedsiębiorcy dostępu do rynku i nieuczciwy charakter takiego utrudnienia. O utrudnianiu dostępu do rynku może przy tym zdaniem Sądu świadczyć m. in. praktyka zawierania umów marketingowych towarzyszących umowie sprzedaży towarów do sieci (z każdym dostawcą towarów), zachwianie odpowiedniej, rzeczowej i finansowej relacji porozumień marketingowych (ich częstotliwości i okresów) do sprzedawanej do sieci masy towarowej (zjawisko tzw. nadmarketingu), narzucanie sprzedawcy wielu postaci rabatów (w ramach dostawy tego samego towaru do sieci), dostępu do specjalnych usług, tworzenia niejasnych z punktu widzenia umowy głównej (sprzedaży/dostawy) tzw. budżetów promocyjnych o charakterze tzw. kredytu handlowego, czy zawieranie umów o promocję towaru renomowanego. Z kolei element nieuczciwości w działaniu kupującego – jak wskazał Sąd pierwszej instancji - pojawia się m. in. wówczas, gdy opłaty marketingowe ponoszone przez dostawcę do sieci są niewspółmiernie większym obciążeniem finansowym dla dostawcy, niż koszty stworzenia przez niego samodzielnej akcji marketingowej, tj. bez powiązania jej z umową główną (sprzedaży/dostawy do sieci). Sąd Okręgowy zważył, iż przewidziany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. delikt pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży może przybrać postać zawieranych obok umowy sprzedaży tego towaru do dużej sieci handlowej, tzw. porozumień marketingowo – promocyjnych. Sąd pierwszej instancji zaznaczył przy tym, że na problem ten uwagę zwrócił Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08, OSNC – ZD 2009/1/14. Jak przy tym wyjaśnił Sąd pierwszej instancji, ten czyn nieuczciwej konkurencji

polega na dokonaniu czynności prawnej, zawarciu umowy o dodatkowe opłaty, kwalifikowane w sposób wyżej opisany. W razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych, zgodnie z art. 18 ust 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Uwzględniając powyższe rozważania, Sąd pierwszej instancji podkreślił, że wobec zakwestionowania przez pozwanego istnienia podstaw do pobrania spornych kwot od dostawcy, okoliczności te wymagały udowodnienia właśnie przez pozwanego.

Sąd Okręgowy zwrócił uwagę, iż zgodnie z art. 6 k.c. ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne. Ciężar dowodu o neutrudnianiu – mimo stosowanych opłat „pozamarżowych” - kontrahentowi dostępu do rynku w procesach wytaczanych na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji spoczywa na odbiorcy towarów, jeżeli odbiorca towarów przyznaje „pozamarżowy” charakter opłaty. 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 zatem wykazanie przez niego, że poza obowiązkami wynikającymi z typowej umowy sprzedaży, uiszczał na rzecz kupującego dodatkowe należności w pieniądzu.

Sąd I instancji wskazała, że ustalił, iż P. łączyły z pozwanym: umowa handlowa z dnia 30 czerwca 2007 r. nr (...), umowa handlowa z dnia 25 lutego 2008 r. nr (...), umowa ramowa o współpracę z dnia 12 marca 2009 r. oraz umowa ramowa o współpracę z dnia 24 lutego 2010 r. nr (...). Przedmiotem tych umów było określenie warunków sprzedaży produktów P. oferowanych pozwanemu. Oceniając charakter tych umów Sąd Okręgowy przyjął, że były to umowy sprzedaży w rozumieniu art. 535 k.c., skoro – jak wskazał Sąd pierwszej instancji - w ramach wykonywanej umowy spółka (...) miała dostarczać i sprzedawać pozwanemu towary, które A. Polska następnie sprzedawał we własnym imieniu osobom trzecim, przy czym pozwany w tym stosunku zobowiązaniowym nie pozostawał pośrednikiem.

Sąd Okręgowy zaznaczył, iż przedmiotem badania Sądu w każdej z trzech połączonych do wspólnego rozpoznania i rozstrzygnięcia spraw, był charakter opłat pobranych przez pozwanego, mianowicie za: usługi logistyczne, z tytułu korzystania z programu lojalnościowego „skarbonka”, z tytułu scentralizowanych płatności, za usługi marketingowe, za inne usługi, z tytułu premii pieniężnej, z tytułu budżetu lokalnego, za usługi handlowo promocyjne oraz za usługi handlowe – zdjęcia w gazetce. Sąd pierwszej instancji zważył jednocześnie, iż wszystkie opłaty objęte wystawionymi przez pozwanego fakturami zostały przez P. zapłacone. Pozwany wystawiał bowiem powodowi za te usługi faktury VAT. Zdaniem Sądu Okręgowego powyższe okoliczności potwierdzają dokumenty zgromadzone w aktach sprawy oraz zeznania świadków. Sąd pierwszej instancji nie miał przy tym wątpliwości, iż pozwany dokonał pobrania od dostawcy innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, co potwierdzają kopie faktur i not obciążeniowych wystawionych przez A. Polska. Zdaniem Sądu pierwszej instancji fakt pobrania spornych opłat od dostawcy, potwierdzało nadto stanowisko samego pozwanego, którego linia obrony w ocenie Sądu sprowadzała się do próby wskazania, że świadczył usługi, za które przysługiwało mu wynagrodzenie od dostawcy.

Zdaniem Sądu Okręgowego należało co do zasady zgodzić się z pozwanym, iż podmioty, zajmujące się profesjonalnie i na dużą skalę dystrybucją towarów, mogą świadczyć na rzecz mniejszych podmiotów usługi mające na celu zwiększenie efektywności sprzedaży ich towarów, czy też mające na celu poprawienie wizerunku innego podmiotu poprzez promowanie jego marki i firmy. Niemniej – jak zaznaczył Sąd pierwszej instancji - samo świadczenie usług na rzecz sprzedawcy za dodatkową opłatą nie może stanowić przesłanki warunkującej zawarcie umowy sprzedaży, a usługi świadczone przez kupującego muszą być realne i ekwiwalentne do pobieranego za nie wynagrodzenia. Co więcej – jak wskazał Sąd Okręgowy - konieczne jest, aby sprzedawca czerpał ze świadczonych przez kupującego usług wymierne korzyści oraz by ich świadczenie nie było związane z realizacją własnego interesu kupującego dotyczącego przedmiotu umowy oraz ze standardową odsprzedażą towarów finalnemu odbiorcy. Sąd pierwszej instancji zważył, iż to pozwany powinien wykazać, że wykonywał faktycznie usługi, za które pobierał wynagrodzenie oraz że usługi te świadczone były na rzecz P., a nie celem realizacji własnego interesu ekonomicznego i były ekwiwalentne w stosunku do pobieranego za nie wynagrodzenia, a przede wszystkim, że związanie się przez sprzedawcę umową o świadczenie tych usług

nie warunkowało zawarcia umowy sprzedaży. Tymczasem w ocenie Sądu Okręgowego pozwany temu obowiązkowi procesowemu nie sprostał.

