

***Sygn. akt I ACa 1096/15***

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 13 maja 2016 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSA Jerzy Paszkowski

Sędziowie: SA Maciej Dobrzyński (spr.)

SA Robert Obrębski

Protokolant: Karolina Długosz

po rozpoznaniu w dniu 13 maja 2016 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa Przedsiębiorstwa Produkcyjno – Usługowo - Handlowego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K.

przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 9 lutego 2015 r., sygn. akt XXVI GC 410/13

1. ***oddala apelację;***

2. ***zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz Przedsiębiorstwa Produkcyjno – Usługowo - Handlowego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w K. kwotę 5400 (pięć tysięcy czterysta) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.***

Maciej Dobrzyński Jerzy Paszkowski Robert Obrębski

I ACa 1096/15

## UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 29 maja 2013 r. Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Usługowo-Handlowe (...) sp. z o.o. z siedzibą w K. wniosła o zasądzenie od (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. kwoty 244.767,01 zł z ustawowymi odsetkami za zwłokę od wskazanych kwot wynikających z poszczególnych faktur i dat oraz o zwrot kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego.

W odpowiedzi na pozew z dnia 31 lipca 2013 r. pozwany wniósł o oddalenie powództwa oraz o zasądzenie od powoda na swoją rzecz kosztów procesu według norm przepisanych.

Wyrokiem z dnia 9 lutego 2015 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. na rzecz Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Usługowo-Handlowego (...) sp. z o.o. z siedzibą w K. kwotę 240.436,81 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 17 maja 2012 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 19.456 zł tytułem zwrotu kosztów procesu (pkt 1), oddalił powództwo w pozostałym zakresie (pkt 2) oraz nakazał pobrać od pozwanego na rzecz Skarbu Państwa - Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 296,40 zł tytułem zwrotu wydatków (pkt 3).

***Sąd I instancji oparł swoje rozstrzygnięcie na następujących ustaleniach faktycznych oraz rozważaniach prawnych:***

Strony współpracowały w zakresie dostaw produktów w postaci kosmetyków samochodowych od 2006 roku. W dniu 29 września 2008 r. strony zawarły umowę o elektronicznej wymianie danych, której przedmiotem było określenie warunków technicznych, organizacyjnych i prawnych, w oparciu o które będą działać realizując wymianę faktur VAT z wykorzystaniem elektronicznej wymiany danych (...). Strony ustaliły, że celem zawartej umowy nie było regulowanie zobowiązań umownych dokumentowanych fakturami VAT, których wymiana realizowana była z wykorzystaniem (...). Umowa weszła w życie z dniem 30 września 2008 r. i ulegała automatycznemu rozwiązaniu w dniu otrzymania przez powoda powiadomienia o cofnięciu przez pozwanego akceptacji dotyczącej wystawiania i przesyłania faktur VAT w formie elektronicznej. W dniu 2 stycznia 2009 r. strony zawarły umowę dostawy produktów produkowanych dla (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. (dalej jako(...)) pod marką własną. Umowę zawarto na okres od dnia 1 stycznia 2009 r. do dnia 31 grudnia 2009 r. Po upływie tego okresu umowa była automatycznie przedłużana na tych samych zasadach na kolejne 3 miesiące, jeżeli jedna ze stron nie powiadomi pisemnie drugiej strony o braku chęci jej przedłużenia nie później niż 3 miesiące przed terminem. Przedmiotem umowy była dostawa produktów wyprodukowanych przez powoda na podstawie zatwierdzonego przez pozwanego Zeszytu Specyfikacji Produktu, w szczególności według podanego w nim składu recepturowego, a sprzedawanych przez pozwanego pod marką własną C.. Powód dostarczał produkty wyłącznie do magazynów centralnych wskazanych przez pozwanego z zastrzeżeniem pisemnej zgody pozwanego na naruszenie tej zasady. Dostawca zobowiązał się do ponoszenia kosztów powstałych w związku z przygotowaniem procesu wprowadzania opakowań i/lub etykiet do produkcji oraz kosztów kontroli jakości wykonanych opakowań i/lub etykiet. Strony postanowiły, że prowadzone będą rozwinięte i rygorystyczne kontrole jakości produktów oraz opakowań i/lub etykiet. Pozwany zobowiązał się podjąć współpracę z właściwym laboratorium, które będzie czuwać nad kontrolą jakości produktów. Koszty związane z badaniami i kontrolą jakości produktów pod względem zgodności z kryteriami ustalonymi w Zeszycie Specyfikacji będą ponoszone przez pozwanego, zaś zgodnie z zasadami opisanymi w załączniku (...) będą ponoszone przez dostawcę. Pozwany zobowiązał się udostępnić raporty badań i kontroli zawierających niezgodności, chyba że przepisy prawne wskazywać będą inaczej. W załączniku (...) strony ustaliły wykaz produktów i opis opakowań oraz minimalną ilość opakowań/etykiet, a w załączniku (...) - warunki zakupu: wykaz poszczególnych produktów, gramaturę, rodzaj opakowania, rodzaj opakowania zbiorczego oraz cenę zakupu netto na fakturze. Załącznik (...) przewidywał pobieranie opłaty ryczałtowej za badania laboratoryjne w wysokości 6% od obrotu płatne co miesiąc, rozliczane w formie kompensaty. W dniu 1 kwietnia 2010 r. oraz w dniu 1 kwietnia 2011 r. strony zawarły kolejną umowę dostawy produktów produkowanych dla (...) pod marką własną. Umowy zawarto na okres odpowiednio od 1 stycznia 2010 r. do 31 grudnia 2010 r. oraz od 1 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r. Umowy te zawierały ustalenia tożsame jak w umowie z 2009 roku, z niewielkimi różnicami w zakresie produktów i ilości. Umowy nie różniły się również w zakresie cen poszczególnych produktów w kolejnych latach.

Powód nie miał możliwości negocjacji warunków współpracy. Strony najpierw ustalały zakres współpracy i ceny produktów, dopiero po zakończeniu negocjacji co do tych warunków i ustaleniu cen za produkty powód otrzymywał informację o pozostałych warunkach współpracy, w szczególności o wysokości opłat dodatkowych, które obowiązywały by wnosić przez czas trwania umowy. Nie miał możliwości zawarcia umowy z wyłączeniem ponoszenia opłat, np. za badania laboratoryjne. Podczas zawierania umowy powód otrzymał informację, że warunki współpracy są nienegocjowane. Wykonywanie badań laboratoryjnych było obowiązkiem pozwanego jako podmiotu wprowadzającego produkty na rynek. Gdyby te produkty nie były sprzedawane pod marką własną C., nie byłyby kontrolowane w kryteriach marki pozwanego.

Pozwany podjął współpracę z (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. Laboratorium (...) w zakresie wykonywania badań produktów produkowanych przez powoda. Łącznie pozwany przeprowadził:

- 14 badań w roku 2009, potwierdzonych sprawozdaniami oraz orzeczeniami;

- 17 badań za rok 2011, potwierdzonych sprawozdaniami oraz orzeczeniami.

