

Sygn. akt I ACa 536/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 24 lipca 2014 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący – Sędzia SA – Zbigniew Cendrowski

Sędzia SA – Edyta Jefimko

Sędzia SA – Hanna Muras (spr.)

Protokolant – praktykant Maja Frontczak

po rozpoznaniu w dniu 24 lipca 2014 r. w Warszawie

na rozprawie

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

przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością

z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 12 listopada 2013 r., sygn. akt XXVI GC 232/13

1. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że oddala powództwo i zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. 7 217 zł (siedem tysięcy dwieście siedemnaście złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu;
2. zasądza od powoda na rzecz pozwanego 18 856 zł (osiemnaście tysięcy osiemset pięćdziesiąt sześć złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt I ACa 536/14

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 21 grudnia 2012r. powód (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwoty 269 110,00 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 21 grudnia 2012r. do dnia zapłaty oraz kosztów procesu w wysokości 20 656,00 zł, w tym kosztów zastępstwa procesowego w wysokości 7.200,00 zł.

Pozwany w odpowiedzi na pozew wniósł o oddalenie powództwa w całości.

Wyrokiem z dnia 12 listopada 2013 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od pozwanego (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. na rzecz powoda (...) sp. z o.o. z siedzibą w P. kwotę 269.109,54 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 28 grudnia 2012r. do dnia zapłaty oraz kwotę 20.656,00 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

Powyższe orzeczenie zapadło w oparciu o następujące ustalenia faktyczne i rozważania prawne Sądu Okręgowego.

Sąd ustalił, że (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. dnia 3 grudnia 2007r. zawarł z (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. umowę, której przedmiotem była współpraca handlowa pomiędzy nabywcą i dostawcą w zakresie sprzedaży towarów. Za dostarczane pozwanemu produkty powód wystawiał faktury VAT, które nie były kwestionowane przez pozwanego i były regulowane poprzez oświadczenia o potrąceniu z wierzytelności powoda. Zgodnie z pkt. 3 umowy: „1 .zapłata za dostarczony towar dokonywana będzie na podstawie prawidłowych faktur VAT wystawionych zgodnie z przepisami prawa i postanowieniami umowy po dostarczeniu towaru w terminie najbliższego 10, 20 lub 30 dnia miesiąca następującego bezpośrednio po 90 dniach licząc od dnia dokonania dostawy do właściwego sklepu, przelewem na konto podane przez dostawcę.” Pkt 5 umowy zatytułowany „Specjalne warunki dostaw dla nowo otwartych sklepów” stanowi: „ Dostawca udzieli dodatkowego upustu na zatokowanie każdego nowo otwieranego sklepu Nabywcy w wysokości 10% od cen formularza (...), w przypadku złożenia zamówień na kwotę przekraczającą minimalną wartość zamówienia określoną w pkt. 4.2 Warunki te dotyczyć będą wszystkich zamówień złożonych do dnia otwarcia nowego sklepu. Upust ten dotyczyć będzie także towarów dostarczanych do magazynu centralnego Nabywcy oraz w tranzycie poprzez platformę logistyczną Nabywcy, przy czym w obu tych wypadkach upusty te sumowane będą z innymi upustami udzielonymi Nabywcy.”. Z kolei pkt 6 umowy zatytułowany „Specjalne warunki dostawy towarów” wskazuje w swojej treści: „ W przypadku pierwszego zatowarowania nowych towarów Dostawcy do istniejących sklepów i magazynu centralnego Nabywcy, wprowadzonych po 1 stycznia 2006r. Do listy (...), Dostawca udzieli dodatkowego upustu w wysokości 6% od cen z formularza(...).” Stosownie natomiast do pkt. 8 umowy: „ Dostawca, w terminie do 14 dni po zakończeniu roku kalendarzowego, zapłaci równowartość 0,5% od wartości netto obrotów wynikających z faktur ustawionych przez Dostawcę z tytułu wszystkich dostaw dokonanych w roku kalendarzowym z tytułu wsparcia działań marketingowych Nabywcy, na podstawie faktury wystawionej przez Nabywcę.” Natomiast zgodnie z pkt. 9 przedmiotowej umowy: „ Inne warunki ustala się jak następuje: 1. w razie przekroczenia sprzedaży towarów ponad umówioną wielkość, liczoną wartości netto obrotów wynikających z faktur wystawionych przez Dostawcę z tytułu wszystkich dostaw dokonanych w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia roku kalendarzowego, Strony ustalają roczną premię w stępującej wysokości: 4,00% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej 100.000 zł, 4,25% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej 250.000 zł, 4,50% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej 500.000 zł, - 4,75% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej 500.000 zł, 5,00% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej 1.000.000 zł, 5,20% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej 1.350.000 zł, 5,40% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej 1.700.000 zł, 5,60% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej 2.100.000 zł, 5,80% od wartości całego obrotu, przy obrotach powyżej 2.500.000 zł; 2. Premia roczna płatna będzie zaliczkowo kwartalnie na podstawie faktury VAT, w terminie do 15 dnia każdego miesiąca przypadającego po zakończeniu kwartału kalendarzowego, w wysokości 7 500 zł. W przypadku rozpoczęcia współpracy z Dostawcą w pierwszym roku współpracy wysokość zaliczki kwartalnej określona będzie na podstawie rzeczywistych obrotów osiągniętych w pierwszym pełnym kwartale współpracy, premia roczna rozliczana będzie po zakończeniu roku kalendarzowego na i podstawie rzeczywiście osiągniętych obrotów w terminie 14 dni od dnia otrzymania faktury przez Dostawcę. Premia roczna będzie rozliczana w formie potrącenia z wierzytelnościami Dostawcy. Nabywca zastrzega sobie możliwość dokonania potrącenia poprzez wysłanie oświadczenia o potrąceniu w formie elektronicznej bez podpisu. Na czet premii rocznej zaliczane będą wierzytelności Dostawcy wymagalne od dnia 1 stycznia roku kalendarzowego do dnia wymagalności premii. W razie braku możliwości potrącenia, premia płatna będzie przelewem na konto nabywcy w terminie 14 dni liczonych od daty doręczania faktury VAT; 3. Podstawą dla wyliczenia wysokości premii rocznej, są łączne obroty netto realizowane z Dostawcą przez Nabywcę i (...) Sp. z o.o oraz spółki dla której spółka (...) S.A. z L., F. jest spółką dominującą w

