

Sygn. akt I ACa 1315/15

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 17 czerwca 2016 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Edyta Mroczek (spr.)

Sędziowie: SA Ewa Kaniok

SO del. Jan Wawrowski

Protokolant: protokolant sądowy Joanna Mikulska

po rozpoznaniu w dniu 17 czerwca 2016 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa A. (...) spółki jawnej z siedzibą we W.

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

o zapłatę

na skutek apelacji obu stron

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 3 marca 2015 r., sygn. akt XXVI GC 503/13

1. zmienia zaskarżony wyrok częściowo w ten sposób, że:

- w punkcie pierwszym (I) – oddala powództwo o zasądzenie kwoty

57 014,36 zł (pięćdziesiąt siedem tysięcy czternaście złotych i trzydzieści sześć groszy) wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 16 maja 2011 r. do dnia zapłaty;

- w punkcie drugim (II) – zasądza odsetki ustawowe od kwoty

854 973,09 (osiemset pięćdziesiąt cztery tysiące dziewięćset siedemdziesiąt trzy złote i dziewięć groszy) od dnia 19 lutego 2011 r. do dnia 15 maja 2011 r.;

2. oddala obie apelacje w pozostałej części;

3. zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

z siedzibą w P. na rzecz A. (...) spółki jawnej z siedzibą we W. kwotę 5 400 zł (pięć tysięcy czterysta złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Ewa Kaniok Edyta Mroczek Jan Wawrowski

IA Ca 1315/15

UZASADNIENIE

Powód - A. (...) spółka jawna z siedzibą we W. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) spółki z o.o. z siedzibą w P. kwoty 936.775,23 zł wraz z ustawowymi odsetkami od kwot wskazanych w pozwie oraz kosztami procesu, w tym

kosztami zastępstwa procesowego w potrójnej wysokości, tj. 21.600 zł. wywodząc swe roszczenie na podstawie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

W odpowiedzi na pozew pozwany wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. Pozwany podniósł zarzut braku legitymacji procesowej powodowej spółki, a także zarzut przedawnienia roszczenia, wskazując na dwuletni termin przedawnienia.

Sąd Okręgowy w Warszawie wyrokiem z dnia 3 marca 2015 r. zasądził od pozwanej spółki na rzecz powoda kwotę 936.775,23 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 16 maja 2011 r. do dnia zapłaty, oddalił powództwo w pozostałym zakresie oraz zasądził od pozwanej na rzecz powoda kwotę 56056 zł tytułem zwrotu kosztów procesu oddalając w pozostałej części wnioski powoda o zasądzenie kosztów i zobowiązał pozwaną do zwrotu Skarbowi Państwa kwoty 4134,40 zł tytułem tymczasowo poniesionych wydatków.

Powyższe rozstrzygnięcie zapadło na podstawie następujących ustaleń faktycznych i rozważań prawnych.

W 2008 roku Zakłady (...) S.A. z siedzibą w P. (obecnie w upadłości likwidacyjnej) podjęły współpracę z (...) sp. z o.o. z siedzibą w P. na podstawie umów handlowych. Głównym przedmiotem współpracy było dokonywanie przez (...) S.A. sprzedażyA. towarów do sieci sklepów, które następnie były sprzedawane konsumentom sieci hipermarketów A.. Zapłata za dostarczony towar następowała na podstawie wystawionych przez (...) S.A. faktur VAT. Współpraca prowadzona była w oparciu o zawartą dnia 14 lutego 2008 roku umowę handlową, następnie o zawartą 10 kwietnia 2009 r. umowę ramową o współpracy, zaś w następnym okresie - o zawartą dnia 21 kwietnia 2010 roku umowę o współpracy.

Przedmiotem umów o współpracę było ustalenie warunków nabywania towarów przez A. oraz jego partnerów od (...) S.A. jako sprzedawcy, ustalenie zasad rozprowadzania przez A. towarów w należącej do niego sieci sklepów oraz zakresu i sposobu współdziałania przy prowadzonych przez A. i jego partnerów działaniach reklamowych i marketingowych oraz określenie pozostałych zasad współpracy.

Przedmiotowe umowy handlowe zostały zawarte na formularzu używanym przez pozwanego w kontraktach z kontrahentami, a opłaty w nich wskazane nie podlegały negocjacjom. (...) S.A. nie miał wpływu na treść umowy, w tym na treść poszczególnych jej zapisów. Tekst umowy, przedstawiony dostawcy, był uzupełniany o procentowe i kwotowe wartości za poszczególne usługi, których zakresu ani sposobu wykonywania z dostawcą nie uzgadniano, ani w trakcie negocjacji, ani w okresie współpracy.

(...) S.A. oraz A. zawarły następujące umowy:

Umowę handlową z dnia 14 lutego 2008 r. na okres roku, począwszy od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2008 r. W przypadku braku wypowiedzenia umowy do dnia 31 grudnia 2008 roku umowa ulegała przedłużeniu do czasu podpisania nowej umowy, jednak nie dłużej niż do dnia 30 czerwca następnego roku kalendarzowego. W art. 5 ww. umowy ustalono, iż z tytułu zrealizowania określonego poziomu obrotów sprzedawca przyznaje A. i jego partnerom premię pieniężną, przy czym warunkiem przyznania tejże premii miało być zrealizowanie w stosunkach handlowych ze sprzedawcą określonego obrotu netto w ciągu okresu rozliczeniowego, którym był jeden rok. Sposób kalkulacji premii został określony w art. 5 ust. 2 umowy, w którym określono, iż w przypadku obrotów netto od 10.000 zł do 1.400.000 zł - premia wynosiła 8,9% w stosunku do rocznych obrotów netto, w przypadku obrotów netto od 1.400.001 zł do 1.600.000 zł - premia wynosiła 11% w stosunku do rocznych obrotów netto, w przypadku obrotów netto od 1.600.001 zł do 2.000.000 zł - premia wynosiła 11,5 % w stosunku do rocznych obrotów netto, zaś w przypadku obrotów netto od 2.000.001 zł - premia wynosiła 12% w stosunku do rocznych obrotów netto.

W art. 6 ust. 1 w/w umowy A. wraz z partnerami zobowiązał się świadczyć na rzecz (...) S.A. usługi marketingowe, polegające na promocji marki towaru sprzedawcy przy pomocy materiałów reklamowych oraz przy użyciu innych technik handlowych. Szczegółowy zakres usług marketingowych określony został w załączniku (...) - Ogólne Warunki, stanowiącym integralną część umowy, w którym sprecyzowano także pojęcie premii pieniężnej, scentralizowanych

płatności oraz pośredniczenia w oferowaniu towarów, usług marketingowych oraz usług logistycznych. Jednocześnie w art. 6 ust. 2 umowy handlowej ustalono, że na poczet wynagrodzenia z tytułu świadczenia określonych usług sprzedawca ustala budżet dla A. i partnerów w wysokości 9,3% obrotów dla każdej sieci handlowej oddzielnie. W przypadku niewykorzystania ww. budżetu sprzedawca został zobowiązany do zapłacenia A. i partnerom wynagrodzenia za gotowość i planowanie akcji promocyjnych, stanowiącego różnicę pomiędzy ustalonym budżetem a kwotą faktycznie wykorzystaną.

Stosownie do art. 7 ust. 1 umowy za udostępnienie sprzedawcy możliwości kierowania faktur do scentralizowanego punktu księgowego zorganizowanego przez A. i partnerów oraz za pośredniczenie w oferowaniu towarów sprzedawcy partnerom A., A. i partnerom przysługiwało wynagrodzenie w wysokości 0,3% obrotów netto dokonanych przez A. oraz poszczególnych partnerów. Wynagrodzenie miało być płatne na podstawie faktur wystawionych przez A. i partnerów, po zakończeniu każdego miesiąca na podstawie obrotów netto osiągniętych w minionym miesiącu (art. 7 ust. 2 umowy).

Stosownie do treści art. 4 ust. 7 Ogólnych Warunków do umowy handlowej z dnia 14 lutego 2008 r. sprzedawca został zobowiązany do dostarczania towaru opatrzonego właściwym kodem kreskowym, zaś w przypadku braku spełnienia tego wymogu przewidziano kary umowne w wysokości 1.000 zł za każdy rodzaj towaru, którego dotyczy to uchybienie. Zgodnie zaś z art. 4 ust. 8 Ogólnych Warunków, jeżeli towary objęte zamówieniem nie zostały dostarczone lub zostały dostarczone w nieodpowiedniej ilości, sprzedawca zobowiązany był zapłacić A. karę, której wysokość określono jako równowartość 15% wartości netto towarów, które zostały zamówione, ustalonej na podstawie dokumentów, jakimi dysponować będzie Dział Logistyki A.. Stosownie do art. 4 ust. 10 Ogólnych Warunków, zgodnie z którym jeżeli towar nie zostanie dostarczony lub zostanie dostarczony z opóźnieniem lub w nieodpowiedniej ilości, a towary te są przedmiotem promocji prowadzonej przez A. za pośrednictwem gazetek reklamowych, ogłoszeń prasowych, reklam radiowych lub na tablicach reklamowych, sprzedawca zobowiązany był wypłacić A. karę umowną w wysokości 30% wartości netto towarów, które zostały zamówione, lecz niedostarczone.

Zgodnie z art. 1 ust. 1 załącznika nr (...) - ogólne warunki zaopatrzenia - logistyka, będącego integralną częścią umowy o współpracy handlowej z dnia 14 lutego 2008 r., wynagrodzenie za usługi logistyczne realizowane przez A. obciążało sprzedawcę, jeżeli korzystał z trzech serwisów logistycznych A. w M., W. i G.. Jednocześnie w art. 1 ust. 2 określono wynagrodzenie w wysokości 4,7% obrotów netto przysługujące A. z tytułu usługi logistycznej.

Współpraca pomiędzy (...) S.A. a A. była kontynuowana na podstawie umowy ramowej o współpracy z dnia 10 kwietnia 2009 r. zawartej na okres 1 roku, począwszy od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2009 r., która zastąpiła wszystkie dotychczasowe umowy i porozumienia. Dodatkowo strony zawarły umowę o świadczenie usług marketingowych, umowę o przekazywaniu faktur oraz innych danych w formie elektronicznej oraz umowę o świadczenie usług logistycznych.

Wysokość kary za nieprawidłowy kod kreskowy pozostała na dotychczasowym poziomie 1.000 zł za każdy rodzaj towaru.

W umowie o świadczenie usług logistycznych z dnia 10 kwietnia 2009 r. w art. 2 ust. 2 ustalono wysokość wynagrodzenia za usługi logistyczne jako 4,70% obrotów netto ze sprzedawcą, które mogło zostać wypłacone A. poprzez obniżenie ceny na fakturach za towar. W art. 11 ust. 2 umowy zawarta została wysokość kary za dostarczenie niekompletnego zamówienia, która wynosiła 15% wartości netto towarów, które zostały zamówione, lecz niedostarczone, ustalonej na podstawie dokumentów, jakimi dysponował A..

W umowie o świadczenie usług marketingowych z dnia 10 kwietnia 2009 r. zastrzeżono na rzecz pozwanego i jego partnerów warunki współpracy, w tym premie oraz wynagrodzenie za świadczenie usług, które były tożsame z poprzednimi warunkami handlowymi. Usługi marketingowe, obejmowały promocję marki towaru sprzedawcy przy pomocy materiałów reklamowych oraz przy użyciu innych, dostępnych technik handlowych. Zmianie uległa wysokość premii pieniężnej, której wartość ustalono w następujący sposób: w przypadku obrotów netto od 10.000 zł - premia wynosiła 8,80 % w stosunku do rocznych obrotów netto, w przypadku obrotów netto od 1.400.000 zł - premia wynosiła

11,20 % w stosunku do rocznych obrotów netto, w przypadku obrotów netto od 1.600.000 zł - premia wynosiła 11,70 % w stosunku do rocznych obrotów netto, zaś w przypadku obrotów netto od 2.000.000 zł - premia wynosiła 12,20 % w stosunku do rocznych obrotów netto.

W dniu 21 kwietnia 2010 roku strony zawarły kolejną umowę o współpracy, obowiązującą od 1 stycznia do 31 grudnia 2010 r. i zastępującą dotychczasowe umowy i porozumienia. W art. 11 ww. umowy została określona wysokość premii pieniężnej pobieranej przez A. od (...) S.A. Sposób kalkulacji premii został określony w art. 11 ust. 2 umowy, w którym ustalono, iż w przypadku obrotów netto od 10.000 zł - premia wynosiła 23,5 % w stosunku do rocznych obrotów netto, w przypadku obrotów netto od 1.400.000 zł - premia wynosiła 26 % w stosunku do rocznych obrotów netto, w przypadku obrotów netto od 1.600.000 zł - premia wynosiła 26,5 % w stosunku do rocznych obrotów netto, w przypadku obrotów netto od 1.800.000 zł - premia wynosiła 27 % w stosunku do rocznych obrotów netto, zaś w przypadku obrotów netto od 2.000.000 zł - premia wynosiła 25,5 % w stosunku do rocznych obrotów netto. Zgodnie z art. 5 ust. 2 umowy z 21 kwietnia 2010 r. premia pieniężna była płatna po zakończeniu każdego miesiąca na podstawie obrotów netto osiągniętych w minionym miesiącu pomnożonym przez procent określony powyżej. Premia dokumentowana miała być notami księgowymi wystawionymi przez A..

Spółka (...) S.A. zawarła z A. umowy o przekazywaniu faktur oraz innych danych w formie elektronicznej. Na podstawie umowy z dnia 10 kwietnia 2009 r. oraz umowy z dnia 21 kwietnia 2010 r. A. pobierał od (...) S.A. wynagrodzenie w wysokości 1.000 zł za umożliwienie korzystania z elektronicznej wymiany faktur oraz innych danych w systemie (...) niezależnie od zakresu tej usługi. Wynagrodzenie było płatne na podstawie faktur wystawionych przez A., po zakończeniu każdego miesiąca na podstawie obrotów netto osiągniętych przez A. w minionym miesiącu pomnożonym przez 1/12 ustalonej kwoty.