Przez cały okres współpracy pozwany pobierał od powoda opłatę laboratoryjną w wysokości ryczałtowej: 6% w latach 2009 i 2010 oraz 7% w roku 2011, liczoną od obrotu produktami pomiędzy stronami. Wysokość opłat laboratoryjnych, którymi pozwany obciążał powoda, nie była uzależniona ani od ilości wykonanych badań, ani od ich kosztów. Opłaty te były pobierane od Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Usługowo-Handlowego (...) sp. z o.o. z siedzibą w K. (dalej jako B.) bez względu na wyniki badań. Pozwany nie informował o ilości oraz wynikach badań laboratoryjnych, nie informował go też o cenach, jakie uiszczał za wykonane badania. Pozwany informował powoda o treści raportów prowadzonych z audytu corocznego, lecz nie miały one związku z badaniami.

Podczas współpracy stron pozwany wystawił na rzecz powoda następujące faktury VAT: 1/ Nr (...) z dnia 24 kwietnia 2009 r. na kwotę 6.716,09 zł tytułem: budżet trade marketing, 2/ Nr A./ (...) z dnia 7 maja 2009 r. na kwotę 8.576,60 zł tytułem: budżet trade marketing, 3/ Nr A./ (...) z dnia 6 czerwca 2009 r. na kwotę 6.518,46 zł tytułem: budżet trade marketing, 4/ Nr A./ (...) z dnia 7 lipca 2009 r. na kwotę 4.024,78 zł tytułem: budżet trade marketing, 5/ Nr A./ (...) z dnia 7 sierpnia 2009 r. na kwotę 5.354,58 zł tytułem: budżet trade marketing, 6/ Nr A./ (...) z dnia 7 września 2009 r. na kwotę 5.350,92 zł tytułem: budżet trade marketing, 7/ Nr (...) z dnia 27 września 2009 r. na kwotę 1.464 zł tytułem: „usł. adm. infrastr. (...) 12 m-cy”, 8/ Nr A./ (...) z dnia 2 listopada 2009 r. na kwotę 19.768,88 zł tytułem: usługi pozostałe, 9/ Nr A./ (...) z dnia 7 października 2009 r. na kwotę 4.950,76 zł tytułem: usługa marketingowa, 10/ Nr A./ (...) z dnia 1 grudnia 2009 r. na kwotę 15.024,30 zł tytułem: usługi pozostałe, 11/ Nr A./ (...) z dnia 7 stycznia 2010 r. na kwotę 19.801,82 zł tytułem: usługi pozostałe, 12/ Nr A./ (...) z dnia 6 lutego 2010 r. na kwotę 30.337,74 zł tytułem: usługi pozostałe, 13/ Nr A./ (...) z dnia 6 marca 2010 r. na kwotę 2.877,98 zł tytułem: usługi pozostałe, 14/ Nr A./ (...) z dnia 7 kwietnia 2010 r. na kwotę 2.530,28 zł tytułem: usługi pozostałe, 15/ Nr A./ (...) z dnia 7 maja 2010 r. na kwotę 4.206,56 zł tytułem: usługi pozostałe, 16/ Nr A./ (...) z dnia 7 czerwca 2010 r. na kwotę 2.125,24 zł tytułem: usługi pozostałe, 17/ Nr A./ (...) z dnia 7 lipca 2010 r. na kwotę 3.134,18 zł tytułem: usługi pozostałe, 18/ Nr A./ (...) z dnia 7 sierpnia 2010 r. na kwotę 1.769 zł tytułem: usługi pozostałe, 19/ Nr A./ (...) z dnia 7 września 2010 r. na kwotę 3.828,36 zł tytułem: usługi pozostałe, 20/ Nr A./ (...) z dnia 7 października 2010 r. na kwotę: 5.785,24 zł tytułem: usługi pozostałe, 21/ Nr (...) z dnia 5 października 2010 r. na kwotę 1.464 zł tytułem: sublicencja (...) 12 m-cy, 22/ Nr A./ (...) z dnia 6 listopada 2010 r. na kwotę 13.782,34 zł tytułem: usługi pozostałe, 23/ Nr A./ (...) z dnia 1 grudnia 2010 r. na kwotę 16.833,56 zł tytułem: usługi pozostałe, 24/ Nr A./ (...) z dnia 7 grudnia 2010 r. na kwotę 14.640 zł tytułem: usługi pozostałe, 25/ Nr A./ (...) z dnia 7 lutego 2011 r. na kwotę 13.007,25 zł tytułem: usługi pozostałe, 26/ Nr A./ (...) z dnia 7 lutego 2011 r. na kwotę 8.531,46 zł tytułem: usługi pozostałe, 27/ Nr A./ (...) z dnia 7 kwietnia 2011 r. na kwotę 3.976,59 zł tytułem: usługi pozostałe, 28/ Nr A./ (...) z dnia 7 maja 2011 r. na kwotę 2.223,84 zł tytułem: usługi pozostałe, 29/ Nr A./ (...) z dnia 7 czerwca 2011 r. na kwotę 1.896,66 zł tytułem: usługi pozostałe, 30/ Nr A./ (...) z dnia 7 września 2011 r. na kwotę 463,71 zł tytułem: usługi pozostałe, 31/ Nr (...) z dnia 5 października 2011 r. na kwotę 1.402,20 zł tytułem: sublicencja (...) 12 m-cy, 32/ Nr A./ (...) z dnia 7 listopada 2011 r. na kwotę 8.536,20 zł tytułem: usługi pozostałe, 33/ Nr A./ (...) z dnia 1 grudnia 2011 r. na kwotę 1.329,63 zł tytułem: usługi pozostałe, 34/ Nr A./ (...) z dnia 22 grudnia 2011 r. na kwotę 1.845 zł tytułem: usługi pozostałe, 35/ Nr A./ (...) z dnia 22 grudnia 2011 r. na kwotę 688,80 zł tytułem: usługi pozostałe.

Pozwany potrącał ww. należności z należnościami powoda za dostarczane produkty .. (...) trakcie współpracy B. korzystał z usługi (...). Usługa ta eliminowała obieg dokumentów papierowych, gwarantowała szybszy przesył i bezpieczeństwo dokumentów. Dostawca mógł sprawdzić na stronie internetowej, czy faktura dotarła, czy jest poprawna i czy została zaksięgowana. Pobieranie opłat przez pozwanego od powoda z tytułu usługi (...) wiązało się z koniecznością uiszczania przez pozwanego opłat dla C. z tytułu obsługi tego systemu.

W 2011 roku powód podjął próbę negocjacji z pozwanym w zakresie podniesienia cen produktów dostarczanych pozwanemu. Zaproponowane ceny po modyfikacji przez powoda zostały skalkulowane przy założeniach, że uwzględniają opłatę laboratoryjną, logistyczną, finansowanie usług marketingowych oraz pozostałe warunki handlowe pozostaną niezmienione. Pozwany nie wyraził zgody na podwyższenie cen za dostarczane produkty, mimo tego wbrew stanowisku B. podwyższył opłatę za badania laboratoryjne z 6% do 7%.

Z powodu konieczności ponoszenia opłat dodatkowych współpraca powoda z pozwanym przestała być dla niego rentowna i w rezultacie powód nie podjął współpracy w 2012 roku.

B. skierował wniosek o zawiązanie do próby ugodowej w dniu 11 maja 2012 r. W dniu 31 lipca 2012 r. odbyło się posiedzenie w Sądzie Rejonowym dla Warszawy Pragi-Północ w Warszawie w przedmiocie zawiązania do próby ugodowej, na które strony nie stawily się, w związku z czym do pojednania nie doszło.