Sąd pierwszej instancji dodał jednocześnie, iż postępowanie dowodowe wykazało, że wyrażenie przez (...) sp. z o.o. zgody na obciążenie przedmiotowymi opłatami było warunkiem zawarcia umowy z pozwanym i kontynuowania współpracy, co uzasadniało zdaniem Sądu konstatację, iż opłaty zostały mu jednostronnie narzucone. Sąd Okręgowy zważył, iż okoliczność tę potwierdził przede wszystkim dowód z wiarygodnych zeznań powoda – reprezentanta P. Ż.. Sąd pierwszej instancji podniósł, iż depozycje ww. osoby pozwoliły ustalić, iż w relacjach handlowych z pozwanym posługiwano się standardowymi wzorami umów przygotowanych przez A. Polska, z którymi kontrahent zapoznawał się dopiero w momencie podpisywania. W przypadku powoda zawarcie umów odbyło się w ten sam sposób. Zdaniem Sądu I instancji, gdyby P. nie wyraził zgody na świadczenie przez A. Polska dodatkowych usług marketingowych, to nie doszłoby w ogóle do zawarcia umów o współpracę. Powyższe w przekonaniu Sądu Okręgowego pozwoliło uznać, że P. nie miał wpływu na treść umowy, ani poszczególnych jej zapisów, przedstawiony jemu tekst umowy był uzupełniany o procentowe i kwotowe wartości za poszczególne usługi, których zakresu, ani sposobu wykonywania z dostawcą nie uzgadniano, ani w trakcie negocjacji, ani w okresie współpracy. Sąd pierwszej instancji zważył, iż umowa, jak i załączniki o świadczenie usług marketingowych oraz usług logistycznych, umowy o przekazywaniu faktur oraz innych danych w formie elektronicznej, sporządzane były według wzorów A. Polska, do którego pismem odręcznym wpisywano dane konkretnego sprzedawcy, zawierającego umowę, tj. obrót netto, od którego uzależniona była wysokość budżetu sprzedawcy przeznaczonego na świadczenie usług marketingowych oraz cenę konkretnych usług. Sąd Okręgowy podniósł przy tym, iż umowy zawierane na podstawie wzorca prowadzą do wyboru albo zawarcia umowy na przedstawionych warunkach albo nie zawarcia umowy. Stąd też wypełnianie pustych pól przy poszczególnych usługach nie stanowi w ocenie Sądu negocjacji. Wskazując na powyższe, Sąd pierwszej instancji powołał się na wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 14 marca 2013 r. ( sygn. akt I ACa 1123/12, LEX nr 1322068). Sąd Okręgowy podkreślił jednocześnie, iż pozwany nie zakwestionował skutecznie tego, że umowa stron była sporządzana na standardowym formularzu (wzorce) strony pozwanej, możliwości negocjacji nie było, strony „poruszały” się jedynie w granicach, które to granice były z góry narzucone przez pozwanego. Zdaniem Sądu pierwszej instancji okoliczność ta uzasadnia ustalenie, że tzw. negocjacje warunków handlowych we wszystkich okresach spornych były pozorne.

Jednocześnie w ocenie Sądu Okręgowego okoliczność, że sporne usługi były określone w umowie o współpracy nie przesądza o braku podstaw do kwalifikacji na podstawie artykułu 15 ustępu 1 punktu 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Sąd pierwszej instancji zważył, iż w świetle wskazanego przepisu nie jest zakazane - z uwagi na swobodę zawierania umów - kształtowanie stosunków między stronami, w których oprócz świadczeń typowych dla umowy sprzedaży, strony będą zobowiązane do świadczeń dodatkowych. Nie można zabronić również sklepom wielkopowierzchniowym dostarczania dostawcom innych świadczeń niż tylko odbiór towarów i zapłata ceny. Zdaniem Sądu Okręgowego należało jednak wyraźnie zaznaczyć, że świadczenia te muszą mieć rzeczywiście charakter świadczeń wzajemnych (ekwiwalentnych) co oznacza, że dostawca poprzez zapłatę ceny zyskuje wymierną dla niego korzyść od odbiorcy towarów, inną niż zapłata za towar i odpowiadającą wartości zapłaconej ceny.

W związku z argumentacją pozwanego, kwestionującego kwalifikację pobranego wynagrodzenia, jako innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, Sąd pierwszej instancji w dalszej kolejności rozważał charakter prawny przedmiotowych opłat. Analizując ten aspekt, Sąd Okręgowy podniósł, iż w umowach łączących strony, opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży nie zostały dosłownie określone jako „opłaty z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży”, przybrały one formę opłat z tytułu opłat za „usługi logistyczne”, za korzystanie z programu lojalnościowego „skarbonka”, z tytułu „scentralizowanych płatności”, za „usługi marketingowe”, za „inne usługi”, z tytułu „premię pieniężną”, z tytułu „budżetu lokalnego”, za „usługę handlowo promocyjną”, za „usługę handlową – zdjęcie w gazecie”. Sąd pierwszej instancji uznał jednak, że w sprawie brak jest dowodów wskazujących na brak podstaw do zastosowania art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Zdaniem Sądu Okręgowego, w celu uwolnienia się od odpowiedzialności na podstawie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji pozwany powinien przede wszystkim udowodnić, że pobierane opłaty nie stanowiły jedynie realizacji własnego interesu,

polegającego na korzystnym zbyciu zakupionych od powoda towarów finalnemu odbiorcy. Tymczasem w ocenie Sądu pierwszej instancji pozwany nie wykazał okoliczności pozwalających na ustalenie, że nie mamy do czynienia z opisywanym deliktem.

Zdaniem Sądu Okręgowego zeznania świadków wnioskowanych przez pozwanego nie potwierdziły też okoliczności wywodzonych przez stronę pozwaną. Przede wszystkim Sąd pierwszej instancji podkreślił, że tezy dowodowe były bardzo ogólne, pozwany nie przytoczył nawet twierdzeń, z których można byłoby wnioskować, jakie usługi świadczył, w jakim okresie te usługi wykonywał; podobne uwagi zdaniem Sądu należało odnieść do pozostałych opłat pobranych przez pozwanego od P.. Sąd pierwszej instancji zważył, iż pozwany dokonał niejako „skomasowania” podstaw faktycznych, z których wywodził zasadność pobrania opłat, nie precyzując okoliczności i podstaw ich naliczenia, ani kryteriów pozwalających „zmierzyć” korzyści, jakie rzekomo pobierał P. jako dostawca w zamian za działania pozwanego. Zdaniem Sądu Okręgowego wszystkie opłaty były wyrazem organizacji przedsiębiorstwa przez pozwanego, którymi to kosztami pozwany obciążał swoich dostawców, w tym P.. Z zeznań świadków pozwanego nie wynikało przy tym w ocenie Sądu, kiedy, w jakim okresie, w jakim zakresie i o jakiej wartości usługi te były świadczone na rzecz dostawcy, jak również na czym miała polegać wzmoczona aktywność, za którą była należna premia pieniężna.

Sąd pierwszej instancji zważył, iż premia za obrót oraz opłaty za wynagrodzenie za usługi logistyczne naliczane były na rzecz pozwanego po dokonaniu przez niego zakupu towarów. Biorąc pod uwagę okoliczność, że akceptacja ww. opłat przez P. stanowiła istotny warunek nawiązania współpracy i swoiste wynagrodzenie za sprzedaż produktów dostarczonych do sklepów pozwanego, zdaniem Sądu Okręgowego nie miała ona uzasadnienia ekonomicznego, ani prawnego, będąc świadczeniem nieekwiwalentnym.

W odniesieniu do opłaty nazwanej premią za obrót Sąd pierwszej instancji stanął na stanowisku, iż brak było jakichkolwiek przesłanek uzasadniających jej pobranie. Zdaniem Sądu Okręgowego istotne było to, że po dokonaniu sprzedaży towarów finalnym odbiorcom pozwanego, nie ma miejsca na kalkulowanie ceny sprzedaży od pierwotnego dostawcy. Na etapie negocjowania umowy i cennika jest czas na ustalenie ceny towarów i na tych uzgodnieniach winny zakończyć się finansowe rozliczenia stron. Sama nazwa tej opłaty – premia czy rabat, sugeruje w ocenie Sądu, że jest to swoiste wynagrodzenie za sprzedaż w ogóle lub za określony poziom sprzedaży. Sąd pierwszej instancji zważył jednocześnie, iż gdyby nawet uznać, że jest to jeden z elementów składających się na wysokość ceny, to nie ma uzasadnienia, aby wysokość ceny za towar miała zależeć od wielkości sprzedaży finalnym odbiorcom, ponieważ w takiej sytuacji de facto cena uzależniona jest od „świadczenia”, które stanowi standardową sprzedaż towarów ostatecznym odbiorcom.

