

Sygn. akt I ACa 1119/12

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 12 marca 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie Wydział I Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Katarzyna Polańska - Farion

Sędziowie: SA Beata Kozłowska (spr.)

SO (del.) Adrianna Szewczyk-Kubat

Protokolant:sekr. sąd. Marta Lach

po rozpoznaniu w dniu 12 marca 2013 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa M. F. i B. F.

przeciwko (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P.

o zapłatę

na skutek apelacji obu stron

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 15 maja 2012 r.

sygn. akt XVI GC 335/11

1. zmienia zaskarżony wyrok:

- w punkcie pierwszym w ten sposób, że oddala powództwo co do odsetek ustawowych od kwoty 23.614,10 zł (dwadzieścia trzy tysiące sześćset czternaście złotych dziesięć groszy) za okres od dnia 4 kwietnia 2011 roku do dnia 14 kwietnia 2011 roku;

- w punkcie drugim w ten sposób, że zasądza od (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. na rzecz M. F. i B. F. 14.610 zł (czternaście tysięcy sześćset dziesięć złotych) z ustawowymi odsetkami od dnia 15 kwietnia 2011 roku do dnia zapłaty;

- w punkcie trzecim w ten sposób, że ponad zasądzoną kwotę 1.177 zł (tysiąc sto siedemdziesiąt siedem złotych) zasądza od (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. na rzecz M. F. i B. F. tytułem zwrotu kosztów procesu dalszą kwotę 3152 zł (trzy tysiące sto pięćdziesiąt dwa złote);

2. oddala obie apelacje w pozostałej części;

3. zasądza od (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. na rzecz M. F. i B. F. kwotę 2531 zł (dwa tysiące pięćset trzydzieści jeden złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

Sygn. akt I ACa 1119/12

Uzasadnienie:

Powodowie: M. F. i B. F. wystąpili przeciwko pozwanemu (...) spółka z o.o. w P. o zasądzenie na ich rzecz kwoty 38.224,11 zł wraz z ustawowymi odsetkami od kwot szczegółowo wskazanych w pozwie.

W uzasadnieniu powodowie podnieśli, że strona pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży. Pozwany pobierał opłaty z tytułu: a) usługi marketingowej, b) scentralizowanej płatności, c) testowania nowych produktów, d) skarbonki, e) premii pieniężnej, f) dodatkowej usługi promocyjnej na otwarcie sklepu, g) usługi logistycznej oraz h) EDI. Usługi te nie były świadczone, a pobierane opłaty były w istocie opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży. Powodowie wskazali, iż wspomniane opłaty zostały narzucone przez pozwanego jednostronnie w toku negocjacji poprzedzających umowę. Wprawdzie były zorganizowane spotkania mające na celu negocjacje, które jednak polegały na tym, że: 1) nie było możliwości rezygnacji z przedmiotowych opłat, 2) powodowie mogli jedynie starać się o nieznaczne obniżenie wysokości opłat, 3) powodowie nie mieli wpływu na to, które z usług zamawiają oraz jak, gdzie i kiedy będą one wykonywane, 4) jedynymi kryteriami dotyczącymi towarów, które interesowało pozwanego, była ich jak najniższa cena, 5) nie było możliwości podpisania umowy w innej treści, niż wzorzec pozwanego. Warunki umowy były narzucane przez pozwanego z góry, a powodowie jeśli chcieli współpracować z pozwanym - musieli je zaakceptować. Pozwany uzależnił współpracę od wyrażenia przez powodów zgody na ponoszenie dodatkowych opłat.

W związku z powyższym, powodowie na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 w/w ustawy zażądali zwrotu bezpodstawnie uzyskanych przez stronę pozwaną korzyści.

Powodowie zgłosili żądanie odsetek od dnia pobrania ich należności, który wynika z wyciągu bankowego lub kompensaty.

Pozwany - A. Polska spółka z o graniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. wniosła o oddalenie powództwa.

Pozwany zaprzeczył twierdzeniom powodów, że dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży. Zdaniem pozwanego, gdyby nawet pozwany niezasadnie potrącił należności powodów, to w takiej sytuacji powodowie winni dochodzić reszty ceny zapłaty wynagrodzenia. A taka wierzytelność pochodząca z umowy sprzedaży uległa już 2-letniemu przedawnieniu.

Pozwany zarzucił, iż powodowie nie wykazali, że zostały pobrane od nich jakiegokolwiek opłaty, zaś dokumenty załączone do pozwu nie stanowią dowodu na okoliczność dokonywania przez pozwanego potrącenia (kompensaty) wierzytelności z tytułu wynagrodzenia za usługi z należnościami powodów za dostarczony towar. Pozwany zarzucił też, iż powodowie nie wykazali, iż pozwany utrudniał im dostęp do rynku, oraz że opłaty zostały im narzucone. Pozwany nie uzależniał zakupu towarów od uiszczenia w/w opłat, a świadczenia, za które powodowie zapłacili zostały rzeczywiście zrealizowane. Powodowie nigdy wcześniej nie kwestionowali pobierania od nich opłat. Zdaniem pozwanego, powodowie niewłaściwie wskazali też daty wymagalności świadczeń, a tym samym daty wymagalności odsetek zostały określone nieprawidłowo. Dochodzone przez powodów roszczenie dotyczy bezpodstawnego wzbogacenia, a takie świadczenie staje się wymagalne po wezwaniu do zapłaty. Zdaniem pozwanego, umowy jakie pozwany zawarł z powodami były umowami ramowymi, nienazwanymi, regulującymi warunki współpracy. Nie były to umowy sprzedaży, choć do sprzedaży dochodziło w ramach umowy ramowej. Jednak zlecane pozwanemu usługi dodatkowe - marketingowe, promocyjne, transportowe i inne - jako umowy odrębne - nie były sprzeczne z naturą umowy sprzedaży. Zdaniem pozwanego, celem zleconych pozwanemu w ramach umów handlowych usług marketingowych i promocyjnych oraz pośrednictwa przy sprzedaży było zwiększenie zbytu towarów powodów, a tym samym zwiększenie udziału powodów w rynku. Pozwany zarzucił, iż zgodnie z prawem wspólnotowym wynikającym z rozporządzenia

Komisji (UE) nr 33/2010 z dnia 12 stycznia 2010 r. oraz wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie ograniczeń wertykalnych wynika, że „opłaty za dostęp wnoszone z góry są objęte wyłączeniem ma mocy rozporządzenia o wyłączeniach grupowych, jeżeli udział w rynku zarówno dostawcy, jak i nabywcy nie przekracza 30 %”. Prawo wspólnotowe ma pierwszeństwo przed prawem krajowym art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. należy uznać za sprzeczny z prawem wspólnotowym.

Wyrokiem z dnia 15 maja 2012 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...) spółki z o.o. w P. na rzecz M. F. i B. F. kwotę 23 614,10 zł wraz z ustawowymi odsetkami za okres od dnia 7 kwietnia 2011 roku do dnia zapłaty, oddalił powództwo w pozostałym zakresie, zasądził od (...) spółki z o.o. w P. na rzecz M. F. i B. F. kwotę 1 177 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

Swe rozstrzygnięcie Sąd Okręgowy oparł na następujących ustaleniach faktycznych i następujących ocenach prawnych:

M. F. i B. F. prowadzą działalność gospodarczą pod nazwą (...) w(...)

Na lata 2008, 2009 i 2010 M. F. i B. F., działający pod firmą(...) zawierali z (...) spółka z o.o., dalej również określanym jako (...), umowy o współpracy. Przedmiotem tych umów było ustalanie warunków nabywania przez A. oraz jego partnerów towarów należących od powodów jako sprzedawcy towarów, ustalanie zasad rozpoznawania przez A. towarów w należącej do niej sieci sklepów oraz określenie pozostałych zasad współpracy. Te pozostałe warunki współpracy zapisane zostały w wielu porozumieniach do umowy handlowej, załącznikach - ogólnych warunkach do umowy handlowej lub odrębnych umowach.

Współpraca stron zaczęła się od tego, iż na stanowisko powodów na Targach (...) przyszedł przedstawiciel A. i zaproponował współpracę. Później odbyło się spotkanie, na którym M. F. przedstawiono warunki współpracy, w tym z usługami dodatkowymi i opłatami za nie. Nie było możliwości zrezygnowania z poszczególnych opłat, można było negocjować tylko co ułamek procentów w zakresie poszczególnych opłat. Ponieważ M. F. był zainteresowany współpracą - a bez zgody na warunki dodatkowe nie można było podjąć współpracy - zgodził się na te warunki i opłaty.