Sąd I instancji wskazał, że powyższy stan faktyczny ustalił w oparciu o zebrany w sprawie materiał dowodowy, w szczególności dokumenty prywatne, zeznania świadków oraz dowód z przesłuchania stron ograniczony do przesłuchania strony powodowej. Sąd Okręgowy uznał za wiarygodne złożone przez strony dokumenty, bowiem ich treść nie była przez strony kwestionowana, a również sam Sąd nie znalazł podstaw, by uczynić to z urzędu. Sąd I instancji dał też wiarę zeznaniom wszystkich powołanych świadków, tj. A. W., J. F., A. R., A. P., O. N. oraz M. G.. Świadczenie ci - pracownicy powoda lub pozwanego - obecni podczas zawierania umów lub współpracujący przy realizacji umów posiadali szeroką i bezpośrednią wiedzę o zakresie i sposobie zawierania umów pomiędzy stronami i współpracy stron. Ich zeznania były spójne i uzupełniające się, a różnice dotyczyły wyłącznie możliwości rezygnacji z usługi (...). Również zeznania strony powodowej ocenione zostały jako wiarygodne.

Sąd Okręgowy uznał, że powództwo w znacznej części zasługiwało na uwzględnienie. Wskazał, że celem art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t. jedn. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.; dalej jako u.z.n.k.) jest wyeliminowanie sytuacji, w której zawarcie umowy sprzedaży zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego po stronie sprzedawcy. Nie oznacza to jednocześnie, że pomiędzy sprzedawcą a kupującym niedopuszczalne jest nawiązywanie relacji umownych, w których po stronie sprzedawcy istnieje obowiązek świadczenia pieniężnego, jednakże pod warunkiem, że ekwiwalentem tego świadczenia jest świadczenie kupującego, inne niż sprzedaż towaru zakupionego od sprzedawcy. Mianowicie, gdy przedsiębiorca nabywający towar do dalszej odsprzedaży spełnia na rzecz zbywcy świadczenia niezwiązane z realizacją własnego interesu dotyczącego przedmiotu umowy i niezwiązane ze standardową sprzedażą towarów finalnym odbiorcom. Ciężar udowodnienia okoliczności, które miałyby wyłączyć kwalifikację określonego świadczenia jako świadczenia niedopuszczalnego w świetle omawianej regulacji, spoczywa na przedsiębiorcy, który twierdzi, że omawiane unormowanie nie ma zastosowania. Zdaniem Sądu Okręgowego w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji. Z brzmienia przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wynika bowiem, że nie jest potrzebne dodatkowe wykazywanie, czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnienie dostępu do rynku, sam ustawodawca zakwalifikował takie działanie jako utrudniające dostęp do rynku. W konsekwencji, w przypadku stanu faktycznego objętego hipotezą normy art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie jest konieczne jednoczesne dowodzenie, że w wyniku tego czynu nastąpiło utrudnienie dostępu do rynku. Z przywoływanego przepisu wynika także to, że jeżeli strony ustalą cenę sprzedaży towarów, to w tym momencie po stronie kupującego urzeczywistnia się zakaz, o jakim mowa w tym przepisie. Strony w ramach zasad kontraktowania ustalają ceny towarów sprzedawanych i jeżeli po tym fakcie od sprzedającego pobierane są dodatkowe opłaty, sprzeczne z treścią wskazanego przepisu, to po jego stronie powstaje zubożenie, a po stronie kupującego dochodzi do pobrania korzyści bez podstawy prawnej, a więc spełnione zostają przesłanki przewidziane w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

W niniejszej sprawie powód kwestionował opłaty za wykonywanie badań laboratoryjnych oraz za usługę (...). Pozwany nie kwestionował, że opłaty objęte ww. fakturami zostały przez powoda zapłacone poprzez dokonanie potrącenia tych należności przez pozwanego. Wobec powyższego fakt zatrzymania (pobrania) przez pozwanego kwot, na jakie opiewały przedmiotowe faktury, należało uznać za bezsporny. Pobranie tych kwot z ceny sprzedanego towaru

oznaczało, że pozwany uzyskał towar o wartości znacznie wyższej niż dokonana zapłata. Jest to korzyść, o której mowa w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynikało, że pozwany jako podmiot wprowadzający produkty (kosmetyki samochodowe) do obrotu, ze względu na wymogi dotyczące ich składu chemicznego, był obowiązany wykonywać badania laboratoryjne celem bieżącej kontroli ich składu. C. (...) badania przeprowadzał, zlecając ich wykonanie wybranemu przez siebie laboratorium. Pozwany nie informował powoda o wynikach badań laboratoryjnych, ich ilości ani cenie. Z zawartych pomiędzy stronami umów, jak również z zeznań wszystkich świadków, jednoznacznie wynikało, że pozwany obciążał powoda opłatą za badania laboratoryjne ustaloną bez względu na ilość wykonanych badań. Pozwany ustalił opłatę laboratoryjną jako procent od obrotu zrealizowanego pomiędzy stronami w wysokości 6%, a następnie - bez zgody powoda - podniósł sporną opłatę do poziomu 7%. W tej sytuacji, w ocenie Sądu I instancji, nie ulegało wątpliwości, że opłata ta nie była związana z ponoszonymi przez pozwanego kosztami badań laboratoryjnych. Nie ulegało również wątpliwości, że przeprowadzanie badań laboratoryjnych produktów nabywanych przez pozwanego od powoda było obowiązkiem C. (...) jako podmiotu wprowadzającego produkty do obrotu. Powód nie miał ani potrzeby, ani chęci przeprowadzania rzeczonych badań, gdyż w żaden sposób nie służyło to jego interesom, nie wpływało na zwiększenie sprzedaży czy obrotu z pozwanym ani nie leżało w zakresie jego obowiązków. Badania laboratoryjne były zatem działaniami przeprowadzanymi przez pozwanego wyłącznie w celu spełnienia przez niego wymogów dotyczących wprowadzania do obrotu tego typu produktów pod marką własną i służyło wyłącznie interesom C. (...) Skoro pozwany nie wykonywał na rzecz powoda usługi, która służyłaby realizacji własnego interesu sprzedawcy, to uzasadniało to uznanie przedmiotowej opłaty jako opłaty wyczerpującej znamiona opłaty określonej w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Pobierając powyższą opłatę pozwany wykorzystał swoją pozycję na rynku w stosunku do powoda jako dostawcy. Takie działanie było sprzeczne z zasadami obowiązującymi w obrocie kupieckim, zarówno na etapie zawierania, jak i wykonywania umów łączących strony. Nie było również podstaw do przyjęcia, iż strony miały zgodny zamiar, aby pod pojęciem „opłaty laboratoryjnej” ukryć „rabat”. Pozwany, pomimo spoczywającego na nim ciężaru dowodu, okoliczności tej w żaden sposób nie wykazał. Sąd Okręgowy zwrócił także uwagę na to, że dotyczące tej kwestii postanowienie umowne nie podlegało negocjacom i zostało ustalone jednostronnie przez pozwanego.

Sąd I instancji wskazał, że skoro w sprawie zostało ustalone, że opłaty naliczane przez pozwanego miały charakter opłat dodatkowych za przyjęcie towarów do sprzedaży, to z tego wynikało domniemanie, że utrudniał on w ten sposób powodowi dostęp do rynku. W tej sytuacji powód nie musiał już wykazywać tej przesłanki, a ciężar dowodu przeciwnego zgodnie z art. 6 k.c. spoczywał na pozwanym. C. (...) powyższego domniemania nie zdołał obalić. Nie mogły zostać uznane za wystarczające same tylko twierdzenia pozwanego, że nie utrudniał on powodowi dostępu do rynku.