Zdaniem Sądu Okręgowego premia nie mogła też zostać zakwalifikowana jako upust, czy rabat, gdyż nie była w żaden sposób związana z ceną jednostkową towaru, nie stanowiła elementu ceny za towar, nie obniżała ani ceny jednostkowej, ani nawet całości obrotu. Jak wskazał Sąd rozwiązanie to było więc niekorzystne dla dostawcy, skoro pozwany jedynie składał zamówienia na towar, a spółka (...) dokonywała płatności za to, że pozwany towar zakupił w określonej ilości z progresywnie ustalonymi progami. Sąd pierwszej instancji podniósł, iż progi ustalone zostały na niskim poziomie określonym już na 300 000 zł, więc naliczenie premii miało miejsce stosunkowo szybko, bez wzmoczonych wysiłków pozwanego, polegających na intensyfikacji sprzedaży i bez żadnych dodatkowych działań zwiększających taką sprzedaż i cały czas progresywnie rosły.

Sąd Okręgowy miał również na uwadze, że opłaty dodatkowe zostały w istocie narzucone przez pozwanego, a nie były wynikiem swobodnie prowadzonych negocjacji handlowych. Negocjacje prowadzone przez strony charakteryzowały się brakiem możliwości rezygnacji z opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, bowiem klauzule dotyczące tych opłat nie podlegały negocjacji, ani usunięciu z umowy.

Zdaniem Sądu pierwszej instancji opłata stanowiąca premię pieniężną pobieraną przez pozwanego od P. z tytułu zrealizowania określonego poziomu obrotów netto w ciągu roku, stanowiła w istocie dodatkową opłatę, bez ekwiwalentu. Należało ją zatem w ocenie Sądu zakwalifikować jako opłatę za przyjęcie towarów do sprzedaży. W tym kontekście Sąd Okręgowy podzielił pogląd Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu, wyrażony w wyroku z 12 maja

2009 r., (sygn. I ACa 304/09), zgodnie z którym zakładając, że obie strony stosunku zobowiązaniowego osiągają we wzajemnych relacjach handlowych zysk proporcjonalny do wysokości obrotów, nakładanie tylko na jedną z nich obowiązku dodatkowego premiowania za rozwój tych relacji nie znajduje żadnego odpowiednika w świadczeniu drugiej strony. Sąd Okręgowy zważył jednocześnie, iż okoliczność, że pobierane przez pozwanego premie pieniężne nie mogły przynieść korzyści powodowi znajduje swe potwierdzenie także w wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 20 grudnia 2011 r. (sygn. I ACa 601/11), w którym stwierdzono, że dodatkowe świadczenie prawidłowo zostało nazwane premią, ponieważ nie nawiązuje do cen konkretnych, nabywanych przez pozwaną towarów. Cena to wartość wyrażona w jednostkach pieniężnych, którą kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar lub usługę (art. 3 ust. 1 pkt 1 ustawy o cenach). Tymczasem dostawca ma zapłacić określony procent rocznych obrotów netto „za przekroczenie obrotów towarów w określonych wysokościach”, co nie ma związku z cenami konkretnych produktów. Nie chodzi o „upust od ceny sprzedaży”, czyli pomniejszenie ceny, ale o dodatkową opłatę, stanowiącą w istocie świadczenie bez ekwiwalentu, jeśli nie liczyć samego faktu zawarcia umowy z dostawcą i dokonywania zamówień na towary u strony powodowej, co jednak oznacza pobieranie opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży.

Jednocześnie Sąd pierwszej instancji, analizując okoliczności niniejszej sprawy, powołał się na wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 13 października 2010 roku (sygn. I ACa 707/10), w którym stwierdzono, że dla oceny, czy świadczenia pieniężne uiszczane przez dostawcę mają charakter niedozwolonych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie mają decydującego znaczenia zarówno forma zastrzeżenia tego rodzaju świadczeń, jak i użyte dla ich określenia nazewnictwo. 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, uiszczał na rzecz kupującego dodatkowe należności w pieniądzu (tzw. dowód prima facie).

Wskazując na powyższe, Sąd I instancji nie podzielił stanowiska pozwanego, iż pobrana przez niego premia pieniężna była rabatem retroaktywnym. Sąd Okręgowy zważył, iż w zawartych przez strony umowach regulacje dotyczące rabatów, upustów, czy obniżenia ceny na fakturze zostały uregulowane w porozumieniach dotyczących upustów na fakturze, stanowiących załączniki do umów handlowych. Zatem tylko te upusty mogłyby być rabatem pomniejszającym cenę towaru. R. te nie były jednak zdaniem Sądu przedmiotem żądań powoda. W tej sytuacji Sąd pierwszej instancji stanął na stanowisku, iż brak jest podstaw do przyjmowania, że strony nadały ten sam charakter opłatom, które zostały zupełnie odmiennie uregulowane i nazwane w umowie. Zdaniem Sądu próby czynione przez pozwanego w tym zakresie były sprzeczne z treścią umów zawartych przez strony oraz nie miały oparcia w rzeczywistej woli stron.

Sąd pierwszej instancji zważył, iż wynagrodzenie za usługi logistyczne realizowane przez A. Polska obciążało sprzedawcę, jeżeli korzystał z trzech serwisów logistycznych A. w M., W. i G., jednocześnie jego wysokość określono jako 5,5% obrotów netto sprzedawcy. Sąd Okręgowy wskazał jednocześnie, iż ww. wynagrodzenie obciążało sprzedawcę niezależnie od tego, czy dostawy były realizowane na rzecz A. i partnerów. Pozwany wskazał, iż powyższa usługa polegała na odbieraniu towarów z magazynu centralnego w W. oraz ich dostarczaniu do sklepów pozwanego znajdujących się na terenie całego kraju. Uzupełniając stanowisko powoda, przytoczone w tym zakresie, należało zdaniem Sądu pierwszej instancji także wskazać, że brak było podstaw do uznania, by usługa ta przyniosła P. wymierne korzyści, a jeżeli nawet tak, to w jakiej wysokości (jakie). Sąd Okręgowy zważył, iż opłata, jako wynagrodzenie za usługi logistyczne, ma swoje źródło w fakcie wykonania usługi na rzecz kontrahenta, a nie w fakcie akceptacji usługi wykonywanej nie w interesie sprzedawcy. W zakresie tych usług zatem zdaniem Sądu nie tylko brak było dowodu, że powód miał swobodę w decyzji, czy chce korzystać z tych usług, ale też – co istotniejsze – pozwany nie wykazał, iż pobrane kwoty za te „usługi” były ekwiwalentem świadczenia pozwanego.

Sąd pierwszej instancji stwierdził jednocześnie, że pobieranie przez cały okres sporny opłaty za usługę scentralizowanej płatności oraz elektronicznej wymiany faktur (EDI) było całkowicie bezpodstawne. Zdaniem

Sądu pozwany nie wskazał bowiem, jaką korzyść spółka (...) odnosiła, korzystając z tego systemu. W ocenie Sądu Okręgowego trudno dopatrywać się przy tym w tego rodzaju usłudze wymiernych korzyści dla ww. spółki. Sąd pierwszej instancji zważył, iż oczywistym jest, że pozwany jako duży podmiot gospodarczy, mający licznych kontrahentów, musiał prowadzić i utrzymywać scentralizowaną księgowość i rachunkowość, by zapewnić kontrolę nad przepływem środków pieniężnych, rozliczeniami z kontrahentami i utrzymać płynność finansową. Konieczność włączenia kolejnego dostawcy do tego systemu była zatem dla pozwanego w ocenie Sądu oczywista i dla niego stanowiła w rzeczywistości korzyść, zapewniając pełną kontrolę nad wszystkimi płatnościami ze spółką. Ponadto – jak wskazał Sąd pierwszej instancji – w tej sytuacji to pozwany narzucał wszelkie zasady płatności. Sąd Okręgowy miał tu na uwadze, że pozwany, prowadząc własny system informatyczny, który musiał spełniać wymogi księgowości oraz być na bieżąco uaktualniany, obciążał dostawcę kosztem aktualizacji danych w tym systemie. A. Polska z racji prowadzonej działalności musiał zatem prowadzić i utrzymywać scentralizowane płatności, stąd – jak argumentował Sąd pierwszej instancji – przerzucanie powstałych z tego tytułu kosztów na kontrahentów, w tym przypadku na powoda, nie powinno mieć miejsca.