Współpraca stron polegała na tym, że M. F. i B. F. sprzedawali do A. ich produkty, które następnie były sprzedawane konsumentom w sieci sklepów (...). Zgodnie z postanowieniami umownymi (...) spółka z o.o. miał świadczyć na rzecz M. F. i B. F. usługi: a/ usługi marketingowej, b/ scentralizowanej płatności, c/ testowania nowych produktów, d/ skarbonki, e/ premii pieniężnej, f/ dodatkowej usługi promocyjnej na otwarcie sklepu, g/ usługi logistycznej, h/ EDI. Usługi miały podlegać wynagrodzeniu. Wymienione usługi polegały na: a/ usługi marketingowe - na dodatkowej ekspozycji towarów powodów, m.in. wzdłuż alei, na początku regału, na półkach znajdujących się na wysokości oczu. A. co roku na przełomie lutego i marca wybierała towary dostarczone przez powodów, aby następnie w okresie od lipca do sierpnia je wyeksponować w tzw. "strefach sezonowych". A. wydawał ponadto gazetki zawierające ofertę artykułów szkolnych m.in. towarów dostarczanych przez powodów. Tytułem przykładu pozwany złożył stronie gazetki przedstawiającej ofertę pozwanym w okresie od 26 sierpnia do 1 września 2009 r., w której znajduje się reklama dostarczanej przez powodów plasteliny - jednak bez oznaczenia, iż towar dostarczyli powodowie. Na innej stronie gazetki jest przedstawiona reklama zszywacza dostarczanego przez powodów - także bez logo producenta.

Szczegóły usługi marketingowej na 2008 r. określone zostały w załączniku nr 2 do umowy - ogólne warunki do umowy handlowej. Na lata 2009 i 2010 zawarto odrębną umowę o świadczenie usług marketingowych. Przez pracowników A. wynagrodzenie za tę usługę traktowane było jako rabat od strony dostawcy.

Z tytułu usługi scentralizowanej płatności wystawiana była jedna faktura i następnie zapłata realizowana była jednym przelewem niezależnie od ilości dostaw. Załącznikiem była specyfikacja dostaw.

Usługa testowania nowych produktów polegała na ocenie jakości towarów przed sprzedażą konsumentom.

Program S. był rabatem handlowym potrącanym dostawcy a przekazywany na rzecz klientów w momencie kupowania przez nich produktów w sieci sklepów (...). Klienci sklepów dostawali 3% na kolejne zakupy. Pieniądze były pobierane od dostawcy i przekazywane na kartę klienta (...).

Premia pieniężna była przyznawana (...) spółka z o.o. z tytułu zrealizowania określonego poziomu obrotów netto w ciągu roku. A. traktował ją jako swego rodzaju rabat udzielany przez sprzedawców z tytułu zwiększenia wysiłków podejmowanych przez A. celem zwiększenia wolumenu sprzedaży towarów dostarczonych przez powodów.

Dodatkowa usługa promocji na otwarcie sklepu wynosiła 300 zł.

Usługi logistyczne polegały na odbieraniu towarów z magazynu centralnego w W. i ich sukcesywnym, zgodnie ze zgłaszanym zapotrzebowaniem, dostarczaniu do sklepów znajdujących się na terenie kraju (zeznanie świadka E. O. (1) - k. 435-436). Na usługi logistyczne zawierana była odrębna umowa. Za świadczenie usług logistycznych zastrzeżono 5,38 % wynagrodzenia liczonego od obrotu. W umowie znalazł się zapis, że to A. decyduje o miejscu dostawy towarów zamówionych u sprzedawcy. Miejscami dostawy mogą być: każdy sklep (...) oddzielnie, magazyn (...) w M., magazyn w W., Magazyn w G. i inne miejsce określone przez A..

Usługa EDI polegała na elektronicznym przesyłaniu faktur w oparciu o specjalny program komputerowy.

(...) spółka z o.o. należności wykazane na wystawianych z tytułu świadczenia wyżej wskazanych usług fakturach pobrała z należności M. F. i B. F. w następujący sposób:

- faktura nr (...) z dnia 2008-04-07 na kwotę 24,75 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-04-07 na kwotę 149,24 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-04-07 na kwotę 119,46 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-04-07 na kwotę 12,54 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-04-07 na kwotę 12,54 zł - łącznie należność z tych faktur wynosi kwotę 318,53 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2008-05-05 na kwotę 17,23 zł., faktura nr (...) z dnia 2008-05-05 na kwotę 146,48 zł., faktura nr (...) z dnia 2008-05-05 na kwotę 117,24 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi kwotę 208,95 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2008-06-02 na kwotę 22,98 zł., faktura nr (...) z dnia 2008-06-02 na kwotę 191,98 zł., faktura nr (...) z dnia 2008-06-02 na kwotę 22,98 zł., faktura nr (...) z dnia 2008-06-02 na kwotę 28,18 zł., faktura nr (...) z dnia 2008-06-02 na kwotę 292,25 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 558,37 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2008-09-08 na kwotę 427,16 zł., faktura nr (...) z dnia 2008-09-08 na kwotę 62,72 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-08 na kwotę 31,76 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-09-08 na kwotę 553,17 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-09-08 na kwotę 31,76 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 1.106,57 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2008-10-06 na kwotę 39,10 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-10-06 na kwotę 39,10 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-06 na kwotę 680,99 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-10-06 na kwotę 77,21 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-10-06 na kwotę 525,84 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 1 362,24 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2008-11-28 na kwotę 366,00 zł., faktura nr (...) z dnia 2008-12-01 na kwotę 30,88 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-12-01 na kwotę 30,88 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-12-01 na kwotę 415,28 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-12-01 na kwotę 60,99 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2008-12-01 na kwotę 537,79 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi kwotę 1.441,82 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2008-12-29 na kwotę 1.110,20 zł., faktura nr (...) z dnia 2008-12-29 na kwotę 366,00 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 1 476,20 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-01-05 na kwotę 81,81 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-01-05 na kwotę 41,43 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-01-05 na kwotę 721,63 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-01-05 na kwotę 557,24 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-01-05 na kwotę 41,43 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 1.443,54 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-01-26 na kwotę 1 586,00 zł., faktura nr (...) z dnia 2009-01-30 na kwotę 732,00 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-02-02 na kwotę 1 575,84 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-02-02 na kwotę 178,68 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-02-02 na kwotę 1 216,55 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-02-02 na kwotę 90,48 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 5.379,55 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-03-02 na kwotę 42,91 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-03-02 na kwotę 42,91 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-03-02 na kwotę 577,12 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-03-02 na kwotę 84,74 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-03-02 na kwotę 747,39 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-02-23 na kwotę 241,60 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 1.736,67 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-04-06 na kwotę 33,09 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-04-06 na kwotę 65,37 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-04-06 na kwotę 33,09 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-04-06 na kwotę 445,09 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2009-04-06 na kwotę 576,41 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-03-30 na kwotę 1098,00 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 2 251,05 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-02-02 na kwotę 90,48 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-05-04 na kwotę 34,73 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-05-04 na kwotę 34,73 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-04 na kwotę 604,93 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-05-04 na kwotę 467,13 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-05-04 na kwotę 68,59 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-04-27 na kwotę 732,00 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi kwotę 1.942,11 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-06-29 na kwotę 488,00 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-07-06 na kwotę 59,61 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-07-06 na kwotę 59,61 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-07-06 na kwotę 117,71 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-07-06 na kwotę 1 038,11 zł, faktura nr (...) z

dnia 2009-07-06 na kwotę 801,61 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 2.076,65 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-08-31 na kwotę 3 660 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-09-01 na kwotę 422,93 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-09-01 na kwotę 326,59 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-09-01 na kwotę 47,95 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-09-01 na kwotę 24,28 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-09-01 na kwotę 24,28 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 4.506,03 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-09-20 na kwotę 610 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2009-10-05 na kwotę 382,18 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-10-05 na kwotę 21,95 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-10-05 na kwotę 295,11 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-10-05 na kwotę 43,33 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-10-05 na kwotę 21,95 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 764,52 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2009-11-02 na kwotę 91,86 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-11-02 na kwotę 70,94 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 162,80 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2010-01-04 na kwotę 25,53 zł, faktura nr (...) z dnia 2010-01-04 na kwotę 25,53 zł, faktura nr (...) z dnia 2010-01-04 na kwotę 343,55 zł, faktura nr (...) z dnia 2010-01-04 na kwotę 50,45 zł, faktura nr (...) z dnia 2010-01-04 na kwotę 444,92 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 889,98 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2010-01-27 na kwotę 1 712,88 zł, faktura nr (...) z dnia 2010-01-22 na kwotę 517,28 zł. Łącznie należność z tych faktur wynosi 2 230,16 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2010-04-06 na kwotę 462,69 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-05-04 na kwotę 414,02 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-06-01 na kwotę 123,44 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-07-05 na kwotę 2 093,40 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-08-02 na kwotę 1 860,52 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-09-01 na kwotę 256,03 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2010-10-21 na kwotę 610 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-11-02 na kwotę 433,79 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ,

- faktura nr (...) z dnia 2010-11-19 na kwotę 854 zł. Kwota ta została potrącona przez KUPUJĄCEGO z należności SPRZEDAWCY pochodzącej ze sprzedaży towarów. Pozostała kwota należności KUPUJĄCEGO została przelana przez SPRZEDAWCĘ.