rozumieniu przepisów ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.”

Dalej Sąd ustalił, że w trakcie trwania współpracy pozwany obciążył powoda fakturami VAT z tytułu „premii rocznej” za poszczególne kwartały. Rozliczenie kwot wynikających z faktur VAT wystawionych przez pozwanego odbywało się w ten sposób, że wszystkie faktury zostały zapłacone przez stronę powodową poprzez ich pobranie przez stronę pozwaną z płatności należnych stronie powodowej z tytułu ceny za sprzedaż towaru.

Sąd Okręgowy uznał, że w świetle poczynionych w sprawie ustaleń faktycznych powództwo w niniejszej sprawie zasługiwało na uwzględnienie.

Sąd powołał się na przepisy art. 3 ust. 1, art. 15 ust. 1 pkt. 4 oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (j.t. Dz.U. z 2003 r. Nr 153, poz.1503, ze zm.; dalej także jako u.z.n.k.). Sąd podkreślił, że w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji i nie jest potrzebne nadto wykazywanie, że w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnienie dostępu do rynku, bowiem sam ustawodawca zakwalifikował takie działanie jako utrudniające dostęp do rynku. Bez znaczenia jest, czy sprzedawca mógł zbyć te towary innym kupującemu, oraz czy zbycie towarów przedsiębiorcy pobierającemu takie opłaty jest mniej czy bardziej opłacalne ekonomicznie dla sprzedającego, niż zbycie innemu przedsiębiorcy. Dalej Sąd zauważył, że pojęcie „marża handlowa”, o której mowa w art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k., nie jest jasne. Strony negocjują ceny sprzedaży i w tym kontekście marżę kupującego jest różnica pomiędzy uzyskaną przez kupującego ceną odsprzedaży, a ceną zakupu. Ustawodawca nie ingeruje w wysokość ustalanych marż czy cen, z omawianej regulacji wynika jedynie, że na tych uzgodnieniach winny zakończyć się finansowe rozliczenia stron. Istotne jest to, że nie jest dopuszczalne pobieranie opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze standardową sprzedażą towarów ostatecznemu odbiorcy.