Analizując opłaty pobierane za usługi marketingowe oraz inne usługi, Sąd Okręgowy zwrócił przede wszystkim uwagę, że opłaty te w ramach budżetu, który bezwzględnie musiał wygospodarować P., nie wiązały się z żadnymi realnymi świadczeniami. Sąd pierwszej instancji zważył, iż powyższe znajduje potwierdzenie nie tylko w poczynionych ustaleniach faktycznych, lecz przede wszystkim w postanowieniach umów oraz porozumieniach, które jednoznacznie wskazują, że „opłaty będą pobierane już za gotowość i samo planowanie akcji marketingowych bez względu na to, czy faktycznie zostaną zrealizowane, czy też nie”. Oznacza to, że niezależnie od faktycznych potrzeb promocji i reklamy towarów dostawcy oraz realnej wartości tych akcji marketingowych, P. i tak zdaniem Sądu zobowiązany był do zapłaty określonej kwoty. Jednoznacznie w ocenie Sądu Okręgowego wskazuje to na charakter przedmiotowych opłat, które P. musiał ponieść, aby móc sprzedawać swoje towary do sieci sklepów pozwanego. Sąd pierwszej instancji nie miał zatem wątpliwości, iż była to zabroniona przez art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży. Ponadto – jak wskazał Sąd – pobierana opłata główna z budżetu powoda nie wiązała się z konkretnymi działaniami marketingowymi pozwanego, skoro wszystkie wyszczególnione w umowach usługi były dodatkowo płatne.

Dodatkowo, zdaniem Sądu Okręgowego analiza umów zawartych przez strony nie wskazuje na instrumenty prawne zastrzeżone dla powoda, w oparciu o które, mógłby mieć wpływ na sposób i formę realizacji usług marketingowych. Powyższe potwierdziły w ocenie Sądu również zeznania reprezentanta powoda P. Ż., który wskazał, iż decyzję o umieszczeniu produktu dostawcy w gazetce oraz zakresu i sposobu ekspozycji towarów dostawcy podejmował wyłącznie kupiec, tj. A. Polska.

W kontekście rozważań o usługach marketingowych świadczonych przez pozwanego zdaniem Sądu pierwszej instancji nie sposób było jednocześnie pominąć kwestii pobierania opłat związanych ze specjalnymi akcjami promocyjnymi. Sąd Okręgowy stwierdził jednak, że także w tym wypadku nie zostało ustalone, by wiązało się to z jakimikolwiek usługami wzajemnymi na rzecz P.. Sąd pierwszej instancji zważył, iż wszystkie tego rodzaju akcje stanowiły wyłącznie korzyści dla A. Polska, który to podmiot stawał się właścicielem towaru po jego dostarczeniu przez dostawcę. Sąd Okręgowy podkreślił przy tym, iż rzekome usługi marketingowe, akcje promocyjne wykonywane przez pozwanego, jeżeli takowe miały miejsce, dotyczyły towarów pozwanego, a nie powoda, skoro w momencie wydania towaru pozwanemu własność tych rzeczy przechodziła na A. Polska.

Zdaniem Sądu pierwszej instancji powyższe potwierdza, że taka formuła wspólnego działania marketingowego, która nie odnosi przewidywanego wynagrodzenia do konkretnych usług, a jedynie stanowi procentowy odpowiednik obrotu niezależnie od tego, jaką usługę kontrahent otrzymuje w zamian za zapłatę tej kwoty oznacza, iż cel marketingowy zawartej umowy jest jedynie pozorny. Sąd Okręgowy zważył, iż pozwany swoje zamierzenia marketingowe realizowałby niezależnie od podpisanej umowy, a rzeczywistym celem zawarcia umowy w takiej postaci było pozyskanie dodatkowych opłat za wprowadzenie towaru do sprzedaży. W konsekwencji Sąd pierwszej instancji stanął na stanowisku, że nie istnieją żadne podstawy do twierdzeń, iż P. osiągnął z tego względu korzyści, za które pozwany był uprawniony „odebrać” wynagrodzenie.

W świetle poczynionych ustaleń nie budziło wątpliwości Sądu, że opłaty pobierane przez pozwanego z tytułu tzw. usług marketingowych i innych usług miały charakter fikcyjny. Zdaniem Sądu Okręgowego pozwany nie udowodnił bowiem świadczenia na rzecz dostawcy wskazanych wyżej usług. Nie wykazał również, iż poprzez usługi promocyjne podejmował jakiegokolwiek działania skierowane na podkreślenie walorów jakościowych towarów P. i promocję jego marki, a nie tylko zareklamowanie danego produktu stanowiącego w chwili promocji własność pozwanego, celem zwiększenia jego sprzedaży. Wobec powyższego w ocenie Sądu pierwszej instancji nie może stanowić podstawy do obciążenia dostawcy P. wynagrodzeniem za wykonywane przez pozwanego usługi realizacja standardowych czynności, które pozwany podejmuje, aby sprzedawać posiadane przez siebie towary finalnym odbiorcom (konsumentom) w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Wobec poczynionych ustaleń faktycznych zdaniem Sądu Okręgowego poza sporem pozostawało, że dodatkowe usługi marketingowe, polegające m.in. na reklamie poza działem, usłudze „stop rayon”, tzw. kominie promocyjnym, reklamie na billboardach, reklamie radiowej, stanowią klasyczne opłaty pobierane za to, że zakupiony towar został umieszczony w określonym miejscu sklepu i zaoferowany klientom. Sąd podniósł, iż odnosi się to również do usług określonych mianem: „usługa handlowa – promocyjna” oraz „usługa handlowa – zdjęcie w gazetce”.

Sąd pierwszej instancji zważył, iż pozwany nie udowodnił także, że wykonał usługę (...). Niezależnie od powyższego, w ocenie Sądu Okręgowego, usługa ta dla powoda nie miała żadnego znaczenia. Sąd pierwszej instancji zważył, iż o jej iluzorycznym charakterze świadczyło dodatkowo powiązanie wynagrodzenia za jej świadczenie z wartością obrotu handlowego pomiędzy stronami. Wysokość obrotu w żaden bowiem sposób nie przekłada się zdaniem Sądu na koszty ponoszone w związku ze świadczeniem tej usługi. Opłata z tego tytułu pobierana była bowiem od całości obrotu, a nie tylko wartości produktów uczestniczących w programie lojalnościowym.

Jednocześnie Sąd pierwszej instancji stanął na stanowisku, że pobieranie przez pozwanego kwot z wystawionych przez niego faktur VAT lub not obciążeniowych z ceny sprzedanego towaru oznaczało, że pozwany uzyskał towar o wartości wyższej, niż dokonana zapłata, co zdaniem Sądu świadczyło o tym, że jest to korzyść, o której mowa w art. 18 ust 1 pkt 5 u.z.n.k.

Skoro zatem w niniejszej sprawie zostało ustalone, że opłaty naliczane przez pozwanego miały charakter opłat dodatkowych za przyjęcie towarów do sprzedaży, to z powyższego zdaniem Sądu pierwszej instancji wynikało domniemanie, że utrudniał on w ten sposób powodowi dostęp do rynku. W tej sytuacji – jak wskazał Sąd Okręgowy - powód nie musiał już wykazywać tej przesłanki, a ciężar dowodu przeciwnego zgodnie z art. 6 k.c. spoczywał na pozwanym. Pozwany zaś – jak argumentował Sąd - powyższego domniemania nie zdołał obalić. Sąd pierwszej instancji zważył, iż nie mogły zostać uznane za wystarczające same tylko twierdzenia pozwanego, że nie utrudniała on spółce (...) dostępu do rynku. Sąd Okręgowy dodał, że utrudnianie dostępu do rynku nie może być utożsamiane z wykluczeniem działania na rynku, lecz z pogorszeniem sytuacji takiego przedsiębiorcy w porównaniu z innymi przedsiębiorcami, którzy takich opłat nie ponoszą. W tym stanie rzeczy, z uwagi na to, że wszystkie sporne opłaty zostały zakwalifikowane jako inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.), należało zdaniem Sądu zasądzić od pozwanego na rzecz powoda ich zwrot w następujących kwotach:

- w kwocie 405 631,39 zł dochodzonej w sprawie o sygnaturze akt XXVI GC 907/13,
- w kwocie 716 021,98 zł dochodzonej w sprawie o sygnaturze akt XXVI GC 934/13,
- w kwocie 121 556,85 zł dochodzonej w sprawie o sygnaturze akt XXVI GC 940/13.