W dniu 28 marca 2011 r. M. F. i B. F. upoważnili (...) S.A. w S. do odzyskania wierzytelności i wszelkich praw od dłużnika (...) spółka z o.o.

W dniu 7 kwietnia 2011 r. (...) S.A., działając w imieniu M. F. i B. F., wezwała A. do zapłaty kwoty 46.276,19 zł w nieprzekraczalnym terminie do dnia 14 kwietnia 2011 r.

Sąd Okręgowy uznał, że powództwo w znaczny m zakresie zasługiwało na uwzględnienie.

Sąd Okręgowy wskazał, że argumentacja powodów sprowadza się do tego, że pozwany wystawił na powoda faktury VAT za rzekomo świadczone usługi, a ponadto wystawił noty obciążeniowe dotyczące premii pieniężnej, w oparciu o które powodowie musieli skorygować faktury. Następnie pozwany nie zapłacił powodom pełnej ceny za dostarczone towary, gdyż pomniejszył ją o wartość tychże usług. Z tego tytułu pozwany uzyskał nienależne świadczenie, co w mniemaniu powodów uzasadnia dochodzenie zwrotu równowartości nienależnego świadczenia od pozwanego.

Powodowie dochodzą od pozwanego zwrotu bezpodstawnie pobranych należności pod postacią tzw. „opłat półkowych”.

W świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, zwanej dalej u.z.n.k. Czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Celem tej regulacji jest zlikwidowanie praktyk, w relacjach handlowych pomiędzy przedsiębiorcami prowadzącymi wielkopowierzchniowe obiekty handlowe, przedsiębiorcami sieciowymi i innymi o znacznym potencjale ekonomicznym, a dostawcami towarów. Regulacja ta ingeruje w stosunki zobowiązaniowe pomiędzy dostawcami a przedsiębiorcami handlowymi, wyłączając swobodę stron w ustalaniu opłat, jakie mogą być pobierane od dostawców towarów w związku z przyjęciem towarów do sprzedaży. Powołany przepis prawa stanowi jednoznacznie, iż w związku z przyjęciem towaru do sprzedaży pobieranie wszelkich opłat jest wykluczone, za wyjątkiem ograniczonym do marży handlowej.

Hipotezą czynu nieuczciwej konkurencji unormowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. objęte są dwie przesłanki: pobieranie innych opłat aniżeli marże handlowe oraz uwarunkowanie przyjęcia do sprzedaży towaru od uzyskania za to od dostawcy opłaty. Ta druga przesłanka ma miejsce wówczas, gdy odbiorca narzuca dostawcy opłaty bez spełnienia przez niego świadczenia wzajemnego i bez negocjacji.

Jak zostało ustalone, powodowie, pomimo chęci negocjacji, w rzeczywistości nie mieli realnych możliwości negocjowania usług dodatkowych. Nie mogli zrezygnować z usług dodatkowych, a możliwość negocjacji o nieznaczny procent obciążeń z tego tytułu nie ma znaczenia. Fakt ten świadczy o utrudnianiu dostępu do rynku, o czym mowa w art. 15 ust. 1 u.z.n.k. Jak wskazał Sąd Najwyższy w wyroku z 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08 o utrudnieniu dostępu do rynku może świadczyć m.in. powszechność praktyki zawierania umów marketingowych towarzyszącym 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 (dostawcy) odpowiednich postaci wielu rabatów (w ramach dostawy tego samego towaru do sieci), tworzenia niejasnych z punktu widzenia umowy głównej (sprzedaży) tzw. budżetów promocyjnych o charakterze tzw. kredytu handlowego, zawieranie umów o promocję towaru renomowanego i innych". Te uwagi są słuszne w całości do niniejszej sprawy. W przywołanym wyroku SN z 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08 zwrócono uwagę, iż opłaty marketingowe, ponoszone przez dostawcę do sieci, będące niewspółmiernie większym obciążeniem finansowym dla dostawcy niż koszty stworzenia przez tego dostawcę samodzielnej akcji marketingowej, tj. bez powiązania jej z umową główną (umową sprzedaży towarów do sieci handlowej) są działaniem nieuczciwym ze strony kupującego - co z kolei przesądza o zaistnieniu deliktu z art. 15 ust. 1 u.z.n.k.

Wszystkie wyżej wymienione usługi - za wyjątkiem premii pieniężnych w łącznej kwocie 14 610,01 zł, uznać należało za narzucone, bowiem M. F. i B. F. zostali obciążeni wynagrodzeniem dla (...) spółka z o.o. bez spełnienia przez w/wym. spółkę świadczenia wzajemnego.

Usługi wykonywane przez pozwanego: albo miały na celu korzyści przynoszące w głównej mierze samemu pozwanemu (usługi reklamowe, scentralizowana płatność, usługa logistyczna, Skarbonka) - gdyż dotyczyły towarów pozwanego i dawały szansę na zwiększenie zysków pozwanego, albo służyły do gromadzenia informacji użytecznych dla pozwanego, a nieużytecznych dla powodów (testowanie nowych produktów, EDI) - gdyż to pozwanemu potrzebne były informacje o produkcie, który sprzedaje, bądź też były opłatą związaną z wejściem do sieci sprzedaży (dodatkowa usługa promocyjna na otwarcie sklepu).

Jeśli chodzi o premię pieniężną to zgodzić się należy z pozwanym, iż zasadniczo, w praktyce dopuszczalność jego stosowania nie jest kwestionowana. Idea rabatu jest taka, że im większy obrót pomiędzy stronami tym mniejsza marża sprzedawcy. Po osiągnięciu określonego obrotu sprzedawca winien zastosować upust w cenie, co czyni poprzez skorygowanie należności na fakturach. Należy mieć na uwadze to, że premia pieniężna nie może być traktowana tak, jak inne usługi omówione wyżej. M. F. zeznał, iż udzielił pozwanemu rabatu w wysokości 17 % od ceny podstawowej. Trzeba pamiętać, iż był to rabat przedtransakcyjny, a ten będący przedmiotem sporu jest rabatem potransakcyjnym i uaktywnia się po osiągnięciu pewnych obrotów. Dlatego istnienie tego pierwszego rabatu z natury rzeczy nie wyklucza możliwości zastosowania tego drugiego rabatu. Należy mieć na uwadze jeszcze jeden aspekt sprawy. Ustawodawca stara się korygować nieuczciwe warunki umowne w zakresie dodatkowych warunków umownych. Przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. dotyczący relacji pomiędzy przedsiębiorcami, podobnie jak przepis art. 385¹ §1 k.c. dotyczący stosunków zawieranych z konsumentem - dotyczy postanowień umownych dodatkowych/ubocznych. Nie można korygować postanowień stron dotyczących głównych świadczeń stron, w tym cenę lub wynagrodzenie (art. 385¹ §1 zd. 2 k.c.).

