

Sygn. akt I ACa 359/12

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 2 października 2012 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Marzena Konsek-Bitkowska

Sędziowie: SA Hanna Muras

SO Robert Obrębski (del.) (spr.)

Protokolant: st. sekt. sąd. Marta Rudnik

po rozpoznaniu w dniu 2 października 2012 r. w Warszawie

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

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

o zapłatę

na skutek apelacji obu stron

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 26 października 2011 r.

sygn. akt XVI GC 229/10

I. zmienia zaskarżony wyrok w pkt 2 (drugim) w części oraz w pkt 3 (trzecim) w ten sposób, że zasądza od „ (...) - Sp. z o.o. i Spółka” Spółki komandytowej w W. na rzecz (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. dalszą kwotę 117786,43 zł (sto siedemnaście tysięcy siedemset osiemdziesiąt sześć złotych czterdzieści trzy grosze) oraz kwotę (...) (dwadzieścia dwa tysiące pięćset osiemdziesiąt jeden) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania;

II. oddala apelację strony pozwanej;

III. zasądza od „ (...) - Sp. z o.o. i Spółka” Spółki komandytowej w W. na rzecz (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. kwotę 8590 (osiem tysięcy pięćset dziewięćdziesiąt) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt I ACa 359/12

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 9 listopada 2009 r. (...) Spółka z o.o. w K. wniosła o zasądzenie od (...) ograniczoną odpowiedzialnością w Spółka” Spółka komandytowa w W. kwoty 307295 zł z ustawowymi odsetkami od dnia wniesienia pozwu do dnia zapłaty tytułem bezpodstawnych korzyści uzyskanych w wyniku popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu przez stronę pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie do sprzedaży towaru powoda oraz na kompensowaniu należności za wykonywanie przez pozwaną rzekomych usług z zobowiązaniami

wynikającymi z nabycia dalszych partii towaru o wartości równej dochodzonej należności głównej, dostarczanego przez powoda w ostatnim kwartale 2006 r. w celu jego dalszej odsprzedaży w sklepach strony pozwanej. Powód podnosił, że warunki umowy przewidującej świadczenie usług reklamowych, transportowych i marketingowych zostały narzucone przez stronę pozwaną, nie były uzgodnione między stronami zgodnie z umową z dnia 2 grudnia 2004 r., a ponadto nie były faktycznie świadczone przez stronę pozwaną. Powód podnosił, że wystawienie 30 faktur za wykonanie tych usług oraz z tytułu pieniężnych premii rocznych naliczanych przez stronę pozwaną utrudniało powodowi dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Jako podstawa prawna roszczenia został ponadto powołany art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy.

Strona pozwana wносиła o oddalenie powództwa. Przyznając okoliczności dotyczące naliczania wynagrodzenia za usługi świadczone na rzecz powoda na podstawie powołanej umowy oraz z tytułu premii, strona pozwana podnosiła, że realizacja tej części umowy została uzgodniona przez strony, nie utrudniała powodowi dostępu do rynku i była korzystna nie tylko dla strony pozwanej, ale również dla powoda. Według strony pozwanej, reklama produktów powoda, w szczególności polegająca na ich zamieszczaniu w gazetkach handlowych strony pozwanej, zwiększała popyt na skarpety i rajstopy produkowane przez powoda oraz istotnie przyczyniała się do zwiększenia obrotów i zysków przez powoda, który mógł ponadto dostosować asortyment do potrzeb klientów, ponieważ usługi świadczone przez stronę pozwaną na podstawie łączącej strony umowy stanowiły dla powoda źródło istotnych informacji handlowych. Ponadto strona pozwana podnosiła zarzut częściowego przedawnienia roszczenia.

Wyrokiem z dnia 26 października 2011 r. Sąd Okręgowy zasądził od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 167494,35 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 9 listopada 2009 r. do dnia zapłaty, oddalił powództwo w pozostałym zakresie i zasądził na pozwaną na rzecz powoda kwotę 7683 zł tytułem zwrotu kosztów procesu. Na podstawie zebranego materiału, Sąd Okręgowy ustalił, że w dniu 2 grudnia 2004 r. strony zawarły umowę o współpracę handlową dotyczącą dostawy produkowanych przez powoda skarpet i rajstop w celu ich dalszej sprzedaży w sklepach pozwanej, która zobowiązała się do odebrania towaru, zapłaty ceny oraz do świadczenia na rzecz powoda usług w ramach budżetu promocyjnego, usług reklamowych, marketingowych oraz transportowych, w tym polegających na udostępnianiu dostawcy analizy sprzedaży poszczególnych artykułów (usługi (...)), jak też na dostosowywaniu asortymentu dostawcy do wymagań nowego lokalnego rynku ((...)). Sąd Okręgowy ustalił, że powód nie zgłaszał zapotrzebowania na takie usługi i nie miał żadnego wpływu na ich wprowadzenie do umowy, mógł natomiast podjąć negocjacje dotyczące wysokości opłat, rabatów i premii. W imieniu strony pozwanej oraz innych przedsiębiorców zajmujących się prowadzeniem wielkopowierzchniowych sklepów, umowę podpisywała spółka (...) Spółka z o.o. i Spółka komandytowa, jednak zakres oraz sposób wykonania większości tych usług, jak ustalił Sąd Okręgowy, należało indywidualnie ustalić między dostawcą i każdym zamawiającym. Sąd Okręgowy ustalił, że strony nie zawarły dodatkowego porozumienia dotyczące świadczenia przez pozwaną usług określonych w umowie z dnia 2 grudnia 2004 r. Z ogólnych zapisów umowy wynikało natomiast, że wynagrodzenie za usługi w ramach budżetu promocyjnego, za usługi reklamowe oraz za usługi (...) zostało określone procentowo od wysokości obrotu towarami powoda oraz że tylko w odniesieniu do usług (...) zostało ustalone kwotowo. Sąd Okręgowy ustalił ponadto, że strona pozwana uprawniona była do obciążania powoda premią roczną, rabatem podstawowym i rabatem potransakcyjnym. Wysokość tych premii i rabatów, jak ustalił Sąd Okręgowy, również została określona procentowo od wartości obrotów osiągniętych przez stronę pozwaną w zakresie sprzedaży towarów powoda.