Jako chybione Sąd pierwszej instancji ocenił przy tym zarzuty przedawnienia roszczeń dochodzonych przez powoda w każdej z powyższych trzech spraw. Sąd Okręgowy zważył, iż roszczenia powoda należało rozpatrywać w kontekście art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie zaś na podstawie przepisów dotyczących umowy sprzedaży. Roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają natomiast przedawnieniu z upływem trzech lat. Bieg przedawnienia rozpoczyna się zaś oddzielnie co do każdego naruszenia, co wynika bezpośrednio z art. 20 u.z.n.k. Sąd Okręgowy

zwrócił jednocześnie uwagę, że bieg terminu przedawnienia w stosunku do każdego roszczenia został przerwany wystosowanymi zawezwaniami do prób ugodowych w następujących datach:

- w przedmiocie kwoty 405 631,39 zł dochodzonej pozwem z dnia 30 stycznia 2013 r., zarejestrowanej pod sygnaturą akt XXVI GC 907/13, wniosek o zawezwanie do próby ugodowej został wystosowany w dniu 22 lipca 2010 r., a posiedzenie pojednawcze odbyło się w dniu 3 listopada 2010 r.;

- w przedmiocie kwoty 716 021,98 zł dochodzonej pozwem z dnia 8 listopada 2013 r., zarejestrowanej pierwotnie pod sygnaturą akt XXVI GC 934/13, wniosek o zawezwanie do próby ugodowej został wystosowany w dniu 17 sierpnia 2010 r., a posiedzenie pojednawcze odbyło się w dniu 9 listopada 2010 r.;

- w przedmiocie kwoty 121 556,85 zł dochodzonej pozwem z dnia 7 listopada 2013 r., zarejestrowanej pierwotnie pod sygnaturą akt XXVI GC 940/13, wniosek o zawezwanie do próby ugodowej został wystosowany w dniu 13 sierpnia 2010 r., a posiedzenie pojednawcze odbyło się w dniu 9 listopada 2010 r.

Sąd pierwszej instancji miał tu na uwadze, że zgodnie z art. 123 § 1 pkt 1 k.c., bieg przedawnienia przerywa się przez każdą czynność przed sądem lub innym organem powołanym do rozpoznawania spraw lub egzekwowania roszczeń danego rodzaju albo przed sądem polubownym, przedsięwziętą bezpośrednio w celu dochodzenia lub ustalenia albo zaspokojenia lub zabezpieczenia roszczenia. Zaś w pkt 3 wskazanego przepisu poprzez wszczęcie mediacji. Z kolei w myśl art. 124 § 1 i 2 k.c., po każdym przerwaniu przedawnienia biegnie ono na nowo. W razie przerwania przedawnienia przez czynność w postępowaniu przed sądem lub innym organem powołanym do rozpoznawania spraw lub egzekwowania roszczeń danego rodzaju albo przed sądem polubownym albo przez wszczęcie mediacji, przedawnienie nie biegnie na nowo, dopóki postępowanie to nie zostanie zakończone.

Uwzględniając powyższe, Sąd pierwszej instancji uznał, że w każdej z powyższych spraw bieg terminu przedawnienia rozpoczął bieg na nowo po dniu zakończenia sprawy w przedmiocie zawezwania do próby ugodowej, zatem po dniu posiedzenia pojednawczego, odbytych odpowiednio w dniach:

- 3 listopada 2010 r., podczas, gdy pozew o zapłatę kwoty 405 631,39 zł dochodzonej w sprawie o sygnaturze akt XXVI GC 907/13 został wniesiony w dniu 30 stycznia 2013 r.;
- 9 listopada 2010 r. podczas, gdy pozew o zapłatę kwoty 121 556,85 zł dochodzonej w sprawie o sygnaturze akt XXVI GC 940/13 został wniesiony 7 listopada 2013 r.;
- 9 listopada 2010 r. podczas, gdy pozew o zapłatę kwoty 716 021,98 zł dochodzonej w sprawie o sygnaturze akt XXVI GC 934/13 został wniesiony 8 listopada 2013 r.

Zatem – jak wskazał Sąd pierwszej instancji – skoro powyższe pozwy zostały wniesione skutecznie przed upływem 3 lat od daty posiedzenia pojednawczego, tym samym roszczenia nimi objęte nie uległy zdaniem Sądu przedawnieniu.

Sąd Okręgowy zważył jednocześnie, iż zgodnie z art. 405 k.c., kto bez podstawy prawnej uzyskał korzyść majątkową kosztem innej osoby, obowiązany jest do wydania korzyści w naturze, a gdyby to nie było możliwe, do zwrotu jej wartości. Korzyścią, uzyskaną bezpodstawnie przez pozwanego kosztem P. były przy tym zdaniem Sądu należności, jakimi pozwany obciążył dostawcę jako opłatami za dopuszczenie towarów do sprzedaży, a objęte żądaniem powyższych pozwów. Na skutek pobrania spornych opłat doszło zatem w ocenie Sądu Okręgowego do zubożenia po stronie powoda i wzbogacenia się pozwanego.

Zważywszy na powyższe, zdaniem Sądu pierwszej instancji powództwa w sprawach o zapłatę: kwoty 405.631,39 zł, kwoty 716.021,98 zł i kwoty 121.556,85 zł okazały się zasadne w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

O odsetkach w każdej z trzech połączonych spraw Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 481 §1 i 2 k.c. i art. 455 k.c. Sąd pierwszej instancji zasądził odsetki ustawowe od kwot głównych zgodnie z żądaniem powoda od dnia

– odpowiednio 3 listopada 2010 r. i 9 listopada 2010 roku, tj. od dnia posiedzenia pojednawczego w każdej ze spraw połączonych do wspólnego rozstrzygnięcia. Sąd Okręgowy przyjął przy tym, że wezwaniem do zapłaty było zawiadomienie pozwanego o terminie posiedzenia pojednawczego, w którym najpóźniej pozwanemu doręczono odpisy wniosków o zawezwanie do prób ugodowych, w których zostały szczegółowo wymienione kwoty i faktury VAT obejmujące sporne opłaty. Z uwagi jednocześnie na fakt, iż termin świadczenia pozwanego w tym przypadku nie był oznaczony, zastosowanie zdaniem Sądu Okręgowego znalazł przepis art. 455 k.c., zgodnie z którym jeżeli termin świadczenia nie jest oznaczony, ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do zapłaty zobowiązania.

W konsekwencji, w przedmiotowej sprawie odsetki od poszczególnych kwot dochodzonych pozwami Sąd Okręgowy zasądził na podstawie art. 455 k.c. w zw. z art. 481 § 1 k.c.:

- co do kwoty 405.631,39 zł - od dnia 3 listopada 2010 r. (z uwagi, iż datą, w której na pewno pozwany pozostawał w zwłoce ze spełnieniem tego świadczenia, był dzień posiedzenia pojednawczego) – z tych przyczyn Sąd pierwszej instancji zasądził od pozwanego na rzecz powoda odsetki ustawowe od tego dnia do dnia 31 grudnia 2015 r. i odsetki ustawowe za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty;

- co do kwoty 716 021,98 zł - od dnia 9 listopada 2010 r. (z uwagi, iż datą, w której na pewno pozwany pozostawał w zwłoce ze spełnieniem tego świadczenia, był dzień posiedzenia pojednawczego) – z tych przyczyn Sąd pierwszej instancji zasądził od pozwanego na rzecz powoda odsetki ustawowe od tego dnia do dnia 31 grudnia 2015 r. i odsetki ustawowe za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty;

- co do kwoty 121 556,85 zł - od dnia 9 listopada 2010 r. (z uwagi, iż datą, w której na pewno pozwany pozostawał w zwłoce ze spełnieniem tego świadczenia, był dzień posiedzenia pojednawczego) – z tych przyczyn Sąd pierwszej instancji zasądził od pozwanego na rzecz powoda odsetki ustawowe od tego dnia do dnia 31 grudnia 2015 r. i odsetki ustawowe za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty.