Dalej Sąd zważył, że przedmiotem niniejszego postępowania jest opłata pobrana przez pozwanego z tytułu „premii”. Jak zauważył Sąd, w umowie łączącej strony postępowania opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży nie zostały wprost określone w ten sposób, a przybrały one formę opłaty z tytułu „premii”. W ocenie Sądu powód wykazał, że opłaty dodatkowe zostały w istocie narzucone przez pozwanego, a nie były wynikiem prowadzonych negocjacji handlowych - klauzule dotyczące tych opłat nie podlegały negocjacji. Zawarta przez strony umowa w zakresie współpracy uzależniona była od akceptacji wszystkich zapisów umownych, bowiem umowa przygotowana była na odpowiednim formularzu umownym. Zdaniem Sądu zasady współpracy zostały narzucone powódce, jako stronie o ewidentnie mniejszych możliwościach negocjacyjnych. Brak zgody powoda na uiszczanie „premii rocznej” doprowadziłoby do niepodpisania przedmiotowej umowy, a w konsekwencji pozbawiłoby powoda możliwości zbywania swoich towarów. Sąd wskazał, że pozwany nie przedstawił dowodu, że powód istotnie miał jakikolwiek wpływ na treść warunków handlowych. Dalej natomiast Sąd wskazał, że bez znaczenia jest, czy opłaty te były narzucone, czy też zostały uzgodnione przez strony w myśl zasady swobody umów (art. 353¹ k.c.), bowiem stosownie do przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. pobieranie opłat innych niż marża handlowa za przyjęcie towaru do sprzedaży stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, a zatem postępowanie dowodowe na okoliczność tego, że warunki handlowe zostały przez strony uzgodnione w drodze negocjacji było zbędne.

Zdaniem Sądu warunki handlowe dołączone do umowy stron naruszały pozycję słabszego kontrahenta, który aby pozyskać odbiorcę swoich towarów, zgodził się na niższe wynagrodzenie za dostarczone produkty, bowiem zapłata za tzw. „roczną premię” sprowadzała się do potrącenia należności pozwanego z ceny za towary sprzedane przez powoda, co w sposób oczywisty godziło w uzasadniony interes powoda jako przedsiębiorcy, bowiem w razie braku takiej zgody producent miałby ograniczony dostęp do rynku.

Dalej Sąd wskazał na przepisy art. 405 k.c. oraz art. 410 § 2 k.c. i stwierdził, że pozwany został bezpodstawnie wzbogacony kosztem powoda na skutek pobrania nienależnych opłaty, a pobrane od powoda opłaty z tytułu „premii rocznych” były świadczeniami nienależnymi.

Apelację od powyższego wyroku złożył pozwany, zaskarżając orzeczenie pierwszoinstancyjne w całości i podnosząc następujące zarzuty:

1) naruszenie przepisów prawa materialnego:

- art. 15 ust. 1 punkt 4 u.z.n.k. w związku z art. 536 k.c. poprzez przyjęcie, że premia o charakterze warunkowym, której przyznanie stronie pozwanej było uzależnione od osiągnięcia określonego przez strony poziomu obrotów, tj. dokonania przez pozwaną określonego poziomu zakupów, stanowiło inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, podczas gdy w rzeczywistości była ona wyłącznie elementem marży,

- art. 18 ust. 1 punkt 5 u.z.n.k. w związku z art. 361 § 2 k.c. poprzez uwzględnienie żądania powoda w całości w kwocie tzw. brutto tj. wraz z podatkiem VAT, pomimo tego że powód był i jest czynnym podatnikiem VAT;

2) naruszenie przepisów prawa procesowego:

- art. 217 § 1 i 207 § 3 k.p.c. poprzez oddalenie wniosków dowodowych zgłoszonych przez pozwanego w odpowiedzi na pozew oraz ponownie w piśmie procesowym z dnia 7 listopada 2013 r., a przeprowadzenie tych dowodów miało istotne znaczenie dla sprawy wyjaśnienia zasad współpracy z powodem prowadzenia negocjacji i nieutrudniania mu dostępu do rynku,

- art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie granic swobodnej oceny materiału dowodowego, a w szczególności poprzez bezpodstawne uznanie, iż powód nie miał możliwości negocjowania umowy, a jej warunki zostały narzucone,

- art. 217 § 2 w zw. z art. 227 k.p.c. poprzez oddalenie wniosków dowodowych strony pozwanej z zeznań świadków, mimo że zmierzały one do wyjaśnienia okoliczności istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy, m.in. nienarzucania warunków handlowych w tym premii rocznej, prowadzenia negocjacji oraz możliwości rezygnacji z opłat określonych w umowie handlowej, a okoliczności te były istotne dla rozstrzygnięcia sprawy i nie zostały wyjaśnione przez Sąd,

- art. 328 § 2 k.p.c. poprzez wadliwe sporządzenie uzasadnienia wyroku, a w szczególności niezachowanie wymagań konstrukcyjnych uzasadnienia wyroku, ustalenie stanu faktycznego bez wskazania dowodów na których Sąd się oparł i przyczyn dla których innym dowodom odmówił wiarygodności i mocy dowodowej, co w konsekwencji prowadzi do nierozpoznania istoty sprawy.

W konkluzji pozwany wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku w całości przez oddalenie powództwa w całości, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania, a nadto wniósł o zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów postępowania za obie instancje.