W trakcie współpracy strony zawarły następujące porozumienia dotyczące dodatkowych usług marketingowych:

- w dniu 14 lutego 2008 roku dotyczące dodatkowych usług marketingowych w 2008 roku określające wynagrodzenie za usługi marketingowe świadczone przez A. i partnerów na zlecenie (...) S.A., przy czym opłaty za usługi marketingowe wynosiły za dodatkową usługę promocyjną na otwarcie 1 sklepu - 4.000 zł netto, dodatkową usługę promocyjną na akcję 12 lat A. - 2.000 zł netto, dodatkową usługę promocyjną na akcje 40 dni A. 2.000 zł netto;
- w dniu 10 kwietnia 2009 roku dotyczące dodatkowych usług marketingowych w 2009 roku określające wynagrodzenie za usługi marketingowe świadczone przez A. i partnerów na zlecenie (...) S.A., przy czym opłaty za usługi marketingowe wynosiły za dodatkową usługę promocyjną na otwarcie 1 sklepu - 1.000 zł netto, inną dodatkową usługę promocyjną - 2.000 zł,
- w dniu 21 kwietnia 2010 roku dotyczące dodatkowych usług marketingowych w 2010 roku określające wynagrodzenie za usługi marketingowe świadczone przez A. i partnerów na zlecenie (...) S.A., przy czym opłaty za usługi marketingowe wynosiły za dodatkową usługę promocyjną na otwarcie 1 sklepu - 1.000 zł netto, inną dodatkową usługę promocyjną - 2.000 zł,

W ramach prowadzonej współpracy (...) S.A. sprzedawał pozwanemu towary ze swojej oferty handlowej z odroczonym terminem płatności. W okresie od stycznia 2009 r. do stycznia 2011 r. A. wystawiła faktury VAT oraz noty obciążeniowe, którymi obciążyła (...) S.A. na łączną kwotę 936.775,23 zł. Pozwany pobierał opłaty w ten sposób, że wystawiał faktury VAT oraz noty, a należności wynikające z tych dokumentów potrącał w każdym miesiącu z wierzytelnościami przysługującymi (...) S.A. z tytułu sprzedanych pozwanemu towarów. Oświadczenia o potrąceniu pozwany przesyłał sprzedawcy m.in. pocztą elektroniczną, w których A. wskazywał dokumenty księgowe, dotyczące innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Pozostałe do zapłaty kwoty za sprzedany towar były przez pozwanego przelewane na rachunek bankowy sprzedawcy.

Postanowieniem S#du Rejonowego w Opolu Wydzia# V Gospodarczy z dnia 19 marca 2010 r. sygn. akt V GU 12/10 og#oszono upad#o## likwidacyjn# spółki Zak#ady (...) S.A. z siedzib#

w P., powo#uj#c syndyka masy upad#o#ci w osobie T. Z.. Pismem z dnia 27 stycznia 2011 r. syndyk masy upad#o#ci (...) S.A. z siedzib# w P. wezwa# (...) sp. z o.o. z siedzib# w P. do zap#aty kwoty 1.387.202,08 z# wraz z ustawowymi odsetkami od kwot wskazanych w wezwaniu do zap#aty w terminie 7 dni od daty dor#czenia wezwania.

Z wniosku syndyka masy upadłości (...) S.A. o zawezwanie pozwanego do próby ugodowej w zakresie objętym żądaniami pozwu, w dniu 16 maja 2011 roku przed Sądem Rejonowym dla m. st. Warszawy w Warszawie w sprawie sygn. akt XV GCo 131/11 odbyło się posiedzenie pojednawcze, jednak do zawarcia ugody pomiędzy syndykiem masy upadłości (...) S.A. a A. nie doszło.

Umową przelewu wierzytelności z dnia 15 lutego 2013 r. powód A. (...) spółka jawna z siedzibą we W. nabył od Syndyka masy upadłości (...) S.A., za zgodą rady wierzycieli wyrażoną w Uchwale (...) wierzytelności w wysokości łącznej 936.775,23 zł, przysługujące (...) względem A. z tytułu pobrania przez pozwanego innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, wynikających z faktur VAT i not obciążeniowych wyszczególnionych w załączniku (...)do umowy.

Pismem z dnia 7 marca 2013 r. powód A. B. (...) sp. j. z siedzibą we W. poinformował pozwanego A. o dokonanej cesji wierzytelności, jednocześnie wzywając go do zapłaty należności w kwocie 936.775,23 zł wraz z należnościami ubocznymi. Wezwanie do zapłaty zostało doręczone pozwanemu dnia 11 marca 2013 r.

Stan faktyczny Sąd Okręgowy ustalił na podstawie powołanych powyżej dokumentów oraz częściowo na podstawie zeznań świadków: R. K., I. W. oraz K. W., jak również na podstawie pisemnej opinii biegłego sądowego z dnia 19 września 2014 r., uzupełnionej w dniu 2 grudnia 2014 r. Ustalenia faktyczne Sąd poczynił także w oparciu o okoliczności bezsporne oraz twierdzenia stron, które nie były kwestionowane i które na podstawie art. 230 k.p.c. w zw. z art. 229 k.p.c. sąd przyjął za udowodnione.

Zdaniem Sądu Okręgowego zeznania świadka M. S. - od 2009 roku będącej pracownikiem pozwanej spółki - nie miały znaczenie dla rozstrzygnięcia w sprawie, która nie pamiętała kontrahenta (...) S.A. i nie uczestniczyła przy zawieraniu umowy o współpracę pomiędzy (...) S.A. a pozwanym, a swoje zeznania formułowała na podstawie analizy dokumentów znajdujących się w posiadaniu pozwanej spółki, z którymi świadek zapoznała się podczas „przygotowywania do rozprawy”. Zeznania świadka R. K. były spójnie i konsekwentnie, sąd jednak uznał te zeznania jako częściowo wiarygodne z uwagi na to, że świadek przedstawiała okoliczności sprawy w sposób korzystny dla pozwanego, z uwagi na fakt wieloletniego świadczenia pracy na rzecz pozwanego oraz przyjmowania rozwiązań pozwanego za oczywiste i prawidłowe. Dlatego też na podstawie zeznań świadka Sąd poczynił ustalenia jedynie dotyczące usługi (...) - elektronicznej wymiany danych.

Na podstawie zeznań świadka K. W., będącego wieloletnim pracownikiem pozwanej spółki, który uczestniczył w zawieraniu umów z (...) S.A., sąd poczynił ustalenia, co do pobierania premii pieniężnej zależnej od obrotu, świadek nie miał konkretnej wiedzy na temat usług wykonywanych przez pozwanego na rzecz powoda, a wiedzę na temat akcji promocyjnych z tytułu urodzin sklepów (...) oraz umieszczenia produktów firmy (...) S.A. w gazetce wydawanej przez pozwanego, miał jedynie ogólną. Co do okoliczności zawierania umowy (...) S.A. z pozwanym, świadek potwierdził, że te umowy - przedłużane co roku - nieznacznie różniły się w poszczególnych latach, umowy były standardowe, których treść wskazywał pozwany.

W ocenie sądu, zeznania świadka I. W. były wiarygodne, na ich podstawie sąd poczynił ustalenia dotyczące pobierania przez pozwanego od (...) S.A. premii pieniężnej stanowiącej jeden z zapisów umów handlowych jako procent zależny od obrotu. Zeznania te jednakże zasadniczo nie były przydatne dla ustalenia stanu faktycznego sprawy, jako że były bardzo ogólne.

Fakt pobrania od dostawcy w okresie od początku stycznia 2009 do końca stycznia 2011 r. spornej kwoty przez pozwanego, sąd ustalił m.in. na podstawie dowodu z opinii biegłego sądowego, który potwierdził, że pozwany wystawił na rzecz dostawcy faktury i noty obciążające na łączną kwotę 936.775,23 zł brutto. Pozwany dokonał pobrania od

dostawcy innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w kwocie 936.775,23 zł, co potwierdzały bądź oświadczenia o potrąceniu składane m. in. pocztą elektroniczną bądź kopie wyciągów bankowych wskazujących na dokonanie potrącenia.

Sąd zwrócił uwagę, iż pozwany został zobowiązany do przedstawienia kopii dokumentów księgowych, kopii dokumentów potwierdzających dokonanie przelewów z rachunków bankowych pozwanego na rzecz (...) S.A., zestawień obrotów i sald kont księgi głównej pozwanego za okres od początku stycznia 2009 r. do końca 2011 r., jak również sprawozdań finansowych pozwanego za lata obrotowe 2009 oraz 2010 wraz z opinią i raportem biegłego rewidenta z badania tych sprawozdań finansowych, pod rygorem skutków procesowych z art. 233 § 2 k.p.c., czego jednak nie wykonał, powołując się na tajemnicę przedsiębiorstwa, a co do sprawozdań finansowych pozwanego - wskazując, że znajdują się one w jawnych aktach rejestrowych pozwanej spółki. W ocenie Sądu brak było obiektywnych przeszkód do złożenia tych dokumentów, co oznacza, iż powodem odmowy ich złożenia było potwierdzenie tezy biegłego o pobraniu od dostawcy spornej kwoty.

W ocenie Sądu zarzuty pozwanego, który podnosił, że fakt wystawienia faktur i not oraz ujęcie ich w specyfikacji do przelewów zawartych w korespondencji e-mailowej nie stanowi dowodu, faktycznego potrącenia ww. kwoty, stanowiły jedynie polemikę z wnioskami płynącymi z opinii głównej. W opinii uzupełniającej biegły sądowy wyjaśnił, że wyciągi bankowe nie są jedynymi dokumentami, które mogą potwierdzić dokonanie kompensaty, bowiem można to również stwierdzić m. in. w oparciu o zapisy na koncie księgowym (...) S.A. przeznaczonym do ewidencji operacji gospodarczych związanych z pozwanym, które to wydruki zostały przedłożone przez stronę powodową. Opinia biegłego sądowego została sporządzona rzetelnie, na podstawie przedstawionej przez strony dokumentacji źródłowej, a wnioski należycie uzasadnione.

Nie został uwzględniony wniosek pozwanego o zobowiązanie powoda do przedstawienia oryginałów wydruków dołączonych do pisma powoda z dnia 21 października 2014 r., ewentualnie o przeprowadzenie badania ww. dokumentów przez biegłego sądowego. Sąd wskazał, że wydruki z systemu księgowego spółki (...) S.A., zgodnie z ustawą o rachunkowości nie muszą zawierać podpisu. Dowody księgowe, które stanowiły podstawę wpisania ww. operacji do systemu księgowego (...) S.A. zawierają pieczętki z kwalifikacją dowodu do ujęcia w księgach rachunkowych. Wydruki z systemu księgowego służą jedynie temu, by sprawdzić, czy operacje zostały prawidłowo zaksięgowane. Co za tym idzie, wydruki przedłożone przez powoda i dołączone do pisma z dnia 21 października 2014 r. same w sobie stanowią oryginał. Wniosek o powołanie biegłego sądowego do badania ksiąg rachunkowych dostawcy w miejscu, w którym one się znajdują, po pierwsze na podstawie art. 207 § 6 k.p.c. był spóźniony i zmierzał do bezzasadnego przedłużenia postępowania. Sąd na wystąpienie biegłego sądowego sporządzającego w sprawie opinię, udzielił stronom dodatkowego terminu na dostarczenie koniecznej do sporządzenia opinii dokumentacji, a powód taką dokumentację przedstawił, w tym dokumentację, o którą wystąpił do syndyka masy upadłości (...) S.A. Sąd na etapie zgłaszania wniosku przez pozwanego nie znalazł żadnych podstaw, aby po sporządzeniu przez biegłego sądowego dwóch opinii pisemnych w sprawie zlecić ponownie sporządzenie opinii tyle, że w miejscu przechowywania ksiąg dostawcy.

Sąd oddalił wniosek dowodowy pozwanego o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego sądowego z zakresu ekonomii na okoliczność czy usługi świadczone przez pozwanego na rzecz (...) S.A. miały charakter ekwiwalentny wobec świadczenia dostawcy, w szczególności czy usługi były świadczone w interesie dostawcy i czy dostawca odniósł z tego tytułu korzyści, a także na okoliczności tego, czy premia pieniężna przysługująca pozwanej stanowiła rabat retroaktywny. W ocenie sądu wniosek ten nie miał określonej tezy dowodowej i charakteryzował się wysokim stopniem abstrakcyjności, nie spełniał też przesłanek z art. 278 k.p.c. Dla udowodnienia zwiększenia sprzedaży towarów należało przede wszystkim zgłosić dowody z dokumentów, które zawierałyby odpowiednie dane liczbowe. Dopiero gdyby zachodziła potrzeba interpretacji dokumentów lub ich fachowego odczytania, to można byłoby ewentualnie mówić o potrzebie powołania biegłego. W oparciu o zgromadzony materiał dowodowy sąd ustalił, że w istocie pozwany nie świadczył usług na rzecz (...) S.A., zatem bezprzedmiotowy jest dowód oparty na założeniu przeciwnym. Przedmiotem

opinii biegłego nie mogą być ustalenia faktyczne, a takich okoliczności w dużej mierze dotyczyły wnioski dowodowe pozwanego.

Oddaleniu podlegał także wniosek dowodowy pozwanego o zobowiązanie powoda oraz dostawcy (...) S.A. do złożenia faktur dokumentujących sprzedaż takich samych towarów, które dostawca sprzedawał pozwanej, innym kontrahentom, nie będącym sieciami handlowymi (hipermarketami), w latach 2008-2010, bowiem okoliczności te nie miały istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy (art. 227 k.p.c.). Bez znaczenia pozostawała bowiem okoliczność, czy sprzedając towary pozwanemu, (...) S.A. kalkulował tę okoliczność, w tym sensie, że wliczał dodatkowe opłaty do cen oferowanych pozwanemu towarów. Zarzut ten stanowi właśnie typową sytuację związaną z utrudnianiem dostępu do rynku, gdyż takie "wliczanie" wpływa na wysokość cen towarów oferowanych przez dostawcę, a w konsekwencji - jego sytuację rynkową (zob. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 12 lutego 2013 r., I ACa 1155/12, lex 1324794).