Sąd Okręgowy ustalił ponadto, że od 30 września 2006 r. do 31 grudnia 2006 r. strona pozwana wystawiła na rachunek powoda 30 faktur na łączną kwotę 307295 zł tytułem wynagrodzenia za usługi (...), (...), usługi reklamowe, promocyjne i transportowe, jak również z tytułu premii i rabatów. Następnie, jak ustalił Sąd Okręgowy, cała wskazana kwota została potrącona z należnościami strony pozwanej za następne dostawy, które powód realizował zgodnie z osobnymi zamówieniami pozwanej, dostarczając towar do centrum logistycznego albo do marketów oznaczonych w poszczególnych zamówieniach. Sąd Okręgowy ustalił, że w tym samym okresie strona pozwana nie świadczyła na rzecz powoda ekwiwalentnych usług, które miałyby służyć promowaniu towarów powoda oraz jego marki. Sąd Okręgowy ustalił, że we wskazanym okresie strona pozwana przysyłała powodowi informacje o rynku, na którym działały sklepy prowadzone przez stronę pozwaną, wysyłała powodowi raporty ze sprzedaży i stanie własnych magazynów,

pozycjonowała towary powoda w swoich sklepach i zamieszczała informacje o nich we własnych, bezpłatnych gazetkach reklamowych, jednakże ekonomicznym celem tych działań, jak przyjął Sąd Okręgowy, było wyłącznie zwiększanie obrotów w sklepach strony pozwanej. Sąd Okręgowy ustalił również, że strona pozwana świadczyła usługi transportowe polegające do dostarczaniu towarów nabytych od powoda z magazynu centralnego do sklepów. Według ustaleń Sądu Okręgowego, pismem z dnia 5 października 2009 r. powód wezwał stronę pozwaną do zapłacenia kwoty 307295 zł z wyszczególnionymi odsetkami tytułem kwoty bezpodstawnie potrąconej z cenami należnymi za dostarczony towar.

Oceniając znaczenie prawne ustalonych okoliczności, Sąd Okręgowy uznał powództwo za uzasadnione w części dotyczącej korzyści uzyskanej przez stronę pozwaną z naliczenia wynagrodzenia za wszystkie usługi, z wyjątkiem przedawnionej części dochodzonego roszczenia, nie dopatrył się natomiast podstaw do uwzględnienia powództwa w zakresie dotyczącym potrącenia przez stronę pozwaną premii rocznych, które zostały naliczone na podstawie umowy z dnia 2 grudnia 2004 r. Sąd Okręgowy uznał bowiem, rozważając zastosowanie art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, że pobieraniem innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży było obciążenie powoda wynagrodzeniem za usługi opisane w pozwie oraz że tego rodzaju czynu nieuczciwej konkurencji nie stanowiło obciążenie powoda premią roczną. Według Sądu Okręgowego, usługi określone w powołanej umowie nie miały żadnego ekonomicznego znaczenia dla powoda, a narzucone przez stronę pozwaną wynagrodzenie za ich rzekome świadczenie utrudniało powodowi dostęp do rynku i powodowało obniżenie cen obciążających stronę pozwaną, która w kontaktach handlowych z powodem wykorzystywała swoją silniejszą pozycję na rynku. Według Sądu Okręgowego, promocja produktów powoda miała charakter pozorny, ponieważ nawet w gazetkach reklamowych strony pozwanej marka powoda nie była podawana, w związku z czym reklamowane w gazetkach były produkty nabyte i sprzedawane pod firmą strony pozwanej i wyłącznie w jej interesie. W analogiczny sposób Sąd Okręgowy ocenił usługi (...) i (...), w wykonywaniu których również nie dopatrył się korzyści dla powoda. Za tzw. opłaty półkowe Sąd Okręgowy uznał ponadto wynagrodzenie za usługi transportowe, które strona pozwana także wykonywała na swoją korzyść, ponieważ rozwoziła do własnych sklepów towar stanowiący jej własność, który powód dostarczał zgodnie z umową i od chwili jego odebrania przez stronę pozwaną, zwolniony był z dalszych obowiązków związanych z przetransportowaniem towaru do właściwego sklepu, stosownie do art. 548 § 1 k.c. Uznając, że czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy nie stanowiło naliczanie przez stronę pozwaną premii rocznych, Sąd Okręgowy kierował się zasadą swobody umów i doszedł do wniosku, w zakresie kwoty 103254,03 zł powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie. Uwzględniając ponadto zarzut przedawnienia podniesiony przez stronę pozwaną, Sąd Okręgowy uznał, że z tego powodu powództwo podlegało oddaleniu także w części dotyczącej kwoty 36546,62 zł naliczonej jako wynagrodzenie za usługi strony pozwanej. Według Sądu Okręgowego, w części dotyczącej faktur wystawionych przez stronę pozwaną przed dniem 9 listopada 2006 r. roszczenie powoda przedawniało się, ponieważ pozew został wniesiony po trzech latach od tej daty. Uwzględniając termin przedawnienia określony w art. 20 ustawy i art. 442 k.c. oraz brak dowodów wykazujących datę wcześniejszego wezwania pozwanej do zapłaty faktur wystawionych przed 9 listopada 2006 r., Sąd Okręgowy uznał, że wynikające z nich wierzytelności stały się wymagalne w dacie wystawienia tych faktur, jak też że po trzech latach przedawniło się roszczenie o ich zaspokojenie. W pozostałej części, jak wskazał Sąd Okręgowy, potrącenie wynagrodzenia za usługi strony pozwanej objęte fakturami wystawionymi po 9 listopada 2006 r. ze świadczeniami należnymi powodowi stanowiło bezpodstawną korzyść strony pozwanej w rozumieniu art. 18 ust. 1 pkt 5 powołanej ustawy, która na podstawie tego przepisu podlegała zasądzeniu na rzecz powoda w odsetkami od dnia wniesienia pozwu. Sąd Okręgowy odwołał się do art. 455 k.c. oraz do pisma z dnia 5 października 2009 r., w którym powód określił pozwanej tygodniowy termin na zaspokojenie roszczenia dochodzonego w sprawie. O kosztach procesu Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 100 k.p.c. i uznał, że wynik sprawy uzasadniał stosunkowe ich rozdzielenie między stronami.

Apelację do wyroku Sądu Okręgowego wniosły obie strony. Pozwany zaskarżył ten wyrok w części uwzględniającej powództwo i zarzucił Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 233 § 2 k.p.c. i art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przez nieuzasadnione przyjęcie, że wynagrodzenie za usługi świadczone przez stronę pozwaną na rzecz powoda utrudniało powodowi dostęp do rynku, stanowiąc inną niż marża handlowa opłatę z tytułu przyjęcia towaru do sprzedaży, jak również przez zaniechanie analizy rynku, do którego dostęp miał zostać ograniczony

powodowi przez działania pozwanej. Ponadto apelacja została oparta na zarzucie naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 498 w zw. z art. 505 pkt 3 k.c. i w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy przez nieprawidłowe zastosowanie tych przepisów i uznanie, że potrącona została wierzytelność z czynu niedozwolonego. Na podstawie tych zarzutów strona pozwana wniosła o zmianę wyroku Sądu Okręgowego w zaskarżonej części, oddalenie powództwa także w zakresie, w którym zostało ono uwzględnione, oraz o zasądzenie od powoda na rzecz strony pozwanej kosztów postępowania za obie instancje. We wniosku ewentualnym pozwana domagała się uchylenia zaskarżonej części wyroku i przekazania sprawy Sądowi Okręgowemu do ponownego rozpoznania, przy uwzględnieniu kosztów postępowania apelacyjnego.