Sąd Okręgowy miał jednocześnie na uwadze, że zgodnie z nowym brzmieniem przepisu art. 359 k.c., od dnia 1 stycznia 2016 r. powodowi należą się odsetki ustawowe za opóźnienie, o których mowa w § 2 k.c. powołanego przepisu, bowiem strony nie określiły odsetek za opóźnienie w inny sposób niż przewiduje powołany przepis.

O kosztach procesu w każdej z połączonych spraw Sąd pierwszej instancji orzekł natomiast na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c., zgodnie z zasadą odpowiedzialności z wynik postępowania, w myśl której strona przegrywająca sprawę obowiązana jest zwrócić przeciwnikowi na jego żądanie koszty niezbędne do celowego dochodzenia praw i celowej obrony (koszty procesu). Sąd Okręgowy zważył, iż skoro powód wygrał proces w całości, z tego też względu koszty procesu zostały w całości zasądzone od pozwanego na rzecz powoda w następujący sposób:

a) w sprawie o zapłatę kwoty 405 631,39 zł koszty powoda to: kwota 7 200 zł tytułem kosztów zastępstwa procesowego oraz opłata skarbową od pełnomocnictwa 17 zł. Mając jednocześnie na uwadze, że powód został zwolniony od opłaty sądowej, stąd na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych Sąd obciążył pozwanego tą opłatą (pkt I.3. wyroku);

b) w sprawie o zapłatę kwoty 716.021,98 zł koszty powoda to: kwota 35.802 zł tytułem opłaty sądowej, kwota 7 200, 00 zł tytułem zastępstwa procesowego, oraz opłata skarbową od pełnomocnictwa 17 zł;

c) w sprawie o zapłatę kwoty 121 556,85 zł koszty powoda to: kwota 6.078 zł tytułem kosztów procesu, kwota 3 600,00 zł tytułem kosztów zastępstwa procesowego oraz opłata skarbową od pełnomocnictwa 17 zł.

Sąd pierwszej instancji zaznaczył przy tym, że połączenie spraw do wspólnego rozpoznania i rozstrzygnięcia jest czynnością jedynie techniczną i nie pozbawia spraw ich samodzielnego charakteru.

Mając na uwadze powyższe, na podstawie powołanych przepisów, Sąd Okręgowy orzekł jak w sentencji.

Apelację od powyższego wyroku wywiódł pozwany, zaskarżając go w całości.

Przedmiotowemu wyrokowi skarżący zarzucił:

I. obrazę prawa procesowego, które miało istotny wpływ na wynik postępowania: tj.:

1. art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie granicy swobodnej oceny dowodów;
2. art. 227 k.p.c. oraz art. 217 k.p.c. w zw. z art. 278 k.p.c. poprzez ich niewłaściwe zastosowanie;

II. obrazę prawa materialnego, tj.:

1. art. 536 § 1 k.c. w zw. z art. 60 k.c. i art. 65 § 1 i 2 k.c. poprzez ich niezastosowanie;
2. art. 6 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4, art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. oraz art. 3 ust. u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie;
3. art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. poprzez jego błędną wykładnię i w konsekwencji niewłaściwe zastosowanie;
4. art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie;
5. art. 547 k.c. poprzez jego niezastosowanie.

Wskazując na powyższe, skarżący wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie na swoją rzecz od powoda kosztów procesu za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania wobec nierozpoznania przez Sąd pierwszej instancji istoty sprawy, pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie w przedmiocie kosztów postępowania odwoławczego.

Jednocześnie skarżący wniósł o rozpoznanie w trybie art. 380 k.p.c. przez Sąd drugiej instancji:

a) postanowienia Sądu pierwszej instancji z dnia 21 stycznia 2016 r. oddalającego wniosek pozwanego o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego z zakresu ekonomii na okoliczność tego, czy usługi świadczone przez pozwanego na rzecz powoda miały charakter ekwiwalentny wobec świadczenia powoda, w szczególności czy usługi były świadczone w interesie powoda i czy powód odnosił z tego tytułu korzyści, a także na okoliczność tego, czy premia pieniężna przysługująca pozwanemu stanowiła rabat retroaktywny;

b) postanowienia Sądu pierwszej instancji z dnia 21 stycznia 2016 r. oddalającego wniosek pozwanego o zobowiązanie powoda do przedstawienia faktur dokumentujących sprzedaż towarów (takich samych towarów, które powód sprzedawał pozwanemu) innym kontrahentom (z wyłączeniem sieci handlowych) w okresie 2007 r. - 2008 r., na okoliczność tego, w jakich cenach powód sprzedawał towary innym kontrahentom w latach 2007 - 2008, tj. w okresie, w którym zostały wystawione kwestionowane przez powoda faktury i noty obciążeniowe, a także na okoliczność uwzględniania przy ustalaniu przez powoda cen towarów oferowanych pozwanemu obowiązku uiszczenia premii pieniężnej oraz wynagrodzenia z tytułu świadczonych przez pozwanego na rzecz powoda usług;

Powód w odpowiedzi na apelację wniósł o jej oddalenie oraz o zasądzenie od pozwanego na swoją rzecz kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

**Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:**

Apelacja jest zasadna o ile zmierza do uchylenia zaskarżonego wyroku i przekazania sprawy sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania.

W ocenie Sądu Apelacyjnego uchybienia w sporządzeniu uzasadnienia sądu pierwszej instancji są tak poważne, że uniemożliwiają w znacznym zakresie ustalenie, na jakiej podstawie sąd pierwszej instancji poczynił określone ustalenia faktyczne. Nie ulega bowiem wątpliwości, że problem braku możliwości skontrolowania sposobu rozumowania sądu pierwszej instancji ma istotny walor praktyczny.

W doktrynie i orzecznictwie wskazuje się, że w sprawach, w których uzasadnienie sądu pierwszej instancji zawiera tak daleko idące sprzeczności, że całkowicie nie daje się sensownie i logicznie wyłożyć sąd odwoławczy powinien móc uchylić zaskarżone orzeczenie. Przyjmując bezwzględne założenie o konieczności orzekania reformatoryjnego w tych sprawach, duża część wysiłku w rozpoznaniu sprawy spadłaby na sąd drugiej instancji, czym podważona zostałaby funkcja kontrolna środka odwoławczego, jakim jest apelacja. Przerzucenie zaś całkowitego rozpoznania merytorycznego sprawy na sąd drugiej instancji mogłoby być ocenione negatywnie z punktu widzenia konstytucyjnej zasady dwuinstancyjności postępowania sądowego. Zasada dwuinstancyjnego postępowania sądowego wyrażona w art. 176 ust. 1 Konstytucji RP powinna być traktowana jako ważna reguła interpretacyjna dla pojęcia nierozpoznania istoty sprawy. Warto także podkreślić, co znajduje odzwierciedlenie w orzecznictwie, że rozpoznanie istoty sprawy wymaga zawsze prawidłowego zidentyfikowania jej przedmiotu, gdyż bez tego nie jest możliwe dokonanie oceny żądania pozwu w płaszczyźnie prawa materialnego (por. postanowienie Sądu Najwyższego - Izba Cywilna z dnia 29 września 2017 r., V CZ 61/17 postanowienie SN z 18 marca 2015 r., I CZ 27/15, nie publ.).

Powyższe uwagi mają pełne zastosowanie w przedmiotowej sprawie.