Uzgodnienia dotyczące premii pieniężnej dotyczą uzgodnień ceny sprzedaży towarów i powinny być honorowane w granicach art. 353¹ k.c. Dlatego też roszczenie powodów w zakresie kwoty 14.610,01 zł obejmującej należności z faktury nr (...) z dnia 2008-04-07 na kwotę 149,24 zł, faktury nr (...) z dnia 2008-05-05 na kwotę 146,48 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-06-02 na kwotę 292,25 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-09-08 na kwotę 553,17 zł, faktura nr (...) z dnia 2008-10-06 na kwotę 680,99 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2008-12-01 na kwotę 537,79 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-01-05 na kwotę 721,63 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-02-02 na kwotę 1 575,84 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-03-02 na kwotę 747,39 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2009-04-06 na kwotę 576,41 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-05-04 na kwotę 604,93 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-07-06 na kwotę 1 038,11 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-09-01 na kwotę 422,93 zł, faktura nr (...) z dnia 2009-10-05 na kwotę 382,18 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2009-11-02 na kwotę 91,86 zł, faktura nr (...) z dnia 2010-01-04 na kwotę 444,92 zł., faktura nr

(...) z dnia 2010-04-06 na kwotę 462,69 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-05-04 na kwotę 414,02 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-07-05 na kwotę 2,093,40 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-08-02 na kwotę 1 860,52 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-09-01 na kwotę 256,03 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-11-02 na kwotę 433,79 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-06-01 na kwotę 123,44 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-07-05 na kwotę 2 093,40 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-08-02 na kwotę 1 860,52 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-09-01 na kwotę 256,03 zł, nota obciążeniowa nr (...) z dnia 2010-11-02 na kwotę 433,79 zł, Sąd Okręgowy uznał za niezasadne.

Powodowie wykazali, iż pozwany pobrał opisywane należności poprzez pomniejszenie należności powodów z tytułu sprzedaży. W przypadku pobrania należności przez pozwanego - mamy dowody przelewu, na których znajdują się zapiski dotyczące tego o jakie faktury płatności jest pomniejszona.

Termin spełnienia dochodzonego w sprawie świadczenia należało połączyć z datą wezwania do zapłaty. Świadczenie z bezpodstawnego wzbogacenia (nienależnego świadczenia) ma charakter bezterminowy, więc do określenia terminu jego spełnienia stosuje się przepis art. 455 k.c., zgodnie z którym jeżeli termin spełnienia świadczenia nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania. Powodowie w pozwie niesłusznie utożsamiali termin spełnienia świadczenia z jego wymagalnością. To, że roszczenie z bezpodstawnego wzbogacenia jest natychmiast wymagalne, nie oznacza, że od tej daty dłużnik popada w zwłokę ze spełnieniem świadczenia.

Jak zostało ustalone - pozwany wezwany został do zapłaty należności i określił termin w którym należy dokonać zapłaty. Dlatego odsetki należą się po upływie określonego terminu.

Stosownie do art. 20 u.z.n.k. - roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech, a powodowie zgłosili całość należności przed upływem tego terminu.

Zarzut pozwanego dotyczący niezgodności 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. z prawem wspólnotowym jest zupełnie bezpodstawny. Pozwany powołuje się na wytyczne Komisji Europejskiej, które przecież nie są prawem bezpośrednio stosowalnym w obszarze prawa krajowego. Ponadto pozwany powołuje się na interpretację dotyczące traktowania opłat za dostęp ponoszonych „z góry”. W niniejszym przypadku mamy do czynienia z opłatami, które pozwany pobrał „z dołu” po zrealizowaniu pewnego stanu rzeczy lub rozliczeniu danego okresu.

Wobec powyższego i na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 410 ust 1 k.c. i 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., art. 481 k.c. należało orzec jak w pkt I i II sentencji.

O kosztach procesu orzeczono na podstawie art. 100 k.p.c. oraz § 6 pkt 5 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz.U. Nr 163, poz. 1349, ze zm.). Łączne koszty stron, na które składają się: opłata od pozwu i wynagrodzenia pełnomocników wynosi 6.763 zł. Powodowie wygrali sprawę w 62 %, dlatego pozwany winien ponieść łączne koszty procesu w tej proporcji co stanowi 4 194 zł z łącznej kwoty kosztów. Po odliczeniu kosztów poniesionych przez pozwanego w postaci wynagrodzenia pełnomocnika z opłatą od pełnomocnictwa, tj. 2.417 zł pozostaje do zwrotu na rzecz powodów kwota orzeczona w pkt III sentencji.

Apelację od tego wyroku wniósł pozwany, zaskarżając wyrok w części zasądzającej od (...) Spółki z o.o. w P. na rzecz M. F. i B. F. kwotę 23.614,10 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 7 kwietnia 2011 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 1.177 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

Zaskarżonemu wyrokowi zarzucił:

1. 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. 328 § 2 k.p.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie;
2. obrazę prawa materialnego, tj.:
- 1) art. 353¹ k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie;
 - 2) art. 547 § 1 k.c. poprzez jego niewłaściwe niezastosowanie,
 - 3) art. 6 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie;
 - 4) art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z dnia 16 kwietnia 1993 r. („u.z.n.k.”) poprzez jego błędną wykładnię i w konsekwencji niewłaściwe zastosowanie;
 - 5) art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie;
 - 6) art. 409 k.c. w zw. z art. 19 ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. („UPTU”) poprzez jego niezastosowanie;
 - 7) art. 2 rozporządzenia Komisji (WE) Nr 2790/1999 z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych („Rozporządzenie 2790/1999”) w zw. z art. 91 ust. 3 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. poprzez jego niezastosowanie.

Podnosząc te zarzuty pozwany wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku w części zasądzonej od (...) Spółka z o.o. w P. na rzecz M. F. i B. F. kwotę 23 614,10 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 7 kwietnia 2011 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 1 177 zł tytułem zwrotu kosztów procesu i oddalenie powództwa w tej części i zasądzenie od powodów na rzecz pozwanego kosztów procesu za I i II instancję, ewentualnie uchylenie wyroku w części zasądzonej od (...) Spółka z o.o. w P. na rzecz M. F. i B. F. kwotę 23.614,10 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 7 kwietnia 2011 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 1 177 zł tytułem zwrotu kosztów procesu i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania wobec nierozpoznania przez sąd I instancji istoty sprawy, pozostawiając sądowi I instancji rozstrzygnięcie o kosztach postępowania odwoławczego.

Powodowie w odpowiedzi na apelację pozwanego wnieśli o oddalenie apelacji pozwanego, a także o zasądzenie wszelkich kosztów procesu od pozwanego na rzecz powodów.

Powodowie zaskarżyli wyrok w części oddalającej powództwo co do opłat pobranych tytułem premii pieniężnych, zarzucając:

1. naruszenie przepisów postępowania, a to przepisu art. 233 k.p.c. poprzez przekroczenie zasad swobodnej oceny dowodów. Sąd I Instancji w ogóle nie ocenił dominującej pozycji pozwanego co bezpośrednio wiąże się z możliwością negocjacji umów łączącej strony. Sąd I Instancji przyjął, iż uzgodnienie i pobieranie premii pieniężnej było zgodne z przepisami;
2. naruszenie przepisów postępowania, a to przepisu art. 227 k.p.c. poprzez nierozpoznanie wszystkich istotnych okoliczności sprawy. Sąd I Instancji praktycznie w żaden sposób merytoryczny nie odniósł się w swym wyroku do czynów nieuczciwej konkurencji i okoliczności związanych z pobieraniem opłat półkowych - w tym premii pieniężnej - jako innych opłat niż marża handlowa, przez pozwanego;
3. naruszenie prawa materialnego poprzez błędną wykładnię przepisu 3531 k.c. w związku z przepisami o czynach nieuczciwej konkurencji przyjmując iż umowa łącząca strony, nie była zawarta z naruszeniem w/w przepisu oraz niewłaściwą interpretację przepisów ustawy o zwalczaniu czynów nieuczciwej konkurencji art. 3, art. 15 oraz art. 18 a także samego celu i charakteru ustawy o zwalczaniu czynów nieuczciwej konkurencji.

Powodowie wnieśli o zmianę zaskarżonego wyroku w zaskarżonej, części poprzez uwzględnienie powództwa w całości i zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów procesu za obie instancje oraz zasądzenie od pozwanego na rzecz radcy prawnego powoda kosztów zastępstwa procesowego za obie instancje według norm przepisanych, ewentualnie skierowanie sprawy do Sądu I Instancji w celu ponownego rozpatrzenia sprawy.