Podsumowując, Sąd Okręgowy wskazał, że z uwagi na to, że opłaty z tytułu opłaty laboratoryjnej zostały zakwalifikowane jako inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, to podlegała zasądzeniu od pozwanego na rzecz powoda kwota 240.436,81 zł, tytułem zwrotu tych opłat.

Sąd I instancji wskazał, że oddalił powództwo w zakresie, w jakim dotyczyło kwoty 4.330,20 zł naliczonej przez pozwanego tytułem opłaty za usługę (...). Usługa (...) była świadczona na rzecz B. na podstawie odrębnej umowy zawartej pomiędzy stronami w okresie wcześniejszym. Z materiału zebranego w sprawie wynikało, że usługa ta była świadczona na rzecz powoda i powód z niej korzystał. Obciążając B. opłatami za usługę (...), pozwany refakturował konieczność ponoszenia kosztów obsługi tego systemu na rzecz firmy (...). Powód przyznał okoliczność ponoszenia przez pozwanego tych opłat i nie kwestionował ich wysokości. W związku z tym, w ocenie Sądu I instancji, w zakresie świadczenia usługi (...) pomiędzy stronami zachodziła ekwiwalentność świadczeń, a powód uiszczał należną opłatę za usługę faktycznie na jego rzecz świadczoną. B. osiągał również korzyść w wyniku korzystania z tej usługi, w szczególności stanowiła ona dla niego ułatwienie i przyspieszenie procesu wymiany dokumentów księgowych.

W świetle powyższego brak było podstaw do uznania opłaty za usługę (...) za tzw. opłatę półkową oraz w konsekwencji uznania działania pozwanego w tym zakresie za czyn nieuczciwej konkurencji. W tej sytuacji powód nie udowodnił, że pobieranie przez pozwanego przedmiotowej opłaty, prowadziło do naruszenia art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k.

O odsetkach Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 455 k.c. w zw. z art. 481 § 1 k.c. Świadczenie z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia ma charakter bezterminowy, więc do określenia terminu jego spełnienia stosuje się przepis art. 455 k.c. W niniejszej sprawie powód wezwał pozwanego do zapłaty pismem z dnia 9 maja 2012 r., które C.(...) odebrał w dniu 14 maja 2012 r. Od tego terminu należało przyznać pozwanemu czas na możliwość dobrowolnego spełnienia świadczenia, w tym na weryfikację roszczenia powoda. Zdaniem Sądu I instancji wystarczający był termin do dnia 16 maja 2012 r., w związku z czym odsetki należało zasądzić od dnia 17 maja 2012 r. W pozostałym zakresie żądanie zapłaty odsetek zostało oddalone jako nieuzasadnione.

O kosztach procesu Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 100 zd. 2 k.p.c., uznając iż powód uległ tylko co do nieznacznej części swojego żądania.

W orzeczeniu kończącym Sąd I instancji nakazał również zgodnie z art. 113 ust. 1 w zw. z art. 83 ust. 2 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (t. jedn. Dz. U. z 2014 r., poz. 1025 ze zm.) oraz w zw. z art. 100 zd. 2 k.p.c. pobrać od pozwanego na rzecz Skarbu Państwa kwotę 296,40 zł tytułem zwrotu wyłożonych tymczasowo wydatków.

***Apelację od wyroku Sądu Okręgowego wniósł pozwany, zaskarżając go w części, tj. co do punktów 1 oraz 3. Zarzucił:***

1/ naruszenie przepisów prawa procesowego, mające wpływ na wynik postępowania, a to:

a/ art. 233 § 1 k.p.c. polegające na dokonaniu oceny materiału dowodowego z pominięciem jego istotnej części, tj.:

- zeznań świadków A. P., J. F., A. R., z których to jednoznacznie wynika, że strony faktycznie prowadziły negocjacje celem ustalenia warunków handlowych umowy oraz ustaleń w zakresie konieczności weryfikacji jakościowej produktu, co stanowić miało podstawę nawiązania i utrzymywania relacji handlowej stron w ramach umowy tzw. marki własnej;

- zeznań świadków A. R. oraz S. B., z których wynika, iż pozwany faktycznie realizował uzgodnione usługi laboratoryjne prowadzące do weryfikacji jakościowej dostarczanych produktów oraz ustaleń w tym zakresie co do uwzględnienia przyjętej stawki procentowej w cenie produktu,

b/ art. 233 § 1 k.p.c. polegające na dokonaniu oceny dowodów zebranych w sprawie niezgodnie z ich treścią oraz sprzecznie z zasadami logiki i doświadczenia życiowego, jak również z naruszeniem zasady wszechstronnej oceny materiału dowodowego, prowadzące do wskazanych poniżej błędnych ustaleń faktycznych:

- iż powód nie miał wpływu na treść łączących strony umów handlowych, podczas gdy z zeznań świadków wynika, że rokrocznie odbywały się z pozwanym negocjacje, w których strony czyniły sobie wzajemne ustępstwa i ostatecznie ustalały warunki współpracy handlowej;

- iż przeprowadzanie badań laboratoryjnych produktów nabywanych od powoda było obowiązkiem pozwanego, gdyż powód nie miał ani chęci ani potrzeby prowadzenia badań, podczas gdy dostarczanie uzgodnionego jakościowo produktu było w ogóle podstawą nawiązania relacji handlowej;

- iż pozwany wykorzystując swoją pozycję rynkową przedstawił powodowi warunki współpracy, które nie podlegały negocjacji, podczas gdy ani w trakcie negocjacji ani w trakcie współpracy stron, pozwany nigdy nie wykorzystywał jakiegokolwiek „pozycji rynkowej”, abstrahując od braku zastosowania znaczenia użytej terminologii w tym zakresie,

2/ naruszenie przepisów prawa materialnego, mające wpływ na wynik postępowania, a to:

a/ art. 353<sup>1</sup> k.c. poprzez nieuwzględnienie woli i swobody stron w zakresie ułożenia stosunku prawnego według własnego uznania,

b/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, iż przepis ten dla oceny, czy doszło do pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży wymaga tylko oceny, czy opłaty pobierane przez pozwanego mogą być uznane za „inne opłaty”, podczas gdy niezbędną przesłanką, która powinna zostać oceniona, aby można było przypisać pozwanemu popełnienie deliktu, jest zbadanie, czy opłaty te powodowały ograniczenie powodowi dostępu do rynku,

c/ art. 6 k.c. poprzez błędne obciążenie wyłącznie pozwanego ciężarem dowodowym w sprawie, podczas gdy to w szczególności na powodzie ciążył obowiązek wykazania, iż w przedmiotowej sprawie doszło do popełnienia czynów nieuczciwej konkurencji.

Wskazując na powyższe zarzuty, strona pozwana wniosła o:

- zmianę wyroku w zaskarżonej części i orzeczenie co do istoty sprawy poprzez oddalenie powództwa w całości;
- zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego za obie instancje, według norm przepisanych;
- ewentualnie, uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi Okręgowemu w Warszawie, pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania w I oraz II instancji.