W ocenie Sądu Apelacyjnego w uzasadnieniu wyroku sądu pierwszej instancji zostały poczynione ustalenia w oparciu o jedynie część zgromadzonego materiału dowodowego i do tego bez jednoznacznego wskazania co do części istotnych ustaleń, w oparciu o jakie dowody te ustalenia zostały poczynione. Uzasadnienie zaskarżonego wyroku zawiera kategorię, obszerne ustalenia Sądu Okręgowego (str. 3-9 uzasadnienia k. 777 – 783 akt), które poparte są jednoznacznym wskazaniem dowodów, na podstawie których zostały dokonane, jednakże ustalenia te dotyczą prawie wyłącznie okoliczności niespornych pomiędzy stronami. Sprowadzają się one bowiem prawie wyłącznie do ustalenia tego, jakie umowy łączyły strony oraz jakiej treści była część ich postanowień, czego pozwany w ogóle nie kwestionował. Jedyne ustalenie, które w tej części uzasadnienia się pojawia, a które dotyczyło spornej okoliczności faktycznej to ustalenie, zawarte na str. 4 uzasadnienia (k.778), że warunkiem przedłużenia umów o współpracy z A. Polska na kolejne lata było korzystanie przez P. ze wskazanych w umowach usług, które w rzeczywistości nie były wykonywane, jednakże żaden z powołanych poniżej tego stwierdzenia dokumentów wskazywanych jako dowody stanowiące podstawę tych ustaleń, nie dowodzi powyższej okoliczności. Mało tego, ustalenie Sądu, że żadna z powyższych usług nie była wykonywana pozostaje w sprzeczności z dalszymi wywodami Sądu Okręgowego. Np. w dalszej części uzasadnienia wplecione zostały stwierdzenia Sądu, dotyczące oceny zeznań świadków, z których wynika jednak, że jakieś usługi były wykonywane (np. prezentowanie produktów P. w gazetce promocyjnej), ale nie został tylko udowodniony ich zakres przedmiotowy i czas ich świadczenia oraz że nie zostało udowodnione, że stanowiły one ekwiwalent kwot pobranych od powódki.

Na stronie 9 uzasadnienia (k.783) Sąd I instancji wskazał, że powyższe ustalenia poczynił na podstawie powołanych powyżej dokumentów i wydruków, których autentyczność nie budziła wątpliwości, przy czym wcześniej nie powoływał się na żadne wydruki, a pozostałe dokumenty Sąd pominął jako niemające istotnego znaczenia dla rozpoznania sprawy. Sąd nie wskazał jednak, jakie to konkretne dokumenty pominął i dlaczego nie były one istotne dla rozpoznania sprawy, co jest ważne także z tego powodu, że pozostałymi dowodami z dokumentów, które nie były wymienione w uzasadnieniu jako dowody, na podstawie których Sąd Okręgowy poczynił ustalenia faktyczne, były m. in. kopie faktur i not obciążeniowych, stanowiące najobszerniejszą i bardzo istotną część materiału dowodowego, który w dodatku był częściowo kwestionowany przez pozwanego. Pozwany bowiem zasadnie wskazywał, że część faktur i not jest nieczytelna, a części z tych dokumentów, które był powołane w pozwie i na ich podstawie powód opierał swe roszczenie w ogóle nie było dołączonych do akt sprawy. Sąd Okręgowy tę kwestię przemilczał mimo tego, że faktycznie brak jest części powołanej w pozwach faktur i część z nich jest mało czytelna. Mało tego, uwzględniając w całości żądania pozwu w trzech sprawach połączonych do wspólnego rozpoznania i rozstrzygnięcia, Sąd w ogóle nie poczynił ustaleń co do

tego, z jakich faktur i not (o konkretnych numerach i datach) powód dochodził poszczególnych kwot tytułem zwrotu bezpodstawnego wzbogacenia (Sąd pogrupował jedynie dochodzone kwoty w zależności od rodzaju usług, której miały dotyczyć), nie wskazał z której faktury, jaką kwotę uwzględnił, co ma także znaczenie dla oceny zarzutu przedawnienia części roszczeń. Sąd Okręgowy nie wskazał, na której karcie akt te dokumenty się znajdują. Co istotne, Sąd nie wyjaśnił, czy uwzględnił w ramach materiału dowodowego, na podstawie którego został wydany zaskarżony wyrok plik faktur złożonych przez stronę powodową przy załączniku do protokołu rozprawy już po jej zamknięciu tj. w dniu 29 lutego 2016 r. (k.597 -769).

Dalej Sąd w uzasadnieniu (k. 783) zawiera stwierdzenie, że ustalenia faktyczne poczynił także w oparciu o okoliczności bezsporne oraz twierdzenia stron, które nie były kwestionowane i które na podstawie art. 230 k.p.c. w zw. z art. 229 k.p.c. Sąd uznał za udowodnione. Jednakże nie zostały te okoliczności faktyczne wskazane. Powyższe jest o tyle istotne w sprawie, że wiele okoliczności faktycznych było pomiędzy stronami spornych.

Sąd Okręgowy w ogóle nie wyjaśnił, czy wziął pod uwagę dowody powołane przez pozwanego w odpowiedzi na pozew tj. kopie gazetek promocyjnych, na części których widnieją daty okresów reklamowych, jakich dotyczyły (k. 175-207), a powołanych przez pozwanego na okoliczność faktu świadczenia usług marketingowych oraz dowodów w postaci raportów i specyfikacji wjazdu do magazynu centralnego dotyczących powodowej spółki jako dostawcy oraz innych z tym związanych dokumentów (k. 131 -174 ), a powołanych przez pozwanego jako dowody świadczące o wykonywaniu usług logistycznych na rzecz powodowej spółki oraz zeznań Prezesa Zarządu powodowej spółki, których fakt świadczenia ww. rodzaju usług potwierdził na rozprawie w dniu 2 stycznia 2016 r.

Sąd Okręgowy nie odniósł się także do tego, czy w swoich ustaleniach i rozważaniach brał pod uwagę twierdzenia strony pozwanej zawarte w piśmie z dnia 7 lipca 2015 r. (k. 358) do sposobu rozliczenia należności z faktur wystawionych powódce przez pozwaną, tj. potrącania przez pozwaną należności z ww. faktur z wzajemnymi wierzytelnościami powódki wobec pozwanej i dołączonych do tego pisma dowodów z dokumentów (k. 378-551) na powyższą okoliczność.

Sąd wskazał, że pozostałe dokumenty pominął jako niemające znaczenia dla rozstrzygnięcia, ale nie podał, jakie to dokumenty miał na myśli, nie wyjaśnił dlaczego nie mają one znaczenia dla rozpoznania sprawy.

Sąd wskazał, że oddalił wniosek pozwanej o zobowiązanie powódki o przedstawienie faktur dokumentujących sprzedaż takich samych towarów, które spółka sprzedawała innym odbiorcom wskazując, że był to dowód nieistotny w sprawie, ale Sąd nie wskazał dlaczego są one nieistotne.

Sąd stwierdził, że oddalił wniosek o biegłego z uwagi na ogólną tezę dowodową, gdy tymczasem nie ma przeszkód, aby sąd zobowiązał pełnomocnika do sprecyzowania tezy dowodowej pod rygorem pominięcia dowodu. Niewyjaśnione jest stwierdzenie Sądu, że wniosek o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego nie spełniał przesłanek z art. 278 k.p.c., który to przepis dotyczy przypadków uzasadniających powołanie biegłego (czyli potrzeby uzyskania wiadomości specjalnych), wyboru biegłego i formy opinii. Nie ma w tym przepisie poruszonych kwestii tego, jak ma być sformułowana teza dowodowa dla biegłego. Ponadto Sąd nie odniósł się w ogóle do szeregu twierdzeń pozwanej, które miały istotne znaczenie dla rozpoznania sprawy np. do tego, że suma kwot wynikająca z załączonych do pozwu poszczególnych faktur i not nie zawsze odpowiada wartości przedmiotu sporu (np. faktura nr (...) opiewa na kwotę 7.009,46 zł, a nie na dochodzoną na jej podstawie kwotę 8.551,54 zł jak wskazuje powódka, czy faktura nr (...) opiewa na kwotę 9.739,12 zł, a nie na kwotę 11.881,72 zł).

Powyższe uniemożliwia ocenę prawidłowości poczynionych ustaleń, uniemożliwia też odniesienie się przez Sąd drugiej instancji do poczynionych rozważań i orzeczenie o istocie sprawy.

Z tego względu Sąd drugiej instancji uznał, że ma podstawy do uchylenia orzeczenia sądu pierwszej instancji i przekazania sprawy do ponownego rozpoznania.