W odpowiedzi na apelację powód wniósł o oddalenie apelacji oraz zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

apelacja okazała się zasadna, choć nie wszystkie z podniesionych przez pozwanego zarzutów zasługiwały na uwzględnienie.

W pierwszej kolejności odnieść się należało do zarzutów naruszenia prawa procesowego.

Nie był usprawiedliwiony zarzut naruszenia art. 328 § 2 k.p.c. Skarżący wskazał, że uchybienie powyższemu przepisowi przez Sąd I instancji nastąpiło poprzez wadliwe sporządzenie uzasadnienia wyroku, a w szczególności niezachowanie wymagań konstrukcyjnych uzasadnienia wyroku, ustalenie stanu faktycznego bez wskazania dowodów, na których Sąd się oparł i przyczyn dla których innym dowodom odmówił wiarygodności i mocy dowodowej, co w konsekwencji prowadzi do nierozpoznania istoty sprawy. Podkreślić należy, że zarzut powyższy został podniesiony jedynie w

kontekście ustalenia przez Sąd I instancji, że postanowienia umowy łączącej strony dotyczące tzw. „premii rocznej” zostały powodowi narzucone i nie podlegały negocjacom.

W orzecznictwie w sposób jednolity przyjmuje się, iż skuteczne postawienie zarzutu naruszenia art. 328 § 2 k.p.c. może mieć miejsce tylko wówczas, gdy uzasadnienie skarżonego wyroku zawiera takie braki, że nie jest możliwe dokonanie kontroli instancyjnej orzeczenia, to jest wtedy, gdy uzasadnienie wyroku nie zawiera elementów pozwalających na kontrolę orzeczenia, weryfikację stanowiska sądu i z tej przyczyny nie ma możliwości jednoznacznej rekonstrukcji podstaw rozstrzygnięcia sprawy (por. np. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 20 listopada 2008 r., VI ACa 384/08, Dz.Urz.UOKiK 2009/1/8; podobnie Sąd Apelacyjny w Katowicach w wyroku z dnia 10 kwietnia 2003 r., I ACa 1137/02, LEX nr 193544). W niniejszej sprawie uzasadnienie skarżonego wyroku zdaniem Sądu Apelacyjnego co do zasady odzwierciedla w sposób jasny podstawę faktyczną i tok rozumowania Sądu I instancji, w tym Sąd ten wyjaśnił, dlaczego uznał, że postanowienia umowy łączącej strony odnośnie tzw. „premii rocznej” nie podlegały negocjacom i zostały powodowi narzucone przez pozwanego. Sąd I instancji w tym zakresie faktycznie nie wskazał wprost dowodów, na których oparł powyższe ustalenie. Wynikało to jednak z tego, że zdaniem Sądu w okolicznościach tej sprawy – zważywszy na znaczną dysproporcję pomiędzy powodem a pozwanym jako podmiotami gospodarczymi oraz fakt, że umowa o współpracę została powodowi przedstawiona przez pozwanego w postaci formularza – ciężar wykazania, że postanowienie odnoszące się do „premii rocznej” podlegało negocjacom spoczywał na pozwanym, a pozwany tej okoliczności nie wykazał. Rozumowanie Sądu I instancji w powyższym zakresie jest dla Sądu odwoławczego jasne, nie można zatem stwierdzić, że uzasadnienie skarżonego wyroku dotknięte jest takim brakiem, który uniemożliwia dokonanie jego kontroli instancyjnej. Natomiast fakt, że, zdaniem Sądu Apelacyjnego, wskazane wyżej stanowisko Sądu I instancji wynikało z przyjęcia wadliwych założeń, nie może mieć znaczenia przy rozpatrywaniu zasadności zarzutu naruszenia art. 328 § 2 k.p.c.