Sąd Okręgowy uznał zarzut braku legitymacji procesowej po stronie powoda za chybiony. Wskazał, iż zawarte między A. a (...) S.A. umowy miały na celu uregulowanie ich współpracy w zakresie sprzedaży przez pozwanego towarów dostawcy w sklepach pozwanego i jego partnerów. Natomiast umowa przelewu wierzytelności z dnia 15 lutego 2013 roku dotyczyła wierzytelności (...) S.A. w stosunku do pozwanego z tytułu pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Dokonanie czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat nie było związane z wykonaniem umów, ani nie pozostawało w związku z ich realizacją, lecz zostało dokonane jedynie przy okazji ich realizacji. Wierzytelności zbyte przez syndyka i dochodzone przez powoda nie miały więc charakteru roszczenia kontraktowego i nie pozostały w związku z treścią zawartych umów.

Oceniając żądanie powoda dochodzone na podstawie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji Sąd odwołał się do zapisów art. 3 ust. 1 i 15 ust. 1 pkt 4 w/w ustawy oraz celu ich wprowadzenia, tj. wyeliminowania sytuacji, gdy zawarcie umowy sprzedaży zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego po stronie sprzedawcy. Podkreślił, iż w każdym przypadku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji. Przy czym brzmienie art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. wskazuje, że nie jest potrzebne dodatkowe wykazywanie czy w następstwie pobrania dodatkowych opłat miało miejsce utrudnienie dostępu do rynku, bo sam ustawodawca zakwalifikował takie działanie, jako utrudniające dostęp do rynku. Bez znaczenia jest także, czy sprzedawca mógł zbyć te towary innym kupującym, oraz czy zbycie towarów przedsiębiorcy pobierającemu takie opłaty jest mniej czy bardziej opłacalne ekonomicznie dla sprzedającego, niż zbycie innemu przedsiębiorcy.

Przedmiotem badania Sądu był charakter prawny opłat pobranych przez pozwanego: z tytułu premii pieniężnej, za świadczenie usług marketingowych i dodatkowych usług, usług logistycznych, scentralizowanej płatności, opłaty za przekazywanie faktur VAT oraz innych danych w formie elektronicznej, opłaty za przyspieszone płatności, jak również kary za nieprawidłowy kod kreskowy oraz brak dostawy towaru. Wszystkie opłaty objęte wystawionymi przez pozwanego fakturami i notami obciążeniowymi zostały przez (...) S.A. zapłacone. Pozwany dokonał bowiem potrąceń kwot ujętych w wystawionych przez siebie fakturach VAT oraz notach obciążeniowych z wynagrodzeniem przysługującym dostawcy z tytułu sprzedaży towaru. Powyższe potwierdzają dokumenty zgromadzone w aktach sprawy, jak również pisemna opinia biegłego sądowego. Jak wskazuje biegły, zgodnie z powszechną wiedzą można oczekiwać, że jeżeli duży odbiorca (pозwany) informuje mniejszego dostawcę ((...) S.A.), że ten otrzyma za sprzedaż swoich towarów zapłatę pomniejszoną o potrącenie wynikające z wystawionej przez pozwanego faktury lub noty, to pozwany jest skłonny takie oświadczenie realizować. Pozwany dokonał pobrania od dostawcy innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, co potwierdzają bądź oświadczenia o potrąceniu składane m. in. pocztą elektroniczną bądź kopie wyciągów bankowych wskazujących na dokonanie potrącenia, a także wydruki z systemu księgowego (...) S.A. Fakt pobrania spornych opłat od dostawcy potwierdza samo stanowisko pozwanego, którego linia obrony sprowadzała się do próby wskazania, że świadczył usługi, za które przysługiwało mu wynagrodzenie od dostawcy.

Nie znalazł potwierdzenia zarzut pozwanego, iż faktura korygująca nr (...) z dnia 24 czerwca 2010 r. została przez pozwaną spółkę skorygowana, a kwota wynikająca z ww. faktury zapłacona (...) S.A. Pozwany nie wykazał, by faktycznie dokonano rozliczenia z tego tytułu z dostawcą.

Sąd wskazał, iż podmioty zajmujące się profesjonalnie i na dużą skalę dystrybucją towarów, mogą świadczyć na rzecz mniejszych podmiotów usługi mające na celu zwiększenie efektywności sprzedaży ich towarów, czy też mające na celu poprawienie wizerunku innego podmiotu poprzez promowanie jego marki i firmy. Niemniej, samo świadczenie usług na rzecz sprzedawcy za dodatkową opłatą nie może stanowić przesłanki warunkującej zawarcia umowy sprzedaży, a usługi świadczone przez kupującego muszą być realne i ekwiwalentne do pobieranego za nie wynagrodzenia. Pozwany winien wykazać, iż wykonywał faktycznie usługi, za które pobierał wynagrodzenie oraz że usługi te świadczone były na rzecz (...) S.A., a nie celem realizacji własnego interesu ekonomicznego i były ekwiwalentne w stosunku do pobieranego za nie wynagrodzenia, a przede wszystkim, że związanie się przez sprzedawcę umową o świadczenie tych usług nie warunkowało zawarcia umowy sprzedaży. W ocenie Sądu, pozwany temu obowiązkowi procesowemu nie sprostał. Postępowanie dowodowe wykazało, że wyrażenie przez (...) S.A. zgody na obciążenie przedmiotowymi opłatami było warunkiem zawarcia umowy z pozwanym i kontynuowania współpracy, co uzasadnia konstatację, iż opłaty zostały jej jednostronnie narzucone. Też taką uzasadniają przede wszystkim zeznania świadka K. W., który uczestniczył w zawieraniu umów z (...) S.A. i z którego zeznań wynikało, iż w relacjach handlowych z pozwanym posługiwano się standardowymi wzorami umów przygotowanymi przez A., z którymi kontrahent zapoznawał się dopiero w momencie podpisywania. (...) S.A. nie miała wpływu na treść umowy, ani poszczególnych jej zapisów, przedstawiony jej tekst umowy był uzupełniany o procentowe i kwotowe wartości za poszczególne usługi, których zakresu ani sposobu wykonywania z dostawcą nie uzgadniano, ani w trakcie negocjacji, ani w okresie współpracy. Umowy, jak i załączniki, a także porozumienia dotyczące dodatkowych usług marketingowych o świadczenie usług marketingowych, umowy o przekazywaniu faktur oraz innych danych w formie elektronicznej oraz umowy o świadczenie usług logistycznych, sporządzane były według wzorów A., do którego pismem odręcznym wpisywano dane konkretnego sprzedawcy zawierającego umowę, obrót netto, od którego uzależnione było przyznanie premii, wysokość premii, wysokość budżetu sprzedawcy przeznaczonego na świadczenie usług marketingowych oraz cenę konkretnych usług, obrót netto, od którego naliczono wynagrodzenie za udostępnianie danych statystycznych, a także obrót netto, od którego naliczono wynagrodzenie za świadczenie usług logistycznych.

W ocenie sądu, okoliczność, iż usługi były określone w umowie o współpracy nie przesądza o braku podstaw do kwalifikacji na podstawie artykułu 15 ustępu 1 punktu 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. W świetle wskazanego przepisu nie jest zakazane - z uwagi na swobodę zawierania umów - kształtowanie stosunków między stronami, w których oprócz świadczeń typowych dla umowy sprzedaży, strony będą zobowiązane do świadczeń dodatkowych. Nie można zabronić również sklepom wielkopowierzchniowym dostarczania dostawcom innych świadczeń niż tylko odbiór towarów i zapłata ceny. Należy jednak wyraźnie zaznaczyć, że świadczenia te muszą mieć rzeczywiście charakter świadczeń wzajemnych (ekwiwalentnych) co oznacza, że dostawca poprzez zapłatę ceny zyskuje wymierną dla niego korzyść od odbiorcy towarów, inną niż zapłata za towar i odpowiadającą wartości zapłaconej ceny (tak trafnie SA w Warszawie w powołanym wyroku z dnia 14 marca 2013 r., I ACa 1123/12, LEX nr 1322068).

W umowach łączących strony, opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży nie zostały wprost określone jako „opłaty z tytułu dopuszczania towarów do sprzedaży” przybrały one formę opłat z tytułu opłat „za wsparcie działań .marketingowych” oraz opłat z tytułu „premi”. Zdaniem Sądu, w celu uwolnienia się od odpowiedzialności na podstawie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji pozwany powinien przede wszystkim udowodnić, że pobierane opłaty nie stanowiły jedynie realizacji własnego interesu polegającego na korzystnym zbyciu zakupionych od powoda towarów finalnemu odbiorcy jako „opłaty z tytułu dopuszczania towarów do sprzedaży”, przybrały one formę opłat z tytułu opłat „za wsparcie działań marketingowych” oraz opłat z tytułu „premi”. W ocenie sądu, pozwany nie wykazał okoliczności pozwalających na ustalenie, że nie mamy do czynienia z opisywanym deliktem. Zeznania świadków strony pozwanej nie potwierdziły tez, na okoliczność, których dowody te zostały przeprowadzone. Pozwany nie przytoczył nawet twierdzeń, z których można byłoby wnioskować jakie usługi świadczył, w jakim okresie, które te usługi wykonywał, podobne uwagi na leżało odnieść do pozostałych opłat pobranych przez pozwanego od dostawcy.

Pozwany dokonał niejako „skomasowania” podstaw faktycznych z których wywodził zasadność pobrania opłat, nie precyzując okoliczności i podstaw ich naliczenia, ani kryteriów pozwalających „zmierzyć” korzyści jakie rzekomo pobierał dostawca w zamian za działania pozwanego. Zarówno opłaty logistyczne, jak i scentralizowana płatność były wyrazem organizacji przedsiębiorstwa przez pozwanego, którymi to kosztami pozwany obciążał swoich dostawców, w tym (...) S.A. Z zeznań świadków pozwanego nie wynikało, kiedy, w jakim okresie, w jakim zakresie i o jakiej wartości usługi te były świadczone na rzecz dostawcy, jak również na czym miała polegać wzmożona aktywność, za którą była należna premia pieniężna.

Premia za obrót oraz opłaty za wynagrodzenie za usługi logistyczne naliczane były na rzecz pozwanego po dokonaniu przez niego zakupu towarów. Biorąc pod uwagę okoliczność, że akceptacja ww. opłat przez (...) S.A. stanowiła istotny warunek nawiązania współpracy i swoiste wynagrodzenie za sprzedaż produktów dostarczonych do sklepów pozwanego, nie miała ona uzasadnienia ekonomicznego, ani prawnego, będąc świadczeniem nieekwiwalentnym.

Sąd nie znalazł również przesłanek do pobrania opłaty z tytułu premii pieniężnej. Sama nazwa tej opłaty - premia czy rabat, sugeruje, że jest to swoiste wynagrodzenie za sprzedaż w ogóle lub za określony poziom sprzedaży. Gdyby nawet uznać, że jest to jeden z elementów składających się na wysokość ceny, to nie ma uzasadnienia, aby wysokość ceny za towar miała zależeć od wielkości sprzedaży finalnym odbiorcom, ponieważ w takiej sytuacji de facto cena uzależniona jest od „świadczenia”, które stanowi standardową sprzedaż towarów ostatecznym odbiorcom. Ponadto premia nie była w żaden sposób związana z ceną jednostkową towaru, nie stanowiła elementu ceny za towar, nie obniżała ani ceny jednostkowej ani nawet całości obrotu. Rozwiązanie to było więc niekorzystne dla dostawcy. Pozwany bowiem jedynie składał zamówienia na towar a spółka (...) S.A. dokonywała płatności za to, że pozwana towar zakupiła w określonej ilości z progresywnie ustalonymi progami (tak trafnie wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 20 grudnia 2011r. I ACa 601/11, wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 12 maja 2009r. I ACa 304/09, wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 10 lutego 2011 I ACa 1052/10).

Progi ustalone zostały na bardzo niskim poziomie określonym już na 10.000 zł, więc naliczenie premii miało miejsce od razu, bez wzmożonych wysiłków pozwanego polegających na intensyfikacji sprzedaży i bez żadnych dodatkowych działań zwiększających taką sprzedaż i cały czas progresywnie rosły.

Opłaty dodatkowe zostały w istocie narzucone przez pozwanego, a nie były wynikiem swobodnie prowadzonych negocjacji handlowych. Negocjacje prowadzone przez strony charakteryzowały się brakiem możliwości rezygnacji z opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, bowiem klauzule dotyczące tych opłat nie podlegały negocjacom, ani usunięciu z umowy.

Opłata stanowiąca premię pieniężną pobieraną przez pozwanego od (...) S.A. z tytułu zrealizowania określonego poziomu obrotów netto w ciągu roku, stanowi w istocie dodatkową opłatę, bez ekwiwalentu. Na poparcie swojego stanowiska Sąd przytoczył poglądy orzecznictwa Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu (wyrok z 12.05.2009 r., I ACa 304/09), Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 20.12.2011 r., (I ACa 601/11) i Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 13 października 2010 roku (I ACa 707/10).

Zdaniem Sądu Okręgowego wbrew stanowisku pozwanego, pobrana przez niego premia pieniężna nie była rabatem retroaktywnym. W zawartych przez strony umowach regulacje dotyczące rabatów, upustów, czy obniżenia ceny na fakturze zostały uregulowane w porozumieniach dotyczących upustów na fakturze, stanowiących załączniki do umów handlowych. Tylko zatem te upusty mogłyby być rabatem pomniejszającym cenę towaru. Rabaty te nie były jednak przedmiotem żądań pozwu. Brak jest zatem podstaw do przyjmowania, że strony nadały ten sam charakter opłatom, które zostały zupełnie odmiennie uregulowane i nazwane w umowie.

Sąd wskazał, że wynagrodzenie za usługi logistyczne realizowane przez A. obciążało sprzedawcę, jeżeli korzystał z trzech serwisów logistycznych A. w M., W. i G., jednocześnie jego wysokość określono jako 4,7% obrotów netto sprzedawcy. Wskazane wynagrodzenie obciążało sprzedawcę niezależnie od tego, czy dostawy były realizowane na rzecz A. i partnerów (art. 1 ust. 1 załącznika nr(...)- ogólne warunki zaopatrzenia - logistyka). Zdaniem Sądu brak jest podstaw do uznania, by usługa ta przyniosła (...) S.A. wymierne korzyści, a jeżeli tak to jakie. Opłata jako

wynagrodzenie za usługi logistyczne ma swoje źródło w fakcie wykonania usługi na rzecz kontrahenta a nie w fakcie akceptacji usługi wykonywanej nie w interesie sprzedawcy.