Pozwany w odpowiedzi na apelację powodów wniósł o oddalenie apelacji powodów i zasądzenie od powodów na rzecz pozwanego kosztów procesu.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

W pierwszej kolejności odniesienia wymaga apelacja pozwanego, jako dalej idąca. Apelacja ta, zdaniem Sądu Apelacyjnego, jest w znaczniej części niezasadna.

Pozwany w swej apelacji podniósł zarówno zarzuty naruszenia prawa materialnego, jak i prawa procesowego. Te ostatnie skierowane zostały przeciwko dokonanej przez Sąd Okręgowy ocenie dowodów oraz poczynionym na tej podstawie ustaleniom faktycznym. Ponieważ do stwierdzenia prawidłowości zastosowania lub wykładni prawa materialnego miarodajna jest niewadliwie ustalona podstawa faktyczna rozstrzygnięcia, zatem w pierwszej kolejności analizie poddać należało zarzuty odnoszące się do podstawy faktycznej rozstrzygnięcia.

W ramach zarzutów naruszenia prawa procesowego, pozwany podniósł zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. Zdaniem pozwanego do tego naruszenia doszło poprzez przekroczenie granicy swobodnej oceny dowodów. Z uzasadnienia apelacji wynika, iż pozwany zakwestionował ustalenia Sądu Okręgowego co do rozliczeń stron, bowiem jego zdaniem uczynione zostały na podstawie nieczytelnych dokumentów. Zarzut ten jest o tyle niezasadny, iż strona pozwana w toku postępowania pierwszoinstancyjnego nie kwestionowała czytelności dokumentów, nie zarzucała też nieistnienia wskazanych przez powodów faktur, bądź też błędów w wyliczeniach przedstawionych przez powodów. W tym stanie rzeczy uznać należy, iż obecnie podnoszone zarzuty uznać należy na podstawie art. 479¹⁴ § 2 k.p.c. za sprekludowane.

Pozwany w swej apelacji zakwestionował również poczynione przez Sąd Okręgowy ustalenie, iż warunki współpracy zostały w istocie powodom narzucone. Zdaniem pozwanego, Sąd Okręgowy dopuścił się w tym zakresie naruszenia art. 328 k.p.c., bowiem nie wskazał, dlaczego nie dał wiary zeznaniom świadków T. T. (1), który zeznał, że umowy były negocjowane oraz zeznaniom świadka E. O. (2), która skazała na korzyści, jakie powodowie uzyskali z usług pozwanego.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego zarzut ten można uznać za uzasadniony jedynie w takim zakresie, w jakim pozwany wskazuje na brak szczegółowej analizy treści zeznań tych świadków. Tym niemniej, w ocenie Sądu Apelacyjnego, nawet szczegółowa analiza zeznania świadków, nie daje podstaw do zmiany dokonanych przez Sąd Okręgowy ustaleń, w szczególności ustalenia tegoż Sądu, że opłaty pobierane przez pozwanego, to w istocie opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, a nie wynagrodzenie za usługi rzeczywiście świadczone przez pozwanego na rzecz powodów. Otóż, sam świadek T. T. (1) wskazał, że usługi marketingowe zapisane w umowie to był rabat handlowy ze strony dostawcy. Świadek ten wskazał też, że w przypadku otwarcia nowego sklepu usługa marketingowa polegała na sprzedaży towarów dostawcy w tych sklepach. Produkty dostawcy były eksponowane na półkach, były widoczne dla klientów. Dając wiarę tym zeznaniom, nie można jednocześnie uznać tych zeznań za dostateczną podstawę do ustalenia, że pozwany świadczył na rzecz powodów realne usługi. Nawet bowiem jeśli tak było, jak zeznał świadek, to trudno uznać, że usługą na rzecz dostawcy jest eksponowanie towaru w sklepie i czynienie go widocznym dla klientów, zwłaszcza gdy nie ma to bezpośredniego przełożenia na wielkość kolejnych zamówień, a przede wszystkim brak było jakiegokolwiek gwarancji ze strony pozwanego, że zwiększona sprzedaż produktów powodów będzie automatycznie oznaczała zwiększenie zamówień na ich produkty. Eksponowanie produktów jest zwyczajną praktyką sprzedawców zmierzającą do zwiększenia sprzedaży produktów znajdujących się w sklepie. Czynności te pozwany realizował więc we własnym interesie, a nie w interesie powodów.

Świadek T. T. (1) zeznał również, że usługa testowania nowych produktów to był kolejny rabat ze strony dostawcy. Świadek ten nie przedstawił jakie konkretnie korzyści z tego typu usługi mieliby osiągać powodowie jako dostawcy towarów. W ten sposób w istocie pozwany przerzucał na dostawców ryzyko związane z wyborem przez pozwanego produktów zakupywanych do dalszej sprzedaży. O wielkości i rodzaju zamówień decydował bowiem sam pozwany, a nie powodowie i to w interesie pozwanego było sprawdzenie jakości tych produktów.

Świadek ten zeznał, że były prowadzone negocjacje z firmą powodów tak, jak z innymi dostawcami towarów. Tym niemniej, zeznania świadka są w tym zakresie bardzo ogólnikowe. Świadek nie wskazał jakie konkretnie postanowienia były przedmiotem negocjacji, nie wskazał też żadnego postanowienia, które byłoby wprowadzone do umowy na życzenie powodów. Świadek potwierdził, że wykonywanie usług było uzgadniane z powodami i świadek prowadził korespondencję z powodami, tym niemniej treść tej korespondencji nie została przedstawiona. Na podstawie tak ogólnikowych twierdzeń trudno poczynić ustalenia jak te uzgodnienia wyglądały. Zauważyć należy, iż treść umów zawieranych w poszczególnych latach niewiele odbiegała od treści umów z lat poprzednich. Zdaniem Sądu Apelacyjnego w tym zakresie zeznania świadka są niewiarygodne.

Jeśli natomiast chodzi o zeznania świadka E. O. (1), to świadek ta faktycznie zeznała, że usługa logistyczna polegała na dostarczeniu towarów do magazynu pozwanego, a powodowie wykonali w latach 2008-2010 ok. 70 dostaw. Zdaniem świadka umowy o usługi logistyczne były dla powodów korzystne, bo oszczędzali na kosztach transportu do poszczególnych sklepów. Tym niemniej, w ocenie Sądu Apelacyjnego, organizacja dostaw poprzez magazyn centralny, była przede wszystkim w interesie pozwanego. Zauważyć przy tym należy, iż w świetle postanowień umowy o świadczenie usług logistycznych to pozwany decydował o miejscu dostaw. Oznacza to, że w momencie, gdy powodowie dostarczyli towar do miejsca wskazanego przez pozwanego, własność towaru przechodziła na pozwanego i wszelkie dalsze koszty związane z dostawami towaru do poszczególnych sklepów winny obciążać pozwanego, a nie powodów. Nie zmienia tej oceny fakt, iż sam powód przyznał, że koszty dostawy do poszczególnych sklepów byłyby dla powodów zbyt wysokie. Istotne jest bowiem to, że to pozwany decydował o miejscu dostaw.

Biorąc pod uwagę, że świadkowie w/w nie wskazali postanowień, które zostały wprowadzone do umowy na wyraźne życzenie powodów, jak również charakter poszczególnych postanowień wprowadzonych do umów zawartych przez strony oraz wielość i ilość opłat, do których pobierania miała być uprawniony pozwany, zdaniem Sądu Apelacyjnego, trudno uznać, by takie postanowienia, jak twierdzi pozwany, były wprowadzone do umowy właśnie na życzenie powodów. Powodowie co najwyżej godzili się na te postanowienia z konieczności i obawy, by pozwany nie zrezygnował ze współpracy z powodami. Poza tym trudno przyjąć, by nawet wielkość opłat zastrzeżonych na rzecz pozwanego była przedmiotem rzeczywistych negocjacji, w sytuacji, gdy były one ustalane z roku na rok na tym samym poziomie lub wyższym. Klasycznym przykładem są opłaty za otwarcie nowego sklepu, które w 2008 r. zostały ustalone na poziomie 300 zł, w 2009 r. na poziomie 500 zł, a w 2010 r. już na poziomie 700 zł. Trudno w tej sytuacji przyjąć, by ta podwyżka opłat dostała dokonana na życzenie powodów. Wziąwszy pod uwagę również treść przesłuchania M. F., który zaprzeczył temu, by warunki współpracy były przedmiotem faktycznych uzgodnień stron, uznać należy, iż Sąd Okręgowy miał podstawy do stwierdzenia, że powodowie nie mieli wpływu na treść łączących strony umów.

Analizę charakteru poszczególnych opłat pobranych od powodów przez pozwanego, należy poprzedzić kilkoma uwagami o charakterze ogólnym.

Otóż, w granicach swobody kontraktowej, zapisanej w art. 353¹ k.c., nie jest wykluczone kreowanie stosunków, w których zasadnicze prawa i obowiązki właściwe umowie dostawy czy sprzedaży zostaną uzupełnione o elementy dodatkowe. Jeśli w konsekwencji przyjęcia takich rozwiązań dostawca zostanie obciążony opłatami, które znajdą swój ekwiwalent w świadczeniach sklepu wielkopowierzchniowego, to odwoływanie się wprost do zakazu z art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. nie jest możliwe. Jak słusznie podkreślono w piśmiennictwie cytowany art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wyklucza pobieranie tylko takich świadczeń, które nie znajdują rzeczywistego uzasadnienia w świadczeniach kupującego (dostawcy), innych niż te, których obowiązek spełnienia wynika z zawartej umowy sprzedaży bądź dostawy. Tym niemniej, jeśli pobieranie od dostawcy towarów zastrzeżonych opłat nie znajduje rzeczywistego uzasadnienia w

świadczeniach czy usługach na rzecz tego dostawcy, istnieje możliwość zakwalifikowania pobieranych opłat jako tzw. opłat półkowych, zwłaszcza gdy umowy łączące strony zawierają elementy ułożone nie według ich wspólnego uznania, lecz tylko według woli pozwanego, z którą powód godził się z konieczności.

Jak wyjaśnił Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08 (OSNC-ZD 2009/15/842), 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.

Przenosząc te uwagi o charakterze ogólnym na grunt niniejszej sprawy, uznać należy, iż żadna z usług, za których świadczenie pozwany pobierał od powodów opłaty, nie znajdowały swego ekwiwalentu w świadczeniach sklepu wielkopowierzchniowego. Otóż, jeśli chodzi o usługi marketingowe, to szczególna ekspozycja produktów nabytych od powodów nie była związana z troską o interesy powodów, wynikała z tej prostej przyczyny, że w okresie sierpnia i września każdego roku jest zwiększone zapotrzebowanie na produkty szkolne w związku z rozpoczęciem roku szkolnego. Pozwany organizował ekspozycję produktów by zwiększyć przede wszystkim swoją własną sprzedaż. Ekspozycje produktów jest zwyczajną praktyką sprzedawców zmierzającą do zwiększenia sprzedaży produktów znajdujących się w sklepie. Jak zostało to już wyżej wskazane, w sytuacji, gdy brak było jakiegokolwiek gwarancji ze strony pozwanego, że zwiększona na skutek szczególnej ekspozycji towarów sprzedaż produktów powodów będzie automatycznie oznaczała zwiększenie zamówień na ich produkty, brak jest podstaw do przyjęcia, że opłaty za usługi marketingowe nie znajdowały swego ekwiwalentu w świadczeniach sklepu wielkopowierzchniowego prowadzonego przez pozwanego.

Tak samo należy ocenić opłaty pobierane za usługę scentralizowanej płatności. Pozwany nie wskazał bowiem jaka korzyść powodowie odnosili korzystając z tego systemu. Jak wskazał sam powód M. F. i tak spoczywał na powodach, jako dostawcach towaru, obowiązek wystawiania faktur. Natomiast realizacja płatności jednym przelewem, biorąc pod uwagę, że ani wielkość ani ilość dostaw towarów realizowanych przez powodów nie była znaczna, trudno dopatrywać się w akceptacji systemu rozliczeń stosowanego przez pozwanego, za niosącą dla powodów wymierną korzyść.

Jeśli chodzi o usługę testowania nowych produktów, polegającą, według twierdzeń pozwanego na ocenie jakości towarów przed sprzedażą, do uznać należy, iż jeśli pozwany testował jakość towarów, to czynił to głównie we własnym interesie, w celu oceny opłacalności zakupu towarów od powodów. Nie służyło to natomiast ochronie interesów powodów. Jak wyjaśnił świadek T. T., opłata za tę usługę był to w istocie kolejny rabat.

Jeśli chodzi o usługę promocji na otwarcie sklepu, to zdaniem Sądu Apelacyjnego, brak jest w niniejszej sprawie podstaw do uznania, iż pozwany podejmował w istocie działania promocyjno-marketingowe mające na celu zwiększenie atrakcyjności i sprzedaży towarów powodów jako sprzedawcy oraz budowę świadomości marki, którą posługują się powodowie. Własność towaru z chwilą jego dostawy przechodziła na pozwanego, jako kupującego. W związku z tym działania związane z promocją towaru, jeśli takowe były przeprowadzane, w istocie podejmowane były w interesie pozwanego, a nie w interesie powodów. Pozwany nie wykazał, by w istocie były przeprowadzane akcje promocyjne, których celem byłaby promowanie produktów powodów. Zatem pobieranie opłat za akcje promocyjne związane z otwarciem nowego sklepu, zwłaszcza gdy opłaty za te usługi abstrahowały od charakteru działań podejmowanych przez pozwanego i kosztów z tymi działaniami poniesionych, nie znajdowało uzasadnienia w świadczeniach pozwanego jako kupującego na rzecz powodów, jako dostawców towarów.

Jeśli chodzi o opłaty za usługi logistyczne, polegające na odbieraniu towaru z magazynu centralnego i dystrybucji tych towarów do poszczególnych sklepów, to w ocenie Sądu Apelacyjnego również te usługi nie znajdowały swego ekwiwalentu w świadczeniach pozwanego. Pozwany pobrał od powodów opłaty za usługi logistyczne, tym niemniej, w trakcie postępowania pozwany nie wykazał, by świadczył jakiegokolwiek usługi logistyczne na rzecz powodów. Jeśli usługi te miały być świadczone po dostarczeniu towaru do magazynu zbiorczego, to jakiegokolwiek działania związane z dystrybucją towarów, stanowiących już wówczas własność pozwanego, były działaniami dokonywanymi w imieniu i w interesie pozwanego, a nie powodów. Zatem pobieranie opłat za usługi logistyczne, które faktycznie nie były

świadczone na rzecz powodów, uznać należy za nie mające racjonalnego uzasadnienia, a zatem ich pobieranie przez pozwanego było czynem niedozwolonym, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Co istotne, w świetle postanowień umowy o świadczenie tych usług, to pozwany decydował o miejscu dostawy towarów i w związku z tym pobieranie opłat z tego tytułu, że koszty dostawy towarów byłyby większe, gdyby wskazane przez pozwanego miejsce dostawy było inne, klóci się z zasadami logiki i potwierdza jedynie tezę, iż były to w istocie opłaty narzucone powodom w związku z nawiązaniem współpracy. Pozwany w swej apelacji w nawiązaniu do oceny roszczenia w zakresie usług logistycznych podniósł zarzut naruszenia art. 547 § 1 k.c. poprzez jego niewłaściwe niezastosowanie. Tego naruszenia pozwany upatruje w uznaniu, iż opłaty z tytułu usług logistycznych były w istocie opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, a nie opłatami za realnie świadczone usługi. W ocenie Sądu Apelacyjnego zarzut ten jest niezasadny. Trzeba bowiem zauważyć, iż w istocie w świetle wskazanego przez pozwanego przepisu, jeżeli ani z umowy, ani z zarządzeń określających cenę nie wynika, kogo obciążają koszty wydania i odebrania rzeczy, sprzedawca ponosi koszty wydania, w szczególności koszty zmierzenia lub zważenia, opakowania, ubezpieczenia za czas przewozu i koszty przesłania rzeczy, a koszty odebrania ponosi kupujący. W ocenie Sądu Apelacyjnego strony umowy o usługi logistyczne nie uregulowały wzajemnych relacji inaczej niż wynika to z tego przepisu. Powodowie bowiem dostarczali towar do miejsca wskazanego przez pozwaną spółkę i ponosili koszty tego transportu. Z momentem jednak wydania towaru pozwanej spółce, własność towaru przechodziła na pozwaną spółkę i wszelkie czynności związane z dalszą dystrybucją do sklepów były czynnościami dokonywanymi we własnym interesie pozwanej i dotyczyły towaru pozwanej. Zatem obciążanie powodów opłatami z tego tytułu nie ma żadnego racjonalnego uzasadnienia. Natomiast argumenty wskazywane przez pozwanego, iż powodom nie opłacałoby się dostarczać towaru do poszczególnych sklepów nie mają większego znaczenia, bo dają one podstawę jedynie do uznania, iż powodowie ponosili mniejsze koszty transportu towaru do miejsc wskazanych przez samą pozwaną spółkę. Tym niemniej, fakt ten nie uzasadnia obciążania powodów kosztami jakichkolwiek czynności w związku z dalszą dystrybucją towaru, które powstały już po odbiorze towaru od powodów.

Kolejna usługa, za którą pozwany pobierał opłaty to usługa EDI, polegająca na elektronicznym przesyłaniu faktur. Tym niemniej, w ocenie Sądu Apelacyjnego, pozwany również w tym przypadku nie wykazał, że opłaty pobierane z tego tytułu, że powodowie mogli korzystać z elektronicznego systemu przesyłania faktur miały swój ekwiwalent w świadczeniach pozwanego. Tak samo należy ocenić obciążenie powodów opłatami z tytułu realizacji w sklepie powoda programu Skarbonka. Opłaty te, jak trafnie ujął świadek T. T., były w istocie rabatem potrącanym dostawcy towarów. W ocenie Sądu Apelacyjnego program ten to swego rodzaju program lojalnościowy, zachęcający klientów sklepów pozwanego do zakupów w tych sklepach, a pobieranie opłat od dostawców opłat, w sytuacji, gdy brak jest jakiegokolwiek powiązania pomiędzy ewentualnym zwrotem sprzedaży a wielkością dalszych zamówień ze strony pozwanego, uznać należy za działanie oznaczające w istocie przerzucenie kosztów działalności pozwanego, na dostawców towarów.

Reasumując, w świetle całokształtu zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego zgodzić się należy ze stanowiskiem Sądu Okręgowego, iż pobierane przez pozwanego opłaty za usługi scentralizowanej płatności, usługi testowania nowych produktów, „skarbonkę”, dodatkowej usługi promocji na otwarcie sklepu czy usługi logistyczne, nie były opłatami za faktycznie świadczone na rzecz powodów usługi.

W ramach zarzutów naruszenia prawa procesowego, pozwany zarzucił obrazę prawa materialnego, tj. art. 353¹ k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie. Z uzasadnienia apelacji wynika, że pozwany naruszenia tego upatruje w błędnym przyjęciu przez Sąd Okręgowy, iż porozumienia w sprawie usług świadczonych na rzecz pozwanych zwarte zostały w ramach wynikającej z w/w przepisu swobody kontraktowania. Zarzut ten jest o tyle niezasadny, iż Sąd Okręgowy nie przesądził o tym, że zawarte przez strony porozumienia dotyczące świadczenia usług są nieważne. Uznał jedynie, że pobieranie opłat w tych porozumieniach zawartych było w istocie czynem nieuczciwej konkurencji. Jak wielokrotnie już stwierdził Sąd Najwyższy, dla przesądzenia o wystąpieniu deliktu nieuczciwej konkurencji, przewidzianego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie ma decydującego znaczenia sama prawna skuteczność towarzyszących umowie sprzedaży porozumień marketingowo-promocyjnych, jeżeli uzyskana przez kupującego opłata oznacza pobranie od sprzedającego innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Pozwana spółka w ramach zarzutu naruszenia prawa materialnego podniosła również zarzut naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z dnia 16 kwietnia 1993 r. („u.z.n.k.”) przez jego błędne zastosowanie i przyjęcie, że wynagrodzenie za usługi świadczone na rzecz pozwanego, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji stypizowany w tym przepisie. Pozwany podniósł również zarzut naruszenia art. 3 w/w ustawy. Tego naruszenia pozwany upatruje w niezastosowaniu tego przepisu.

Podniesienie tych zarzutów w tym aspekcie jest w zasadzie prostą konsekwencją zakwestionowania dokonanej przez Sąd Okręgowy oceny charakteru opłat pobranych przez pozwaną spółkę, którą to ocenę, Sąd Apelacyjny podziela. Otóż, podniesionego przez pozwaną spółkę zarzutu naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie można podzielić, albowiem, jak zostało to już wyżej wskazane, opłaty pobierane przez pozwanego nie były w istocie opłatami za usługi świadczone na rzecz powodów, lecz były opłatami nakładanymi na powodów bez zapewnienia powodom świadczenia wzajemnego.

Pozwany podnosząc zarzut naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. podniósł również, iż nie miało miejsca utrudnianie powodom dostępu do rynku. Pozwany w ramach tego zarzutu wskazał, że brak jest podstaw do przyjęcia, że pobieranie opłat, których zwrotu domagają się powodowie, utrudniało powodom dostęp do rynku, a jest to jedna z przesłanek, od których spełnienia zależy możliwość uznania określonego działania za czyn nieuczciwej konkurencji. W ocenie Sądu Apelacyjnego zarzut ten jest o tyle niezasadny, iż pobieranie dodatkowych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, samo przez się oznacza utrudnienie w dostępie do rynku, bowiem przedsiębiorca, od którego takie opłaty są pobierane, musi wyasygnować dodatkowe środki, aby te opłaty uiścić. 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. Kwota opłat pobranych bezpodstawnie od powodów, biorąc pod uwagę wartość rocznych obrotów stron, jest znaczna, bowiem wynosi prawie 40 % jednorocznych obrotów. Z pewnością obowiązek poniesienia tych opłat pogarszał sytuację powodów na rynku.

Jeśli natomiast chodzi o zarzut naruszenia art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie, to wskazać należy, iż pozwany poza przytoczeniem szeregu orzeczeń odnoszących się do relacji pomiędzy art. 3 a przepisami rozdziału 2 u.z.n.k. nie przedstawił szerszego wyводу na temat tego, w czym upatruje naruszenia art. 3 u.z.n.k. w niniejszej sprawie. Sąd Apelacyjny podziela stanowisko Sądu Okręgowego, iż pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży jest działaniem bezprawnym w rozumieniu art. 3 u.z.n.k. zatem Sąd Apelacyjny ten zarzut apelacji uznaje za chybiony.

Pozwany w swej apelacji podniósł również zarzut naruszenia art. 2 rozporządzenia Komisji (WE) Nr 2790/1999 z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych („Rozporządzenie 2790/1999”) w zw. z art. 91 ust. 3 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. poprzez jego niezastosowanie.

Również ten zarzut uznać należy za niezasadny. Pozwany nie dostrzega bowiem, iż powyższe rozporządzenie odnosi się do przeciwdziałania praktykom monopolowym, i wchodzi w skład antymonopolowej regulacji unijnej skierowanej przeciwko poczynaniom zagrażającym konkurencyjnej strukturze wspólnego rynku. Natomiast przepisy ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, będące podstawą roszczeń w niniejszej sprawie, mają na celu przede wszystkim udzielenie ochrony przed nagannymi - z punktu widzenia zasad etycznego postępowania - praktykami innych uczestników rynku, a zwłaszcza konkurentów. Nie jest zatem wykluczone, że w konkretnej sytuacji, określone działanie nie prowadzi do ograniczenia dostępu do rynku właściwego, będzie natomiast deliktem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Pomimo zatem tego, że regulacje antymonopolowe i zwalczające nieuczciwą konkurencję są ze sobą funkcjonalnie związane, to jednak oparte są one na zupełnie innych zasadach, i automatyczne przenoszenie regulacji prawa antymonopolowego na regulację dotyczącą nieuczciwej konkurencji nie jest uprawnione. Zasadnicza różnica pomiędzy tymi regulacjami, mimo tego samego dobra chronionego, polega na tym, że prawo antymonopolowe z zasady swojej chroni interes publiczny, oddziałuje w sferze zjawisk, które potencjalnie mają znaczne oddziaływanie na cały rynek. Zwalczanie nieuczciwej konkurencji odbywa się natomiast w takiej sferze, gdzie rozpatruje się indywidualne działania przez pryzmat uczciwości koegzystencji

podmiotów na rynku i prowadzenia przez nie gry rynkowej w taki sposób, aby przewaga nie była uzyskiwana za pomocą działań niedozwolonych.