W odpowiedzi na apelację z dnia 25 maja 2015 r. strona powodowa wniosła o oddalenie apelacji oraz zasądzenie od pozwanego kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

**Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:**

***apelacja nie zasługiwała na uwzględnienie.***

Sąd Apelacyjny w pełni podziela ustalenia faktyczne poczynione przez Sąd Okręgowy i przyjmuje je za własne. Ustalenia te opierają się na prawidłowo zgromadzonym i ocenionym materiale dowodowym. Strona pozwana zarzuciła co prawda w apelacji, iż Sąd I instancji naruszył art. 233 § 1 k.p.c., jednak zarzut ten ocenić należało jako bezzasadny.

Stosownie do treści art. 233 § 1 k.p.c. sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Jak podkreśla się w orzecznictwie ocena dowodów pod kątem ich wiarygodności i mocy należy do podstawowych zadań sądu, wyrażających istotę sądenia, czyli rozstrzygnięcia kwestii spornych w warunkach niezawisłości, na podstawie własnego przekonania sędziego przy uwzględnieniu całokształtu zebranego materiału. Sąd dokonuje swobodnej oceny dowodów, nie jest to jednak ocena dowolna. Granice sędziowskiej oceny dowodów wyznaczają przepisy proceduralne (przepisy Kodeksu postępowania cywilnego o dowodach i postępowaniu dowodowym), reguły logicznego rozumowania oraz zasady doświadczenia życiowego. W związku z powyższym postawienie sądowi I instancji skutecznego zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania naruszenia przepisów prawa procesowego o dowodach lub uchybienia zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, bowiem tylko takie zarzuty można przeciwstawić uprawnieniu sądu do dokonania swobodnej oceny dowodów. W tej sytuacji nie będzie wystarczające samo przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze i znaczeniu poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż ocena dokonana przez sąd. Strona pozwana naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 233 § 1 k.p.c. w powyżej określony sposób nie wykazała.

Po pierwsze, strona pozwana zarzuciła Sądowi I instancji, że wskutek pominięcia części zgromadzonych dowodów doszedł do błędnych ustaleń faktycznych w zakresie braku wpływu powoda na treść zawieranych przez strony umów. W rzeczywistości - zdaniem C.(...)- umowy te były negocjowane i poprzez wzajemne ustępstwa kontrahenci ostatecznie ustalali warunki współpracy handlowej.

Zarzuty powyższe nie były trafne, bowiem ustalenia Sądu Okręgowego co do rzeczywistego wpływu spółki (...) na treść zawieranych umów znajdowały oparcie w zgromadzonym materiale dowodowym. Świadek A. W., szef działu handlowego powoda, który negocjował umowy ze strony powoda, zeznał wyraźnie, że negocjacje dotyczyły cen produktów oferowanych przez B., a po ich ustaleniu informowano powoda o warunkach współpracy, w tym zakresie dodatkowych opłat. Opłaty te nie podlegały negocjacom, jak i sam zakres umowy handlowej (k. 555 - zeznania A. W.). Pozwany nie przedstawił w apelacji żadnych konkretnych argumentów, które podważałyby ocenę zeznań tego świadka dokonaną przez Sąd I instancji, a tym samym ocenę tego dowodu w sposób naruszający art. 233 § 1 k.p.c. Nadto, zeznania A. W. znajdowały w tym zakresie potwierdzenie w zeznaniach świadków A. R. i J. F., tj. pracowników C. (...). A. R. zeznała, że gdyby powód nie wyraził zgody na badania, to nie doszłoby do podpisania z nim umowy (k. 692, nagranie CD 00:23:59 - zeznania A. R.). Z kolei J. F. zeznał, że nie można było zrezygnować z opłat za badania laboratoryjne (k. 721, nagranie CD 00:21:08 - zeznania J. F.). O ile zatem z materiału dowodowego wynikało, że negocjacje pomiędzy stronami odbywały się, to jednak ograniczały się one do cen towarów sprzedawanych przez powoda pozwanemu, zaś w pozostałym zakresie, w tym przede wszystkim co do zakresu i wielkości obciążeń finansowych dostawcy z tytułu różnych opłat, spółka (...) nie miała swobody negocjacyjnej i musiał wyrazić zgodę na warunki przedstawione przez C. (...), aby zapewnić sobie możliwość współpracy z tą spółką, która zapewniała zbyt towarów produkowanych przez B..

Po drugie, zauważyć należało, że Sąd I instancji ustalił, że pozwany zlecał badanie produktów dostarczanych przez pozwanego i badania takie zostały przeprowadzone w 2009 roku oraz w 2011 roku. W sprawie nie było zatem sporne to, czy badania laboratoryjne były przeprowadzane, czy też nie, ale to, czy obciążenie kosztami ich wykonania powoda w okolicznościach faktycznych sprawy stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji stypizowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., czy też nie - tzn. stanowiło ważne i skuteczne postanowienie umowne znajdujące oparcie w zasadzie swobody umów. Rozważenie tej kwestii nie dotyka jednak ustaleń faktycznych (pozwany nie odnosi się bowiem do samym ustaleń w zakresie przeprowadzonych badań laboratoryjnych), ale wykładni i zastosowania przepisów prawa materialnego, co jest istotą niniejszego sporu.

Przechodząc do meritum apelacji stwierdzić należało, że bezzasadny był zarzut dotyczący naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., jakkolwiek nie ze wszystkimi elementami wykładni tego przepisu dokonanej przez Sąd I instancji można było się zgodzić. Strona pozwana kwestionowała przy tym, aby w sprawie wykazane zostało, że jej zachowanie utrudniało powodowi dostęp do rynku. Nadto zarzuciła Sądowi Okręgowemu nieuwzględnienie zasady swobody stron co do ułożenia stosunku prawnego (art. 353<sup>1</sup> k.c.) oraz błędne rozłożenie ciężaru dowodu (art. 6 k.c.).

Zgodzić należało się z Sądem I instancji, że pojęcie „dostępu do rynku” użyte w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. należy rozumieć szeroko, tj. jako swobodę wejścia na rynek, wyjścia z niego, a przede wszystkim uczestniczenia w nim poprzez oferowanie swoich towarów i usług. Innymi słowy chodzi o możliwość prowadzenia działalności gospodarczej, a sam termin rynek na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji ma autonomiczne znaczenie i powinien być utożsamiany z pojęciem obrotu gospodarczego, tj. miejscem, gdzie dokonuje się wymiana dóbr i usług. Innymi słowy nie zachodzi potrzeba odwoływania się do definicji rynku właściwego wskazanej w art. 4 pkt 9 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t. jedn. Dz. U. z 2015 r., poz. 184). Po drugie, należy mieć świadomość, że działania konkurencyjne jednych przedsiębiorców ze swojej istoty mogą negatywnie wpływać na szanse powodzenia rynkowego innych przedsiębiorców, a nawet prowadzić do całkowitego ich wyparcia z rynku. Wręcz istotą i celem konkurencji gospodarczej jest, aby poprzez podwyższanie jakości swojej oferty oraz konkurencyjne ceny, odebrać konkurentom gospodarczym ich klientów. Sprzeczne natomiast z istotą konkurencji jest dopiero takie działanie, które uniemożliwia innym przedsiębiorcom rynkową konfrontację oferowanych przez nich towarów i świadczonych usług w zakresie najistotniejszych parametrów decydujących o konkurencyjności oferty, tj. przede wszystkim ceny i jakości towarów i usług, w wyniku czego swoboda podejmowania i prowadzenia przez nich działalności gospodarczej podlega ograniczeniu. W konsekwencji uznać należy, że nie każde utrudnienie dostępu do rynku stanowi naruszenie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, ale tylko takie, w których występują elementy nieuczciwości zakłócającej



dozwołoną rywalizację rynkową. Łączy się to ze stosowaniem ogólnych przesłanek czynu nieuczciwej konkurencji określonych w klauzuli generalnej zawartej w art. 3 ust. 1 u.z.n.k.