Za całkowicie bezpodstawne zostały uznane opłaty za usługę scentralizowanej płatności oraz elektronicznej wymiany faktur ((...)). Pozwany nie wskazał bowiem, jaką korzyść spółka (...) S.A. odnosiła korzystając z tego systemu. A. jako duży podmiot gospodarczy, mający licznych kontrahentów, musiał prowadzić i utrzymywać scentralizowaną księgowość i rachunkowość, by zapewnić kontrolę nad przepływem środków pieniężnych, rozliczeniami z kontrahentami i utrzymać płynność finansową. Konieczność włączenia kolejnego dostawcy do tego systemu była zatem dla pozwanego oczywista, i dla niego stanowiła w rzeczywistości korzyść zapewniając pełną kontrolę nad wszystkimi płatnościami ze spółką. Ponadto w tej sytuacji to pozwany narzucał wszelkie zasady płatności. Pozwany prowadząc własny system informatyczny, który musiał spełniać wymogi księgowości oraz być na bieżąco uaktualniany obciążał dostawcę kosztem aktualizacji danych w tym systemie. A. z racji prowadzonej działalności musiał zatem prowadzić i utrzymywać scentralizowane płatności, stąd przerzucanie powstałych z tego tytułu kosztów na kontrahentów nie powinno mieć miejsca.

Analizując opłaty pobierane za usługi marketingowe oraz dodatkowe usługi, Sąd dostrzegł, że opłaty te w ramach budżetu, który bezwzględnie musiał wygospodarować dostawca (...) S.A., nie wiązały się z żadnymi realnymi świadczeniami. Z zawartych umów i porozumień wynika, że „opłaty będą pobierane już za gotowość i samo planowanie akcji marketingowych bez względu na to, czy faktycznie zostaną zrealizowane, czy też nie”. Oznacza to, że niezależnie od faktycznych potrzeb promocji i reklamy towarów dostawcy oraz realnej wartości tych akcji marketingowych, dostawca i tak zobowiązany był do zapłaty określonej kwoty. Jednoznacznie wskazuje to na charakter przedmiotowych opłat, które dostawca musiał ponosić, aby móc sprzedawać swoje towary do sieci sklepów pozwanego. Była to zatem niewątpliwie zabroniona przez art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży. Ponadto pobierana opłata główna - z budżetu powoda nie wiązała się z konkretnymi działaniami marketingowymi pozwanego, skoro wszystkie wyszczególnione w umowach usługi były dodatkowo płatne.

Ponadto analiza umów zawartych przez strony nie wskazuje na instrumenty prawne zastrzeżone dla powoda, w oparciu o które, mógłby mieć wpływ na sposób i formę usług marketingowych. Powyższe potwierdzają również zeznania świadka K. W., który wskazał, iż decyzję o umieszczeniu produktu dostawcy w gazecie oraz zakresie i sposobu ekspozycji towarów dostawcy podejmował wyłącznie kupiec, tj. (...) sp. z o.o.

Jeśli chodzi o pobieranie opłat związanych ze specjalnymi akcjami promocyjnymi, to także w tym wypadku nie zostało ustalone, by wiązało się to z jakimikolwiek usługami wzajemnymi na rzecz dostawcy (...) S.A. Wszystkie tego rodzaju akcje stanowiły wyłączne korzyści dla A., który to podmiot stał się właścicielem towaru po jego dostarczeniu przez dostawcę. Rzekome usługi wykonywane przez pozwanego, jeżeli takowe miały miejsce dotyczyły towarów pozwanego, a nie dostawcy.

Taka formuła wspólnego działania marketingowego, która nie odnosi przewidywanego wynagrodzenia do konkretnych usług, a jedynie stanowi procentowy odpowiednik obrotu niezależnie od tego, jaką usługę kontrahent otrzymuje w zamian za zapłatę tej kwoty oznacza, iż cel marketingowy zawartej umowy jest jedynie pozorny. Pozwany swoje zamierzenia marketingowe realizowałby niezależnie od podpisanej umowy, a rzeczywistym celem jej zawarcia w takiej postaci było pozyskanie dodatkowych opłat za wprowadzenie towaru do sprzedaży. W konsekwencji nie istnieją żadne podstawy do twierdzeń, że (...) S.A. osiągnął z tego względu korzyści, za które pozwany był uprawniony „odebrać” wynagrodzenie.

A zatem zdaniem Sądu opłaty pobierane przez pozwanego z tytułu usług marketingowych i dodatkowych usług miały charakter fikcyjny. Pozwany nie udowodnił bowiem świadczenia na rzecz dostawcy wskazanych wyżej usług. Nie wykazał również, iż poprzez usługi promocyjne podejmował jakiegokolwiek działania skierowane na podkreślenie walorów jakościowych towarów (...) S.A., promocję jego marki, a nie tylko zareklamowanie danego produktu stanowiącego w chwili promocji własność pozwanego, celem zwiększenia jego sprzedaży. Wobec powyższego nie może stanowić podstawy do obciążenia dostawcy (...) S.A. wynagrodzeniem za wykonywane przez pozwanego

usługi realizacja standardowych czynności, które pozwany podejmuje, aby sprzedawać posiadane przez siebie towary finalnym odbiorcom (konsumentom) w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Rozważając zasadność potrącenia przez pozwanego kar umownych za brak dostawy towaru, oraz za nieprawidłowy kod kreskowy, jak również opłaty za przyspieszone płatności, Sąd uznał za nieuzasadnione pobranie ich przez pozwanego. Nie przedstawiono bowiem jakichkolwiek dowodów, iż dostawca oznaczał towary niewłaściwymi kodami kreskowymi oraz że towar nie został dostarczony zgodnie z zamówieniem. Przedłożone przez pozwanego na tę okoliczność dokumenty nie zostały opatrzone jakąkolwiek datą, zatem brak jest podstaw, by twierdzić, iż odnoszą się one do kar umownych i not obciążeniowych, na podstawie których został obciążony dostawca.

Za bezzasadny uznany został również zarzut przedawnienia roszczenia. Roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech. Bieg przedawnienia rozpoczyna się zaś oddzielnie co do każdego naruszenia, co wynika wprost z art. 20 u.z.n.k. Bieg terminu przedawnienia został dodatkowo przerwany wystosowaniem wezwania do próby ugodowej, posiedzenie w tym przedmiocie odbyło się dnia 16 maja 2011 r.), a pozew został wniesiony w dniu 1 lipca 2013 r., czyli przed upływem 3 lat od daty przerwania biegu przedawnienia.

Skoro zostało ustalone, że opłaty naliczane przez pozwanego miały charakter opłat dodatkowych za przyjęcie towarów do sprzedaży, to z powyższego wynikało domniemanie, że utrudniał on w ten sposób dostawcy (...) S.A. 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, który powyższego domniemania nie zdołał obalić. Nie mogły zostać uznane za wystarczające same tylko twierdzenia pozwanego, że nie utrudniał on spółce (...) S.A. dostępu do rynku. Należy dodać, że utrudnianie dostępu do rynku nie może być utożsamiane z wykluczeniem działania na rynku, lecz z pogorszeniem sytuacji takiego przedsiębiorcy w porównaniu z innymi przedsiębiorcami, którzy takich opłat nie ponoszą (tak wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 30 maja 2012 r., I ACa 1074/11). Ponadto pozwany nie wykazał, by zaistniały okoliczności uzasadniające pobranie od dostawcy ww. opłat, w tym opłaty za nieprawidłowy kod kreskowy oraz brak dostawy towaru. Z uwagi na to, że sporne opłaty zostały zakwalifikowane jako inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt. 5 u.z.n.k.), powództwo w zakresie należności głównej zostało uwzględnione w całości.

Z uwagi na niemożność jednoznacznego określenia w każdym przypadku konkretnej daty pobrania należności przez pozwanego sąd przyjął, iż należy zastosować w sprawie art. 455 k.c. Powyższe wynikało z opinii biegłego, który ustalając daty dokonania potrącenia należności przez A. z należności (...) S.A. z tytułu sprzedaży towarów wskazał, iż co do części kwot daty operacji na wyciągach bankowych różniły się, zaś w odniesieniu do niektórych dokonanych potrąceń brak było wyciągów bankowych. Wobec tego odsetki ustawowe od należności głównej zostały zasądzone, na podstawie art. 455 k.c. w zw. z art. 481 § 1 k.c., od dnia odbycia posiedzenia o wezwaniu do próby ugodowej, tj. 16 maja 2011 r. do dnia zapłaty. Należy zauważyć, że syndyk masy upadłości (...) S.A. wystosował do pozwanego wezwanie do zapłaty z dnia 27 stycznia 2011 r., jednak przedłożono jedynie dowód nadania pisma, brak było natomiast potwierdzenia odbioru wezwania przez pozwanego, co uniemożliwiało jednoznaczne ustalenie daty, w której pozwany winien spełnić świadczenie, do zrealizowania którego został wezwany. Natomiast nie ulega wątpliwości, iż przed odbyciem posiedzenia pojednawczego, pozwanemu doręczono wezwanie do zapłaty, a termin określony w wezwaniu upłynął. Powództwo w pozostałym zakresie co do roszczenia odsetkowego podlegało oddaleniu, o czym orzeczono w pkt II sentencji wyroku.

O kosztach procesu Sąd orzekł w oparciu o art. 100 zd. 2 k.p.c. obciążając nimi w całości pozwanego, ponieważ powód uległ tylko co do nieznacznej części swego żądania.

Na podstawie art. 83 ust. 2 w zw. z art. 113 ust. 1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 roku o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. Z 2014, poz. 1025, j.t.), nakazano pobrać od pozwanego na rzecz Skarbu Państwa kwotę 4.134,40 zł tytułem tymczasowo poniesionych wydatków.

Powyższe rozstrzygnięcie zostało zaskarżone przez obie strony.

Pozwana (...) Sp. z o.o. zaskarżyła wyrok w części w pkt I, III i V, któremu zarzuciła:

1. obrazę prawa procesowego, które miało istotny wpływ na wynik postępowania: tj. art. 231 k.p.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie; art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie granicy swobodnej oceny dowodów; art. 227 k.p.c. oraz art. 217 k.p.c. w zw. z art. 278 k.p.c. poprzez ich niewłaściwe zastosowanie,

2. obrazę prawa materialnego, tj.: art. 536 § 1 k.c. w zw. z art. 60 k.c. i art. 65 § 1 i 2 k.c. poprzez ich niezastosowanie; art. 6 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4, art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. oraz art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie; art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. poprzez jego błędną wykładnię i w konsekwencji niewłaściwe zastosowanie; art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie.

Wskazując na powyższe zarzuty skarżąca wniosła o rozpoznanie przez Sąd drugiej instancji postanowienia Sądu pierwszej instancji z dnia 19 lutego 2015 r. oddalającego wnioski pozwanej o:

a) przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego z zakresu ekonomii na okoliczność tego, czy usługi świadczone przez pozwaną na rzecz Zakładów (...) S.A. miały charakter ekwiwalentny wobec świadczenia Dostawcy, w szczególności czy usługi były świadczone w interesie Dostawcy i czy Dostawca odnosił z tego tytułu korzyści, a także na okoliczność tego, czy premia pieniężna przysługująca pozwanej stanowiła rabat retroaktywny (posprzedażny);

b) zobowiązanie powódki oraz Dostawcy do przedstawienia faktur dokumentujących sprzedaż takich samych towarów, które Dostawca sprzedawał pozwanej, innym kontrahentom, nie będącym sieciami handlowymi (hipermarketami), w latach 2008 - 2010 na okoliczność tego w jakich cenach Dostawca sprzedawał towary innym kontrahentom w okresie, w którym zostały wystawione kwestionowane przez powódkę faktury i noty obciążeniowe, a także na okoliczność uwzględniania przy ustalaniu przez Dostawcę cen towarów oferowanych pozwanej konieczności uiszczenia premii pieniężnej oraz wynagrodzenia z tytułu świadczonych przez pozwaną na rzecz Dostawcy usług;

Skarżący wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku i oddalenie powództwa w całości; zasądzenie od powódki na rzecz pozwanej kosztów procesu za obie instancje, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku w części określonej w pkt I, III i V oraz przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania wobec nierozpoznania przez sąd I instancji istoty sprawy, pozostawiając sądowi I instancji rozstrzygnięcie o kosztach postępowania odwoławczego, w tym o kosztach zastępstwa procesowego według norm przepisanych oraz opłacie skarbowej od pełnomocnictwa w wysokości 17 zł.

Powódka w odpowiedzi na apelację wniosła o oddalenie apelacji pozwanej w całości i zasądzenie kosztów postępowania apelacyjnego według norm przepisanych.

Powódka zaskarżyła w/w wyrok w części dotyczącej pkt. II i IV i wniosła o zmianę zaskarżonego wyroku w części dotyczącej:

- pkt. II poprzez zasądzenie od pozwanej na jej rzecz odsetek ustawowych od należności głównej liczonych od składających się na nią poszczególnych kwot - wskazując szczegółowo w apelacji dwu wariantowo daty początkowe odsetek od każdej z tych kwot do dnia 15.05.2011 r., a w razie nieuwzględnienia powyższego wniosła o zasądzenie odsetek ustawowych od należności głównej od dnia 12 lutego 2011 r. do dnia 15.05.2011 r.,

- pkt. IV poprzez zasądzenie od pozwanej na jej rzecz kwoty 14 400 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego oraz o zasądzenie kosztów postępowania apelacyjnego.