Z kolei powód zaskarżył wyrok Sądu Okręgowego w części oddalającej powództwo o zapłatę kwoty 117786,43 zł należności głównej i zarzucił Sądowi Okręgowemu wadliwe ustalenie, że strony wspólnie ustaliły warunki przyznania i wysokość premii rocznych pobieranych przez stronę pozwaną, która mogła sama siebie premiować i wystawiać faktury na swoją rzecz. Według powoda, Sąd Okręgowy wadliwie przyjął, że naliczanie premii rocznych nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji oraz że przedawnieniu uległy należności w kwocie 14532 zł związane z wynagrodzeniem za usługi określone w umowie. Powód zarzucił Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy i pominięcie, że skompensowanie premii pieniężnych przez pozwaną również stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji określony w powołanym przepisie. Ponadto powód podnosił zarzut naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 20 powołanej ustawy w zw. z art. 442 k.c. przez nieuzasadnione przyjęcie, że roszczenie o zapłatę podanej kwoty przez stronę pozwaną przedawniło się przed wniesieniem pozwu. Ostatni zarzut podniesiony w apelacji powoda dotyczył naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 29 ust. 4 ustawy o podatku od towarów i usług przez wadliwe uznanie, że premia pieniężna została pobrana przez stronę pozwaną w sposób ważny, prawidłowy i skuteczny. Na podstawie opisanych zarzutów powód wnosił o zmianę zaskarżonej części wyroku Sądu Okręgowego, zasądzenie od strony pozwanej dalszej kwoty 11786,43 zł należności głównej oraz o obciążenie pozwanej kosztami postępowania według norm przepisanych, ewentualnie o jego uchylenie w podanym zakresie i przekazanie sprawy Sądowi Okręgowemu do ponownego rozpoznania, przy uwzględnieniu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym. Określony w apelacji zakres zaskarżenia powód podtrzymywał podczas rozprawy apelacyjnej.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja strony pozwanej nie była uzasadniona i podlegała oddaleniu w całości. Na uwzględnienie zasługiwała natomiast apelacja powoda, ponieważ główne zarzuty, na których został oparta, były uzasadnione. Ustalenia faktyczne poczynione przez Sąd Okręgowy w większości nie były sporne między stronami i w tej części zostały przyjęte za podstawę faktyczną wyroku rozstrzygającego o zasadności apelacji obu stron. W kierunku wskazanym w apelacji powoda korekty wymagały natomiast ustalenia Sądu Okręgowego dotyczące daty wymagalności roszczenia o zapłatę kwoty 14532,40 zł, ponieważ okoliczności tej sprawy nie dawały podstawy do przyjęcia, że dochodzone roszczenie stało się wymagalne w datach wystawienia poszczególnych faktur przez stronę pozwaną oraz że termin ich przedawnienia rozpoczął bieg przed 9 listopada 2006 r. Za uzasadnione Sąd Apelacyjny uznał zarzuty dotyczące naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 15 ust.1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji oraz wadliwego oddalenia powództwa o zapłatę kwoty 103245,03 zł z tytułu rocznej premii pieniężnej, skompensowanej przez stronę pozwaną z należnością powoda, z tym że Sąd Apelacyjny uznał, że uchybienie Sądu Okręgowego nie polegało na wadliwym ustaleniu faktów istotnych dla wyniku sprawy, lecz na częściowo błędnej ocenie prawnej okoliczności, które nie były sporne i zostały prawidłowo ustalone oraz opisane w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku. Konieczność szczegółowego odniesienia się do niezasadnych zarzutów strony pozwanej uzasadniała natomiast istotne uszczegółowienie niektórych ustaleń Sądu Okręgowego, ponieważ nie wszystkie fakty mające znaczenie dla oceny zasadności apelacji pozwanej zostały dostrzeżone przez Sąd Okręgowy. Wszystkie wynikały natomiast z dowodów złożonych przez strony, w tym z dokumentów przedstawionych przez stronę pozwaną w celu udowodnienia twierdzenia dotyczącego należytego wykonania umowy z dnia 2 grudnia 2004 r. w części odnoszącej się do usług świadczonych na rzecz powoda. W tym zakresie ustalenia Sądu Okręgowego wymagały uzupełnienia.

Ustosunkowując się szczegółowo do zarzutów zawartych w apelacji strony pozwanej, wskazać w pierwszej kolejności należy, że niezależnie od różnorodnych poglądów spotykanych w doktrynie, na które pozwana zwracała uwagę w postępowaniu przed Sądem Okręgowym, eksponując korzystne dla siebie wypowiedzi, w orzecznictwie, w