Pozwany ma rację, twierdząc, że w omawianym wyżej zakresie doszło do przekroczenia przez Sąd I instancji granic swobodnej oceny dowodów – art. 233 § 1 k.p.c. Zdaniem Sądu Apelacyjnego przerzucenie na pozwanego ciężaru wykazania, że postanowienia umowy łączącej strony, a konkretnie pkt. 9 dotyczącego „premii rocznej”, podlegały negocjacom nie było uzasadnione w świetle art. 6 k.c. Okoliczność, że postanowienie umowne, na podstawie którego pozwany pobrał od pozwanego opłaty, których zwrotu powód domaga się w tym postępowaniu, zostało powodowi narzucone przez pozwanego, stanowiło istotny element podstawy faktycznej powództwa i argumentacji powoda na rzecz zasadności jego roszczenia z uwagi na dopuszczenie się przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji. W tej sytuacji poczynienie przez Sąd I instancji ustaleń faktycznych w powyższym zakresie w oparciu o same tylko twierdzenia powoda, mimo że pozwany wyraźnie im zaprzeczył, nie było prawidłowe. Nie mogły za tym przemawiać same zasady doświadczenia życiowego i zawodowego. W praktyce w stosunkach z dużymi przedsiębiorcami, prowadzącymi sieć sklepów wielkopowierzchniowych, pozycja negocjacyjna dostawców jest słaba i na ogół nie mają oni możliwości uzgodnienia bardziej korzystnych dla nich warunków współpracy w stosunku do warunków wynikających z proponowanej im przez kontrahenta umowy ujętej w formie sporządzonego przez kupującego formularza. Powyższe nie oznacza jednak, że tak dzieje się w każdym wypadku i nie uzasadnia automatycznego stosowania przez sądy domniemania faktycznego w każdym wypadku, gdy dostawca po zakończeniu współpracy z siecią sklepów wielkopowierzchniowych domaga się zwrotu części świadczeń pobranych przez kupującego, powołując się na przepisy u.z.n.k.

Odnosząc się w tym miejscu do argumentacji powoda ujętej w odpowiedzi na apelację, należy wskazać, że niezasadnie powód wywodzi, że pozwany uznał za bezsporną okoliczność, iż postanowienia umowy o współpracy stron nie mogły być przez powoda negocjowane. Nieusprawiedliwione jest wyprowadzanie takiego wniosku na podstawie oświadczenia złożonego przez pełnomocnika pozwanego na rozprawie w dniu 29 października 2013 r., zgodnie z którym w sprawie „(...) sporna jest istota i charakter pobieranych opłat przez pozwanego oraz postanowienia umowy, które zostały zawarte. Zgodnie z umową strona pozwana pobierała takie opłaty w postaci bonusu premii rocznej.”. Należy zauważyć, że pozwany już w odpowiedzi na pozew zakwestionował twierdzenia powoda zawarte w pozwie co do tego, że warunki umowy łączącej strony zostały powodowi narzucone przez kupującego, i złożył wnioski dowodowe na

tę okoliczność w postaci zeznań świadków. Okoliczność, że wnioski te zostały przez Sąd Okręgowy oddalone pozostaje w tym kontekście bez znaczenia.

Natomiast pozostałe zarzuty naruszenia prawa procesowego, a to: art. 217 § 1 i 207 § 3 k.p.c. oraz art. 217 § 2 w zw. z art. 227 k.p.c., odnoszące się do oddalenia przez Sąd Okręgowy wniosków dowodowych pozwanego o przesłuchanie świadków – między innymi na okoliczność nienarzucania powodowi przez pozwanego warunków umowy, nie mogły zostać uwzględnione przez Sąd Apelacyjny ze względów formalnych. Należy bowiem zauważyć, że pozwany, reprezentowany przez profesjonalnego pełnomocnika, który był obecny na posiedzeniu Sądu Okręgowego, na którym ww. wnioski dowodowe zostały oddalone, nie zgłosił zastrzeżenia do protokołu w trybie art. 162 k.p.c. Wobec powyższego pozwanemu nie przysługuje na etapie postępowania apelacyjnego prawo powoływania się na ewentualne uchybienia procesowe Sądu pierwszej instancji w powyższym zakresie (por. tu np. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 sierpnia 2013 r., I CSK 713/12, LEX nr 1391108). Na marginesie wypada też zauważyć, że skarżący nie wniósł o rozpoznanie przez Sąd odwoławczy kwestionowanych przez niego postanowień dowodowych Sądu Okręgowego w trybie art. 380 k.p.c.

Podkreślić w tym miejscu należy, że ustalenia faktyczne poczynione przez Sąd Okręgowy - poza tylko kwestią narzucenia powodowi przez pozwanego warunków współpracy z pozwanym – są zdaniem Sądu Apelacyjnego prawidłowe. Nie były one zresztą kwestionowane w apelacji. Sąd odwoławczy aprobeuje je zatem i przyjmuje za własne. Natomiast kwestie związane z tym, czy brzmienie pkt. 9 umowy o współpracy stron, przewidującego naliczanie przez pozwanego tzw. „premii rocznej”, zostało powodowi narzucone, czy też podlegało negocjacom, ostatecznie miało w sprawie drugorzędne znaczenie. Sąd Apelacyjny uznał bowiem, że w okolicznościach rozpatrywanej sprawy brak było podstaw do uznania, że naliczana przez pozwanego „ premia roczna” stanowiła inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Zachowanie pozwanego w ocenie Sądu Apelacyjnego nie wypełniało też znamion żadnego innego czynu nieuczciwej konkurencji, czego zresztą nie podnosił sam powód. W tej sytuacji nawet gdyby postanowienie umowne, na podstawie którego naliczana była przez pozwanego „ premia roczna”, zostało powodowi narzucone przez kontrahenta, brak byłoby podstaw do uznania roszczeń dochodzonych pozwem za uzasadnione. Sam fakt, że w umowie stron były postanowienia, które nie podlegały negocjacom, nawet zważywszy na dysproporcję w zakresie pozycji rynkowej kontrahentów, nie może uzasadniać przypisania silniejszemu z podmiotów czynu nieuczciwej konkurencji.