Przy ponownym rozpoznaniu sprawy Sąd Okręgowy w pierwszej kolejności ustali, w oparciu o jakie faktury i noty ze wskazaniem ich dat i numerów oraz kwot z nich wynikających strona powodowa opiera swe roszczenie oraz podejmie próbę ustalenia okoliczności bezspornych między stronami, w tym zobowiąże stronę pozwaną do jednoznacznego wskazania, jakie okoliczności faktyczne wskazywane przez stronę powodową pozwana kwestionuje, gdyż nie jest skuteczne, jak to uczynił pełnomocnik pozwanego w odpowiedzi na pozew, jedynie ogólne stwierdzenie, że „pозwana zaprzecza wszystkim twierdzeniom powódki nieprzyznanym wprost w niniejszym piśmie”. Dopiero po uzyskaniu stanowiska stron w powyższym zakresie Sąd Okręgowy oceni ponownie zebrany w sprawie materiał dowodowy, także pod kątem ewentualnej konieczności jego uzupełnienia o dotychczas nieprzeprowadzone jeszcze, a zgłoszone przez strony dowody, pamiętając, że zgodnie z orzecznictwem Sądu Najwyższego pominięcie dowodu dopuszczalne jest wówczas, gdy okoliczności, na które dowód jest powołany, zostały wyjaśnione zgodnie z twierdzeniami strony powołującej dowód i sąd nie może pominąć dowodów, jeżeli dotychczasowe postępowanie prowadzi do wniosków sprzecznych z przedstawionymi przez stronę zgłaszającą dowód. Jeśli zaś Sąd uzna, że zachodzą podstawy do oddalenia wniosku dowodowego, to w uzasadnieniu wyjaśni motywy tej decyzji.

Przy ponownym rozpoznaniu sprawy Sąd I instancji weźmie pod uwagę m. in. aktualne orzecznictwo Sądu Najwyższego, z którego wynika, że w sporze o charakter opłaty innej niż marża handlowa każdy przypadek wymaga oddzielnej analizy, a końcowe wnioskowanie zależy w równym stopniu od treści umowy, jak i sposobu jej wykonywania, a więc od okoliczności faktycznych sprawy. Mając to na względzie, należy badać, czy w rozpoznawanej sprawie występują przesłanki, które usprawiedliwiają naliczenie premii przez pozwaną, czy też chodzi o opłatę niedozwoloną, o której stanowi art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a więc o czyn nieuczciwej konkurencji, ogólnie nazwany w tym przepisie utrudnianiem dostępu do rynku. Ponadto Sąd weźmie pod uwagę to, że z aktualnego orzecznictwa wynika, że jeżeli rabat nie wiąże się z żadnym wymiernym świadczeniem ze strony odbiorców, ale powiązany jest z osiągnięciem oznaczonego poziomu obrotów lub określonej wielkości albo wartości sprzedaży w oznaczonym przedziale czasu, to jego realizacja (udzielenie rabatu) decyduje o cenie sprzedawanego towaru, a więc i marży dostawcy. W takiej sytuacji nie ma podstawy do traktowania postanowień umownych zastrzegających takie obowiązki dostawcy jako zastrzeżenie opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 1 u.z.n.k., celem bowiem tego przepisu nie jest regulowanie cen i wpływanie na rozkład zysków cen umowy (por. np. wyrok Sądu Najwyższego - Izba Cywilna z dnia 20 lipca 2017 r., I CSK 140/17, wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23 czerwca 2017 r., I CSK 658/16)

Ponownego rozważenia będzie wymagała także kwestia przedawnienia części roszczeń zgłoszonych w pozwie.

Po pierwsze Sąd zobowiąże stronę pozwaną do sprecyzowania tego zarzutu poprzez jednoznaczne wskazanie, jakie kwoty i z jakich faktur czy not obciążeniowych są w ocenie pozwanego przedawnione w zw. z treścią art. 20 u.z.n.k. Nie może być bowiem wystarczające w tym względzie ogólne stwierdzenie zawarte w odpowiedzi na pozew w każdej z trzech spraw połączonych do wspólnego rozpoznania i rozstrzygnięcia, o treści: „przedawnieniu uległy co najmniej w części kwoty wskazane na fakturach i notach obciążeniowych załączonych do pozwu dotyczące częściowo okresu sprzed 3 lat przed wniesieniem zawezwania do próby ugodowej”.

Po drugie Sąd będzie zobowiązany do dokonania stosownych ustaleń i oceny trafności zarzutu przedawnienia z uwzględnieniem konkretnego terminu wymagalności poszczególnych roszczeń, których dotyczy zarzut przedawnienia. Rację ma bowiem Sąd I instancji, że zgodnie z art. 123 § 1 pkt 1 k.p.c. złożenie wniosku o zawezwanie do próby ugodowej co do zasady jest czynnością przed sądem przedsięwziętą bezpośrednio w celu dochodzenia albo zaspokojenia roszczenia i w związku z tym przerywa bieg przedawnienia roszczeń, jednakże nie dotyczy to roszczeń, które były już przedawnione w dacie złożenia wniosku o zawezwanie do próby ugodowej. Tymczasem w niniejszej sprawie Sąd Okręgowy w ogóle nie dokonał ustaleń i rozważań w powyższej kwestii, a ponadto błędnie ustalił (str. 25 uzasadnienia k. 799), że pozew sprawie zarejestrowanej pod sygn. akt XXVI C 907/13 został wniesiony w dniu 30 stycznia 2013 r., gdyż miało to miejsce dużo później tj. w dniu 30 października 2013 r. (vide: data nadania pisma w urzędzie pocztowym k.100).

Przy ponownym rozważaniu kwestii przedawnienia Sąd Okręgowy weźmie także pod uwagę to, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem zawezwanie do próby ugodowej przerywa bieg terminu przedawnienia na podstawie art. 123 § 1 pkt 1 k.c., jedynie co do wierzytelności w zawezwaniu tym określonych, tak co do przedmiotu żądania, jak i wysokości. Nie przerywa zaś co do innych roszczeń, które mogą wynikać z tego samego stosunku prawnego, ani ponad kwotę w zawezwaniu określoną (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 20 lipca 2017 r., sygn. akt I CSK 716/16). Sąd Okręgowy będzie zatem obowiązany zbadać, czy z zawezwań do próby ugodowej skierowanych do 3 uczestników (wezwanie datowane na 22 lipca 2010 r. przeciwko (...) Sp. z o. o., (...) Sp. z o. o. i (...) Sp. z o. o. dotyczące kwoty 646.122 zł, k. 84 akt XXVI GC 907/13, wezwanie datowane na 13 sierpnia 2010 r. przeciwko (...) sp. z o. o. i (...) sp. z o. o. dotyczące kwoty 843.598 zł, k. 114 akt XXVI GC 934/13 oraz wezwanie z dnia 17 sierpnia 2013 r. przeciwko (...) sp. z o. o. dotyczące kwoty 104.036,17 zł, k. 68 akt XXVI GC 940/13 ) w sposób jednoznaczny wynika, że dotyczą one tych samych wierzytelności co dochodzone w niniejszych 3 sprawach wytoczonych tylko przeciwko (...) sp. z o. o.

Dopiero podjęcie powyższych czynności procesowych oraz dokonanie na ich podstawie ustaleń i rozważań prawnych umożliwi rozstrzygnięcie o zasadności roszczeń zgłoszonych przez powódkę i wydanie wyroku w sprawie. W świetle powyższego zdaniem Sądu Apelacyjnego w przedmiotowej sprawie mamy zatem do czynienia z nierozpoznaniem istoty sprawy, o jakim stanowi art. 386 § 4 k.p.c., ale także w istocie z potrzebą przeprowadzenia postępowania dowodowego w całości. W związku tym przedwczesne jest także dokonywanie ocen w zakresie podnoszonych w apelacji zarzutów naruszenia prawa procesowego i materialnego.

***W tym stanie rzeczy Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji na podstawie art. 386 § 4 k.p.c. O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie art. 108 § 2 k.p.c.***