szczegółności Sądu Apelacyjnego w Warszawie, ugruntowany został pogląd, zgodnie z którym czyny nieuczciwej konkurencji wymienione w punktach od 1 do 5 w ust. 1 art. 15 powołanej ustawy zawsze utrudniają innemu przedsiębiorcy dostęp do rynku oraz że dalsze wykazywanie tej okoliczności nie jest potrzebne, a związany z tym ciężar dowodu nie spoczywa na stronie dochodzącej ochrony przewidzianej art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy. Jak bowiem wskazał Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 25 listopada 2011 r., I ACa 465/11 „Ustawodawca założył, że czyny te zawsze powodują utrudnianie dostępu do rynku, a tym samym, w przypadku stanu faktycznego objętego hipotezą normy art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy, nie jest konieczne jednoczesne dowodzenie, iż w wyniku tego czynu nastąpiło utrudnienie dostępu do rynku”. Analogiczny pogląd Sąd Apelacyjny w Warszawie zaprezentował w wyroku z dnia 20 lutego 2009 r. I ACa 128/08, jak również w uzasadnieniu wyroku z dnia 5 sierpnia 2010 r., I ACa 183/10, a następnie w uzasadnieniu wyroku z dnia 20 grudnia 2011 r., I ACa 601/11. Wykładnia art. 15 ust. 1 ustawy nie nakładająca na powoda obowiązku wykazywania innych przejawów utrudniania dostępu do rynku niż pobieranie za przyjęcie towaru do sprzedaży opłat, które nie stanowią marży handlowej, może zostać uznana za utrwaloną linię orzecniczą, zwłaszcza w działalności Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Do wykładni tej przychylił się skład orzekający w rozpoznawanej sprawie. Za wskazanym stanowiskiem przemawia bowiem nie tylko literalna wykładnia powołanego przepisu, ale przede wszystkim znaczenie oraz skutki zawartej w nim regulacji prawnej. Utrudnianie dostępu do rynku to nic innego, jak stawianie barier, przeszkód, które nie wynikają ani z rodzaju działalności prowadzonej przez przedsiębiorcę oferującego nabywcom swoje towary albo usługi (strona podaży), ani też z uwarunkowań kształtujących zapotrzebowanie na dany towar albo usługi (strefa popytu), lecz są efektem nieuczciwych działań podejmowanych przez innych przedsiębiorców, które przykładowo zostały wymienione w kolejnych punktach art. 15 ust. 1 ustawy. Działaniem takim jest w szczególności pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży przez przedsiębiorcę zajmującego się dalszą jego odsprzedażą, czyli pośrednika, zwłaszcza kierującego swoją ofertą do odbiorcy finalnego, w tym do konsumenta. Nie regulując wysokości marży handlowej oraz pozostawiając określenie jej poziomu prawom wolnego, co do zasady, rynku, za czyn nieuczciwej konkurencji ustawodawca uznał działanie ograniczające przychody dostawcy, które nie jest związane z wysokością marży handlowej należnej przedsiębiorcy nabywającemu towar w celu jego dalszej sprzedaży. Uzależnianie bowiem przyjęcia towaru do sprzedaży od zapłacenia przez dostawcę innych opłat niż marża stosowana w stosunku do dalszych jego nabywców w istocie rzeczy ogranicza rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę i może doprowadzić do ograniczenia dostaw, zmniejszenia produkcji, a w skrajnych wypadkach nawet do eliminacji producenta z rynku z powodów niezależnych nie tylko od dostawcy, ale również finalnego odbiorcy towaru, w szczególności z przyczyn oderwanych od podstaw konsumentów kształtujących popyt na dany towar. Niepożądany efekt wskazanych działań polega z drugiej strony na zwiększaniu zysków przedsiębiorcy pośredniczącego w handlu produktem pomiędzy poszkodowanym dostawcą (producentem) a jego finalnym nabywcą, który nie odnosi z tego żadnej korzyści. Utrudnianie innemu przedsiębiorcy dostępu do rynku nie musi dotyczyć blokowania możliwości wprowadzenia towaru za pośrednictwem innych pośredników, w szczególności przez działania opisane w pozostałych punktach art. 15 ust. 1 ustawy, chociaż może polegać np. na nakłanianiu osób trzecich do niedokonywania zakupów towarów od innych przedsiębiorców. Czynem nieuczciwej konkurencji może być także stwarzanie dodatkowych barier między dostawcą a finalnym nabywcą towaru przez pośrednika, które wykraczają poza stosowaną marżę i ograniczają rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę. Jeśli bowiem z przyczyn, które nie są uzasadnione ekonomicznie, dostawca nie może osiągnąć przychodu możliwego w danych warunkach, jego udział w rynku podlega stopniowemu ograniczaniu i może prowadzić do pełnej eliminacji dostawcy z rynku. Do wykazania, że działanie przedsiębiorcy pośredniczącego między dostawcą a finalnym odbiorcą towaru stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, nie jest konieczne udowodnienie zwiększenia trudności związanych z wprowadzeniem towaru na rynek przy wykorzystaniu przedsiębiorstwa innego pośrednika, wystarczające jest bowiem wykazanie, że pośrednik, który pozostaje we współpracy z dostawcą, uzależnia przyjęcie towaru do sprzedaży od uiszczenia przez dostawcę innych opłat niż marża handlowa obciążająca konsumentów. Przyczynę ograniczenia dostępu do rynku dla dostawcy stanowi bowiem konieczność poniesienia tych opłat w sytuacji, gdy alternatywą jest istotne ograniczenie albo zakończenie współpracy z pośrednikiem, czyli zmniejszenie dostępu dostawcy do rynku. Ograniczając dostęp do swojego przedsiębiorstwa, strona pozwana utrudniła powodowi dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 powołanej ustawy. Powód nie miał więc obowiązku wykazywania, że towar oferowany stronie pozwanej nie mógł zostać sprzedany

w inny sposób, w szczególności innemu pośrednikowi, miał natomiast obowiązek udowodnić, że strona pozwana odniosła bezpodstawną korzyść ze stosowania innych opłat niż marża handlowa. Przeciwno zasadności powództwa nie mogło przemawiać nawet wykazanie, że stosowanie takich opłat przez stronę pozwaną nie musiało ograniczać powodowi dostępu do pozostałej części rynku, z tym że w świetle regulacji zawartej w art. 15 ust. 1 ustawy, należało przyjąć, że ciężar dowodu spoczywał w tym zakresie na stronie pozwanej, nie zaś na powodzie (por. uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 5 sierpnia 2010 r., I ACa 183/10). Niewątpliwie z ciężaru tego strona pozwana się nie wywiązała.