Zagwarantowanie swobodnej i uczciwej konkurencji rynkowej jest jednym z podstawowych celów ustawodawstwa gospodarczego, a jedną z metod pozwalających ten cel osiągnąć jest tworzenie warunków zmierzających do zachowania równowagi między podmiotami funkcjonującymi na rynku. Zauważyć należy, że przyczynę wprowadzenia do polskiego ustawodawstwa przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. stanowiło spostrzeżenie, że wielkie sieci sprzedaży detalicznej (super- i hipermarkety) dysponują tak dużym potencjałem ekonomicznym i w konsekwencji przewagą kontraktową, że są w stanie narzucić sprzedawcom (dostawcom w sensie potocznym) towarów niekorzystne dla tych ostatnich postanowienia umowne, nakładające dodatkowe świadczenia pieniężne, nie znajdujące żadnego uzasadnienia w łączącym strony stosunku prawnym polegającym na sprzedaży towarów. Świadczenia te określane są potocznie opłatami półkowymi.

W judykaturze Sądu Najwyższego i sądów powszechnych dominowało dotychczas stanowisko, że art. 15 ust. 1 u.z.n.k. został tak skonstruowany, że zachowania wymienione w pkt 1-5 stanowią przykładową egzemplifikację czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku. Przyjmowano zatem, iż sam ustawodawca założył, że wskazane zachowania, w tym pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, utrudniają prowadzenie działalności gospodarczej. W tej sytuacji powód zobowiązany jest jedynie do wykazania, że doszło do pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, co jest równoznaczne z wykazaniem utrudnienia dostępu do rynku. Odmienne stanowisko wyrażone natomiast zostało w wyroku Trybunału Konstytucyjnego z dnia 16 października 2014 r., sygn. akt SK 20/12 (zdecydowanie przeważa ono także w piśmiennictwie), stwierdzającym zgodność art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. z art. 20 w zw. z art. 22 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Trybunał Konstytucyjny wskazał w uzasadnieniu powyższego orzeczenia, że z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie wynika domniemanie utrudniania dostępu do rynku przez samo pobranie opłaty o innym charakterze niż marża handlowa i tym samym brak jest podstaw do przerzucania dowodu okoliczności przeciwnej na stronę pozwaną. Sąd Apelacyjny w niniejszym składzie zgadza się z Trybunałem Konstytucyjnym, iż wykładnia językowa ww. przepisu nie daje podstaw do przyjęcia istnienia konstrukcji domniemania. Zauważyć należy, że zdefiniowanym w art. 15 ust. 1 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, nie zaś pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży (tak również w art. 3 ust. 2 u.z.n.k.). Wskazane w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. zachowanie jest tylko wymienionym przez samego ustawodawcę przykładem formy popełnienia deliktu polegającego na utrudnieniu dostępu do rynku. W świetle powyższego stwierdzić należało, iż obowiązkiem powoda jest udowodnienie nie tylko tego, że pozwany pobierał od niego inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, ale i tego, że skutkiem tego było utrudnienie mu dostępu do rynku w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, co naruszyło bądź zagroziło naruszeniem jego interesów lub interesów klientów.

W ocenie Sądu Apelacyjnego ze zgromadzonego w niniejszej sprawie materiału dowodowego wynikało, że doszło do utrudnienia stronie powodowej przez spółkę (...) dostępu do rynku poprzez pobranie od strony powodowej opłat za usługi wskazane w umowach zawartych przez strony.

Jak już powyżej była o tym mowa, utrudnienie dostępu do rynku należy rozumieć jako stwarzanie przeszkód (utrudnień) w prowadzeniu działalności gospodarczej, uczestniczeniu w obrocie gospodarczym.

Art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie został sformułowany w sposób precyzyjny i jego treść nasuwa wątpliwości interpretacyjne. Generalnie, poprzez zawarcie umowy z siecią handlową dostawca towarów uzyskuje przecież dostęp do rynku, bowiem jego towary mają szansę trafić do ostatecznych klientów (konsumentów). Nadto, kanały dystrybucji towarów są rozproszone i żadna konkretna sieć handlowa nie ma nie tylko monopolu na rynku sprzedaży towarów, ale nawet nie zajmuje pozycji dominującej. Oczywiście duże sieci sprzedaży detalicznej są atrakcyjnym partnerem dla dostawców z uwagi na udział w rynku sprzedaży, tym niemniej nienawiązanie współpracy przez danego dostawcę z daną siecią handlową nie oznacza wyeliminowania go z rynku. Dokonując funkcjonalnej wykładni powyższego przepisu uznać zatem należy, że przy jego stosowaniu nie tyle chodzi o dostęp do rynku (rynku właściwego) jako taki, czy też o to, czy dane towary można było zbyć w inny sposób niż poprzez daną sieć handlową

(praktycznie zawsze istnieje taka możliwość), ale o to, czy dany przedsiębiorca (z założenia duża sieć handlowa) stwarza innemu przedsiębiorcy (dostawcy) dodatkowe bariery w dostępie do handlu towarami, które nie znajdują żadnego ekonomicznego uzasadnienia, a przez to naruszają zasady uczciwości i słuszności kontraktowej. Przede wszystkim chodzi tu o uzależnianie samego zawarcia umowy umożliwiającej współpracę handlową z przedsiębiorcą dysponującym siecią sprzedaży detalicznej od zgody dostawcy na spełnienie świadczeń, które nie mają charakteru ekwiwalentnego i nie służą realizacji żadnego konkretnego interesu dostawcy. Takie postępowanie przedsiębiorcy przyjmującego towary do sprzedaży musi być uznane za utrudniające dostęp do rynku, bowiem faktycznie oznacza ono, że dostawca ma zapłacić za możliwość zawarcia umowy z siecią sprzedaży detalicznej (tak też jednoznacznie Trybunał Konstytucyjny w uzasadnieniu wyroku z dnia 16 października 2014 r., sygn. akt SK 20/12: „Na gruncie zaskarżonego przepisu [tj. art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.] za utrudniające dostęp do rynku należy zawsze uznać te świadczenia, od których uzależniona jest możliwość kontraktowania lub zawarcie umowy per se.”). Dodatkowo zauważyć należy, że bariera, o której mowa jest w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. ma charakter stricte finansowy (opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży) i z założenia - odwołując się do najbardziej ogólnych zasad doświadczenia życiowego - stanowi utrudnienie w dostępie do rynku. Jest to utrudnienie zarówno bezpośrednie, bowiem łączy się z poniesieniem konkretnych, a nieuzasadnionych ekonomicznie, wydatków wpływających na wynik finansowy prowadzonej działalności gospodarczej, jak i pośrednie, bowiem utrudnia takim przedsiębiorcom rywalizację rynkową z dostawcami, którzy tych dodatkowych kosztów nie ponoszą, a tym samym nie muszą uwzględniać takich opłat w kalkulacji ceny oferowanych przez siebie produktów. Prowadzi to w sposób jednoznaczny do utrudnienia takiemu przedsiębiorcy uczestnictwa w obrocie gospodarczym. Jeżeli pozwany twierdzi, że w konkretnym przypadku jest inaczej, to powinien to udowodnić.