Zaskarżonemu wyrokowi zarzuciła naruszenie prawa materialnego i procesowego tj.:

1) art. 455 k.c. w zw. z art. 481 § 1 k.c., przez ich niewłaściwe zastosowanie i zasądzenie odsetek ustawowych od kwoty 936.775,23 zł od dnia 16 maja 2011 r. do dnia zapłaty oraz oddalenie powództwa w pozostałym zakresie dotyczącym odsetek, podczas gdy roszczenie strony powodowej z tytułu czynu nieuczciwej konkurencji stało się wymagalne z dniem wystawienia przez stronę pozwaną faktury lub noty obciążeniowej, ewentualnie od chwili

pobrania (w formie potrącenia) przez stronę pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, ewentualnie od dnia wynikającego z wezwania strony pozwanej do zapłaty wierzytelności;

2) art. 233 § 1 k.p.c., które mogło mieć wpływ na wynik sprawy, przez błędną ocenę dowodów w postaci opinii biegłego i przyjęcie, że biegły nie ustalił wszystkich dat dokonania przez stronę pozwaną potrąceń, podczas gdy opinia biegłego oraz zestawienia analityczne stanów i obrotów za okres od 2009-01-01 do 2009-12-31 oraz za okres od 2010-01-01 do 2010-12-31, pozwalają ustalić jednoznacznie w każdym przypadku datę pobrania przez stronę pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży;

3) art. 229 k.p.c. w zw. z art. 230 k.p.c., które mogły mieć wpływ na wynik sprawy, przez przyjęcie że najwcześniejszą datą, w której na pewno strona pozwana pozostawała w zwłoce ze spełnieniem świadczenia był dzień posiedzenia pojednawczego i od tej daty należało zasądzić odsetki za opóźnienie, podczas gdy w pozwie strona powodowa wskazała, iż pismem z dnia 27 stycznia 2011 r. wezwała pozwaną do zapłaty przedmiotowej wierzytelności, a w toku postępowania pozwana nie zaprzeczyła otrzymaniu przedmiotowego wezwania, a zatem od daty wynikającej z wskazanego wezwania należało liczyć odsetki za opóźnienie w niniejszej sprawie;

4) § 2 ust. 1 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz. U. z 2002 r. Nr 163, poz.1349 z późn. zm.), przez niewłaściwe jego zastosowanie i zasądzenie na rzecz strony powodowej jedynie kwoty 7.200,00 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa prawnego, podczas gdy znaczący nakład pracy pełnomocnika powoda w niniejszej sprawie oraz jej charakter i wkład pracy pełnomocnika w przyczynienie się do jej wyjaśnienia i rozstrzygnięcia uzasadniają zasądzenie kosztów zastępstwa procesowego w potrójnej wysokości tj. 21.600,00 zł, a strona pozwana również wskazywała, że w niniejszej sprawie zachodzą przesłanki przyznania pełnomocnikowi wielokrotności stawki minimalnej kosztów zastępstwa prawnego.

Pozwana wniosła o oddalenie apelacji powódki i zasądzenie kosztów procesu za drugą instancję według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje.

Odnosząc się do apelacji pozwanej wskazać należy, co następuje.

Zdaniem skarżącego Sąd Okręgowy naruszył art. 231 k.p.c., bowiem w sposób niezgodny z materiałem dowodowym uznał, iż pozwany pobierał opłaty w ten sposób, że wystawiał faktury VAT oraz noty, a wynikające z nich należności potrącał w każdym miesiącu z wierzytelnościami przysługującymi (...) S.A. z tytułu sprzedanych pozwanemu towarów. Tymczasem zdaniem apelującego sam fakt wystawienia faktur i not obciążeniowych oraz ich ujęcie w specyfikacjach do przelewów nie stanowi dowodu, iż istotnie doszło do potrącenia kwot wskazanych w tych dokumentach.

Odnosząc się do powyższego wskazać należy, iż zarzut niewłaściwego zastosowania art. 231 k.p.c. wymaga wykazania, iż sąd istotnie zastosował ten przepis. Następnie należy wskazać fakty istotne dla rozstrzygnięcia sprawy, które sąd ustalił posiłkując się treścią tego przepisu, a w dalszej kolejności wykazać, że na podstawie faktów, które sąd wziął pod rozwagę i wyprowadził istotne fakty dla rozstrzygnięcia sprawy, tychże faktów ustalić nie można. Natomiast apelujący takich rozważań w uzasadnieniu tego zarzutu apelacji w ogóle nie przeprowadza. Nie wskazuje zwłaszcza, na jakich domniemaniach faktycznych oparł się Sąd I Instancji orzekając w tej sprawie. Apelujący podnosząc zarzut niewłaściwego zastosowania art. 231 k.p.c. przytacza w istocie okoliczności, które mogłyby być podstawą sformułowania zarzutu naruszenia z art. 233 § 1 k.p.c. Z uzasadnienia zaskarżonego wyroku nie wynika, aby Sąd Okręgowy ustalił fakty istotne dla rozstrzygnięcia sprawy, wyprowadzając je z innych ustalonych faktów. Wnioskowanie Sądu wynika z oceny całokształtu zgromadzonego materiału dowodowego, w tym zwłaszcza z faktur VAT, not obciążeniowych, oświadczeń o potrąceniu w formie e-maili oraz wyciągów bankowych i ksiąg rachunkowych (...) S.A., a także opinii biegłego. Na podstawie art. 233§2 k.p.c. Sąd dokonał również oceny odmowy złożenia przez pozwanego kopii dokumentów księgowych. Dokumenty te jednoznacznie wskazują, iż pozwana w okresie od stycznia

2009 r. do stycznia 2011 r. powołując się na łączące ją z (...) S.A. umowy handlowe, wystawiła faktury VAT i noty obciążeniowe, którymi obciążała dostawcę, a następnie dokonywała potrąceń przysługujących jej należności z tytułu sprzedaży towarów, czym dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji, o jakim mowa w art. 15 ust.1 pkt. 4 u.z.n.k. W zestawieniu z powyższym nie mają znaczenia zeznania świadka I. W., którego zeznania zostały ocenione przez Sąd I Instancji jako wiarygodne, ale jednocześnie zbyt ogólne. A zatem brak potwierdzenia stanowiska pozwanej, jakoby Sąd I Instancji ustalenia oparł na domniemaniach faktycznych.

Niezależnie od powyższego wskazać należy, że zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w tym pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., operuje pojęciem „pobranie” innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Należy zatem przyjąć, że jest to każdy sposób, w jaki następuje przesunięcie majątkowe równe kwocie opłat z majątku przedsiębiorcy do majątku podmiotu dokonującego ww. czynu niedozwolonego. Pobranie będzie równoznaczne zarówno z dobrowolną wpłatą dokonaną przez przedsiębiorcę kwoty równej opłacie na żądanie kontrahenta umowy, czyli spełnienie świadczenia, jak i bezprawnym rozporządzeniem kwotą należną przedsiębiorcy z tytułu ceny i wprowadzeniem jej do majątku kontrahenta (por. wyrok SA w Warszawie z dnia 2.06.2010 r., I ACa 294/10, niepubl.). Co za tym idzie, pobranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży może nastąpić w każdy sposób uzyskania równowartości opłaty przez kontrahenta przedsiębiorcy, zarówno przez pomniejszenie swoich należności, jak i poprzez dobrowolną wpłatę dokonaną przez przedsiębiorcę postępującego w myśl zawartej umowy. Umowy zawierane przez strony przewidywały taki właśnie sposób pobrania tych dodatkowych opłat, a więc przez wzajemne potrącenia należności. A zatem stanowisko Sądu I Instancji uznać należało za słuszne. Powód przedstawiając szereg dokumentów udowodnił bowiem, zgodnie z rozkładem ciężaru dowodów, twierdzenie o istnieniu długu. Rozkład ciężaru dowodu przedstawia się bowiem w ten sposób, że wierzyciel ma obowiązek wykazać dług i jego wysokość, zaś dłużnik - wygaśnięcie tego długu przez spełnienie świadczenia lub wskutek innych zdarzeń. Pozwana w istocie kwestionowała, iż doszło do obciążenia i faktycznego rozliczenia przez A. należności wynikających z faktur i not obciążeniowych wystawionych przez nią w toku współpracy z dostawcą, a stanowiących podstawę roszczenia i jej twierdzenia w części okazały się być zasadne.

Mianowicie w tej sprawie został dopuszczony dowód z opinii biegłego, który pierwotnie sporządził opinię wyłącznie na podstawie dokumentów znajdujących się w aktach sprawy i wskazał, iż potwierdzenie kompensaty wynikające z dokumentacji księgowej wyraża się kwotą 306 873, 64 zł (k.1371). Biegły podkreślił, iż wobec niekompletnych informacji zawartych w aktach sprawy opinia ta ma charakter warunkowy oraz, że po złożeniu dalszej dokumentacji przez strony wnioski opinii mogą inne. Wobec tego sąd określił stronom termin na złożenie żądanej dokumentacji, co zostało wykonane jedynie przez stronę powodową przy piśmie z dnia 24.10.2014 r. W efekcie biegły dokonał ponownej analizy dokumentów księgowych, w tym dołączonych do w/w pisma kopii ksiąg rachunkowych (...) S.A. wskazując, iż całość przedstawionej dokumentacji potwierdza pobranie przez pozwanego kwoty 879 760,87 zł. (k.1374). Wnioski te są przekonywujące i zasługują na aprobatę.

W tej sytuacji uznać należy, iż powód wykazał istnienie długu po stronie pozwanego na kwotę 879 760,87 zł. Natomiast nie znalazło potwierdzenia w przedłożonych dokumentach pobranie przez pozwaną kwoty 57 014,36 zł. Wobec powyższego uznając w tej części zarzuty apelacji pozwanej za zasadne, zaskarżony wyrok podlegał zmianie poprzez oddalenie powództwa co do wskazanej wyżej kwoty wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 16 maja 2011 r. do dnia zapłaty na podstawie art. 386§1 k.p.c. (pkt. I).

W pozostałym zakresie ten zarzut apelacji nie mógł odnieść skutku. Jeżeli bowiem zdaniem pozwanej wbrew przedstawionym dokumentom - notom obciążeniowym, fakturom, oświadczeniom o potrąceniu, a także wbrew zapisom umów, nie dokonywała pobrania powyższych opłat, to powinna przedstawić własne dokumenty księgowe i wyciągi bankowe, z których wynikałoby, że zapłaciła kwoty dochodzone w tej sprawie, czego jednak pozwana nie zrobiła. Nie znajduje zwłaszcza potwierdzenia jej stanowisko, co do zapłaty na rzecz dostawcy kwoty wynikającej z faktury korygującej nr (...) z dnia 24 czerwca 2010 r., albowiem należności wynikające z tej faktury nie zostały objęte żądaniem pozwu.

Za niezasadne uznać należy także twierdzenie skarżącego, iż pozwana faktycznie nie dokonała potrącenia, bowiem oświadczenia w tym zakresie nie zostały złożone zgodnie z zasadami reprezentacji pozwanej spółki. Wskazać należy, że w ocenie Sądu I instancji nie doszło do potrącenia w rozumieniu prawnym (a więc do skutecznego umorzenia wzajemnych wierzytelności stron), lecz do bezprawnego zatrzymania części przysługującego powodowi świadczenia pieniężnego pod pretekstem potrącenia. Prawdliwość takiego ustalenia nie budzi wątpliwości.

Zdaniem apelującego Sąd Okręgowy naruszył art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów i uznanie, iż pozwana pobierała inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, mimo, że ze zgromadzonego materiału dowodowego powyższe nie wynika. Zdaniem skarżącego powódka nie udowodniła, że pozwana pobrała kwoty wynikające z faktur i not obciążeniowych na kwotę wskazaną w pozwie. Sąd Okręgowy uznał natomiast, że pobranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży nastąpiło w formie kompensaty kwot wynikających z faktur wystawianych przez (...) S.A. (za dostarczany towar) i faktur oraz not obciążeniowych wystawionych przez (...) sp. z o.o. Wnioskowanie Sądu w omawianym zakresie wynikało z oceny całokształtu zgromadzonego materiału dowodowego i zasługuje co do zasady na aprobatę (z wyjątkiem wysokości należności), z przyczyn wskazanych wyżej. Sąd Okręgowy nie przekroczył granic swobodnej oceny dowodów i słusznie uznał, że pozwany pobierał od (...) S.A. inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. Jak wskazano wyżej pobieranie przez pozwanego niedozwolonych opłat polegało na ich faktycznym potrąceniu – kompensacie z należnej powodowi ceny za dostarczony towar, co zostało wykazane dokumentami w postaci faktur VAT, not obciążeniowych, oświadczeń o potrąceniu, wyciągów z rachunków bankowych, ksiąg rachunkowych i opinii biegłego, co do wysokości 879 760,87 zł..

Sąd I instancji słusznie ustalił i uznał, że nie zostało wykazane, aby pozwany świadczył na rzecz dostawcy usługi, które zwiększały jego obroty i zyski. Opisywane w apelacji przykłady świadczenia usług marketingowych pozostają na wysokim stopniu abstrakcji, bowiem poza bardzo ogólnymi twierdzeniami nie mają potwierdzenia w materiale dowodowym. Dołączone do odpowiedzi na pozew 2 gazetki reklamowe zawierające zdjęcia towarów różnych dostawców, w tym towar z ledwo widocznym logo (...) S.A., nie świadczy, że była świadczona przez pozwaną na rzecz przednika prawnego powoda jakaś konkretna usługa, w szczególności uprawniająca do obciążenia procentową opłatą naliczaną od całości obrotu. Publikacje w gazetkach nie służyły bowiem reklamie towarów dostarczanych przez spółkę (...) ani reklamie jej firmy, a wyłącznie przyciągnięciu do sklepów pozwanego klientów, a zatem miały służyć zwiększeniu obrotów i zysków przez sieć A.. Gazetki te należy raczej traktować jako informację o ofercie handlowej sklepu wielkopowierzchniowego, nakierowaną na lepszą orientację indywidualnych klientów, a nie – usługę, zmierzającą do promocji określonego dostawcy i jego towarów. Ocena Sądu Okręgowego w powyższym zakresie należy całkowicie podzielić. O braku realnego świadczenia tych usług świadczą także przewidziane w umowach handlowych wynagrodzenie za gotowość i planowanie akcji promocyjnych oraz brak jakichkolwiek skonkretyzowanych zobowiązań strony pozwanej w ramach umów o usługi marketingowe.

Rację ma także Sąd I Instancji wskazując, że z chwilą wykonania umowy sprzedaży własność sprzedanych towarów przeszła na pozwanego, a zatem wszelka działalność promocyjna niezależnie od jej formy i zakresu, dotyczyła towaru stanowiącego własność pozwanej, a więc zmierzała do uzyskania zwielokrotnienia sprzedaży jej towaru. Było to zatem w interesie samej pozwanej, która zainteresowana była jak największą sprzedażą swoich towarów, w konsekwencji czego zwiększały się jej obroty i zyski. Tego typu działania nie promowały zatem ani dostawcy, ani jego produktów, niewątpliwie natomiast pozwalały stronie pozwanej na zwiększenie sprzedaży własnego towaru. W świetle powyższego za nieuprawnione należało uznać twierdzenia strony pozwanej o podejmowaniu działań promocyjno-marketingowych również w interesie strony powodowej.