Zasadnie Sąd Okręgowy przyjął, oceniając znaczenie tych okoliczności, które zostały opisane w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku, że obciążenie powoda wynagrodzeniem za usługi zdefiniowane w umowie z dnia 2 grudnia 2004 r. stanowiło inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie do sprzedaży towarów powoda. Prawdopodobności tego stanowiska w niczym nie podważa możliwość zawarcia umowy określającej zasady stałej współpracy między stronami, obejmującej nie tylko dostawę towarów, ale również świadczenie przez pośrednika różnego rodzaju usług związanych z szeroko rozumianym marketingiem, reklamą i promocją marki oraz towarów produkowanych przez dostawcę. Prawna skuteczność tego rodzaju kontraktów mieszanych, mająca swoje umocowanie w podstawowej dla prawa cywilnego zasadzie swobody umów, nie budzi wątpliwości i była wielokrotnie podkreślana w orzecznictwie, także Sądu Apelacyjnego w Warszawie (por. wyrok z dnia 21 kwietnia 2011 r., VI ACa 1179/10 czy też wyrok z dnia 28 października 2011 r., VI ACa 392/11). Dostawca może być bowiem zainteresowany usługami logistycznymi, reklamowymi i promocyjnymi ze strony pośrednika, który dysponuje odpowiednim zapleczem, kadrami oraz doświadczeniem, zwłaszcza w sytuacji, gdy dostawca nie jest zainteresowany przeprowadzeniem efektywnej akcji reklamowej we własnym zakresie albo gdy nie jest na to przygotowany organizacyjnie lub finansowo. Wynagrodzenie za tego rodzaju usługi nie będzie miało na celu ograniczenia dostępu dostawcy do rynku, lecz będzie rozwijać oraz zacieśniać współpracę między stronami za zasadach obopólnej korzyści handlowej, pod warunkiem jednakże, że takie zamiary zostały przez strony zgodnie wyrażone i zapisane w kontrakcie oraz tylko wówczas, gdy także w tym zakresie obie strony wywiązują się należycie z przyjętych na siebie zobowiązań, które nie zostały narzucone przez stronę posiadającą mocniejszą pozycję na rynku, lecz bez nadmiernego nacisku zostały zaakceptowane przez dostawcę, także w zakresie usług świadczonych przez pośrednika. Brak takich uzgodnień między stronami eliminuje możliwość obciążania dostawcy wynagrodzeniem za usługi oferowane przez pośrednika, natomiast jego naliczanie powinno zostać uznane za utrudnianie dostawcy dostępu do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 ustawy. Podstawy do obciążenia dostawcy wynagrodzeniem za takie usługi nie może bowiem stanowić realizacja standardowych obowiązków związanych ze sprzedażą pośrednikowi towarów dostawcy, w szczególności organizowanie przez pośrednika dalszej sprzedaży tych towarów oraz ich oferowanie finalnemu odbiorcy (tak Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 28 października 2011 r., VI ACa 392/11). Odmienne stanowisko strony pozwanej, które było prezentowane przed Sądem Okręgowym i zostało podniesione także w apelacji, nie zasługiwało na aprobatę. Brak jest w szczególności podstaw do twierdzenia, że sprzedaż produktów oznaczonych firmą albo znakiem towarowym dostawcy jest tego rodzaju promowaniem jego marki, którą należy osobno gratyfikować. Sąd Apelacyjny nie podzielił tego stanowiska i uznał, że nie oddaje ono istoty działalności handlowej prowadzonej przez przedsiębiorców pośredniczących między producentem a finalnym odbiorcą towaru. Jest oczywiste i naturalne, że oferując firmowane produkty we własnych sklepach, pośrednicy przekazują nabywcom informacje o pochodzeniu towaru, które mają istotne znaczenie tak dla nabywców, jak również dla producentów, ponieważ kształtują popyt na dany produkt, mają wpływ na renomę przedsiębiorstwa producenta oraz na poczucie właściwego zaspokojenia potrzeb przez nabywców, który zwiększają swoją skłonność do ponownych zakupów tego samego produktu, nawet w tym samym miejscu. Z drugiej strony należy dostrzec, że przedsiębiorcy prowadzący sklepy osiągają większe obroty i zyski dzięki sprzedaży produktów określonej jakości, nabytych od renomowanych producentów, na których produkty występuje konkretne zapotrzebowanie ze strony finalnych nabywców. Nie umniejszając znaczenia atrakcyjnej organizacji placówki handlowej prowadzonej przez pośrednika, w tym możliwości zakupu w jednym miejscu i po relatywnie atrakcyjnej cenie dużej ilości towarów zaspokajających najróżniejsze potrzeby konsumentów, podnieść należy, że co najmniej równorzędne, jeśli nie większe znaczenie, ma jakość nabywanego towaru oraz renoma jego producenta. Duże znaczenie ma, rzecz jasna, atrakcyjna cena produktów sprzedawanych przez pośrednika, znacznie mniejszą natomiast rolę należy przypisać samej wizualnej atrakcyjności miejsca, w którym konsument dokonuje zakupu wybranych produktów. Reasumując,

przekazywanie przez pośrednika informacji o pochodzeniu produktu jest oczywistym elementem prowadzenia działalności handlowej, której rentowność jest również wynikiem renomy producenta oraz jakości dostarczanego przez niego towaru. Wskazane elementy z założenia winny się równoważyć, a ich znaczenie handlowe powinno zostać uwzględnione w cenie, za którą dostawca sprzedaje swoje produkty pośrednikowi, żaden z tych elementów nie stanowi natomiast podstawy do domagania się dodatkowych świadczeń przez każdą ze współpracujących stron. Jeżeli nie zostanie zawarte osobne porozumienie dotyczące dodatkowych obowiązków i zasad finansowej ich gratyfikacji, pośrednik nie może domagać się od dostawcy osobnego wynagrodzenia za reklamowanie jego produktów, natomiast dostawca nie może liczyć na dodatkowe profity wynikające z odpowiednio wysokiego obrotu uzyskanego przez pośrednika w handlu wyprodukowanym przez niego towarem. Odmienne stanowisko strony pozwanej nie było uzasadnione.

Oceniając okoliczności tej sprawy, Sąd Apelacyjny podzielił stanowisko Sądu Okręgowego i również przyjął, że strona pozwana nie miała podstaw do obciążania powoda wynagrodzeniem za usługi określone w umowie z dnia 2 grudnia 2004 r. oraz że kompensata rzekomej wierzytelności z tego tytułu była czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy oraz źródłem bezpodstawnej korzyści, której dotyczy art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy.

Sąd Okręgowy nie naruszył zasady swobodnej oceny dowodów z art. 233 § 1 k.p.c. ustalając na podstawie zeznań świadków oraz przesłuchania stron, że powód nie przejawiał zainteresowania usługami oferowanymi przez stronę pozwaną oraz że nie miał takiego wpływu na treść powołanej umowy, ani przebiega podczas rozmów poprzedzających jej podpisanie, aby mógł nakłonić stronę pozwaną do rezygnacji z tej części umowy, zwłaszcza że był to kontrakt ramowy. Zdaniem Sądu Apelacyjnego, prawidłowo Sąd Okręgowy ustalił ponadto, że zakres i sposób wykonania większości usług zdefiniowanych w umowie miały zostać doprecyzowane w osobnym porozumieniu. Podzielając ponadto argumenty Sądu Okręgowego, że działania opisywane jako reklama i promocja powoda oraz produkowanych przez niego towarów, podejmowane były wyłącznie w interesie strony pozwanej, uzupełniając ustalenia sądu I instancji i samodzielnie analizując materiał dowodowy zebrany w tej sprawie, Sąd Apelacyjny doszedł do wniosku, że strona pozwana nie była zobowiązana do świadczenia na rzecz powoda części usług, na które się powoływała, oraz że nie udowodniła, aby faktycznie spełniła świadczenia, za wykonanie których w ostatnim kwartale 2006 r. wystawiła 30 faktur i obciążyła nimi powoda.