O uwzględnieniu apelacji zadecydowało uznanie przez Sąd Apelacyjny, że w niniejszej sprawie powód nie wykazał, aby naliczenie przez pozwanego „premii rocznej” i jej pobranie od powoda w drodze potrąceń stanowiło o popełnieniu przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji. Jako uzasadniony Sąd Apelacyjny ocenił podniesiony w apelacji zarzut naruszenia prawa materialnego, a to art. 15 ust. 1 punkt 4 u.z.n.k. w związku z art. 536 k.c.

Jak zauważył Sąd Najwyższy w uzasadnianiu wyroku z dnia 20 lutego 2014 r. (I CSK 236/13, LEX nr 1466623), pojęcie marży handlowej w języku prawnym jest nieostre, co powoduje znaczną dowolność jej określania. Przepis art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy o cenach wyjaśnia tylko, że marża ta stanowi różnicę między ceną płaconą przez kupującego a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy i że może być wyrażona kwotowo lub w procentach. Wobec swobody określenia ceny płaconej przez kupującego (art. 353¹ k.c.) i możliwości jej oznaczenia poprzez wskazanie podstaw (art. 536 § 1 k.c.) w pojęciu marży handlowej mieszczą się wszelkie, choćby minimalne, nadwyżki ceny kupna nad kosztami i zyskiem przedsiębiorcy. Nie wynika też z tej definicji, aby marża musiała stanowić wielkość stałą.

W świetle zasady swobody umów, wynikającej z art. 353¹ k.c., podmioty, które zamierzają przez dany okres czasu pozostawać w stałych stosunkach handlowych, mogą umówić się co do tego, jak będzie kształtować się treść przyszłych szczegółowych umów zawieranych między nimi, w tym również mogą określić zasady kształtowania ceny w przyszłych umowach sprzedaży. Nie jest tu wykluczone uzależnienie wysokości ceny jednostkowej towaru od ogólnej wielkości lub wartości obrotu pomiędzy stronami w danym przedziale czasowym. Jak stwierdził Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 20 lutego 2014 r. (I CSK 236/13, LEX nr 1466623), praktyka gospodarcza ukształtowała zasady oferowania towarów na korzystniejszych zasadach w wypadku, gdy transakcja przybiera większe rozmiary, co stanowi refleks

ekonomicznych reguł dotyczących opłacalności produkcji i handlu w mniejszej i większej skali. Dlatego też zasadniczo zbywanie większej ilości towaru po niższej cenie nie stanowi działań sugerujących naruszenie reguł konkurencji. Sąd Apelacyjny w niniejszym składzie w pełni podziela ten pogląd i przyjmuje go za własny.

Zważywszy na powyższe należało uznać, że trafnie pozwany wywodził w apelacji, że w praktyce rynkowej powszechnie stosowany jest taki mechanizm kształtowania ceny, zgodnie z którym cena jednostkowa towaru jest mniejsza przy zakupie większej ilości towaru i że nie świadczy to o naruszeniu zasad uczciwej konkurencji. Należy zauważyć, że przy zachowaniu odpowiedniego stosunku wielkości upustu do wysokości wyjściowej ceny jednostkowej, jest to uzasadnione z ekonomicznego punktu widzenia dla obu stron transakcji. Kupujący przy zakupie większej liczby produktów płaci niższą cenę jednostkową niż przy zakupie mniejszej ilości. Natomiast z punktu widzenia sprzedającego zbycie większej ilości produktów oznacza wyższy zysk wynikający z marży niż zbycie mniejszej ich ilości po wyższych cenach. Dopóki powyższe zasady są zachowane, trudno kwalifikować działania stron jako czyn nieuczciwej konkurencji. W szczególności nie dochodzi tu do naruszenia dobrych obyczajów czy też do utrudnianiu dostępu do rynku, ani też do naliczania innej niż marża opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Powód w niniejszej sprawie nie wykazał zaś, aby w wyniku naliczenia przez pozwanego „premiu rocznej” za 2008 r. (tylko tego okresu dotyczyło żądanie pozwu) na podstawie pkt. 9 umowy o współpracę doszło do naruszenia równowagi ekonomicznej umowy. Powód nie zaoferował żadnych dowodów na okoliczność tego, że na skutek potrącenia przez pozwanego „premiu rocznej” sprzedaż produktów na rzecz pozwanego w 2008 r. okazała się dla powoda nieopłacalna lub chociażby, że jego zysk był znikomy w porównaniu z wielkością zysku pozwanego z tytułu sprzedaży produktów dostarczonych przez powoda na rzecz klientów indywidualnych sklepów pozwanego. Dlatego też zdaniem Sądu Apelacyjnego nie może świadczyć o popełnieniu przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji, w szczególności czynu stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., sam fakt ustalenia przez strony tzw. „premiu rocznej” w pkt. 9 umowy o współpracę, jak również nie przemawiają za tym wskazane tam wartości procentowe: od 4% do 5,8 %, według których „premia roczna” miała być naliczana zależnie od wielkości obrotu między stronami.