Wbrew twierdzeniom apelacji, materiał dowodowy sprawy wykazuje, że (...) S.A. nie miał realnej możliwości negocjacji zapisów łączących go z pozwanym umów. Kwestionowane przez powoda świadczenia zastrzeżone zostały w typowej szablonowej umowie, sporządzanej przy wykorzystaniu standardowych, obowiązujących w pozwanej spółce druków. Oznacza to, że tego rodzaju praktyki, polegające na pobieraniu od dostawców dodatkowych opłat z tytułu wielkości obrotów oraz za wydawanie gazetki promocyjnych itp., miały charakter powszechny i obowiązujący

wszystkich kontrahentów. O rzeczywistym charakterze wymienionych umów świadczy także i to, że obowiązki usługodawcy sformułowane były ogólnikowo, a sposób ustalania wynagrodzenia - jako ryczałt od obrotów - pozostawał bez związku z ewentualnym nakładem pracy, kosztami czy efektami. Negocjacje polegają na swobodzie ustalania warunków kontraktu przez obie zainteresowane strony, co nie ma miejsca przy umowach zawieranych na podstawie wzorca, gdzie kontrahent ma prawo wyboru polegające albo na zawarciu umowy wedle przedstawionych we wzorze warunków lub też odmowie jej zawarcia, ewentualnie kontynuowania. Jest to więc wybór pozorny, który nie ma nic wspólnego z zasadą swobody zawierania umów. W konsekwencji, zostały naruszone podstawowe zasady kontraktowania, co musi mieć wpływ na ustalenie charakteru opłat objętych pozwem w niniejszej sprawie. Stąd też wypełnianie pustych pól przy poszczególnych usługach nie stanowi negocjacji, swobodzie kontrahenta pozostawiony był jedynie wybór usług, a nie określenie zasad ich wykonywania.

Ponadto należy podkreślić, że z punktu widzenia przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie ma znaczenia, czy postanowienia umowne, zastrzegające prawo kupującego do wskazanych tam niedozwolonych opłat, były przez strony negocjowane i w jakim stopniu. W typowej umowie sprzedaży (dostawy) do obowiązków sprzedawcy (dostawcy), należą wyłącznie świadczenia o charakterze niepieniężnym, tzn. przeniesienie na rzecz kupującego (odbiorcy) własności i posiadania rzeczy, natomiast obowiązek świadczenia pieniężnego, czyli zapłaty ceny, obciąża kupującego (art. 535 k.c., art. 605 k.c.). Jeżeli zatem na sprzedawcę, zostają nałożone obowiązki dodatkowych świadczeń pieniężnych, należy domniemywać, że w ten sposób uiszczana jest w rzeczywistości zabroniona opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży. Sprzedający korzysta w takim przypadku z ułatwienia dowodowego w wykazywaniu popełnienia przez kupującego czynu niedozwolonej konkurencji, o jakim mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Wystarczające będzie wykazanie przez niego, że poza obowiązkami wynikającymi z typowej umowy sprzedaży, uiszczał na rzecz kupującego dodatkowe należności w pieniądzu. Nie ma przy tym znaczenia sposób rozliczania należności między stronami (forma gotówkowa lub bezgotówkowa). Z kolei do obowiązków kupującego (odbiorcy) należy wykazywanie, że uiszczanie tego rodzaju świadczeń znajduje dostatecznie uzasadnione oparcie we wzajemnych, ekwiwalentnych świadczeniach niepieniężnych, świadczonych przez niego na rzecz i wyłącznie w interesie sprzedawcy (C. Banasiński, M. Bychowska, "Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży", Przegląd Prawa Handlowego, nr 4 z 2008 r., str. 15-16, wyrok SA w Poznaniu z dnia 9.10.2012 r. I A Ca 694/12, LEX 1237424, wyrok SA w Warszawie z dnia 11.10.2012 r., I A Ca 256/12, LEX 1254519). Z prawidłowo ustalonego w sprawie stanu faktycznego, podzielonego przez Sąd Apelacyjny wynika, że pozwany nie podejmował jakichkolwiek działań, mogących być uznane za promujące firmę (...) SA bądź jej ofertę handlową.

Rację ma również Sąd I Instancji wskazując, iż brak jest podstaw do naliczenia kar umownych za brak dostawy towaru, za nieprawidłowy kod kreskowy oraz przyspieszone płatności. Pozwany nie przedstawił dowodów na to, kiedy konkretnie i jakie towary dostawca oznaczał nieprawidłowymi kodami, jak również kiedy i jakiego zamówionego towaru nie dostarczył. Zaprezentowane przez niego dokumenty wż nie wskazują do jakich konkretnie dostaw się odnoszą, zostały wytworzone jednostronnie bez udziału i akceptacji dostawcy, a zatem nie wykazują zdarzeń uzasadniających nałożenie na niego przedmiotowych kar. Z kolei zeznania świadka M. S. były bardzo ogólnikowe i nie pozwalały na ustalenie konkretnych okoliczności.

Prawidłowo zostały zakwalifikowane przez Sąd I Instancji opłaty za usługę scentralizowanej płatności oraz przyspieszonej płatności. Należności z tego tytułu stanowią kolejną opłatę ustaloną jako procent od obrotu, a zatem bez związku z podejmowanymi czynnościami i wartością usług. Dostawca nie miał możliwości skorzystania z innego systemu rozliczeń, aniżeli narzucony przez pozwaną wewnętrzny centralny system rozliczeń.

Wbrew twierdzeniom skarżącego Sąd I Instancji nie ustalił, iż usługi (...) nie były świadczone, lecz uznał je za czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art.15 ust.1 pkt. 4 u.z.n.k. Aby opłaty z tego tytułu można było uznać za pozostające poza hipotezą art. 15 u.z.n.k. pozwana winna wykazać, że były one ekwiwalentne do oferowanego przez nią świadczenia. Ta okoliczność nie została jednak wykazana. Pozwana nie przedstawiła żadnej kalkulacji opłaty, ani nie wskazała, jakie ma ona odniesienie do kosztów utrzymania systemu. Sąd I instancji prawidłowo uznał, że usługi te nie stanowiły żadnej usługi dla dostawcy, lecz stwarzały pretekst do przerzucania na niego kosztów działalności pozwanego. Dostawca był w ten sposób zmuszony wraz z innymi sprzedawcami i dostawcami współfinansować

działania pozwanej spółki, które służyły wyłącznie A. i powinny być pokrywane z jej własnych środków, a nie przerzucane na słabszych kontrahentów. Na marginesie zauważyć należy, że w tym zakresie pozwany nie podniósł w apelacji żadnych konkretnych zarzutów co do stanowiska wyrażonego przez Sąd I instancji.

Na aprobatę zasługuje również stanowisko Sądu Okręgowego dotyczące usług logistycznych polegających na odbieraniu towaru z magazynu centralnego i dystrybucji tych towarów do poszczególnych sklepów. W ocenie Sądu Apelacyjnego również te usługi nie znajdowały swego ekwiwalentu w świadczeniach pozwanego. Umowy handlowe przewidywały, że o miejscu dostawy zamówionych towarów decydował wyłącznie pozwany, zaś dostawca miał możliwość zaopatrywania tylko jednego z trzech punktów dostaw, skąd pozwany rozwoził dostarczony towar do sklepów. Jakikolwiek działania związane z dystrybucją towarów, stanowiących już wówczas własność pozwanego, były działaniami dokonywanymi w imieniu i w interesie pozwanego, a nie dostawcy. Zatem pobieranie opłat za usługi logistyczne, które faktycznie nie były świadczone na rzecz dostawcy, uznać należy za nie mające racjonalnego uzasadnienia, a zatem ich pobieranie przez pozwanego było czynem niedozwolonym, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Nieporozumieniem jest powoływanie w apelacji zeznań świadka R. S., który w tej sprawie nie był przesłuchiwany, na poparcie tezy, iż premia pieniężna stanowiła w istocie rabat posprzedawczy. Podobnie należy ocenić argumenty apelacji powołujące zeznania świadka Z. Z. – z zeznań którego dowód nie był przeprowadzony, a które miałyby świadczyć o swobodnym dostępie dostawcy do rynku. Niezależnie od powyższego w przedmiotowej sprawie decydujące dla rozstrzygnięcia nie są zeznania świadków, lecz zgromadzone w toku postępowania dowodowe dokumenty: umowy o współpracy handlowej oraz dodatkowe porozumienia, które przesądzają o przyjęciu, że usługi świadczone przez pozwaną miały w istocie charakter opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży innych niż marża handlowa.

Niezrozumiałe jest także twierdzenie o świadczeniu przez pozwaną na rzecz (...) S.A. usługi pośrednictwa handlowego. Twierdzenie, iż pozwana pośredniczyła w oferowaniu towarów innym podmiotom, co miało stanowić korzyść dla dostawcy, który uzyskiwał dodatkowy rynek zbytu, jest pozbawione podstaw. Sprzedaż towaru stanowiącego własność pozwanego finalnemu odbiorcy nie jest świadczeniem na rzecz dostawcy, a jedynie realizacją własnego interesu gospodarczego pozwanej, która jest zainteresowana tym, aby nabyte przez nią towary znalazły jak więcej klientów. Jak podkreślił w wyroku z 23 czerwca 2005 r. Sąd Najwyższy jeżeli strony nadają zawieranej umowie cechę wzajemności, to mają swobodę w kształtowaniu wynikającego z niej zobowiązania o tyle tylko, o ile ich postanowienia nie podważają zasady ekwiwalentności świadczeń z umowy wzajemnej. Brak tego rodzaju uzgodnień między stronami eliminuje zatem możliwość obciążania dostawcy wynagrodzeniem za usługi oferowane przez pośrednika, zaś jego naliczanie powinno zostać uznane za utrudnianie dostawcy dostępu do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 ustawy. Podstawy do obciążenia dostawcy wynagrodzeniem za takie usługi nie może bowiem stanowić realizacja standardowych obowiązków związanych ze sprzedażą pośrednikowi towarów dostawcy, w szczególności organizowanie przez pośrednika dalszej sprzedaży tych towarów oraz ich oferowanie finalnemu odbiorcy (por: wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 28 października 2011 r., VI ACa 392/11).

Stosownie do treści art. 233 § 1 k.p.c. sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Sąd dokonuje swobodnej oceny dowodów, nie jest to jednak ocena dowolna. Granice sędziowskiej oceny dowodów wyznaczają przepisy proceduralne, reguły logicznego rozumowania oraz zasady doświadczenia życiowego. W związku z tym 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. Pozwany nie wykazał w jaki sposób Sąd uchybił zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, a samo przekonanie strony co do innej oceny poszczególnych dowodów oraz ich ważności nie wystarcza do przyjęcia uchybienia art. 233 § 1 k.p.c.

Prawidłowo także Sąd pierwszej instancji nie uwzględnił wniosków pozwanego o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego na okoliczność czy premia pieniężna przysługująca pozwanemu stanowiła rabat retroaktywny, jak również o zobowiązanie powoda do przedstawienia faktur dokumentujących sprzedaż takich samych towarów, które (...) S.A. sprzedawał pozwanemu, innym kontrahentom. Wnioski te podlegały oddaleniu na podstawie art. 227 k.p.c., a ich oddalenie nie stanowiło naruszenia tego przepisu, ani art. 217 czy 278 k.p.c. Sąd Apelacyjny podziela ocenę Sądu Okręgowego, który – poprzez oddalenie tych wniosków – przyjął nieprzydatność powyższych środków dowodowych w niniejszej sprawie. Wskazać należy, iż kwestia tego, czy premia pieniężna przysługująca pozwanej stanowiła rabat posprzedażowy należą do zagadnień prawnych, a nie do wiadomości specjalnych, o których mowa w art. 278 k.p.c. Z kolei ustalone z kontrahentami dostawcy ceny towarów są irrelevantne dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy, w której badaniu podlegały przesłanki uznania działań pozwanego, a nie innych podmiotów, za delikt nieuczciwej konkurencji. Poza tym, same faktury, dokumentujące jedynie określoną sprzedaż, jednak nie kształtujące stosunku jej stron i nie wskazujące reguł określania ceny, nie pozwoliłyby na porównanie, którego domagał się pozwany.

Odnosząc się do zarzutów naruszenia prawa materialnego wskazać należy, co następuje.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego zarzut naruszenia art. 536 § 1 k.c. w zw. z art. 60 k.c. i art. 65 § 1 i 2 k.c. przez ich niezastosowanie jest niezasadny. Według apelującego sąd pierwszej instancji naruszył wyżej wymienione przepisy uznając, że uzgodniona premia pieniężna stanowi opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży określoną w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczeniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U z. 2003 r., nr 153, poz. 1503.), gdyż błędnie przyjął, że nie mogło dojść do ustalenia podstaw obliczenia ceny za sprzedawany towar w kolejnych transakcjach. Na poparcie swojego stanowiska skarżący przytoczył pogląd Sądu Najwyższego wyrażony w wyroku z dnia 20.02.2014 r. w sprawie I CSK 236/13 oraz liczne orzeczenia Sądu Apelacyjnego w Warszawie.

Problematyka opłat naliczanych z tytułu premii pieniężnej wynikającej z obrotów w kontekście wykładni art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. była już przedmiotem analizy Sądu Najwyższego, który przyjmował, że co do zasady zbywanie większej ilości towaru po cenie niższej nie stanowi czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Konstrukcyjnie upust cenowy i premia pieniężna mogą odpowiadać pojęciu tzw. rabatu posprzedażowego i prowadzić do obniżenia ceny dostarczanych towarów (np. wyrok z dnia 26.06.2015 r. I CSK 319/14, z dnia 23.07.2015 r. I CSK 287/14 niep.). W uchwale z dnia 18 listopada 2015 r. sygn. akt III CZP 73/15 Sąd Najwyższy uznał, iż „W stosunkach handlowych między nabywcą prowadzącym sieć sklepów a dostawcą nie jest wyłączone uznanie zastrzeżonej w umowie premii pieniężnej uzależnionej od wielkości obrotów za rabat posprzedażowy niestanowiący opłaty przewidzianej w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.” Z uzasadnienia uchwały wynika, że możliwe jest takie zastrzeżenie premii pieniężnej, która jako rabat posprzedażowy nie będzie stanowić opłaty niedozwolonej w rozumieniu powołanych przepisów, lecz element ceny (marży). Jednakże z okoliczności zawarcia konkretnej umowy między stronami i źródeł pokrycia zastrzeżonej premii może się ona okazać taką niedozwoloną opłatą wtedy, jeżeli rabat będzie „zakamuflowaną” opłatą pod postacią marży, tą marżą w rzeczywistości nie będąc. Jako kryteria, które pozwoliłyby odróżnić marżę handlową od „innej opłaty” wskazanej w w/w przepisie, wskazano wyraźną dysproporcję między kwotą uzyskaną z zastosowaniem rabatu a typowymi marżami wynikającymi z umów sprzedaży, mających za przedmiot podobne towary; brak ustalenia przesłanek udzielenia lub wysokości rabatu w umowie stron i pozostawienie tej kwestii jednostronnej decyzji kupującego; treść umowy i sposób jej wykonania; oczywiste skrzywdzenie jednej ze stron ze względu na wykorzystanie przewagi ekonomicznej przez kontrahenta. Sąd Najwyższy podkreślił, że w sytuacji sporu o charakter opłaty innej niż marża handlowa, każdy przypadek wymaga oddzielnej analizy, a końcowe wnioskowanie zależy w równym stopniu od treści umowy jak i sposobu jej wykonywania, a więc od okoliczności faktycznych sprawy.

Biorąc powyższe pod uwagę Sąd Apelacyjny uznaje, iż premie pieniężne nie stanowiły w okolicznościach tej sprawy elementu kształtowania ceny. Przede wszystkim analizując progi, które upoważniały pozwanego do naliczenia premii za wzrost obrotu, nie można zasadnie twierdzić, iż kreowały one rabat potransakcyjny. W umowach łączących pozwanego z dostawcą podstawą naliczenia premii był obrót w wysokości już od 10 000 zł. Przy czym obrót ten był zależny tylko od pozwanego, który jako zamawiający mógł dowolnie kształtować wielkość zamówień, a tym samym i

kwotową wartość premii. W zamian dostawca nie uzyskiwał nic, oprócz tego, że w ciągu roku kupowany był od niego towar. A zatem był obciążany dwukrotnie tylko za to, że mógł handlować z pozwanym.

Nie wykazano też, aby premie były w rzeczywistości skorelowane ze wzrostem obrotu w stosunku do poprzedniego okresu. W doktrynie podkreśla się, że w przypadku zastrzeżenia bonusów od obrotu dochodzi do naturalnej kumulacji zysków, za którą zobowiązany jest dodatkowo zapłacić dostawca, co jest nieuzasadnione i pozwala na przyjęcie, że tego rodzaju bonus stanowi inną niż marża opłatę zastrzeżoną za przyjęcie towaru do sprzedaży (tak: C. Banasiński, M. Bychowska, Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.), PPH 2008, nr 4, s. 15).

Podzielić należy pogląd Sądu Najwyższego wyrażony w wyroku z dnia 8 listopada 2013 r. (I CSK 46/13, niepubl.), który wskazał, że skoro obowiązek zapłaty premii pieniężnej przewidziany został w razie osiągnięcia jedynie określonego poziomu obrotów, a pozwana spółka nie podejmowała w istocie żadnych działań ukierunkowanych na zwiększenie obrotów z powodów, poza akcją promocyjno-marketingową, za co otrzymała odrębne wynagrodzenie, to okoliczność ta stanowi wystarczającą podstawę do uznania, iż ukształtowana w ten sposób premia pieniężna stanowi w istocie opłatę za utrudnianie dostępu do rynku.

Przewidziane w umowach pomiędzy dostawcą a pozwaną spółką dodatkowe świadczenie nie nawiązywało do cen konkretnych, nabywanych przez pozwanego towarów. Dostawca miał zapłacić ustalony procent rocznych obrotów, co nie ma związku z cenami konkretnych produktów. Powód nie mógł kalkulować ceny towaru, gdyż w chwili zawarcia umowy żadna ze stron nie знаła ostatecznej wielkości obrotu, która była uzależniona od poziomu sprzedaży i decyzji pozwanego co do kolejnych zamówień, a więc okoliczności, na które powód nie miał żadnego wpływu. Przy czym nie chodziło o upust od ceny sprzedaży, czyli pomniejszenie ceny, ale dodatkową opłatę, stanowiącą w istocie świadczenie bez ekwiwalentu, jeśli nie liczyć samego faktu zawarcia umowy z dostawcą i dokonywania zamówień na towary, co w istocie oznacza pobieranie opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży. Pobieranie takiej opłaty post factum oznacza, że na dostawcę zostaje przerzucona finansowa odpowiedzialność za powodzenie lub niepowodzenie działalności gospodarczej sieci (sprzedaży). Jak słusznie wskazał Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 23.10.2014 r. ICSK 597/13 sprzeczne z naturą stosunku prawnego sprzedaży art. 353¹ w zw. z art. 535 k.c. byłoby umawianie się stron co do premii posprzedażowej, która miałaby wynikać tylko z ogólnej wielkości dokonanych w danym czasie obrotów, nie pociągając za sobą żadnych wymiernych świadczeń kupującego.

Ustalenie ceny jest datą stanowiącą wyznacznik czasowy dla możliwości naliczenia dodatkowej opłaty. Do ustalonej ze sprzedającym ceny kupujący może doliczyć jedynie swoją marżę i zaoferować klientom towar po tak określonej cenie. Wartość świadczenia sprzedawcy (dostawcy) w postaci przedmiotu sprzedaży powinna w zasadzie odpowiadać wartości świadczenia kupującego wyrażającego się ceną. Strony muszą te elementy umowy określić w chwili jej zawierania, a najpóźniej przystąpienia do wykonania przez sprzedawcę, są to bowiem składniki umowy decydujące o ważności (skuteczności) jej zawarcia (essentialia negotii). – (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24.02.2016 r. I CSK 824/14).

Ponadto skoro premia pieniężna nie była przyznawana za konkretną usługę, ale była uzależniona od złożenia zamówienia na towary dostawcy, to zdaniem Sądu Apelacyjnego była to wprost inna niż marża opłata handlowa. Współpraca handlowa winna się odbywać z korzyścią dla obojgu stron. Nie można uznać, że umożliwienie dostawcy skorzystania z rynku zbytu, jaki oferuje dana sieć sklepów, powoduje, że dostawca powinien niejako podzielić się korzyściami z tego tytułu. Brak jest podstaw do uznania, że zapewnienie dostawcy rynku zbytu powoduje powstanie po jego stronie obowiązku zapłaty dodatkowych kwot. Sama współpraca polegająca na sprzedaży towarów do sieci w celu ich dalszej odsprzedaży nie generuje takiego obowiązku.

Gdyby premie pieniężne liczone były jak twierdzi pozwany, jak rabat posprzedażowy od poszczególnych cen, to obniżałoby to wartość zrealizowanego obrotu, co z kolei powodowałoby naliczenie niższych opłat. Tymczasem skoro bonusy były naliczane post factum, czyli po zrealizowaniu określonego obrotu, od którego były naliczane, więc nie miały one wpływu na ceny, gdyż ich nie obniżały, a więc nie obniżały wartości obrotu. W konsekwencji wyższa była

wysokość dodatkowych opłat, którymi był obciążany dostawca za możliwość handlu z pozwanym, a więc za działania marketingowe. Nawet przy hipotetycznym założeniu, że w wyniku stosowania takiej dodatkowej premii obie strony osiągały zysk, gdyż pozwany więcej u powoda zamawiał, a im większy był obrót, tym większą otrzymywał premię, to jednak nie można pominąć okoliczności, że pozwany odsprzedawał towary zakupione od powoda finalnemu odbiorcy i w związku z tym uzyskiwał dodatkową marżę handlową. Tym samym na tak skonstruowanej transakcji to pozwany korzystał podwójnie. Charakterowi tej opłaty jako upustu przeczy więc sposób jej wyliczenia, który nie polegał na upuście w odniesieniu do kwot fakturowych wystawianych przez powoda, ale określenie jej jako procenta od obrotu, czyli w zupełnym oderwaniu od ceny.

Ponadto jak wskazano wyżej opłaty zostały narzucone dostawcy, który nie miał wpływu na treść umów, a których zawarcie nie było możliwe bez w/w opłat. Zaś kwestie dotyczące rabatów, upustów, czy obniżenia ceny na fakturze uregulowane zostały w porozumieniach dotyczących upustów na fakturze stanowiących załączniki do umów handlowych. Reasumując powyższe; zasadnie Sąd I Instancji uznał, iż opłaty z tytułu premii pieniężnej stanowią czyn nieuczciwej konkurencji, o jakim mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k i rozważania tego Sądu zasługują na aprobatę. Okoliczności sprawy wskazują, iż premia została oderwana od elementu kształtującego cenę, a dostawca nie miał wpływu na określenie jej w umowie. Sąd Apelacyjny podziela również stanowisko wyrażone w uzasadnieniu wyroku Sądu Najwyższego z dnia 24.02.2016 r. I CSK 824/14, w którym jednoznacznie wskazano, że czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu w/w przepisu może być przewidzenie w umowie ramowej, a nie w umowach sprzedaży dodatkowej opłaty w postaci premii należnej kupującemu od sprzedawcy towarów. Nie jest ona ani elementem ceny, ani marży handlowej, nie stanowi także ekwiwalentu za określone świadczenia niepieniężne kupującego wobec sprzedawcy towarzyszące umowie sprzedaży, lecz jest z góry określoną przez kupującego przysługującą mu należnością liczoną od ogólnej kwoty obrotów rocznych stron umowy sprzedaży. Jak wynika z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie na dostawcę zostało nałożone dodatkowe świadczenie skutkujące w ostatecznym rozliczeniu rocznym obniżeniem należnego mu świadczenia pieniężnego, które zostało określone w oderwaniu od elementu kształtującego cenę - poza zawartymi umowami sprzedaży, a na podstawie tzw. umów ramowych. Mamy zatem w tej sprawie do czynienia z opłatą procentową od obrotu rocznego, brakiem wpływu dostawcy na przewidzenie tej opłaty w umowie i jej wysokości, a także przewidzenia jej i pobrania w trakcie roku, w którym obrót jeszcze trwał i jego wielkości nie były znane. Nie bez zaznaczenia jest i ta okoliczność, iż umowy na poszczególne lata były zawierane w trakcie trwania roku kalendarzowego, co także wskazuje, iż sprzedawca nie miał możliwości zawrzeć wielkości premii rocznej w cenach sprzedawanych rzeczy. Dostawca nie miał również żadnego wpływu na wysokość cen sprzedanych przez siebie rzeczy w toku dalszej ich sprzedaży przez pozwanego, co świadczy o tym, iż premia nie miała związku z poszczególnymi umowami sprzedaży.

Nieporozumieniem jest powoływanie się przez pozwanego na orzecznictwo Naczelnego Sądu Administracyjnego, który kwestię premii pieniężnej badał pod kątem przepisów prawa podatkowego a nie pod kątem zgodności konkretnych działań konkretnego przedsiębiorcy z przepisami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Nieskuteczne jest także powoływanie się w apelacji na stanowisko Prezesa UOKiK, uznające upusty za dopuszczalne. Zarówno Sąd Okręgowy, jak i Sąd Apelacyjny nie uważają że zakazane jest udzielanie upustów, w tym naliczanych ex post. Sąd Okręgowy uznał natomiast, że w tej sprawie – oceniając całokształt udowodnionych okoliczności - nie mamy do czynienia z upustem, lecz z niedozwolonymi opłatami za przyjęcie towarów do sprzedaży, ukrytymi pod opłatami za różne rzekomo świadczone usługi oraz premią pieniężną. To stanowisko zasługuje na pełną aprobatę Sądu Apelacyjnego

W ramach zarzutu naruszenia art. 6 k.c. w zw. z art. 15 ust.1 pkt 4, art. 18 ust.1 pkt 5 u.z.n.k. oraz art. 3 ust. 1 u.z.n.k, skarżący wskazuje, iż na powodzie spoczywał nie tylko ciężar udowodnienia pobierania przez pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, ale także ciężar dowodu, iż pozwana utrudniała dostawcy dostęp do rynku, jak również, iż pozwana wzbogaciła się kosztem dostawcy, co w tej sprawie nie zostało wykazane.

Oдноśnie pierwszej kwestii dowodowej Sąd Apelacyjny zajął już stanowisko powyżej, przy okazji omawiania zarzutów procesowych, a zatem nie ma potrzeby jego powtórzenia. Oдноśnie utrudniania dostępu dostawcy do rynku, to wskazać należy, iż w orzecznictwie 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, 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, który wskazał, że z w/w regulacji 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. W świetle powyższego Sąd Apelacyjny podzielając ten pogląd stwierdza, iż obowiązkiem powoda było udowodnienie nie tylko tego, że pozwany pobierał od niego inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży (co zostało wykazane, o czym była mowa wyżej), 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, powód ww. ciężarowi dowodu sprostał i wykazał, że pobieranie przez pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży wpłynęło na obniżenie konkurencyjności sprzedawanych przez nią towarów, jak też w sposób nieuzasadniony, zwiększała zyski pozwanej kosztem obniżenia dochodów powódki jako sprzedawcy.

Dostęp do rynku rozumiany jest w doktrynie szeroko, tj. jako swoboda wejścia na rynek, wyjścia z niego, a także oferowania na nim swoich towarów i usług. Utrudnianie dostępu do rynku jest zaś utożsamiane z pojęciem „utrudniania prowadzenia działalności gospodarczej” (por. E. Nowińska, M. du Vall, Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Warszawa 2001, s. 180). W orzecznictwie wskazuje się jednocześnie, iż utrudnienie zachodzi zwłaszcza wówczas, gdy pobór opłaty wpłynął na obniżenie konkurencyjności sprzedawanych towarów lub w sposób nieuzasadniony zwiększa zyski nabywcy kosztem obniżenia dochodów sprzedawcy (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17.4.2015 r., I CSK 136/14, niepubl.). Sąd Apelacyjny w tym składzie podziela pogląd wyrażany w licznych wyrokach tutejszego sądu (m.in. I A Ca 1553/13, I A Ca 681/15), iż utrudnianie dostępu do rynku jest to stawianie barier pomiędzy dostawcą, a finalnym odbiorcą, 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), ale są efektem nieuczciwych działań podejmowanych przez innych przedsiębiorców. Działaniem takim jest w szczególności pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży przez przedsiębiorcę zajmującego się dalszą jego odsprzedażą, czyli pośrednika, zwłaszcza kierującego swoją ofertą do odbiorcy finalnego, w tym do konsumenta. Jeżeli z przyczyn, które nie znajdują ekonomicznego uzasadnienia, dostawca nie może osiągnąć przychodu możliwego w warunkach, w których dodatkowe opłaty by nie obowiązywały, jego udział w rynku podlega stopniowemu ograniczaniu i może prowadzić do zupełnej eliminacji z rynku.