Jak każdy czyn nieuczciwej konkurencji, także czyn zdefiniowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. musi spełniać wymagania określone w klauzuli generalnej zawartej w art. 3 ust. 1 u.z.n.k., zgodnie z którym czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta. W tym kontekście zwrócić należało uwagę na dwie okoliczności. Po pierwsze, jak powyżej była o tym mowa, praktyka pobierania opłat od dostawców, jakkolwiek nie eliminuje ich z rynku, to jednak ogranicza ich swobodę działalności gospodarczej, zatem co najmniej zagraża interesom dostawców. Po drugie, wykorzystanie swojej przewagi ekonomicznej i w konsekwencji kontraktowej przez jedną ze stron w celu narzucenia drugiej stronie zapisów umownych wprowadzających pozorne usługi, w celu ukrycia opłat zakazanych przez prawo, musi być ocenione jako nieuczciwe, a tym samym naruszające dobre obyczaje kupieckie (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 marca 2008 r., IV CSK 478/07, LEX nr 371531). Działanie takie faktycznie wycelowane jest w wolność działalności gospodarczej dostawców, w tym wynikającą z art. 353<sup>1</sup> k.c. zasadę swobody umów, prowadząc do ograniczenia tej wolności, co możliwe jest w warunkach tzw. niedoskonałej konkurencji i znacznej przewagi kontraktowej jednego z przedsiębiorców. Zauważyć należy, że zdaniem Trybunału Konstytucyjnego regulacja art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. jest wręcz niezbędna dla prawidłowej realizacji wolności umów. Sąd Apelacyjny ze stanowiskiem tym się zgadza.

Podsumowując powyższe rozważania i odnosząc je do okoliczności niniejszej sprawy stwierdzić należało, że ze zgromadzonego materiału dowodowego wynikało, że działania pozwanego utrudniały w sposób nieuczciwy stronie powodowej dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 u.z.n.k. Jak już powyżej zwracano na to uwagę, zarówno z zeznań świadków wskazanych przez powoda, jak i przez pozwanego, wynikało, że aby zawrzeć umowę z C. (...), a tym samym zagwarantować sobie dostęp do rynku (klientów sieci sklepów prowadzonych przez tę spółkę), strona powodowa musiała zgodzić się na warunki współpracy, w tym ponoszenie pewnych opłat na rzecz pozwanego, w zasadzie niezależnie od własnej oceny gospodarczej sensowności wydatkowania środków finansowych na usługi narzucane przez pozwanego. Oczywiście, ostateczna decyzja co do samego zawarcia, czy też niezawarcia umowy, należała (też) do spółki (...), jednakże istnienie po stronie powoda swobody co do samego złożenia oświadczenia woli nie oznaczało, że jego kontrahent może dowolnie kształtować treść stosunku prawnego. Odwołując się przez C.(...) do zasady swobody umów w niniejszej sprawie uznać należało za o tyle bezzasadne, że już z treści art. 353<sup>(1)</sup> k.c. wynika, że ani treść ani cel umowy nie mogą sprzeciwiać się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom

współzycia społecznego. Układając stosunek prawny kontrahenci muszą zatem uwzględnić, iż w systemie prawnym istnieje przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Jak wskazywano na to powyżej, ocena, czy doszło do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji wymaga odniesienia się do wielu elementów dających się wyprowadzić z treści art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. Ocena ta zawsze musi odnosić się do okoliczności konkretnego przypadku i wymaga analizy konkretnych postanowień umownych oraz ich rzeczywistego wykonywania przez kontrahentów. W przedmiotowym przypadku rozważenia wymagały opłaty za badania laboratoryjne, którymi C.(...) obciążył spółkę (...).

Jak już wskazano powyżej przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie został sformułowany w sposób precyzyjny i jego dosłowne odczytanie może nasuwać wątpliwości interpretacyjne. Odwołanie się do celu przedmiotowej regulacji pozwala zinterpretować go jako nałożony na przedsiębiorców (nabywców, z założenia duże sieci handlowe) zakaz pobierania od innych przedsiębiorców (dostawców) jakichkolwiek opłat z tytułu samego przyjęcia towaru w celu jego dalszej odsprzedaży. Za wypełnienie roli pośrednika handlowego nabywca powinien poprzestać na zysku stanowiącym różnicę między ceną nabycia od dostawcy, a ceną zbycia odbiorcy końcowemu, czyli na tym, co ustawa określa marżą handlową. Podkreślić należy, że ustawodawca w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w wysokość marży, a samym i ceny, nie ingeruje. Powinny działać tu reguły rynku (prawa popytu i podaży).

Nie budzi jednocześnie wątpliwości, że art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie stoi na przeszkodzie w nawiązaniu relacji umownych pomiędzy dostawcą a nabywcą, z których będzie wynikał obowiązek świadczeń pieniężnych ze strony dostawcy. Obowiązek ten może wynikać z faktu świadczenia przez sieć handlową usług na rzecz i w interesie dostawcy, jednakże nie związanych z przyjęciem towaru dostawcy w celu jego dalszej odsprzedaży. W przeciwnym wypadku dostawcy zmuszeni zostaliby albo do opłacania samego dostępu do rynku (możliwość oferowania swoich produktów ich odbiorcom) albo do współfinansowania kosztów działalności gospodarczej sieci, która polega przecież na oferowaniu towarów nabywcom końcowym (konsumentom).

W ocenie Sądu Apelacyjnego należało podzielić ocenę Sądu I instancji, iż pobrane przez stronę pozwaną od strony powodowej opłaty za badania laboratoryjne stanowiły w rzeczywistości zakazane przez art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Po pierwsze, z postanowień łączących strony umów wynikało, że konstrukcja obciążania powoda kosztami badań była tego rodzaju, że uiszczal on w sposób stały (comiesięcznie) zryczałtowaną kwotę stanowiącą określony procent od obrotu osiągniętego między kontrahentami (w latach 2009-2010 - 6%, a w 2011 roku - 7%). Jednocześnie, strona pozwana przedłożyła w niniejszej sprawie sprawozdania z badań laboratoryjnych z okresów: październik - listopad 2009 r. (k. 471-498) oraz styczeń - luty 2011 r. (k. 499-534). Zestawienie tych okoliczności wskazywało jednoznacznie na to, że ww. obciążenia nie pozostawały w jakimkolwiek związku faktycznym z usługami, które wskazane zostały jako tytuł dla obciążeń spółki (...). Nadto, strona pozwana nie przedstawiła żadnych dowodów w celu wykazania, że pobierane od powoda kwoty odpowiadały cenie wykonanych usług. Jeżeli bowiem powód miał w ogóle płacić za pewne usługi, to jego świadczenie pieniężne winno być odpowiednikiem świadczenia niepieniężnego drugiej strony, tzn. być odpowiednie do wartości usługi (art. 487 § 2 k.c.). Te okoliczności są niezwykle istotne z punktu widzenia oceny, czy w konkretnym przypadku dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., czy też ma miejsce świadczenie przez kupującego usługi w interesie sprzedawcy (dostawcy), za którą ten płaci stosowne wynagrodzenie. Brak dowodów na okoliczność, że świadczenie pieniężne jednej strony jest odpowiednie do wartości usługi, stanowi niewątpliwie istotny argument na rzecz tezy, że zachodzi delikt nieuczciwej konkurencji. Zauważyć bowiem należy, na co słusznie zwrócił też uwagę Sąd I instancji, że w zasadzie nie spotyka się już sytuacji, aby w umowie zastrzeżone zostało wprost świadczenie pieniężne na rzecz kontrahenta dostawcy za samo przyjęcie towarów w celu dalszej odsprzedaży. Przedmiotowy delikt najczęściej „ukrywa się” za określonymi postanowieniami umownymi dotyczącymi różnego rodzaju usług (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08, OSNC-ZD 2009/1/14), co wymaga ustalenia sensu i celu określonych elementów łączącego strony stosunku prawnego, m.in. poprzez analizę całokształtu okoliczności sprawy.