Sąd Apelacyjny w niniejszym składzie stoi również na stanowisku, że nie może przesądzać o bezprawności naliczenia przedmiotowej w sprawie opłaty, określonej przez strony jako „premia roczna”, jej „retroaktywny” charakter – akcentowany przez powoda w odpowiedzi na apelację oraz w powoływanych tam orzeczeniach sądowych. Oczywistym jest, że w momencie zawierania umowy o współpracę w grudniu 2007 r. żadna ze stron nie była w stanie przewidzieć dokładnie, jaką ilość produktów powoda pozwany od niego zakupi, a w konsekwencji - jak duży będzie obrót między stronami. Można tu było przyjąć jedynie wartości szacunkowe. Ostateczna wielkość zamówień była natomiast uzależniona między innymi od tego, jaki będzie popyt na produkty powoda ze strony odbiorców końcowych – klientów sklepów z sieci pozwanego. Dlatego też zdaniem Sądu Apelacyjnego nie może przemawiać za zakwalifikowaniem przedmiotowej opłaty, nazwanej przez strony „premią roczną”, jako „innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży” w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., sam fakt, że jej wysokość była określana po zakończeniu każdego roku kalendarzowego i że dopiero wówczas wyliczana była w istocie cena jednostkowa produktów sprzedanych pozwanemu w tym okresie. Dopiero po zakończeniu roku kalendarzowego znana była bowiem wielkość obrotu między stronami w danym roku. Natomiast należy podkreślić, że w pkt. 9 umowy w sposób precyzyjny wskazano, w jaki sposób będzie wyliczana wielkość „premiu” za dany rok, wyraźnie uzależniając ją od przekroczenia danego pułapu obrotów między stronami w danym roku kalendarzowym. Nie była to opłata automatycznie naliczana bez względu na wielkość obrotu – dopiero w razie przekroczenia wartości 100.000 zł obrotu pozwany był w ogóle uprawniony do owej „premiu”.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego sposób ukształtowania opłaty, o której mowa w pkt. 9., pomimo nazwania jej „premią”, świadczy o tym, że zgodnym zamiarem stron w rozumieniu art. 65 § 2 k.c. było tu w istocie ustanowienie rabatu posprzedazowego. W związku z powyższym bezprzedmiotowym było analizowanie stanu faktycznego sprawy pod kątem ekwiwalentności świadczeń stron w powyższym zakresie, bowiem charakter rabatu potransakcyjnego wyklucza jego rozpatrywanie w tych kategoriach. Nie jest to opłata pobierana za spełnienie przez kontrahenta określonej usługi, a element kształtowania ceny sprzedawanych produktów, w tym że ustalany już po dokonaniu transakcji.