W ocenie Sądu Apelacyjnego pomimo niezasadności wyżej wskazanych zarzutów apelacji pozwanego, zachodzi konieczność niewielkiej korekty orzeczenia Sądu Okręgowego na korzyść pozwanego w oparciu o art. 386 § 1 k.p.c. Otóż, Sąd Okręgowy zasądził od pozwanego na rzecz powodów kwotę 23 614,10 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 7 kwietnia 2001 r. Data naliczania odsetek została określona błędnie, bowiem Sąd Okręgowy nie uwzględnił faktu, iż w wezwaniu do zapłaty powodowie wezwali pozwanego do zapłaty żądanych kwot w terminie do 14 kwietnia 2011 r., a więc o opóźnieniu można mówić jedynie poczynając od dnia 15 kwietnia 2011 r. Dlatego też w pkt. 1 zaskarżony wyrok został zmieniony, przy czym oddalając powództwo co do odsetek liczonych od kwoty 23 614,10 zł Sąd Apelacyjny błędnie wskazał, że chodzi o odsetki liczone od dnia 4 kwietnia 2011 r. do dnia 14 kwietnia 2011 r. w sytuacji, gdy oddaleniu mogło podlegać jedynie powództwo co do odsetek liczonych od dnia 7 kwietnia 2011 r. W pozostałym zakresie, apelacja pozwanego, z przyczyn wyżej wskazanych, podlegała oddaleniu w oparciu o art. 385 k.p.c.

Jeśli natomiast chodzi o apelację powodów, to w ocenie Sądu Apelacyjnego, zasługuje ona co do zasady na uwzględnienie. Otóż, powodowie zakwestionowali przede wszystkim oddalenie powództwa co do kwoty 14 610 zł dochodzonej przez powodów tytułem bezpodstawnie uzyskanych przez pozwanego korzyści na skutek pobrania premii pieniężnych. Sąd Okręgowy uznał, że w praktyce dopuszczalność czynienia uzgodnień co do premii pieniężnych nie jest kwestionowana. Co więcej, wskazał, że idea rabatu jest taka, że im większy obrót pomiędzy stronami tym mniejsza marża sprzedawcy. Po osiągnięciu określonego obrotu sprzedawca winien zastosować upust w cenie, co czyni poprzez skorygowanie należności na fakturach. Należy mieć na uwadze to, że premia pieniężna nie może być traktowana tak, jak inne usługi omówione wyżej. M. F. zeznał, iż udzielił pozwanemu rabatu w wysokości 17 % od ceny podstawowej. Sąd Okręgowy wskazał, że rabat udzielony przez powodów był to rabat przedtransakcyjny, a ten będący przedmiotem sporu jest rabatem potransakcyjnym i uaktywnia się po osiągnięciu pewnych obrotów. Dlatego istnienie tego pierwszego rabatu z natury rzeczy nie wyklucza możliwość zastosowania tego drugiego rabatu.

W ocenie Sądu Apelacyjnego ocena czy określone działanie jest czynem nieuczciwej konkurencji może być dokonana jedynie przy uwzględnianiu okoliczności konkretnej sprawy. Żadne automatyczne kwalifikacje nie powinny w tym zakresie wchodzić w grę. Jeśli chodzi o rabaty czy premie potransakcyjne, to oczywiście nie można wykluczyć, by określony rabat czy premia pośrednio przynosiły korzyści również dostawcy towarów, np. jeśli są one uwarunkowane osiągnięciem określonego pułapu sprzedaży. Tym niemniej, zdaniem Sądu Apelacyjnego, mając na uwadze okoliczności niniejszej sprawy, uznać należy, iż brak jest podstaw do przyjęcia, by taka właśnie sytuacja zachodziła w niniejszej sprawie, pomimo tego, że przedmiotowa premia została określona jako premia należna po osiągnięciu określonego pułapu obrotów.

Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 12 czerwca 2008 r. sygn. III CSK 23/08 wskazał, że trzeba pamiętać o szeroko ujętym zakresie deliktu wynikającego z art. 15 ust. 1 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. Zasadnicze znaczenie przy konstruowaniu tego deliktu będą miały dwa elementy: utrudnienie przedsiębiorcy dostępu do rynku i nieuczciwy charakter tego utrudnienia (sprzeczny z prawem lub dobrymi obyczajami). O utrudnieniu dostępu do rynku może świadczyć m.in. powszechność praktyki zawierania umów marketingowych towarzyszących umowie sprzedaży towarów do sieci, zachwianie odpowiedniej rzeczowej i finansowej relacji porozumień marketingowych (ich częstotliwości i okresów) do sprzedanej do sieci masy towarowej (zjawisko tzw. nadmarketingu), narzucanie sprzedającemu (dostawcy) odpowiednich postaci wielu rabatów (w ramach dostawy tego samego towaru do sieci), tworzenia niejasnych z punktu widzenia umowy głównej (sprzedaży) tzw. budżetów promocyjnych o charakterze tzw. kredytu handlowego, zawieranie umów o promocję towaru renomowanego i in.

Kierując się tymi wskazówkami, na gruncie niniejszej sprawy wskazać należy, iż powodowie jeszcze przez dostawą towarów udzielili powodowi upustu w wysokości 17 % w stosunku do swego cennika, czyli pierwotnej oferty cenowej. Zdaniem Sądu Apelacyjnego podnoszony przez pozwanego fakt, iż powodowie zaoferowali pozwanemu produkty po cenach wyższych niż innym dostawcom, nie ma w tym przypadku znaczenia. Ważne jest, iż w ramach negocjacji ceny pierwotnie oferowane zostały obniżone o 17 %. Żądanie kolejnego upustu w postaci premii potransakcyjnej,

zwłaszcza, że pułap obrotów, po osiągnięciu którego pozwany nabywał prawo do kolejnej premii, został ustalony na bardzo niskim poziomie 10 000 zł, a więc ok. 10 % rocznych obrotów, przy uwzględnieniu również samej stosunkowo wysokiego upustu potransakcyjnego, daje podstawy do przyjęcia, że w relacjach stron doszło do narzucania przez pozwanego powodom, jako dostawcom towarów, zbyt wielu rabatów, i było to działanie zakłócające równowagę rzeczowo-finansową pomiędzy stronami, a w konsekwencji było to działanie utrudniające powodowi dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Z tego powodu, uwzględniając apelację powodów, Sąd Apelacyjny na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. zmienił zaskarżony wyrok i zasądził od pozwanego na rzecz powodów dalszą kwotę 14 610 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 15 kwietnia 2011 r. Data naliczania odsetek została określona przy uwzględnieniu, iż w wezwaniu do zapłaty powodowie wezwali pozwanego do zapłaty żądanych kwot w terminie do 14 kwietnia 2011 r.

W pozostałym zakresie, tj. co do żądania zasądzenia odsetek od kwot składających się na łączną kwotę 14 610 zł, pobraną tytułem premii za okres do dnia 14 kwietnia 2011 r., apelacja powodów podlegała oddaleniu w oparciu o art. 385 k.p.c.

Zmiana rozstrzygnięcia w przedmiocie roszczenia głównego, obligowała Sąd Apelacyjny do zmiany rozstrzygnięcia w przedmiocie kosztów procesu, ujętego w punkcie trzecim wyroku. Sąd Apelacyjny ponad zasądzoną kwotę 1 177 zł zasądził od (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. na rzecz M. F. i B. F. tytułem zwrotu kosztów procesu dalszą kwotę 3152 zł. Sąd Apelacyjny uznał, że powodowie wygrali proces w znacznym zakresie dlatego też w oparciu o art. 100 zd. drugie k.p.c. to pozwany winien ponieść całość kosztów procesu. Koszty poniesione przez powodów to kwota 4329 zł, obejmująca opłatę od pozwu 1912 zł i koszty zastępstwa procesowego w kwocie 2417 zł. Zasądzona została na rzecz powodów kwota 1177 zł, dlatego też koniecznym było zasądzenie na ich rzecz dalszej kwoty 3152 zł.

Powodowie wygrali w postępowaniu apelacyjnym w znacznym zakresie, dlatego też w oparciu o art. 100 zd. drugie k.p.c. Sąd Apelacyjny zasądził od (...) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. na rzecz M. F. i B. F. kwotę 2531 zł tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym. Na kwotę tę składa się wynagrodzenie pełnomocnika powodów w kwocie 1800 zł oraz uiszczona przez powodów opłata od apelacji w kwocie 731 zł.