W przekonaniu Sądu Apelacyjnego w niniejszej sprawie w wyniku poboru spornych opłat doszło do utrudnienia dostępu (...) S.A. do rynku w powyższym rozumieniu. Przede wszystkim bowiem sam pobór opłaty w sposób bezpośredni utrudnił ten dostęp. Konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów, w celu zagwarantowania sobie możliwości sprzedaży towarów, stanowi rodzaj bariery finansowej, która ogranicza danemu dostawcy dostęp do rynku zarówno w sensie bezpośrednim (konkretny koszt finansowy), jak i pośrednim (utrudniona rywalizacja rynkowa z dostawcami, którzy tych dodatkowych kosztów nie ponoszą). Dodatkowe opłaty podrażają koszty prowadzonej działalności gospodarczej, negatywnie wpływają zarówno na poziom cen, jakie sprzedający może zaoferować, jak i poziom osiąganego zysku, co w konsekwencji wpływa negatywnie na dalszą jego działalność. Opłaty takie wpływają w sposób negatywny na sytuację ekonomiczną i pozycję rynkową danego przedsiębiorcy, powodując utrudnienie dostępu do rynku, który stanowią odbiorcy danej sieci.

Ponadto w wyniku pobrania przez pozwaną opłat doszło do nieuzasadnionego zwiększenia zysków nabywcy kosztem obniżenia dochodów sprzedawcy. Bezsprzeczne jest bowiem, iż w wyniku ich pobrania ogólne zyski powódki z transakcji z pozwanymi były niższe. Dzięki premii pozwana kupowała towary za które globalnie płaciła mniej, niż uzgodniono w umowie. Pozwany nie podnosił, że konsekwencją ich poboru było np. zmniejszenie ceny płaconej przez ich klientów. W doktrynie wskazuje się, iż oczywistym jest, że w wyniku zwiększenia obrotów dochodzi do zwiększenia zysku odbiorcy (C. Banasiński, M. Bychowska, Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.), PPH 2008, nr 4, s. 14).

Powyższe pozwala na stwierdzenie, iż poprzez pobór opłat przez pozwaną doszło po jej stronie do nieuzasadnionych korzyści kosztem obniżenia dochodów (...) S.A. Pobór premii ograniczał dostęp do tak rozumianego rynku, albowiem dostawca nie otrzymywał rynkowej wartości swojego świadczenia (tak: C. Banasiński, Kategoria korzyści jako przesłanka oceny ekwiwalentności świadczeń w stosowaniu art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny 2013, nr 2, s. 65-66).

Przeprowadzone powyżej rozważania pozwalają uznać, że strona pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.. Pozwany, wykorzystując swoją przewagę kontaktową, będącą wynikiem nie tylko skali prowadzonej działalności gospodarczej, ale i jej charakteru, narzucił (...) S.A. takie zasady współpracy, zgodnie z którymi musiała ona uiszczać opłaty za usługi, które nie realizowały jej rzeczywistych interesów i na których wykonanie nie miała żadnego wpływu. Ta faktyczna nierówność stron znajduje odzwierciedlenie w postanowieniach umownych, m.in. w wielości opłat, które nałożone zostały na dostawcę, niedookreśloności przedmiotu świadczenia ze strony pozwanej, procentowe określenie wynagrodzenia za usługi liczone od obrotu w danym okresie rozliczeniowym, nie zaś od wartości usługi. 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. Przy czym rynek ten obejmuje rynek subiektywnie ujmowany, a wykreowany poprzez strony transakcji (tak: postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 19 maja 2011 r., I CSK 700/10, niepubl., D. Wolski, Wybrane zagadnienia na tle orzeczeń dotyczących opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny 2013, nr 2, s. 35), zaś utrudnienie zachodzi zwłaszcza wówczas, gdy pobór opłaty wpłynął na obniżenie konkurencyjności sprzedawanych towarów lub w sposób nieuzasadniony zwiększa zyski nabywcy kosztem obniżenia dochodów sprzedawcy (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17.4.2015 r., I CSK 136/14, niepubl.).

W świetle powyższego uznać należało, że strona powodowa wykazała zarówno zubożenie (...) S.A., jak i wzbogacenie pozwanego, jak również istnienie związku między tym zubożeniem i wzbogaceniem. Strony w ramach zasad kontraktowania ustalają ceny towarów sprzedawanych pozwanemu 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. Tym samym zostały spełnione wszystkie ww. przesłanki niezbędne do uwzględnienia co do zasady powództwa powoda o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści. Pomimo zasadności zarzutu naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 w kształcie przedstawionym w apelacji, z przyczyn wyżej wskazanych przesłankę utrudniania dostępu do rynku uznać należało zatem za spełnioną. Ciężar obalenia wyżej przedstawionego domniemania faktycznego spoczywał na pozwanym. Dlatego też zarzut naruszenia art. 6 k.c. uznać należy za chybiony. Pozwany w tym zakresie żadnych dowodów nie przedstawił.

Jeśli natomiast chodzi o zarzut naruszenia art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie, to wskazać należy, iż pozwany poza przytoczeniem szeregu orzeczeń odnoszących się do relacji pomiędzy art. 3 a przepisami rozdziału 2 u.z.n.k. nie przedstawił szerszego wyводу na temat tego, w czym upatruje naruszenia art. 3 u.z.n.k. w niniejszej sprawie. Sąd Apelacyjny podziela stanowisko Sądu Okręgowego, iż pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży jest działaniem bezprawnym w rozumieniu art. 3 u.z.n.k.. Z kolei narzucenie powodowi premii pieniężnych i opłat z tytułu części usług łączy się z utrudnianiem dostępu do rynku. Wykorzystanie swojej

przewagi kontraktowej przez pozwanego w celu narzucenia powodowi zapisów umownych wprowadzających pozorne usługi, w celu ukrycia opłat zakazanych przez prawo, musi być ocenione jako naruszające dobre obyczaje kupieckie. Nie ma wątpliwości, że czyn taki spełnia również wymagania określone w klauzuli generalnej zawartej w art. 3 ust. 1 u.z.n.k. Zatem Sąd Apelacyjny ten zarzut apelacji uznaje za chybiony

Odnosząc się do apelacji powódki Sąd Apelacyjny zważył, co następuje.

Termin spełnienia określonego w pozwie świadczenia należało połączyć z datą wezwania do zapłaty.

Przepis art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. przyznaje przedsiębiorcy, którego interes został zagrożony lub naruszony, roszczenie o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych. Przesłankę braku podstawy prawnej, o której mowa w art. 405 k.c., zastępuje dokonanie czynu nieuczciwej konkurencji (tak Ewa Nowińska, Michał du Vall w "Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji", Lewis Nexis Warszawa 2008, str. 304). Roszczenie z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. nie może być utożsamiane z wynikającym z umowy sprzedaży roszczeniem o zwrot ceny (por. uzasadnienie uchwały SN z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09). Świadczenie z bezpodstawnego wzbogacenia ma charakter bezterminowy, więc do określenia terminu jego spełnienia stosuje się przepis art. 455 k.c., zgodnie z którym jeżeli termin spełnienia świadczenia nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania (por. wyroki Sądu Najwyższego: z dnia 22 marca 2001 r., V CKN 769/00, OSNC 2001/11/166 i z dnia 28 kwietnia 2004 r., V CK 461/03, Lex nr 174217 oraz Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 24 września 2009 r., I ACa 484/09, Lex nr 1120138). Skarżący niesłusznie utożsamia termin spełnienia świadczenia z jego wymagalnością. To, że roszczenie z bezpodstawnego wzbogacenia jest natychmiast wymagalne, nie oznacza, że od tej daty dłużnik popada w zwłokę ze spełnieniem świadczenia (por. uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 22 marca 2001 r. sygn. akt V CKN 769/00, OSNC 2001/11/166). Prezentowane przez powódkę stanowisko, utożsamiające w takiej sytuacji terminy wymagalności i spełnienia świadczenia, nie jest możliwe do przyjęcia (tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 28 kwietnia 2004 r., V CK 461/03, Lex nr 174217). Pozwany nie popadł w opóźnienie uzasadniające zasądzenie odsetek przed wezwaniem do spełnienia świadczenia.

Biorąc powyższe pod uwagę zastosowanie w sprawie ma przepis art. 455 k.c. Powódka wykazała, iż pismo z wezwaniem do zapłaty zostało wystosowane do pozwanej w dniu 27 stycznia 2011 r., w którym określono 7 dniowy termin na spełnienie świadczenia licząc od dnia doręczenia wezwania. Rację ma skarżący, iż pozwana nie zaprzeczyła w toku procesu, że takie wezwanie otrzymała, a zatem zgodnie z treścią art. 230 k.p.c. mamy do czynienia z faktami przyznanymi. W tej sytuacji nie można podzielić stanowiska Sądu Okręgowego, iż brak potwierdzenia odbioru wezwania przez pozwanego uniemożliwia ustalenie daty, w której pozwany winien spełnić świadczenie. Licząc 14 dni na obrót pocztowy oraz określony 7 dniowy termin wskazany w wezwaniu na spełnienie świadczenia, pozwany pozostawał stosownie do treści art. 455 k.c. w opóźnieniu z zapłatą od 19 lutego 2011 r. i od tej daty należne są odsetki ustawowe, ale jedynie co do kwoty 854 973,09 zł. Albowiem wezwaniem tym nie objęto kwoty 24 787,78 zł, na którą składało się pięć not obciążeniowych wymienionych na k. 24-28 pod pozycją 1, 2, 8, 21 i 68. Kwota ta została następnie uwzględniona we wniosku o zawiązanie pozwanej do próby ugodowej, stąd też odsetki od tej należności należne są od dnia posiedzenia pojednawczego, tj. 16 maja 2011 r. zgodnie z art. 481 § 1 k.c., któremu w okolicznościach tej sprawy można przypisać rolę wezwania do spełnienia świadczenia (postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 10 maja 2012 r., II PK 24/12, Lex nr 1232773).

W związku z powyższym, zaskarżony wyrok podlegał zmianie poprzez zasądzenie dalszych odsetek ustawowych od części kwoty dochodzonej przez powódkę w niniejszej sprawie objętych wezwaniem do zapłaty za okres od 19 lutego 2011 r. do daty poprzedzającej datę początkową odsetek uwzględnioną przez Sąd pierwszej instancji. O powyższym orzeczono w punkcie drugim wyroku na podstawie art. 386§1 k.p.c.

W dalszym zakresie apelacja powódki nie była uzasadniona z przyczyn, o których wskazano wyżej i podlegała oddaleniu na podstawie art. 385 k.p.c. Słusznie Sąd I Instancji nie znalazł podstaw do przyznania kosztów zastępstwa procesowego na rzecz powódki w potrójnej wysokości. Sąd odwoławczy podziela pogląd wyrażony w orzecznictwie

Sądu Najwyższego, zgodnie z którym zasadą jest, że sąd zasądza opłatę za czynności pełnomocnika według stawki minimalnej, natomiast jeżeli przemawia za tym niezbędny nakład pracy pełnomocnika, charakter sprawy oraz jego wkład w przyczynienie się do jej wyjaśnienia i rozstrzygnięcia, wówczas sąd może zasądzić opłatę wyższą, która nie może jednak przewyższyć sześciokrotnej stawki minimalnej ani wartości przedmiotu sprawy (por.: postanowienie Sądu Najwyższego z 21 grudnia 2010 r., III CZ 64/10, LEX nr 1223593). Podkreślić należy, że w stawkach minimalnych odzwierciedlona została swoista wycena koniecznego nakładu pracy pełnomocnika związana ze specyfiką określonego rodzaju postępowań i jedynie zintensyfikowanie działań adwokata czy radcy prawnego ponad przeciętną miarę może uzasadnić przyznanie wynagrodzenia przekraczającego tak określone minimum. Sąd Apelacyjny aprobejuje ocenę Sądu pierwszej instancji, że w niniejszej sprawie pełnomocnik powódki nie wykazał się aktywnością wykraczającą ponad normę przewidzianą dla tego rodzaju spraw. Należy zwrócić uwagę, że choć materiał dowodowy w niniejszej sprawie jest obszerny, to sprawa nie ma charakteru precedensowego; zarówno orzecznictwo jak i doktryna w tzw. „sprawach półkowych” jest obecnie bardzo rozbudowane i bogate, w związku z czym przygotowanie pozwu w takiej sprawie i prowadzenie postępowania przed sądem nie są bardzo obciążające i czasochłonne i nie wymagają tak dużego nakładu pracy ze strony pełnomocnika, aby uzasadniało to podwyższenie stawki pełnomocnika procesowego zgodnie z żądaniem powoda. Zdaniem Sądu II instancji, oceniając nakład pracy pełnomocnika powoda w niniejszej sprawie, charakter sprawy, jego wkład w przyczynienie się do wyjaśnienia sprawy i jej rozstrzygnięcia, brak podstaw by uznać, że zachodzą przesłanki do zasądzenia na rzecz powoda z tytułu kosztów zastępstwa prawnego kwoty wyższej niż minimalna, określona w stosownych przepisach.

Biorąc powyższe pod uwagę Sąd Apelacyjny orzekł jak na wstępie. O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie art. 100 zd. 2 k.p.c. biorąc pod uwagę, iż ostatecznie powód uległ w nieznacznej części (6-7%) w zw. z § 2 ust. 1-2, § 6 pkt 7 oraz § 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 nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego z urzędu (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 461).

Jan Wawrowski Edyta Mroczek Ewa Kaniok