Powód nie mógł zostać skutecznie obciążony wynagrodzeniem za usługi w ramach budżetu promocyjnego oraz usługi reklamowe już z tego powodu, że pomiędzy stronami nie zostało zawarte porozumienie określające zakres oraz sposób wykonania tego rodzaju usług przez stronę pozwaną na rzecz powoda. Umowa z dnia 2 grudnia 2004 r. miała charakter wyłącznie ramowy, wprawdzie wskazane rodzaje usług oferowanych przez stronę pozwaną zostały w niej zdefiniowane, a w załączniku nr 2 wpisane zostały stawki wynagrodzenia, które miało zostać obliczone jako procent od obrotów osiąganych przez pozwaną, jednakże nawet w powołanej umowie zostało zastrzeżone, że określenie zakresu oraz sposobu wykonania wskazanych usług powinno stanowić przedmiot osobnego porozumienia między stronami, które nie zostało zawarte. Materiał dowodowy przedstawiony przez stronę pozwaną, w szczególności w odpowiedzi na pozew, wykazuje, że drogą elektroniczną strony wymieniały standardową korespondencję dotyczącą wielkości i częstotliwości dostaw, nie wynika z niej natomiast, aby zawierały osobne porozumienia dotyczące realizacji wskazanych usług. Strona pozwana w obszernych wywodach wielokrotnie opisywała działania, które miała podejmować w dobrze, jak twierdziła, pojętym interesie handlowym powoda, jednakże, poza ogólnymi uwagami w zeznaniach części świadków, które nie znajdowały potwierdzenia w pozostałym materiale przedstawionym przez stronę pozwaną, nie udowodniła, aby między stronami zawierane były szczegółowe porozumienia określające zakres oraz sposób realizacji usług reklamowych i promocyjnych, jak również by właściwie wykonywała związane z tym obowiązki. Podstawowe znaczenie strona pozwana przywiązywała do gazetek reklamowych, które bezpłatnie były rozprowadzane wśród klientów pozwanej, jednakże dokładniejsza analiza przedstawionych kopii gazetek, które stanowią ponad połowę zawartości wielotomowych akt, wykazuje, że w przeważającej części materiał ten nie miał żadnego znaczenia dla wyniku sprawy, w zakresie natomiast, w którym zawierał istotne dowody, wykazywał okoliczności przeciwne w stosunku do twierdzeń strony pozwanej. Z materiałów tych nie wynika, aby klientom strony pozwanej była przekazywana informacja, że powód jest producentem skarpet oraz rajstop przedstawionych

na pojedynczych stronach tych gazetek. W treści złożonych kopii gazetek Sąd Apelacyjny w ogóle się nie dopatrywał, aby przedstawiony w nich towar był oznaczony firmą powoda albo innym rodzajem oznaczenia ujawniającego jego producenta. Przeciwnie, w każdej gazetce, na wszystkich stronach eksponowana była firma strony pozwanej. Gazetki reklamowe, jak słusznie wskazał Sąd Okręgowy, były rozprowadzane w interesie handlowym stron pozwanej oraz tych producentów, których firmy zostały podane w ich treści, nie mogły natomiast reklamować tych producentów, których firmy nie zostały ujawnione przy oznaczeniu towaru. Dokładne przyjrzenie się materiałom złożonym do akt sprawy wykazało ponadto jednostkowe wypadki, w których w gazetkach strony pozwanej podane zostały oznaczenia innego producenta skarpet, używającego nazwy „(...)” (k: 1720 i (...)). Takie działania strony pozwanej z oczywistych powodów nie mogły realizować interesów handlowych powoda. W pozostałych wypadkach brak oznaczenia firmy powoda identyfikował produkowany przez niego towar z działalnością strony pozwanej, której interesy handlowe miały pierwszoplanowe znaczenie.

Jeśli chodzi o pozostałe usługi, to analiza materiału przedstawionego przez stronę pozwaną wykazywała, że usługi informacji marketingowej (...) nie zostały wykazane żadnymi dowodami, poza ogólnymi zeznaniami niektórych świadków, które nie mogły zostać uznane za wiarygodne. W sytuacji bowiem, w której świadkowie uznawali rozprowadzanie gazetek za formę reklamy powoda, zaś dokładne przyjrzenie się ich zawartości podważało wiarygodność tych zeznań, tym bardziej należało odmówić mocy dowodowej tym zeznaniom z zakresie, w którym strona pozwana nie była w stanie przedstawić jakichkolwiek dowodów potwierdzających świadczenie wskazanych usług na rzecz powoda. Usiłowała wprawdzie udowodnić okoliczność wykonywania usług dotyczących zarządzania relacjami z klientami (...), jednakże także w tym zakresie nie wywiązała się z ciężaru dowodu. Do odpowiedzi na pozew zostały bowiem załączone „Protokoły w przeprowadzonych konsultacji handlowych”, oznaczone symbolem „(...)” (k: (...) i nast.), jednakże dokładniejsze przyjrzenie się treści tych materiałów ujawniło, że nie dotyczą one okresu istotnego dla sprawy, a ponadto nie wykazują, aby w interesie powoda strona pozwana wykonywała czynności, które mieściłyby się w definicji tych usług zawartej w umowie z dnia 2 grudnia 2004 r. Z końcowej treści tych protokołów wynika, że chodziło o usługi wykonywane w drugiej połowie 2008 r., podczas gdy faktury za usługi, na które powoływała się strona pozwana, zostały wystawione w ostatnim kwartale 2006 r. Całościowe zapoznanie się z tymi protokołami nie wykazywało ponadto jakichkolwiek działań strony pozwanej. Poza wpisaniem firmy powoda, oznaczeniem towaru informacją „skarpety niemowlęce, męskie” oraz podaniem dwóch firm konkurencyjnych „S., F.”, protokoły złożone przez stronę pozwaną były po prostu puste, stanowiły szablon, który nie został wypełniony jakąkolwiek treścią, a większość zawartych w nich rubryk została zakreślona. Złożenie protokołów, tak jak większości materiałów przedstawionych przez stronę pozwaną, jako dowód rzekomego wykonania usług na korzyść powoda, graniczyło z naiwnością, zakładało bowiem, że udowodnione w ten sposób zostaną twierdzenia nie wynikające z treści tych dokumentów. Takie działanie nie mogło odnieść skutku, ponieważ wykazywało, że strona pozwana nie wykonała usług, na które się powoływała i za które obciążyla powoda kwotą zasądzoną przez Sąd Okręgowy (por. analogiczne stanowisko Sądu Apelacyjnego w Warszawie zaprezentowane w uzasadnieniu wyroku z dnia 5 sierpnia 2010 r., I ACA 183/10).

Jeśli zaś chodzi o usługi transportowe, to Sąd Apelacyjny również uznał, że ich wykonywanie przez pozwaną nie zostało udowodnione, a nawet że w gruncie rzeczy strona pozwana nie podnosiła, aby świadczyła konkretne usługi transportowe za powoda. Z dokumentów złożonych przy pozwie wynikało, że powód dostarczał produkowany towar w miejsca oznaczone w poszczególnych zamówieniach strony pozwanej, która nie podnosiła, aby produkty powoda były następnie przewożone w inne miejsca, a przede wszystkim nie wykazała, aby usługi transportowe obciążały powoda. Ani bowiem z umowy z dnia 2 grudnia 2004 r., ani z jej załączników nie wynikało, aby strony uzgodniły świadczenie takich usług przez pozwaną na rzecz powoda. Przeciwnie, do obowiązków powoda należało dostarczenie towaru do miejsca oznaczonego w zamówieniu, a z dowodów załączonych przy pozwie wynika, że powód należycie wywiązywał się z tych obowiązków. Zasadnie ponadto Sąd Okręgowy przyjął, odwołując się do art. 548 § 1 k.c., że odebranie towaru przenosiło na stronę pozwaną ryzyko związane z jego nabyciem oraz wszelkie koszty przechowania towaru albo jego przetransportowania. Reasumując, z podanych powodów Sąd Apelacyjny uznał, że w zakresie, w jakim powództwo

zostało uwzględnione przez Sąd Okręgowy, apelacja strony pozwanej nie była uzasadniona i dlatego w całości została oddalona.

Na uwzględnienie w całości zasługiwała natomiast apelacja powoda. W tym wypadku Sąd Apelacyjny nie podzielił stanowiska Sądu Okręgowego i przyjął, że obciążenie powoda rocznymi premiami pieniężnymi, które były naliczane od uzyskanego przez stronę pozwaną obrotu towarami dostarczanymi przez powoda, stanowiło pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru powoda do sprzedaży w sklepach pozwanej w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy, a uzyskane w ten sposób korzyści również podlegały zasądzeniu na rzecz powoda jako strony poszkodowanej tego rodzaju czynem nieuczciwej konkurencji. Opowiadając się za odmiennym stanowiskiem, Sąd Okręgowy nadmierne znaczenie przywiązał do zasady swobody umów, nie dostrzegł, że powołany przepis wprowadza w tym zakresie istotne ograniczenia, podobnie jak inne przepisy ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, jak również przeoczył wcześniejsze wypowiedzi Sądu Apelacyjnego w Warszawie, w których analizowana była istota takich premii oraz zgodność ich pobierania z przepisami ustawy. Błąd Sądu Okręgowego dotyczący zastosowania w tej sprawie art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy wynikał z przeoczenia, że o ile wynagrodzenie za omawiane wcześniej usługi nie musi stanowić czynu nieuczciwej konkurencji określonego w powołanym przepisie, ponieważ ich świadczenie może być wynikiem porozumienia stron, o tyle obciążenie dostawcy rocznymi premiami finansowymi naliczanymi od uzyskanego przez pośrednika obrotu towarami produkowanymi przez dostawcę ze swojej natury stanowi inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, ponieważ nie znajduje uzasadnienia we wzajemnym świadczeniu pośrednika. Jak bowiem przyjął Sąd Apelacyjny w Warszawie w uzasadnieniu wyroku z dnia 20 grudnia 2011 r., I ACa 601/11 „Nie chodzi tu o upust od ceny sprzedaży, czyli pomniejszenie ceny – jak twierdzi skarżący, ale 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”. W składzie orzekającym w tej sprawie Sąd Apelacyjny podzielił przytoczone stanowisko i uznał, że pobieranie rocznych opłat pieniężnych przez stronę pozwaną naruszało art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy. Naliczając tego rodzaju premię, strona pozwana przyznawała bowiem gratyfikację wyłącznie sobie, a związany z tym paradoks polegał na tym, że obciążony taką opłatą był dostawca, dzięki jakości towarów którego strona pozwana osiągała określony obrót, a tym samym i odpowiednio wysoki zysk z handlu produktami powoda, rentowność działalności którego była w ten sposób ograniczana. Mało tego, dolegliwość finansowa dla powoda była tym większa, im więcej jego towarów strona pozwana sprzedawała, czyli większy zysk uzyskała w wyniku sprzedaży towarów dostarczanych przez powoda. Taka praktyka odwracała istotę premii, która ze swojej natury stanowi bezpłatny dodatek, nagrodę należną stronie spełniającej świadczenie niepieniężne, które dla drugiej strony jest podstawą wypracowania określonego przychodu. Narusza istotę premii odwracanie tej prawidłowości, czyli przyznawanie bezpłatnej nagrody stronie odnoszącej korzyść ze świadczenia spełnionego przez drugą stronę, a tym bardziej obciążanie obowiązkiem zapłaty premii tej strony, która zgodnie z podstawowymi elementami umowy dostawy, nie była zobowiązana do spełnienia świadczenia pieniężnego. Stosowanie takiej praktyki zwiększało bowiem zyski strony pozwanej kosztem powoda w sposób nie uzasadniony wysokością marży handlowej, która nie obciążała dostawcy, lecz nabywców towarów sprzedawanych przez stronę pozwaną. O ile czerpanie zysków z handlu nabytym towarem wynikających z wysokości marży płaconej przez finalnych nabywców stanowi istotę działalności handlowej pośrednika i co do zasady jest legalne, o tyle zabronione jest powiększanie zysków kosztem dostawców, których należności stanowią dla pośrednika koszt uzyskania przychodu, przez obciążanie dostawców innymi niż marża handlowa opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży. Z tych powodów w także w części dotyczącej kwoty 103245,03 zł naliczonej tytułem rocznych premii pieniężnych apelacja powoda zasługiwała na uwzględnienie. Zarzut naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 29 ust. 4 ustawy o podatku od towarów i usług miał wtórne znaczenie i jako dotyczący kwestii podatkowych, samodzielnie nie mógł przesądzać o zasadności apelacji powoda. Za jej uwzględnieniem wystarczająco przemawiały jednak pozostałe zarzuty podniesione przez powoda. W części dotyczącej kwoty 14532,40 zł na korzyść powoda przemawiała natomiast zasadność zarzutu wadliwego określenia przez Sąd Okręgowy daty wymagalności roszczenia o zapłatę tej kwoty, a tym samym wadliwego zastosowania art. 20 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w zw. z art. 442 k.c.

Okoliczności tej sprawy nie uzasadniały przyjęcia, że należności objęte fakturami pochodzącymi sprzed 9 listopada 2006 r. stały się wymagalne w dniu ich wystawienia, ponieważ strona pozwana nie odniosła bezpodstawnej korzyści w rozumieniu art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy w dacie ich wystawienia, lecz w wyniku dokonania nieuzasadnionej kompensaty z wzajemnymi należnościami powoda z tytułu ceny za towar nabyty przez stronę pozwaną. Orzeczenia Sądu Najwyższego powołane przez Sąd Okręgowy miałyby zastosowanie w tej sprawie, gdyby zachodziła potrzeba ustalenia daty wymagalności należności strony pozwanej w stosunku do powoda z tytułu wynagrodzenia za usługi określone w umowie z dnia 2 grudnia 2004 r. albo z tytułu rocznych premii finansowych, nie mogło mieć natomiast znaczenia dla ustalenia początku biegu terminu przedawnienia roszczenia o zasądzenie korzyści uzyskanych przez stronę pozwaną z tytułu obciążenia powoda tym wynagrodzeniem oraz premiami, ponieważ odniesione w tej sposób korzyść wystąpiły później i były związane z potrąceniem odpowiedniej części ceny należnej powodowi. W orzecznictwie zostało bowiem przyjęte, że przedsiębiorca osiąga korzyść przez czyn nieuczciwej konkurencji nie tylko w wyniku zapłacenia przez dostawcę wynagrodzenia i premii, ale również przez skompensowanie tych wierzytelności z należnościami dostawcy powstałymi w dalszym okresie współpracy między stronami (wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 2 czerwca 2010 r., I ACa 294/10 i uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 25 listopada 2011 r., I ACa 465/11).