Wypada w tym miejscu zauważyć, że charakter prawny rabatu posprzedażowego był różnie kwalifikowany w orzecznictwie sądów powszechnych i sądów administracyjnych. Należy natomiast zwrócić uwagę na fakt, że Naczelny Sąd Administracyjny w uchwale siedmiu sędziów z dnia 25 czerwca 2012 r. (I FPS 2/12, ONSAiWSA 2013/6/85) ostatecznie przesądził o tym, jak należy kwalifikować rabat potrącający w świetle przepisów prawa podatkowego. Mimo że orzeczenie to dotyczy innej dziedziny prawa, pogląd wyrażony przez NSA stanowi tu istotną wskazówkę interpretacyjną dla sądów powszechnych rozpoznających sprawy o roszczenia związane z popełnieniem czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Otóż NSA uznał, że wypłata kontrahentowi bonusu warunkowego (premii pieniężnej) z tytułu osiągnięcia określonej wielkości sprzedaży lub terminowości regulowania należności stanowi rabat w rozumieniu art. 29 ust. 4 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr 54, poz. 535 z późn. zm.), zmniejszający podstawę opodatkowania. W uzasadnieniu NSA dokonał przeglądu prezentowanych stanowisk i wskazał na rozbieżności co do oceny charakteru premii pieniężnych i rabatów zasadzające się na uznawaniu premii za wynagrodzenie za określone usługi, zaś rabatów za korektę ceny sprzedaży, co pociągało za sobą istotne implikacje w zakresie opodatkowania podatkiem od towarów i usług. Odbiciem zmieniających się poglądów organów podatkowych była transformacja stosowanego przez strony nazewnictwa mimo braku merytorycznych zmian w zakresie skutków finansowych, jakie łączyły z osiągnięciem określonego poziomu obrotów. Naczelny Sąd Administracyjny w uzasadnieniu omawianej uchwały wskazał, że premia pieniężna za dany okres, w ujęciu ekonomicznym, sprowadza się w istocie do zwrotu nabywcy przez sprzedawcę części uiszczanego wcześniej wynagrodzenia z tytułu dokonanych z nabywcą transakcji, w następstwie czego zmniejszeniu ulega wcześniej określona globalna wartość tej transakcji. Przy tym decydująca dla oceny charakteru określonego świadczenia powinna być nie nazwa, lecz treść tego świadczenia dokonana na podstawie obiektywnej analizy całokształtu okoliczności faktycznych. Nazwanie zatem przez strony umowy danego świadczenia premią nie wyłącza możliwości uznania go za rabat w rozumieniu art. 29 ust. 4 ustawy o podatku od towarów i usług.

Jak zauważył Sąd Najwyższy powołanym wcześniej w wyroku z dnia 20 lutego 2014 r., argumentacja przywołana przez Naczelny Sąd Administracyjny w powyższej uchwale powinna znaleźć zastosowanie także przy analizie dokonywanej w ramach oceny, czy w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. zastrzeżony w umowie stron upust (premia pieniężna) stanowił rabat czy też odrębną opłatę innego rodzaju. Charakter ekonomiczny rozwiązania przyjętego przez strony niniejszego postępowania w pkt. 9 umowy o współpracę wskazuje zaś na to, że ma ono cechy rabatu rzutującego na wielkość marży handlowej, nie można więc a priori uznać, jak uczynił to Sąd Okręgowy, że potrącenie przez pozwanego należności z tego tytułu stanowiło opłatę niedopuszczalną w rozumieniu tego przepisu. Marże handlowe nie są bowiem objęte jego zakresem.

Podsumowując, w ocenie Sądu Apelacyjnego należało uznać, że potrącenie przez pozwanego od powoda należności z tytułu opłaty określonej w pkt. 9 umowy o współpracę za 2008 r. nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji. W świetle powyższych rozważań opłaty tej nie należy traktować jako „innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży” w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Powód nie wykazał też, aby działania pozwanego stanowiły naruszenie dobrych obyczajów bądź prowadziły do utrudnienia powodowi dostępu do rynku. Dlatego też powództwo należało uznać za niezasadne i podlegało ono oddaleniu.

W świetle powyższego bezprzedmiotowe stało się badanie zasadności drugiego z podniesionych w apelacji zarzutów naruszenia prawa materialnego, a to art. 18 ust. 1 punkt 5 u.z.n.k. w związku z art. 361 § 2 k.c.

Z tych wszystkich względów Sąd Apelacyjny na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. orzekł jak w pkt. 1. sentencji wyroku, przy czym podkreślić należy, że zmiana rozstrzygnięcia co do dochodzonego w sprawie roszczenia procesowego poprzez jego oddalenie skutkowałą zmianą rozstrzygnięcia o kosztach postępowania pierwszoinstancyjnego.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono natomiast w pkt. 2. na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 99 k.p.c. oraz § 6 pkt 7 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 (t.j. - Dz. U. z 2013 r. poz.490). Na koszty

postępowania apelacyjnego poniesione przez stronę pozwaną składała się opłata od apelacji w wysokości 13.456 zł oraz wynagrodzenie pełnomocnika w wysokości 5.400 zł.

Sąd Apelacyjny nie znalazł podstaw, aby odstąpić od obciążania powoda obowiązkiem zwrotu kosztów postępowania na rzecz pozwanego. W okolicznościach rozpatrywanej sprawy nie zachodził wypadek szczególny, o którym mowa w art. 102 k.p.c., zaś powód inicjując niniejsze postępowanie powinien był liczyć się z możliwością przegranej, która wiąże się na ogół z obowiązkiem zwrotu kosztów procesu na rzecz strony przeciwnej.