Po drugie, strona pozwana nie udowodniła w niniejszej sprawie, aby istniały podstawy do partycypacji spółki (...) w kosztach badań laboratoryjnych. Z okoliczności sprawy wynika, że chodziło o badania, które niezbędne były pozwanemu jako przedsiębiorcy oferującemu produkt pod własną marką i wprowadzającemu go do obrotu w sieci własnych sklepów. Oznaczało to, że zlecenie badań odbywało się w interesie C.(...) a obciążanie powoda kosztami ich przeprowadzenia przerzucało część kosztów działalności gospodarczej pozwanego na powoda. Takiego postępowania art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. niewątpliwie zakazuje, bowiem, jak już powyżej na to wskazywano, pozwany mógłby otrzymać od powoda świadczenia pieniężne tylko wówczas, gdyby wykonywał usługi na jego rzecz i w jego interesie.

Podsumowując powyższe stwierdzić należało, że trafne było stanowisko Sądu Okręgowego co do zakwalifikowania opłat z tytułu badań laboratoryjnych jako opłat, których pobierania zakazuje art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji jest aktem normatywnym o charakterze kompleksowym określającym samodzielnie zarówno same czyny nieuczciwej konkurencji, jak i roszczenia przysługujące przedsiębiorcom w przypadku ich dokonania. Oznacza to, że przedmiotowa ustawa może stanowić autonomiczną podstawę prawną dochodzonych roszczeń bez potrzeby odwoływania się np. do przepisów Kodeksu cywilnego. Oczywiście nie oznacza to, że w określonych kwestiach nie może jednak zająć potrzeba odwołania się do odpowiednich przepisów Kodeksu cywilnego, zwłaszcza o charakterze ogólnym.

Zgodnie z treścią art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony w wyniku dokonania czynu nieuczciwej konkurencji może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych.

Odesłanie w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. do zasad ogólnych oznacza konieczność stosowania przepisów Kodeksu cywilnego o bezpodstawnym wzbogaceniu - art. 405 i nast. k.c., chyba, że ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji reguluje daną kwestię odmiennie. Strona dochodząca roszczenia o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści zobowiązana jest zatem do udowodnienia:

- 1/ faktu popełnienia przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji, co zastępuje przesłankę braku podstawy prawnej (bezpodstawności) przesunięcia majątkowego,
- 2/ wzbogacenia pozwanego,
- 3/ własnego zubożenia,
- 4/ związku między wzbogaceniem a zubożeniem.

Przeprowadzone powyżej rozważania pozwalały uznać, że strona pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Z punktu widzenia konstruowania przedmiotowego deliktu nieuczciwej konkurencji kluczowe jest ustalenie, czy zawarte przez strony porozumienie utrudnia dostawcy w sposób nieuczciwy dostęp do rynku. W niniejszej sprawie odpowiedź na powyższe pytanie jest jednoznacznie pozytywna. Pozwany, wykorzystując swoją przewagę kontaktową, będącą wynikiem nie tylko skali prowadzonej działalności gospodarczej, ale i jej charakteru, narzucił powodowej spółce takie zasady współpracy, zgodnie z którymi musiała ona uiszczać opłaty za usługi, które nie realizowały jej rzeczywistych interesów (nie mogły zatem stanowić ekwiwalentu za pobierane opłaty). Takie ukształtowanie relacji handlowych, przy jednoczesnej próbie ukrycia rzeczywistego charakteru opłat, musi zostać ocenione jak naruszające dobre obyczaje w działalności gospodarczej, a tym samym nieuczciwe. Jest to też praktyka utrudniająca prowadzenie działalności gospodarczej, a zatem utrudniająca dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 u.z.n.k.

W sprawie nie była natomiast sporna kwestia (i nie stanowi to zarzutów apelacji), iż doszło do obciążenia i faktycznego rozliczenia przez C. (...) należności wynikających z faktur wystawionych przez pozwanego w toku współpracy z powodową spółką. Użyte w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. pojęcie „pobierania” innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży nie nawiązuje do znanych prawu cywilnemu pojęć dotyczących przesunięć

majątkowych. Należy przyjąć, że oznacza ono każdy sposób, w wyniku którego dochodzi do zmian w majątkach dostawcy i nabywcy o wartości równej opłatom, którymi obciążony został dostawca (tak np. Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 2 czerwca 2010 r., I ACa 294/10). Pobranie oznacza zatem nie tylko zapłatę kwoty odpowiadającej opłacie za przyjęcie towaru do sprzedaży, ale jakikolwiek sposób prowadzący do bezprawnego pozostawienia w majątku nabywcy obciążających dostawcę równowartości opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Niezależnie od tego jak zakwalifikować sposób pobrania opłaty przez pozwanego (potrącenie lub kompensata umowna), to niewątpliwie chciał on uzyskać efekt polegający na pomniejszeniu własnych zobowiązań względem dostawcy o wartość opłaty, którą tego dostawcę obciążył. Postępowanie takie może być oczywiście oceniane z punktu widzenia ogólnych zasad prawa cywilnego zawartych w Kodeksie cywilnym odnoszących się do stosunku umownego łączącego strony, jednakże przede wszystkim winno zostać ocenione na podstawie przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, które zostały wskazane przez powoda jako podstawa prawna dochodzonego roszczenia. Zauważyć należy, że „pobieranie” opłat, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. stanowi zachowanie bezprawne, bowiem jest elementem deliktu nieuczciwej konkurencji.

W świetle powyższego uznać należało, że strona powodowa wykazała zarówno własne zubożenie, jak i wzbogacenie pozwanego, jak również istnienie związku między tym zubożeniem i wzbogaceniem. Tym samym zostały spełnione wszystkie ww. przesłanki niezbędne do uwzględnienia powództwa powoda o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści.

Mając to na względzie, mimo że część zarzutów dotyczących naruszenia przez Sąd Okręgowy przepisów prawa materialnego była zasadna, Sąd Apelacyjny na podstawie art. 385 k.p.c. oddalił apelację, bowiem zaskarżony wyrok odpowiada w pełni prawu.

O kosztach postępowania odwoławczego Sąd II instancji orzekł na podstawie art. 98 § 1 i 3, art. 99, art. 108 § 1 k.p.c. oraz na podstawie § 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. jedn. Dz. U. z 2013 r., poz. 490 ze zm.).