Data wystawienia faktur nie mogła więc zapoczątkować biegu terminu przedawnienia roszczenia dochodzonego w tej sprawie. Z treści tych faktur wynikało bowiem, że podane w nich wierzytelności nie wymagały zapłaty, ponieważ podlegały kompensowaniu w dalszych rozliczeniach między stronami. Brak innych dowodów uzasadniał więc przyjęcie, że roszczenie powoda z art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy stało się więc wymagalne po potrąceniu dokonany przez pozwaną, o czym powód został poinformowany w dwóch notach nazwanych „specyfikacją płatności”. Pierwsza została wystawiona w dniu 15 listopada 2009 r., zaś druga w dniu 21 listopada 2006 r. Obie zawierały informacje o potrąceniu należności strony pozwanej wynikających z pięciu faktur wystawionych przed 9 listopada 2006 r. na łączną kwotę 14532,40 zł. Należało więc przyjąć, że roszczenie powoda o zapłatę tej kwoty nie uległo przedawnieniu przed wniesieniem pozwu oraz że odmienne stanowisko Sądu Okręgowego nie było uzasadnione.

Za bezzasadny Sąd Apelacyjny uznał natomiast zarzut naruszenia art. 498 w zw. z art. 505 pkt 3 k.c. i w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy polegający na uwzględnieniu przez Sąd Okręgowy potrącenia obejmującego także wierzytelność wynikającą z deliktu. Należało przyjąć, że wierzytelność deliktowa nie została potrącona. Z treści faktur, które strona pozwana wystawiała w ostatnim kwartale 2006 r., jasno wynikało, że do potrącenia dokonanego przez stronę pozwaną, nie zaś przez powoda, było przedstawiane wynagrodzenie za usługi, które z podanych powodów stanowiło inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towarów powoda do sprzedaży w sklepach strony pozwanej, jak również z tytułu premii. Zastrzeżenie tych opłat w umowie nie skutkowało jej nieważnością, a jedynie powodowało, że ich naliczenie oraz obciążenie nimi powoda stanowiło źródło uzyskania przez stronę pozwaną bezpodstawnej korzyści majątkowej, ze szkodą dla powoda, który nie dochodzi w tej sprawie zapłaty potrąconej części własnej należności z tytułu ceny, lecz na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy domaga się zapłaty bezpodstawnej korzyści uzyskanej przez pozwaną. Przedmiotem potrącenia dokonanego przez stronę pozwaną, i przez nią kwestionowanego, nie było więc roszczenie deliktowe, lecz zaskarżalna i wymagalna wierzytelności strony pozwanej z tytułu opłat za przyjęcie towaru powoda do sprzedaży w sklepach prowadzonych przez pozwaną (por. uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09, oraz wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 20 grudnia 2011 r., I ACa 601/11; częściowo odmiennie jednak Sąd Apelacyjny w Warszawie w uzasadnieniu wyroku z dnia 2 czerwca 2010 r., I ACa 294/10). Dokonanie tego potrącenia spowodowało natomiast, że z czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na obciążeniu powoda tzw. opłatami półkowymi strona pozwana odniosła bezpodstawną korzyść, której wartość podlegała zasądzeniu na rzecz powoda na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy, bez potrzeby wykazywania dalszych przesłanek z art. 405 i nast. k.c. (por. uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09; tak też Sąd Apelacyjny w Warszawie w uzasadnieniu wyroku z dnia 25 listopada 2011 r., I ACa 465/11).

Reasumując, Sąd Apelacyjny uznał apelację powoda za uzasadnioną w całości. Rozstrzygnięcie zawarte w pkt 2 wyroku Sądu Okręgowego wymagało więc częściowej zmiany przez zasądzenie od strony pozwanej na rzecz powoda dalszej kwoty 117786,43 zł należności głównej, jednakże bez odsetek, ponieważ z zakresu zaskarżenia podanego w

apelacji, który nawet podczas rozprawy apelacyjnej nie był doprecyzowany, mimo pytania skierowanego do powoda zastępowanego przez zawodowego pełnomocnika, wynikało, że oddalenie roszczenia o zapłatę odsetek od tej kwoty nie zostało zaskarżone, nie było objęte wnioskami apelacji, ani zarzutami podanymi w jej treści.

Uwzględnienie apelacji powoda w całości oraz oddalenie apelacji strony pozwanej uzasadniało obciążenie strony pozwanej całością kosztów procesu poniesionych przez powoda przed Sądem Okręgowym. W rozumieniu art. 100 in fine k.p.c. roszczenie powoda w nieznacznej tylko części, dotyczącej odsetek od należności głównej zasądzonej przez Sąd Apelacyjny, nie zostało ostatecznie uwzględnione. Zmieniając zaskarżony wyrok, tytułem zwrotu kosztów procesu przed sądem I instancji, Sąd Apelacyjny zasądził od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 22582 zł, na którą złożyła się opłata od pozwu wynosząca 15365 zł oraz wynagrodzenie i wydatki związane z udziałem w sprawie zawodowego pełnomocnika w wysokości odpowiadającej stawce minimalnej właściwej dla spraw o zapłatę w kwocie 7217 zł, stosownie do § 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu.

Tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego, na podstawie art. 98 § 1 i 3 w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. i przy zastosowaniu § 12 ust. 1 pkt 2 w zw. z § 6 pkt 7 powołanego rozporządzenia, Sąd Apelacyjny zasądził od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 8590 zł, na którą złożyła się opłata od apelacji powoda wynosząca 5890 zł oraz wynagrodzenie należne pełnomocnikowi powoda za udział w postępowaniu apelacyjnym, które wynosiło 5400 zł, ponieważ również zostało określone według stawki minimalnej przewidzianej dla tego typu spraw oraz wartości przedmiotu zaskarżenia podanej w apelacjach obu stron.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie powołanych przepisów i art. 386 § 1 k.p.c., w zakresie zaś dotyczącym apelacji strony pozwanej – na podstawie art. 385 k.p.c., Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji.