

Sygn. akt IA Ca 769/13

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 19 września 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Marzanna Góral

Sędziowie SA Robert Obrębski (spr.)

SO (del.) Joanna Zaporowska

Protokolant st. sekr. sąd. Ewelina Borowska

po rozpoznaniu w dniu 19 września 2013 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa Wytwórni (...) spółki jawnej w R.

przeciwko (...) spółce akcyjnej w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 29 października 2012 r., sygn. akt XVI GC 392/11:

1. **prostuje oczywistą niedokładność w komparycji, w punkcie pierwszym i trzecim zaskarżonego wyroku w ten sposób, że przy oznaczeniu siedziby powódki zamiast (...) wpisuje (...);**
2. **zmienia zaskarżony wyrok w punkcie pierwszym w części w ten sposób, że oddala powództwo o zapłatę odsetek ustawowych:**
 - **od kwoty 89274,31 zł (osiemdziesiąt dziewięć tysięcy dwieście siedemdziesiąt cztery złote trzydzieści jeden grosz) za okres od dnia 27 lutego 2008 r. do dnia 6 stycznia 2011 r.;**
 - **od kwoty 12302,43 zł (dwanaście tysięcy trzysta dwa złote czterdzieści trzy grosze) za okres od 19 marca 2008 r. do dnia 6 stycznia 2011 r.;**
 - **od kwoty 4880 zł (cztery tysiące osiemset osiemdziesiąt złotych) za okres od dnia 2 kwietnia 2008 r. do dnia 6 stycznia 2011 r.;**
 - **od kwoty 4880 zł (cztery tysiące osiemset osiemdziesiąt złotych) za okres od dnia 10 kwietnia 2008 r. do dnia 6 stycznia 2011 r.;**
 - **od kwoty 12026,91 zł (dwanaście tysięcy dwadzieścia sześć złotych dziewięćdziesiąt jeden groszy) za okres od dnia 16 kwietnia 2008 r. do dnia 6 stycznia 2011 r.;**

- od kwoty 10444,02 zł (dziewięć tysięcy czterysta czterdzieści cztery złote dwa grosze) za okres od dnia 21 maja 2008 r. do dnia 6 stycznia 2011 r.;

- od kwoty 1884,71 zł (jeden tysiąc osiemset osiemdziesiąt cztery złote siedemdziesiąt jeden groszy) zł okres od dnia 2 lipca 2008 r. do dnia 6 stycznia 2011 r.;

- od kwoty 11397,60 zł (jedenaście tysięcy trzysta dziewięćdziesiąt siedem złotych sześćdziesiąt groszy) za okres od dnia 2 lipca 2008 r. do dnia 19 lutego 2011 r.;

- od kwoty 10724,95 zł (dziewięć tysięcy siedemset dwadzieścia cztery złote dziewięćdziesiąt pięć groszy) za okres od dnia 16 lipca 2008 r. do dnia 19 lutego 2011 r.;

- od kwoty 15803,31 zł (piętnaście tysięcy osiemset trzy złote trzydzieści jeden groszy) za okres od dnia 27 sierpnia 2008 r. do dnia 19 lutego 2011 r.;

- od kwoty 11006,63 zł (jedenaście tysięcy sześć złotych sześćdziesiąt trzy grosze) za okres od dnia 24 września 2008 r. do dnia 19 lutego 2011 r.;

- od kwoty 10403,71 zł (dziesięć tysięcy czterysta trzy złote siedemdziesiąt jeden groszy) za okres od dnia 15 października 2008 r. do dnia 19 lutego 2011 r.;

- od kwoty 11342,61 zł (jedenaście tysięcy trzysta czterdzieści dwa złote sześćdziesiąt jeden groszy) za okres od dnia 13 listopada 2008 r. do dnia 19 lutego 2011 r.;

- od kwoty 21825,46 zł (dwadzieścia jeden tysięcy osiemset dwadzieścia pięć złotych czterdzieści sześć groszy) za okres od dnia 29 kwietnia 2008 r. do dnia 19 lutego 2011 r.

3. oddala apelację w pozostałej części;

4. zasądza od (...) spółki akcyjnej w W. na rzecz Wytwórni (...) spółki jawnej w R. kwotę 5400 zł (pięć tysięcy czterysta złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

Sygn. akt IA Ca 208/13

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 21 lipca 2011 r. Wytwórnia (...) spółka jawna z siedzibą w R. wniosła o zasądzenie od(...) – (...) Spółki Akcyjnej z siedzibą w W. kwoty 268964,12 zł z ustawowymi odsetkami do poszczególnych kwoty podanych w petitum do dnia zapłaty tytułem zwrotu bezpodstawnych korzyści uzyskanych z czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu przez pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie do sprzedaży towarów powódki, stanowiących kosmetyki. W pozwie podniesiono, że warunki świadczenia usług marketingowych zostały narzucone przez stronę pozwaną, nie były uzgodnione, zaś odmowa ich przyjęcia uniemożliwiła nawiązanie współpracy. Podniesiono ponadto, że działania strony pozwanej utrudniały powodowej spółce 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. Powódka wniosła ponadto o zasądzenie na swoją rzecz od pozwanej kosztów postępowania.

Pozwana wnosiła o oddalenie powództwa. Przyznając fakty dotyczące naliczania wynagrodzenia za usługi świadczone na rzecz powódki, pozwana podnosiła, że ich świadczenie zostało uzgodnione przez strony, nie utrudniało powodce dostępu do rynku i było korzystna nie tylko dla strony pozwanej, ale również dla dostawcy. Według pozwanej, reklama produktów powódki, w szczególności przez ich wystawianie w sklepach w atrakcyjnych miejscach i zamieszczanie w gazetkach reklamowych, zwiększała popyt na produkty strony powodowej i istotnie przyczyniała się do zwiększenia jej obrotów. Ponadto pozwana zaprzeczała, aby łączące strony umowy były pozorne, jak również by ich wykonanie

stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji. Podnosiła ponadto, że odbierała towar od powódki, zgodnie z umową ponosiła koszty transportu, które w całości obciążały dostawcę, wskazywała ponadto na zorganizowanie swojej działalności handlowej z wykorzystaniem nowoczesnych technik reklamy, polegających na łączeniu sprzedaży ze świadczeniem usług marketingowych i merchandisingowych na rzecz dostawców, w tym powódki, która uwzględniała ponoszone koszty we rozliczeniach podatkowych. Pozwana podnosiła również, że od wynagrodzenia za usługi wykonane na rzecz powódki zostało uiszczony podatek od towarów i usług, od uzyskanego dochodu został odprowadzony również podatek dochodowy, o wartość którego powinno zostać pomniejszone roszczenie dochodzone w tej sprawie. Pozwana kwestionowała ponadto daty wymagalności poszczególnych kwot podanych w petitum pozwu, twierdziła, że stały się one wymagalne po wezwaniu pozwanej do zapłaty, stosownie do art. 455 k.c., oponowała ponadto przeciwko zasądzeniu odsetek od kwot podanych w pozwie za wcześniejsze okresy.

Wyrokiem z dnia 29 października 2012 r. Sąd Okręgowy zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 228196,65 zł wraz z ustawowymi odsetkami do dnia zapłaty: od kwoty 89274,31 zł za okres od 27 lutego 2008 r.; od kwoty 12302,43 zł za okres od 19 marca 2008 r.; od kwoty 4880 zł za okres od dnia 2 kwietnia 2008 r.; od kwoty 4880 zł za okres od 10 kwietnia 2008 r.; od kwoty 12026,91 zł za okres od 16 kwietnia 2008 r.; od kwoty 10444,02 zł za okres od 21 maja 2008 r.; od kwoty 13282,31 zł za okres od 2 lipca 2008 r.; od kwoty 10724,95 zł za okres od 16 lipca 2008 r.; od kwoty 15803,31 zł za okres od 27 sierpnia 2008 r., od kwoty 11006,63 zł za okres od 24 września 2008 r.; od kwoty 10403,71 zł za okres od 15 października 2008 r.; od kwoty 11342,61 zł za okres od 13 listopada 2008 r.; od kwoty 21825,46 zł za okres od 29 kwietnia 2009 r. W pozostałym zakresie, obejmującym kwotę 40767,47 zł z ustawowymi odsetkami stanowiącej należność za usługi transportowe, Sąd Okręgowy oddalił powództwo i zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 17551,65 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

Na podstawie zebranego materiału dowodowego, Sąd Okręgowy ustalił, że przedmiotem działalności powódki była produkcja i sprzedaż kosmetyków oraz że na podstawie umowy o współpracy handlowej z dnia 6 grudnia 2006 r., zmienionej aneksem z dnia 11 stycznia 2008 r., pozwana nabywała kosmetyki od powódki. Umowa, jak ustalił Sąd Okręgowy, przewidywała także usługi zarządzania budżetem marketingowym, usługi merchandisingowe, okresowe premie pieniężne, usługi CRM, usługi reklamowe, usługi w ramach budżetu promocyjnego oraz usługi transportowe, które pozwana zobowiązała się świadczyć na rzecz powódki za wynagrodzeniem. Sąd Okręgowy ustalił, że od początku 2008 r. wartość rabatu podstawowego została ustalona na 17 % obrotów między stronami, opłata za zarządzania budżetem marketingowym wyniosła 13,5 % wartości obrotów, z tytułu premii pieniężnych pozwana pobierała 10 % miesięcznych obrotów, wartość usług konsultacji handlowych została określona na kwotę 500 zł, wynagrodzenie na usługi CRM¹ (b) wynosiło 4000 zł, za usługi transportowe, które były realizowane przez pozwaną, we wskazanym okresie powódka została obciążona łączną kwotą 40767,47 zł, która została potrącona z należnościami dostawcy. W ten sam sposób, jak ustalił Sąd Okręgowy, zostały rozliczone pozostałe należności powódki za wskazane usługi. Sąd Okręgowy ustalił ponadto, powódka nie miała możliwości negocjowania umów, nie miała wpływu na usługi dodatkowe oraz wysokość wynagrodzenia naliczonego przez pozwaną. Kolejna próba podniesienia wynagrodzenia za wskazane usługi, jak ustalił Sąd Okręgowy, nie została zaakceptowana przez powódkę, której postawa spowodowała, że pismem z dnia 20 marca 2009 r., pozwana wypowiedziała umowę, zaś strony zaprzestały dalszej współpracy. Sąd Okręgowy ustalił, że pismem z dnia 16 lutego 2011 r., (...) S.A., działająca na podstawie inkasowego upoważnienia powódki, zażądała od pozwanej zapłacenia kwoty 183965,51 zł z odsetkami podanymi w tym piśmie, jednakże pozwana nie zaspokoiła roszczeń powódki.

Sąd Okręgowy uznał, iż żądanie oparte na art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji zasługiwało na uwzględnienie w części nie obejmującej wynagrodzenia za usługi transportowe, pozwana pobierała bowiem od powódki inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży w sieci swoich sklepów. Według Sądu Okręgowego, pozwana nie wykazała, aby wykonywała na rzecz powódki inne usługi niż transportowe, zaś ekspozycje kosmetyków dostarczanych przez powódkę w okresie od 29 lipca 2007 r. do 11 sierpnia 2008 r., stanowiły realizację interesów strony pozwanej, reklamowane były bowiem towary stanowiące własność pozwanej w sposób uniemożliwiający identyfikację dostawcy, którego działalność nie była w ten sposób promowana. Sąd Okręgowy opisał zakres obowiązków pozwanej, które zostały przewidziane w umowie, wskazał, że nie zostało wykazane,

aby jej wykonanie realizowało interesy powódki, celem pozwanej było bowiem zwiększenie swoich korzyści, które wynikały z obciążenia powódki wynagrodzeniem za poszczególne usługi oraz premiami pieniężnymi związanymi z wielkością obrotu. Z wyjątkiem usług transportowych, opłaty były pobierane, według Sądu Okręgowego, za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży prowadzonej przez pozwaną, zostały narzucone powódce, która nie odnosiła z nich żadnej korzyści handlowej. Wskazując, że usługi nie były ekwiwalentne, Sąd Okręgowy uznał także, że obowiązek zapłaty wynagrodzenia narzuconego przez pozwaną powstawał automatycznie, był bowiem pochodną wartości obrotu uzyskanego przez strony przy współpracy. Sąd Okręgowy nie znalazł natomiast podstaw do uwzględnienia powództwa w części dotyczącej wynagrodzenie za usługi transportowe, uznał bowiem, że były one realizowane zgodnie z umową i w interesie powódki, która nie dostarczała kosmetyków do sklepów pozwanej we własnym zakresie, ograniczała tym samym własne koszty związane z dostawą swoich produktów. O odsetkach Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 455 k.c., powołując się na uchwałę składu siedmiu sędziów Sądu Najwyższego z dnia 22 września 1970 r., III PZP 18/70, uznał jednak, że odsetki należy zasądzić od daty potrącenia przez pozwaną wierzytelności ujętych w fakturach załączonych do pozwu z należnościami powódki za kosmetyki. O kosztach procesu Sąd Okręgowy orzekł natomiast na podstawie art. 98 k.p.c. i § 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, zastosowana faktycznie została jednak zasada stosunkowego rozliczenia kosztów poniesionych przez obie strony przy założeniu, że powódka wygrała sprawę w 85 %, jak też że w pozostałej części pozwana utrzymała się ze swoim stanowiskiem.

Apelację do wyroku Sądu Okręgowego wniosła pozwana. Zaskarżając ten wyrok w części uwzględniającej powództwo oraz rozstrzygającej o kosztach procesu, pozwana zarzuciła Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 292 i art. 328 § 2 k.p.c., przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów i dowolne przyjęcie, że po przejęciu towaru od powódki, pozwana we własnym interesie organizowała reklamę swojego towaru oraz że obowiązek zapłaty wynagrodzenia powstawał bez ekwiwalentnych świadczeń, które nie zostały spełnione, w szczególności przez świadczenie usług reklamowych, w tym zamieszczanie kosmetyków dostarczanych przez powódkę w gazetkach reklamowych pozwanej. Skarżąca oponowała przeciwko tezie, jakoby pobierane wynagrodzenie stanowiło inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży, nie zgodziła się także z ustaleniem Sądu Okręgowego, że usługi nie były negocjowane oraz że powódka nie odnosiła korzyści handlowych z ich świadczenia przez pozwaną. Apelacja została też oparta na zarzucie naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 217 § 2 k.p.c., art. 227 k.p.c. oraz art. 278 k.p.c. przez oddalenie wniosku pozwanej o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego z zakresu księgowości i rachunkowości, który został zgłoszony w sprzeciwie o nakazu zapłaty wydanego w postępowaniu upominawczym, jak również przez sprzeczne z art. 217, art. 244, art. 248 i art. 249 k.p.c. oddalenie wniosków pozwanej o przeprowadzenie dowodów z dokumentacji podatkowej obu stron. Strona pozwana zarzuciła Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przez bezpodstawne przyjęcie, że wynagrodzenie za pozostałe usługi niż transportowe stanowiło inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży, jak również naruszenie art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy w zw. z art. 405 k.c. przez wadliwe przyjęcie, że strona pozwana została wzbogacona kosztem powódki i pominięcie, że od dochodzonej kwoty strona pozwana uregulowała zobowiązania podatkowe, odliczyła podatek od towarów i usług, zapłaciła ponadto podatek dochodowy, do kosztów swoich przychodów powódka zaliczyła natomiast wynagrodzenie należne skarżącej za usługi świadczone na podstawie umowy łączącej strony.

Na podstawie wskazanych zarzutów strona pozwana wносиła o zamianę wyroku Sądu Okręgowego przez oddalenie powództwa w całości i zasądzenie od powódki kosztów procesu za obie instancje. We wniosku ewentualnym strona pozwana domagała się uchylenia zaskarżonego wyroku i przekazania sprawy Sądowi Okręgowemu do ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia o kosztach postępowania apelacyjnego. Na podstawie art. 380 k.p.c., skarżąca wniosła o dopuszczenie przez Sąd Apelacyjny dowodów z dokumentów podatkowych w zakresie podatku od towarów i usług oraz podatku dochodowego opłaconego przez pozwaną.

W odpowiedzi na apelację powódka wniosła o jej oddalenie i obciążenie pozwanej kosztami zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja pozwanej była zasadna w nieznacznym zakresie, dotyczącym odsetek zasądzonych przez Sąd Okręgowy, który prawidłowo powołał art. 455 k.c. przy ustalaniu okresu pozostawiania pozwanej w opóźnieniu w spełnieniu należności głównej, jednakże nie zastosował tego przepisu w sposób adekwatny do okoliczności sprawy oraz rodzaju dochodzonego roszczenia. Odwołanie się do trafnego stanowiska, które Sąd Najwyższy przyjął w uchwale składu siedmiu sędziów z dnia 22 września 1970 r., III PZP 18/70, o tyle nie było uzasadnione, że sprzeczne z prawem działanie pozwanej nie polegało na przywłaszczeniu mienia powódki, w szczególności nie miało nic wspólnego z dokonaniem jego zaboru, chodziło bowiem o czyn nieuczciwej konkurencji, którego pozwana się dopuściła poprzez wykorzystanie swojej pozycji rynkowej oraz zgody powódki na umowę, w której przewidziane zostały działania polegające na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w sieci sklepów wielkopowierzchniowych prowadzonych przez pozwaną podczas kilkuletniej współpracy, przed zakończeniem której powódka nie twierdziła, aby pozwana podejmowała działania naruszające przepisy prawa materialnego, które zostały wskazane w apelacji. Przeciwnie, zanim powódka wystosowała do pozwanej wezwania do zapłaty należności dochodzonych w tej sprawie, swoim działaniem nie dawała podstaw do przypisania pozwanej opóźnieniu w zapłacie należności głównej wskazanej w pozwie. Brak więc było podstaw do uznania, że od dnia następnego w stosunku do dat, w których pozwana potrąciła swoje wierzytelności z wzajemnymi należnościami powódki za kosmetyki, skarżąca pozostawała w opóźnieniu oraz że do pozwanej należy stosować przyjęte w orzecznictwie zasady naliczania odsetek od typowej wierzytelności deliktowej powstałej w wyniku zaboru cudzego mienia, w tego rodzaju zdarzeniach od dnia przywłaszczenia swojego mienia osoba poszkodowana odczuwa doznaną szkodę i daje wyraz swojemu niezadowoleniu, sprawca musi się natomiast liczyć z obowiązkiem zwrotu uzyskanego przysporzenia z odsetkami. Nie znajdując podstaw do odwoływania się do powołanej uchwały z dnia 22 września 1970 r., III PZP 18/70, Sąd Apelacyjny uznał więc, że odsetki od kwot, które zostały obliczone przez Sąd Okręgowy, należy zasądzić od daty wezwania pozwanej do zapłaty, stosownie do art. 455 k.c. W materiale zebrany w tej sprawie Sąd Apelacyjny dopatrzył się dwóch pism, w których pozwana była wzywana do dobrowolnej zapłaty należności dochodzonych w tej sprawie. Pierwsze pismo było datowane na dzień 3 stycznia 2011 r. i dotyczyło kwoty 135692,38 zł (k: 253), zaś drugie zostało nadane w dniu 16 lutego 2011 r. i opiewało na kwotę 137175,07 zł (k: 259). Dodając przyjmowane zwykle trzy dni na realizację zapłaty, Sąd Apelacyjny uznał, że od pierwszych sześciu kwot podanych przez Sąd Okręgowy w punkcie pierwszym wyroku, jak również od części kwoty podanej w następnej kolejności, tj. od kwoty 11397,6 zł z kwoty 13282,31 zł, łącznie od kwoty podanej w pierwszym z powołanych pism, należało zasądzić odsetki od dnia 6 stycznia 2011 r. oraz że powództwo o odsetki za okresy wcześniejsze jest bezzasadne. W ten sam Sąd Apelacyjny obliczył, że od pozostałej należności głównej, obejmującej kwotę 92504,27 zł, która stanowi różnicę pomiędzy łączną należnością zasądzoną przez Sąd Okręgowy a kwotą podaną we wcześniejszym wezwaniu do zapłaty, z drugiej zaś strony odpowiada sumie pozostałej części kwoty 13282,31, wynoszącej 1884,71 zł i następnych należności podanych w pierwszym punkcie wyroku, należało zasądzić odsetki od dnia 19 lutego 2011 r. oraz że dalej idące żądanie nie zasługiwało na uwzględnienie. Zmieniając więc punkt pierwszy zaskarżonego wyroku, Sąd Apelacyjny oddalił powództwo o zapłatę odsetek ustawowych od poszczególnych kwot podanych przez Sąd Okręgowy, w łącznej wysokości wynoszącej 135692,38 zł za kolejne okresy poprzedzające dzień 6 stycznia 2011 r. jak również od dalszych kwot podanych przez Sąd Okręgowy, wynoszących łącznie 92504,27 zł za kolejne okresy sprzed 19 lutego 2011 r. W części dotyczącej odsetek od zasądzonej kwoty należności głównej za okresy późniejsze niż obie podane daty graniczne, apelacja pozwanej nie była zasadna i podlegała oddaleniu, o czym Sąd Okręgowy orzekł w punkcie trzecim wydanego wyroku, w którym oddalona została pozostała część apelacji, dotycząca należności głównej zasądzonej przez Sąd Okręgowy.

W pozostałym zakresie Sąd Apelacyjny nie doszukał się bowiem podstaw do uwzględnienia apelacji, która nie została oparta na uzasadnionych zarzutach. Na uwzględnienie nie zasługiwały zarzuty naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 328 § 2 k.p.c. w zakresie jakości uzasadnienia zaskarżonego wyroku, jak również w części dotyczącej wykorzystania przez Sąd Okręgowy art. 233 § 1 k.p.c. przy ocenie dowodów zebranych w tej sprawie. Argumentacja Sądu Okręgowego może zostać uzupełniona w istotnym zakresie, brak jest jednak podstaw do uwzględnienia wniosków zawartych w apelacji, w części dotyczącej należności głównej, która została uwzględniona przez Sąd Okręgowy, zaskarżony wyrok

mógł bowiem zostać poddany kontroli w postępowaniu apelacyjnym, która wykazała prawidłowość rozstrzygnięcia zasądzającego należność główną objętą apelacją. W orzecznictwie zostało przyjęte, że jakość uzasadnienia wyroku zaskarżonego apelacją wtedy przemawiają za jego uchyleniem do ponownego rozpoznania, gdy braki uzasadniania uniemożliwiają sądowi drugiej instancji przeprowadzenie jego pełnej kontroli instancyjnej (por. wyrok z dnia 6 lipca 2011 r., I CSK 67/11, wyrok z dnia 3 lutego 2012 r., I UK 290/11 oraz wyrok z dnia 14 lutego 2012, II PK 139/11). Analogiczne stanowisko zostało przyjęte w orzecznictwie sądów apelacyjnych i zasługuje na pełną aprobatę (wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 8 marca 2012 r., I A Ca 141/12 i wyrok Sądu Apelacyjnego w Białymstoku z dnia 28 sierpnia 2012 r., III A Ua 384/12). W rozpoznawanej sprawie został zgromadzony materiał dowodowy, prawidłowo zostały oddalone wnioski o dopuszczenie dowodów z dokumentacji podatkowej oraz z opinii biegłego sądowego, wskazane dowody zostały bowiem zgłoszone dla wykazania prawdziwości okoliczności, które nie miały znaczenia dla sprawy. Ponowione w apelacji wnioski dowodowe nie były uzasadnione i zostały oddalone podczas rozprawy apelacyjnej. Nie zostały ponadto wykazane zarzuty naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, ani pozostałych przepisów prawa materialnego.

Ustosunkowując się do zarzutów zawartych w apelacji, wskazać należy, że niezależnie od różnych poglądów spotykanych w doktrynie, na które pozwana zwracała uwagę w postępowaniu przed Sądem Okręgowym oraz w apelacji, w orzecznictwie, w szczególności 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, zaś związany z tym ciężar dowodu nie spoczywa na stronie dochodzącej ochrony przewidzianej art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy. Jak wskazał Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 25 listopada 2011 r., I A Ca 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 A Ca 128/08, jak również w uzasadnieniu wyroku z dnia 5 sierpnia 2010 r., I A Ca 183/10, a następnie w uzasadnieniu wyroku z dnia 20 grudnia 2011 r., I A Ca 601/11, w uzasadnieniu wyroku z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 oraz w uzasadnieniu wyroku z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Wykładnia art. 15 ust. 1 ustawy, która nie nakłada na powódkę 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 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 pobieranie innych niż marż handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży przez przedsiębiorcę zajmującego się jego dalszą sprzedażą, czyli pośrednika, zwłaszcza kierującego swoją ofertą do konsumenta, czyli odbiorcy finalnego. Nie regulując wysokości marży i pozostawiając jej określenie prawom wolnego rynku, za czyn nieuczciwej konkurencji ustawodawca uznał każde działanie ograniczające przychody dostawcy, które nie jest związane z wysokością marży należnej przedsiębiorcy nabywającemu towar w celu jego dalszej sprzedaży. Uzależnianie przyjęcia towaru do sprzedaży od zapłacenia przez dostawcę innych opłat niż marż stosowana w stosunku do dalszych jego nabywców, w istocie rzeczy ogranicza rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę, może prowadzić do ograniczenia dostaw, produkcji, w skrajnych zaś wypadkach może też prowadzić do eliminacji dostawcy z rynku z powodów oderwanych od podstaw konsumentów kształtujących popyt na dany towar. Niepożądany efekt tych działań polega z drugiej strony na zwiększaniu zysków przedsiębiorcy pośredniczącego w handlu produktem między poszkodowanym dostawcą a jego finalnym nabywcą, który nie odnosi z tego żadnej korzyści. Utrudnianie innemu przedsiębiorcy dostępu do rynku nie musi dotyczyć blokowania możliwości wprowadzenia towarów na rynek za pośrednictwem innych pośredników, w szczególności przez działania opisane w pozostałych punktach art. 15 ust. 1 ustawy, chociaż może polegać na

ich nakłanianiu do niedokonywania zakupów danych 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, ograniczają więc rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę. Jeśli 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 doprowadzić do zupełnej jego eliminacji. Do wykazania, że działanie przedsiębiorcy pośredniczącego między dostawcą a odbiorcą towaru, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, nie jest konieczne udowodnienie trudności związanych z wprowadzeniem towaru na rynek przy wykorzystaniu przedsiębiorstwa innego pośrednika, wystarczające jest bowiem wykazanie, że pośrednik, który pozostaje w stałej współpracy z dostawcą, uzależnia przyjęcie towaru od uiszczenia przez dostawcę innych opłat niż marża handlowa obciążająca konsumentów. Przyczynę ograniczenia dostępu do rynku dla dostawcy stanowi konieczność poniesienia dodatkowych opłat w sytuacji, gdy alternatywą jest ograniczenie albo zakończenie współpracy z pośrednikiem, czyli zmniejszenie dostępu dostawcy do rynku. Ograniczając dostawcy dostęp do swojego przedsiębiorstwa pozwana utrudniła powódce dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 powołanej ustawy. Powódka nie miała więc obowiązku wykazania, że towar oferowany pozwanej nie mógł zostać sprzedany w inny sposób, czyli innemu pośrednikowi, miała natomiast obowiązek udowodnić, że pozwana odniosła korzyść ze stosowania innych opłat niż marża handlowa. Zasadności powództwa nie mogło podważać wykazanie, że stosowanie takich opłat przez pozwaną nie musiało ograniczać powódce dostępu do rynku, w świetle regulacji zawartej w art. 15 ust. 1 ustawy, należało natomiast przyjąć, że ciężar dowodu spoczywał w tym zakresie na pozwanej, nie zaś na powódce (uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 5 sierpnia 2010 r., I A Ca 183/10). Z ciężaru tego pozwana się nie wywiązała w rozpoznawanej sprawie.

Zasadnie Sąd Okręgowy przyjął, że obciążenie powódki wynagrodzeniem za usługi zdefiniowane w umowie z dnia 6 grudnia 2006 r., z wyjątkiem usług transportowych, stanowiło inną niż marża opłatę za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży. Poprawności tej tezy nie podważa zawarcie umowy określającej zasady współpracy między stronami, obejmującej nie tylko dostawę towarów, ale również świadczenie przez pośrednika różnego rodzaju usług związanych z szeroko rozumianym marketingiem, reklamą marki oraz towarów nabywanych od dostawcy. Prawna skuteczność takiego kontraktu mieszanego, mająca swoje umocowanie w zasadzie swobody umów, nie budzi wątpliwości, była bowiem wielokrotnie podkreślana w orzecznictwie, także Sądu Apelacyjnego (wyrok z dnia 21 kwietnia 2011 r., VI A Ca 1179/10, wyrok z dnia 28 października 2011 r., VI A Ca 392/11, uzasadnieniu wyroku z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 oraz w uzasadnieniu wyroku z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Dostawca może być zainteresowany usługami logistycznymi, reklamowymi i promocyjnymi ze strony pośrednika, który dysponuje odpowiednim zapleczem, kadrami, jak też 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 takie 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, jak również pod warunkiem, że strony wywiązują się należycie z przyjętych 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 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 usługi nie może stanowić realizacja standardowych obowiązków związanych ze sprzedażą towarów, w szczególności organizowanie przez pośrednika dalszej ich sprzedaży (tak Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 28 października 2011 r., VI A Ca 392/11, w uzasadnieniu wyroku z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 oraz w uzasadnieniu wyroku z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Odmienne stanowisko pozwanej, prezentowane przed Sądem Okręgowym i w apelacji, nie zasługiwało na aprobatę, brak jest bowiem podstaw do twierdzenia, że sprzedaż produktów nabywanych od dostawcy stanowi takie promowanie jego marki, którą należy osobno gratyfikować. Sąd Apelacyjny nie podzielił tego poglądu i uznał, że nie oddaje ono istoty działalności handlowej prowadzonej przez przedsiębiorców pośredniczących między producentem lub dostawcą a finalnym odbiorcą towaru. Oferując produkty we własnych sklepach, pośrednicy przekazują nabywcom informacje o

towarze, które mają istotne znaczenie dla nabywców, jak też dla producentów, ponieważ kształtują popyt na produkt, mają wpływ na renomę przedsiębiorstwa producenta albo dostawcy oraz na poczucie właściwego zaspokojenia potrzeb przez nabywców, którzy 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 producentów cieszących się określoną renomą, na których produkty występuje konkretne zapotrzebowanie ze strony nabywców. Nie umniejszając znaczenia handlowego atrakcyjnej organizacji placówki handlowej prowadzonej przez pośrednika, w tym możliwości zakupienia w jednym miejscu, jak też po atrakcyjnych cenach towarów zaspokajających różne potrzeby konsumentów, podnieść należy, że co najmniej równorzędne znaczenie ma jakość nabywanego towaru, jak też renoma jego producenta albo dostawcy. 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 może stanowić natomiast podstawy do domagania się dodatkowych świadczeń przez każdą ze stron tego rodzaju współpracy handlowej. Przy braku porozumienia dotyczącego dodatkowych obowiązków oraz zasad ich rozliczenia, pośrednik nie może domagać się od dostawcy osobnego wynagrodzenia za reklamowanie jego produktów, natomiast dostawca nie może liczyć na dalsze profity z odpowiednio wysokiego obrotu uzyskanego przez pośrednika ze sprzedaży towaru nabytego od dostawcy lub producenta. Oceniając okoliczności tej sprawy i materiał złożony przez strony, Sąd Apelacyjny podzielił stanowisko Sądu Okręgowego i również przyjął, że strona pozwana nie miała podstaw do obciążania powódki wynagrodzeniem za usługi określone w umowie z dnia 6 grudnia 2004 r. oraz że kompensata wierzytelność z tego tytułu była czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy oraz źródłem bezpodstawnej korzyści z 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 powódka nie przejawiała zainteresowania usługami oferowanymi przez stronę pozwaną oraz że nie miała wpływu na treść powołanej umowy, ani przebiega podczas rozmów poprzedzających jej podpisanie, aby mogła nakłonić pozwaną do rezygnacji z tej części umowy. Uzupełniając argumenty Sądu Okręgowego, należy wskazać, że zakres i sposób wykonania większości usług zdefiniowanych w umowie miał zostać doprecyzowany w osobnym porozumieniu, które nie zostało zawarte. Prawdłowo ponadto Sąd Okręgowy ustalił, że pozwana nie udowodniła, aby faktycznie spełniła świadczenia określone umową. Powódka nie mogła zostać obciążona wynagrodzeniem za świadczenie przez pozwaną usług marketingowych i promocyjnych z tego powodu, że pomiędzy stronami nie zostało zawarte porozumienie określające zakres oraz sposób wykonania tych usług przez pozwaną na rzecz powódki. Umowa z dnia 6 grudnia 2006, miała charakter ramowy, usługi oferowane przez pozwaną zostały zdefiniowane w załączniku nr 1.1, określone też zostały stawki wynagrodzenia, które miało zostać obliczone jako procent od obrotów osiąganych przez pozwaną, jednakże w powołanej umowie zostało zastrzeżone, że określenie zakresu oraz sposobu wykonania usług powinno stanowić przedmiot osobnego porozumienia między stronami, które nie zostało zawarte. Materiał dowodowy przedstawiony przez pozwaną w odpowiedzi na pozew został w zasadzie ograniczony do wykazania wykonania przez pozwaną usług transportowych na rzecz powódki, w zakresie dotyczącym których powództwo nie zostało uwzględnione, w części oddalającej powództwo wyrok Sądu Okręgowego nie został zaskarżony, w efekcie czego prawie cały materiał dowodowy złożony przez pozwaną nie mógł mieć żadnego wpływu na ocenę zasadności apelacji, skarżąca nie wykazała bowiem, aby osobne porozumienia dotyczące realizacji dodatkowych usług zostało zawarte przez strony, w obszernych wywodach wielokrotnie opisywała działania, które miała podejmować w interesie handlowym powódki, jednakże, poza ogólnymi uwagami w zeznaniach M. Z., które nie znajdowały potwierdzenia w pozostałym materiale przedstawionym przez pozwaną, a nawet w zeznaniach pozostałych świadków, nie udowodniła, aby między stronami zawierane były porozumienia określające zakres oraz sposób realizacji usług marketingowych, reklamowych i promocyjnych oraz by właściwie wykonała swoje obowiązki. Podstawowe znaczenie pozwana przywiązywała do gazetek reklamowych, które bezpłatnie były rozprowadzane wśród klientów, jednakże analiza kopii kilku gazetek złożonych do akt wykazuje, że w przeważającej części materiał ten nie miał żadnego znaczenia, w zakresie natomiast, w którym zawierał istotne dla sprawy dowody, wykazywał okoliczności przeciwne w stosunku do twierdzeń pozwanej. Z materiałów tych nie wynika, aby klientom była przekazywana

informacja, że powódka jest producentem kosmetyków przedstawionych na pojedynczych stronach gazetki. W ich treści Sąd Apelacyjny się nie dopatrywał, aby przedstawiony w nich towar był oznaczony firmą powódki, odnotowano bowiem jeden przykład zamieszczenia takiego oznaczenia (k: 327), z kopii gazetki nie wynika jednak, aby została ona udostępniona klientom w okresie istotnym dla sprawy. Nie można więc wykluczyć, że jednostkowy przykład umieszczenia w gazetce firmy powódki pochodził z okresu wcześniejszego. Podstawowe znaczenie ma ponadto okoliczność, że w rozpoznawanej sprawie pozwana nie zaprezentowała żadnych dalszych dowodów w celu wykazania zgodności z prawdą twierdzenia, jakoby zgodnie z umową wykonała czynności związane z realizacją na rzecz powódki umówionych usług.

Oceniając okoliczności tej sprawy, Sąd Apelacyjny podzielił stanowisko Sądu Okręgowego i również przyjął, że strona pozwana nie miała podstaw do obciążania powódki wynagrodzeniem za usługi określone w umowie z dnia 6 grudnia 2006 r. oraz że potrącenie wierzytelność z tego tytułu było czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy i źródłem bezpodstawnej korzyści w rozumieniu art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy. Wykazane ponadto zostało, że rzeczywistym celem wprowadzenia do wskazanej umowy ustaleń dotyczących świadczenia usług przez pozwaną nie było wykonywanie obowiązków zapisanych w umowie, lecz zwiększenie własnych zysków przez obciążenie powódki innymi niż marża handlowa opłatami za przyjęcie towarów do sprzedaży. Rzeczywisty zamiar pozwanej potwierdza określony w umowie sposób ustalenia wynagrodzenia za pozorowane usługi, który nie był zależny od rodzaju i zakresu czynności podejmowanych przez pozwaną, lecz był prostą pochodną wielkości obrotu, jaki pozwana uzyskiwała ze sprzedaży towarów nabywanych od powódki. Zastosowana w umowie konstrukcja była sposobem na ukrycie rzeczywistych zamiarów pozwanej oraz przyczyną niemożliwości poddania rzetelnej ocenie wartości wzajemnych świadczeń stron związanych z realizacją zawartej umowy. Brak zapisów dotyczących zakresów obowiązków, jakie miały zostać nałożone na stronę pozwana, jak również brak możliwości określenia stopnia wywiązania się pozwanej z przyjętych zobowiązań, jasno wykazuje, że chodziło o dodatkowe korzyści pozwanej, wynikające z narzucenia na powódkę obowiązku ponoszenia opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży w sieci sklepów prowadzonych przez pozwaną. Takie praktyki zostały uznane za czyny nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy.

Za prawidłowością stanowisko Sądu Okręgowego przemawia dokładne przyjrzenie się świadczeniom, których obowiązek spełniania przyjęła na siebie skarżąca w powołanej umowie, na podstawie wartości których naliczona została kwota objętej pozwem, z wyjątkiem wynagrodzenia za usługi transportowe. Świadczenie strony pozwanej zostało określone jako obowiązek udostępniania powierzchni własnych placówek handlowych w celu eksponowania towarów oraz materiałów reklamowych, przekazywanie klientom informacji o towarze, dystrybucję materiałów reklamowych, gazetki oraz inne czynności, które nie zostały dookreślone. Niemalże otwarcie zostało zapisane, że podstawą pobrania dodatkowego wynagrodzenia jest wystawienie towaru do sprzedaży w sklepach. Twierdzenie, że towar był wystawiany w atrakcyjnych miejscach, nie zostało wykazane i nie wykraczało poza czynności związane z ekspozycją towaru do sprzedaży w sklepie. Pozwana nie wykazała nawet, aby sprzedaż kosmetyków powódki była połączona z dodatkowymi czynnościami reklamowymi, które również nie zostały sprecyzowane i nie były objęte uzgodnieniami dotyczącymi ich zakresu, rodzaju albo czasu trwania akcji reklamowych. Nie zostało ponadto wykazane, aby czynności nazywane przez pozwaną promocją, rzeczywiście stanowiły szczególnie atrakcyjne zasady oferowania towarów dostarczanych przez powódkę, aby można było dostrzec pozytywne dla renomy powódki efekty działalności pozwanej, zwłaszcza że żadne materiały reklamowe nie były przekazywane skarżącej. Jeśli powódce narzucono umowę, w której nałożony na pozwaną zakres obowiązków nie wykraczał poza typowe czynności związane z prezentacją towaru w miejscu sprzedaży, zaś wykonywanie tych czynności nie zostało doprecyzowane w sposób niezbędny do określenia wynagrodzenia za usługi tego rodzaju, oceniając znaczenie tych okoliczności, należało przyjąć, że chodziło o obciążenie powódki dodatkowymi opłatami za przyjęcie towarów do sprzedaży, zwłaszcza że w umowie zostało to zapisane wprost, wskazano bowiem, że chodziło o „udostępnienie powierzchni” sklepowej dla prezentacji towarów dostawcy. Pozwana pobierała więc inne niż marża handlowa opłaty za wystawienie do sprzedaży towarów powódki. Zapisy umowy dotyczące usług miały na celu ukrycie rzeczywistego charakteru wynagrodzenia pobieranego przez skarżącą, chodziło bowiem o zmniejszenie kosztów przez potrącenie własnych należności z częścią ceną za nabycie kosmetyków, które powódka dostarczała pozwanej przed rozwiązaniem umowy z dnia 6 grudnia 2012 r.

Inną niż marża handlowa opłatą za przyjęcie przez pozwaną towarów powódki do sprzedaży w sieci własnych sklepów wielkopowierzchniowych było ponadto pobieranie okresowych premii, zaś odmienne stanowisko pozwanej nie zasługiwało na uwzględnienie. Nie było w szczególności podstaw do przyjęcia, że chodziło o szczególne rozliczenie dodatkowego rabatu udzielonego przez powódkę. Skarżąca nie dostrzegł, o ile wynagrodzenie za omawiane wcześniej usługi nie musi stanowić czynu nieuczciwej konkurencji, ich świadczenie może być bowiem wynikiem porozumienia obu 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 opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży, nie znajduje bowiem uzasadnienia we wzajemnym świadczeniu pośrednika. Jak przyjął Sąd Apelacyjny w Warszawie w uzasadnieniu wyroku z dnia 20 grudnia 2011 r., IA Ca 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 rozpoznawanej sprawie Sąd Apelacyjny podzielił przytoczony pogląd i uznał, że pobieranie rocznych opłat pieniężnych przez stronę pozwaną naruszało art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy. Naliczając tego rodzaju premię, pozwana przyznawała bowiem wyłącznie sobie gratyfikację, a związany z tym paradoks polegał na tym, że obciążany taką opłatą był dostawca, dzięki jakości towarów którego strona pozwana osiągała określony obrót, a tym samym i odpowiednio wysoki zysk z handlu produktami powódki, rentowność działalności której była ograniczana w stopniu, który nie znajdował odzwierciedlenia w popycie na towar nabywany przez finalnych odbiorców. Dolegliwość finansowa dla powódki była tym większa, im więcej towarów pozwana sprzedawała, czyli im większy zysk uzyskiwała ze sprzedaży towarów dostarczanych przez powódkę. 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 albo uzyskania innego rodzaju korzyści finansowej. Na tym polega różnica pomiędzy premią a rabatem, zaś odmienny pogląd skarżącej nie był uzasadniony. Narusza istotę premii odwracanie podanej prawidłowości, czyli przyznanie takiej nagrody stronie odnoszącej korzyść ze świadczenia spełnionego przez kontrahenta, w tym obciążanie obowiązkiem zapłaty premii tej strony, która nie była zobowiązana do spełnienia świadczenia pieniężnego. Stosowanie takiej praktyki zwiększało zyski pozwanej kosztem powódki w sposób nie uzasadniony wysokością marży, która nie może obciążać 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, o tyle narusza art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji powiększanie zysków kosztem dostawców, których należności stanowią dla pośredniaka koszt uzyskania przychodu, przez ich obciążanie innymi niż marża opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Za bezzasadne należało uznać zarzuty naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 15 ust. 1 pkt 4 oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 powołanej ustawy. Złożenie przez pozwaną oświadczenia o potrąceniu wynagrodzenia za usługi spowodowało, że z czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na obciążeniu powódki innymi niż marża handlowa opłatami za przyjęcie towarów do sprzedaży, skarżąca odniosła bezpodstawną korzyść, której wartość podlegała zasądzeniu na rzecz powódki, bez potrzeby wykazywania przesłanek z art. 405 i nast. k.c. (por. uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09 i uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 25 listopada 2011 r., I A Ca 465/11). Należność główna zasądzona przez Sąd Okręgowy nie podlegała ponadto zmniejszeniu o wartość obciążeń podatkowych, które pozwana poniosła w związku z uzyskaniem przysporzenia, jego wysokość odpowiadała bowiem całej kwocie, którą pozwana potrąciła z wierzytelnościami powódki związanymi ze sprzedażą kosmetyków.

Istota czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy nie opiera się na sankcji nieważności umów przewidujących świadczenie przez pośrednika usług na rzecz dostawców, lecz na uznaniu takich działań za autonomiczną podstawę roszczenia przewidzianego powołanym przepisem, czyli na założeniu, że obciążenie dostawcy innymi niż marża handlowa opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, znajdujące podstawę w ważnej umowie, samo w sobie stanowi delikt oraz podstawę do uwzględnienia powództwa o zapłatę kwoty odpowiadającej wzbogaceniu występującym po stronie jego sprawy. Nie chodzi więc o zasądzenie na rzecz powódki niezyskanej części ceny za towar dostarczony pozwanej, lecz o zasądzenie świadczenia mającego swoje źródło w czynie nieuczciwej konkurencji uregulowanym w powołanym przepisie. Gdyby pozwana nie obciążała powódki należnościami za usługi wskazane w

umowie z dnia 6 grudnia 2006 r., od których odprowadzony został podatek od towarów i usług, jak również podatek dochodowy, czyli gdyby nie zaistniały zdarzenia uzasadniające wywiązanie się przez pozwaną z obciążeń fiskalnych, nie byłoby także działania stanowiącego wskazany czyn nieuczciwej konkurencji. Należy więc przyjąć, że uzyskanie korzyści przez pozwaną nie tyle nie miało podstawy prawnej, ile stanowiło delikt będący przyczyną szkody doznanej przez powódkę, która nie uzyskała takich korzyści ze sprzedaży towarów nabywanych przez pozwaną, jaką mogłaby uzyskać, gdyby pozwana nie uzależniała przyjęcia towarów do sprzedaży w sieci swoich sklepów od obciążenia powódki innymi opłatami niż marża handlowa oraz gdyby nie pobrała tych opłat przez ich potrącenie z należnościami powódki ze sprzedaży kosmetyków. Uwzględnienie powództwa w tej sprawie nie daje więc podstawy do odliczenia od należności zasądzonej przez Sąd Okręgowy wartości podatków, w tym zapłaconych przez pozwaną, okoliczności tej sprawy nie wykazują bowiem nieprawidłowości w rozliczeniach podatkowych, których podstawą były świadczenia określone w umowie z dnia 6 grudnia 2006 r. Materiał dowodowy załączony do apelacji był więc nieprzydatny i nie mógł wpłynąć na wynik sprawy, zachodziły natomiast podstawy do uznania, że dowody wskazane w apelacji prawidłowo zostały oddalone przez Sąd Okręgowy. Odmiennie stanowisko skarżącej nie zasługiwało na uwzględnienie, oddalając wniosek o dopuszczenie dowodów z dokumentacji podatkowej i z opinii biegłego sądowego z zakresu księgowości, Sąd Okręgowy nie naruszył przepisów prawa procesowego wskazanych w apelacji. W części dotyczącej należności głównej apelacja nie zasługiwała więc na uwzględnienie.

O kosztach postępowania apelacyjnego Sąd Apelacyjny orzekł zgodnie z art. 100 in fine k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. oraz przy przyjęciu założenia, że apelacja została uwzględniona tylko w nieznacznym zakresie, który nie miał wpływu na rozliczenie kosztów postępowania apelacyjnego. Od pozwanej na rzecz powódki została więc zasądzona kwota 5400 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego przed Sądem Apelacyjnym w stawce minimalnej z § 12 ust. 1 pkt 2 w zw. z § 12 ust. 1 pkt 2 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. Oczywista pomyłka w oznaczeniu siedziby powódki została sprostowana na podstawie art. 350 § 3 w zw. art. 390 § 1 k.p.c.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie powołanych przepisów i art. 386 § 1 k.p.c., w zakresie natomiast, w jakim apelacja pozwanej została oddalona – zgodnie z art. 385 k.p.c., Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji.