

Sygn. akt I ACa 1331/11

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 26 lipca 2012 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Przemysław Kurzawa (spr.)

Sędziowie: SA Edyta Jefimko

SO (del.) Robert Obrębski

Protokolant: sekr. sąd. Monika Likos

po rozpoznaniu w dniu 26 lipca 2012 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa (...) S.A. w Ł.

przeciwko (...) Sp. z o.o. w P.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 23 września 2011 r., sygn. akt XVI GC 309/10

- 1. zmienia zaskarżony wyrok w ten tylko sposób, że odsetki ustawowe od kwoty 991 239,79 zł (dziewięćset dziewięćdziesiąt jeden tysięcy dwieście trzydzieści dziewięć złotych i siedemdziesiąt dziewięć groszy) zasądza od dnia 1 sierpnia 2010 r. i oddala powództwo co do żądania zasądzenia odsetek ustawowych w pozostałym zakresie;**
- 2. oddala apelację w pozostałym zakresie;**
- 3. zasądza od (...) Sp. z o.o. w P. na rzecz (...) S.A. w Ł. kwotę 5400 zł (pięć tysięcy czterysta) złotych tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.**

Sygn. akt I ACa 1331/11

UZASADNIENIE

Powód - (...) S. A. w Ł. wystąpił przeciwko pozwanemu - (...) sp. z o.o. w P. o zasądzenie kwoty 991.239,79 zł tytułem zwrotu zapłaconych wynagrodzeń za usługi, których pozwany nie świadczył, a które stanowiły inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Pozwany wnosił o oddalenie powództwa zarzucając, że usługi, za które otrzymywał wynagrodzenie były świadczone, a ponadto były negocjowane przez strony tak co do zasady jak też co do wysokości. Pozwany podniósł również, że do pozwu nie zostały dołączone dokumenty potwierdzające potrącenie przez pozwanego kwot objętych pięcioma fakturami na kwotę 12.532,39 zł.

Wyrokiem z 23 września 2011 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...) Sp. z o.o. w P. na rzecz (...) S.A. w Ł. kwotę 991.239,79 zł z ustawowymi odsetkami od 25.03.2010 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 56.779 zł tytułem kosztów procesu (w tym 7.217 zł) tytułem kosztów zastępstwa procesowego

Podstawę rozstrzygnięcia Sądu Okręgowego stanowiły następujące ustalenia faktyczne i rozważania prawne:

Strony nawiązały współpracę w 2005 r. do czego powoda skłoniły zmiany sytuacji na rynku (rozwój dużych sieci handlowych, likwidowanie dotychczasowych drobnych odbiorców). Negocjacje prowadzili ze strony powoda św. L. D. i św. T. O., a ze strony pozwanego św. B. R. Druki (wzory) umów opracowywał i przedstawiał pozwany. W roku poprzedzającym (jesienią) uzgadniany był asortyment wyrobów na rok następny i w związku z tym powód dokonywał zakupów (głównie za granicą). Następnie negocjowane były warunki współpracy, w tym różne opłaty za usługi na rzecz pozwanego. Osoby prowadzące negocjacje ze strony powoda otrzymywały umowę podpisaną przez przedstawicieli pozwanego i przekazywały ją zarządowi powoda. Określone w umowach warunki były negatywnie oceniane przez obsługę prawną powoda - św. D. T., św. A. N., św. Z. K..

Jak ustalił następnie Sąd Okręgowy, strony łączyły umowy z 2007, 2008 i 2009 roku. Ta ostatnia umowa została przez powoda wypowiedziana pismem z 16.03.2010 r.

Przedmiotem niniejszego sporu są odpłatności (wynagrodzenie) z tytułu:

- premii pieniężnej o wartości 726.349,37 zł;
- usługi scentralizowanej płatności o wartości 23.045,48 zł;
- usługi logistycznej o wartości 241.844,94 zł

Powód przedstawił szczegółowe zestawienie rozliczeń poszczególnych faktur i powołał wymienione tam dokumenty oraz dodatkowe wyjaśnienia co do kwestionowanych przez pozwanego pięciu faktur. Jest bezsporne między stronami, że rozliczenie opłat na rzecz pozwanego dokonywane było przez potrącenie z należnościami powoda z tytułu zapłaty ceny towaru.

Powód wezwał pozwanego do zapłaty dochodzonej pozwem kwoty pismem z 24.03.10 r.

Dokonując ustaleń Sąd oparł się na przedstawionych dokumentach, których autentyczność nie była kwestionowana oraz zeznaniach świadków i powoda (w trybie art. 299 kpc), które to zeznania jako rzeczowe, logiczne i obrazujące wiedzę składających je osób ocenił jako wiarygodne.

W rozważaniach Sąd Okręgowy zauważył, że powód, zarzucając pozwanemu popełnienie czynu nieuczciwej konkurencji - art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji - u.z.n.k., w oparciu o art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy w zw. z art. 410 i 405 k.c. domaga się od pozwanego zwrotu rozliczonych opłat (poprzez potrącenie z należnościami pozwanego z tytułu ceny towaru). Stosownie do art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży (pojęcie marży handlowej jest określone w art. 3 pkt 6 ustawy z 05.07.01 r. o cenach - Dz. U. Nr 97 poz. 1050, ze zm. - jako różnica między ceną płaconą przez kupującego, a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy.

Należało zatem w ocenie Sądu rozważyć czy: miało miejsce utrudnianie dostępu do rynku; jeśli tak to czy owo utrudnianie miało nieuczciwy charakter (sprzeczny z prawem lub dobrymi obyczajami), a nadto czy - w tym konkretnym przypadku - pozwany istotnie świadczył na rzecz powoda usługi za które otrzymał zapłatę.

W oparciu o literalne brzmienie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. można w ocenie Sądu wywodzić, że już sam fakt pobierania opłat innych niż marża handlowa stanowi czyn nieuczciwej konkurencji. Niezależnie od twierdzeń i wywodów powoda, zdaniem Sądu Okręgowego, pozwany zajmuje na tyle znaczącą pozycję na rynku obrotów detalicznych, że

uzależnianie przyjęcia towarów (do sprzedaży detalicznej) od uiszczenia, innych niż marża handlowa opłat skutkuje wobec dostawcy utrudnieniem dostępu do rynku. O nieuczciwym charakterze utrudniania w dostępie do rynku stanowi to, że pobieranie opłat nie znajduje oparcia w świadczeniach kupującego. Jakkolwiek strony mogą stosunek umowny ułożyć według swego uznania - art. 353¹ k.c. - ale treść i cel tego stosunku umownego nie może być sprzeczna z prawem czy dobrymi obyczajami, a taka sprzeczność niewątpliwie występuje jeśli uzgodnione odpłatności nie znajdują oparcia w rzeczywiście świadczonych usługach. Strony mogą umówić się co do świadczenia różnych usług, ale aby - w powołaniu na te uzgodnienia - domagać się zapłaty, usługi muszą być istotnie świadczone. Dotyczy to - w ocenie Sądu - również usług, które miałyby, być świadczone po przejściu na pozwanego własności towaru, a które mogłyby odnieść skutek w dalszej działalności powoda, ale - co należy podkreślić, usługi takie winny być faktycznie świadczone i to na rzecz powoda. Niezależnie od tego, że nie zostało wykazane, aby pozwany nie tylko, że wykonywał na rzecz powoda usługi intensyfikujące sprzedaż towarów powoda brak podstaw do uznania, że nastąpił znaczący wzrost obrotów towarami powoda. Oceniając odpłatności, które stanowią przedmiot niniejszego sporu, Sąd uznał, że pobieranie premii pieniężnej, opłat za scentralizowaną płatność opłat za usługi logistyczne, stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji określony w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Premia pieniężna, to jak zauważył Sąd Okręgowy klasyczny przykład pobierania opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. Tak ta odpłatność jest określona i tak była pobierana - za przyjęcie do sprzedaży towar ponad wartość 10.000 zł, która to kwota (10.000 zł) w obrotach hurtowych jest raczej symboliczna.

Jeśli chodzi o „scentralizowaną płatność”, to Sąd Okręgowy zauważył, że dokonywanie rozliczeń to wewnętrzna sprawa przedsiębiorcy, a tym samym pobieranie od drugiego podmiotu, którego towar przyjmuje do dalszej odsprzedaży z zyskiem, jakichkolwiek opłat za te rozliczenia stanowi w istocie opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, a więc czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k.

Odnosnie usług logistycznych, to pozwany wywodzi, że umożliwia powodowi dostarczenie towaru do magazynu centralnego, co tym samym skutkuje zmniejszeniem kosztów ponoszonych przez powoda. Powyższe twierdzenia pozostają w ocenie Sądu w sprzeczności z treścią umów zawartych na lata 2008 i 2009, zgodnie z którymi cenniki sprzedawcy (powód) obejmują do sklepów lub magazynów czy do magazynów. Zawsze o miejscu dostarczenia decyduje pozwany. Skoro więc pozwany wskaże miejsce dostarczenia - jako magazyn, to dostarczenie towaru do tego magazynu stanowi wykonanie umowy sprzedaży przez powoda (wydanie towaru). Z kolei wysyłki tego towaru do poszczególnych obiektów sieci handlowej pozwanego stanowią wewnętrzną sprawę pozwanego w zakresie dystrybucji nabytym towarem i brak jest podstaw do uznania, że powód odnosi (i jakie) korzyści z tego, do których placówek handlowych w swojej sieci pozwany skieruje konkretną partię towaru. Zresztą na tę dystrybucję powód nie ma wpływu.

Z tych wszystkich względów sąd uznał, że pobranie opłat objętych sporem stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji - art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. co z kolei skutkowało zgodnie z art. 18 ust 1 pkt 5 u.z.n.k. - m. in. obowiązek zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści.

Odsetki zasądzono na podstawie art. 481 § 1 k.c. zgodnie z żądaniem od daty wystąpienia z pozwem, w której po wezwaniu do zapłaty pismem z 24.03.10 r. pozwany pozostawał w opóźnieniu.

Za bezprzedmiotowe sąd uznał zarzuty pozwanego co do braku dowodów zapłaty pięciu faktur, gdyż powód, w piśmie z 24.01.11 r. wskazał, gdzie w aktach te dowody się znajdują. Pozwany nie kwestionując faktur nie zarzucał, że należności z nich nie zostały zapłacone.

O kosztach procesu orzeczono zgodnie z art. 98 kpc.

Apelację od powyższego wyroku wniósł pozwany zarzucając mu:

A) błąd w ustaleniach faktycznych mający wpływ na wynik sprawy poprzez ustalenie, że warunki współpracy stron doprowadziły do uzyskania przez pozwanego kosztem powoda nienależnych korzyści, mimo że jak wynika z zebranego materiału dowodowego, powód uwzględniał w płaconej przez pozwanego cenie sprzedaży wartość

warunków handlowych na bieżący rok współpracy, tj. cena ta była podwyższona o wartość premii pieniężnej i wynagrodzenia za usługi;

B) naruszenie przepisu prawa procesowego, mające istotny wpływ na wynik sprawy, tj. art. 328 § 2 kpc wobec braku wyjaśnienia podstaw dokonanych ustaleń faktycznych, w szczególności odnośnie utrudniania dostępu do rynku oraz wobec braku wyводу prawnego uzasadniającego zakwalifikowanie premii pieniężnej jako opłaty przyjęcie towaru do sprzedaży.

C) naruszenie przepisów prawa materialnego tj.

1) art. 15 ust. 1 pkt 4 oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (dalej uznk) w zw. z art. 353¹ kc poprzez ich błędne zastosowanie, wobec nakazania pozwanemu zapłaty tytułem zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści uzgodnionego upustu w postaci premii pieniężnej oraz wynagrodzenia za wykonane usługi logistyczne oraz scentralizowanej płatności;

2) art. 481 kc w zw. z art. 61 i art. 455 kc w zw. z art. 6 kc poprzez zasądzenie odsetek ustawowych od kwoty objętej pozwem od daty 25 marca 2010 r., mimo że powód nie wykazał, iż w tej dacie pozwanemu doręczono wezwanie do zapłaty.

Skarżący wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego zwrotu kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa prawnego według norm przepisanych, za obydwie instancje, ewentualnie uchylenie zaskarżonego wyroku do ponownego rozpoznania z pozostawieniem Sądowi Okręgowemu rozstrzygnięcia o kosztach postępowania.

Powód wniósł o oddalenie apelacji.

Sąd Apelacyjny zważył co następuje:

Apelacja pozwanego jedynie w niewielkim stopniu zasługiwała na uwzględnienie.

Podkreślić przede wszystkim należy, że Sąd Okręgowy w oparciu o prawidłowo zebrany materiał dowodowy ocenił go w granicach przysługujących uprawnień określonych w art. 233 § 1 k.p.c. a zajęte stanowisko w sposób należyty, mimo pewnej lakoniczności argumentacji, uzasadnił zgodnie z wymogami wynikającymi z art. 328 § 2 k.p.c.

Przytoczone w uzasadnieniu ustalenia i motywy rozstrzygnięcia Sąd Apelacyjny podziela i uznaje je za własne co powoduje, że nie zachodzi potrzeba ich powtórzenia.

Na wstępie należy zauważyć, że podstawą faktyczną rozpoznawanego powództwa było dopuszczenie się przez pozwanego, w ramach współpracy handlowej między stronami, czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z dnia 16 kwietnia 1993 r. Czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta (art. 3 ust. 1 u.z.n.k.). Czynami nieuczciwej konkurencji są także delikty szczegółowo opisane przez ustawodawcę w rozdziale 2 u.z.n.k., przy czym osobną grupę stanowią delikty polegające na utrudnianiu dostępu do rynku innym przedsiębiorcom (art.15). Jednym z nich jest pobieranie przez przedsiębiorcę innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Delikt ten został skonkretyzowany w ustawie dopiero na podstawie nowelizacji z dnia 5 lipca 2002 r. Także jednak przed tą datą zachowanie polegające na zastrzeganiu dodatkowych opłat przez przedsiębiorcę za samo to, że kupowane od dostawcy towary znajdują się w sprzedaży w sklepach należących do tego przedsiębiorcy uznawane było za czyn nieuczciwej konkurencji, jako naruszające dobre obyczaje handlowe, o których mowa w art. 3 ust. 1 ustawy (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 26 stycznia 2006 r., sygn. akt II CK 378/05, LEX nr 172222).

Przepis art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. stanowi samodzielną podstawę dochodzenia zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści z tytułu pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Nie ma konieczności

odwoływania się do koncepcji nieważności umowy i konsekwencji z tym związanych, gdy istnieje samodzielna podstawa prawna (art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.) wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści. Pogląd taki od dawna występował w doktrynie (por. m.in. E. Nowińska, M. du Vall Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Warszawa 2001, s. 193, K. Szczepanowska-Kozłowska [w:] Glosa do wyroku SN z dnia 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05, Glosa.2007.2.105), a ostatnio został potwierdzony w uchwale Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r. (III CZP 58/09, LEX nr 511016).

Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji ma charakter kompleksowy. Zakresem swej regulacji obejmuje ona przepisy mające na celu zapobieganie i zwalczanie nieuczciwej konkurencji w działalności gospodarczej, w czym również zawiera się regulacja odpowiedzialności cywilnej za dokonanie deliktu w postaci czynu nieuczciwej konkurencji (por. K. Szczepanowska-Kozłowska, op. cit.). Jakkolwiek powszechnie przyjęte jest stanowisko, że roszczenie kondycyjne jest wykluczone, gdy istnieje wyraźnie ustawowo sprecyzowane, co do treści roszczenie o wykonanie zobowiązania, to dopuszczalne jest jednak dochodzenie ochrony na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. bez potrzeby sięgania do konstrukcji nieważności umowy. Przepisy szczególne mogą wyłączać bowiem stosowanie art. 58 k.c., a więc skutki określonych zachowań można oceniać odrębnie, bez potrzeby sięgania do ogólnych przepisów o nieważności umowy. Za taką możliwością wypowiedział się Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 30 października 1969 r. na gruncie roszczeń z rękojmi. Zdaniem Sądu istnienie wad sprzedanej rzeczy, a nawet ewentualne podstępne zatajenie tych wad przez sprzedawcę nie powoduje nieważności umowy (art. 58 § 2 k.c.), skoro bowiem instytucja rękojmi za wady została w kodeksie cywilnym uregulowana odrębnie, to skutki zawarcia umowy sprzedaży rzeczy wadliwej należy oceniać według przepisów o rękojmi, bez sięgania do ogólnych przepisów o nieważności umowy (II CR 430/69, OSNC 1970, nr 9, poz. 152). Podobnie w przypadku „wyzysku” ustawodawca zrezygnował z sankcji nieważności czynności prawnej, mimo, że jest on sprzeczny z zasadami współżycia społecznego. W doktrynie reprezentowane jest stanowisko, że stwierdzenie sprzeczności z dobrymi obyczajami na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie oznacza automatycznie sprzeczności z zasadami współżycia społecznego na gruncie art. 58 § 2 k.c. (tak m.in. K. Szczepanowska-Kozłowska, op. cit. oraz T. Knypl, K. Trzciniński, Znaczenie zwyczajów i dobrych obyczajów w prawie cywilnym i handlowym, "Przegląd Prawa Handlowego" 1997/8, s. 20).

Przepis art. 18 u.z.n.k. zawiera dokładnie określony katalog roszczeń przysługujących pokrzywdzonemu przedsiębiorcy i stanowi regulację szczególną w stosunku do przepisów kodeksu cywilnego. Jeżeli zatem w tym przepisie, a także w innych przepisach rozdziału trzeciego ustawy zawarto katalog środków służących ochronie przed skutkami działań nieuczciwej konkurencji, to likwidacja tych skutków powinna następować również według tej regulacji (tak Sąd Najwyższy w uzasadnieniu powołanej uchwały z 19 sierpnia 2009 r.). Gdyby przepis art. 18 u.z.n.k. traktować tylko jako uzupełniający instrument ochrony uprawnionego, to należałoby go uznać za zbędny – co pozostaje w sprzeczności z założeniami o racjonalnym prawodawcy. Skoro bowiem uprawniony mógłby dochodzić równie skutecznie swoich roszczeń w oparciu o przepisy ogólne k.c., zamieszczenie przepisu art. 18 w ustawie byłoby niepotrzebne. W wyroku z dnia 11 maja 2007 r., I CSK 55/07 (niepubl.) Sąd Najwyższy wskazał, że odesłanie w art. 18 ust. 1 pkt 4 do zasad ogólnych dotyczy ogólnych zasad odpowiedzialności odszkodowawczej, takich jak wykazanie powstania i wysokości szkody, związku przyczynowego. Deliktem jest tu czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu ustawy, Sąd zwolniony jest już z rozważań czy taki czyn jest bezprawny. Wykładnia celowościowa przepisu art. 18 ust. 1 pkt 5 przemawia za możliwością pozbawienia podmiotu popełniającego czyn nieuczciwej konkurencji uzyskanych z tego tytułu korzyści, bez potrzeby poszukiwania jakichś innych, ogólnych rozwiązań. Przepis zawiera jedynie odesłanie do „zasad ogólnych” dotyczących bezpodstawnego wzbogacenia (tj. istnienie przesunięcia majątkowego, okoliczności wykluczające zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści etc.). Fakt popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji zastępuje przesłankę braku podstawy prawnej, o której mowa w art. 405 k.c. Gdy chodzi zaś o badanie, czy uzyskujący korzyść jest nadal wzbogacony, rozważenia wymaga, czy istniał po jego stronie obowiązek liczenia się z obowiązkiem zwrotu korzyści (art. 409 k.c. in fine) – por. uzasadnienie uchwały z 19 sierpnia 2009 r.).

Podstawę faktyczną roszczenia powoda stanowił czyn nieuczciwej konkurencji - pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży i żądanie zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści, a nie

twierdzenia o braku zapłaty za towar. Sąd był związany tak ukształtowaną podstawą faktyczną roszczenia i dokonał jego oceny w ramach instytucji, na jaką powoływał się powód.

W związku z powyższym, należy stwierdzić, iż Sąd meriti prawidłowo zastosował przepisy prawa materialnego i trafnie ocenił roszczenie powoda na kanwie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Popelnienie czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.nk. ocenił w odniesieniu do konkretnych okoliczności sprawy. Fakt, iż przedmiotowe opłaty pobierane były przez pozwanego na podstawie umów zawartych z powodem sam przez się nie wykluczało możliwości uznania, iż pobierając te opłaty pozwany w istocie dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji. Jak wyjaśnił Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 12 czerwca 2008 r. sygn. III CSK 23/08 przewidziany w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.) delikt pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży może przybrać postać, zawieranych obok umowy sprzedaży tego towaru do dużej sieci handlowej, tzw. porozumień marketingowo-promocyjnych. Zadaniem, z którego w sposób należyty wywiązał się Sąd było ustalenie, że pobierane przez pozwanego opłaty nie miały odzwierciedlenia w świadczonych przez niego usługach, ale stanowiły zawołowane opłaty, o jakich mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Opłaty za te usługi mogą bowiem stanowić lub nie, inne niż marża handlowa, opłaty za dopuszczenie towaru do sprzedaży. Sąd I instancji prawidłowo ocenił materiał dowodowy w zakresie koniecznym dla poczynienia ustaleń faktycznych dotyczących rzeczywistego charakteru opłat pobieranych przez pozwanego za „usługi świadczone” przez pozwanego, i to co do każdej z nich odrębnie.

Odnosząc się do zarzutów zawartych w apelacji pozwanego należy stwierdzić, że analiza obowiązków stron umowy wskazuje, że umowy handlowe przewidujące obciążenie sprzedawcy opłatami z tytułu „scentralizowanej płatności”, usługi logistyczne powodowały, że usługi te we wszystkich wypadkach były „świadczone” przez pozwanego na rzecz powoda już po przejściu własności towaru na kupującego, czyli pozwanego. W związku z tym należało uznać, że pozwany świadczył te usługi w odniesieniu do własnych towarów, a kosztami tych czynności próbował obciążać powoda. Sprzeczność tak ukształtowanego stosunku prawnego z właściwością umowy sprzedaży ujawnia się również z postaci braku ekwiwalentności świadczeń. Umowa sprzedaży jest umową wzajemną, gdyż co do zasady świadczenie każdej ze stron powinno być odpowiednikiem świadczenia drugiej.

Pobranie tych opłat, wobec niewykazania przez pozwanego, iż świadczył ekwiwalentne świadczenie, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji – pobranie innej opłaty poza umową handlową za samo przyjęcie towaru do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk). Usługa „scentralizowana płatność” była w istocie działaniem, z którego korzyści czerpał nie powód a pozwany. Brak jest podstaw do uznania, że rozliczenia dokonywane centralnie było zamierzeniem realizowanym w interesie powoda. Pozwany nie przedstawił żadnych przekonujących argumentów na tę okoliczność. Natomiast z pewnością utrzymywanie takiego systemu rozliczeń było wygodne dla pozwanego. Nie uzasadnia to jednak pobierania opłat od dostawcy za wprowadzony przez pozwanego centralny system rozliczeń.

Co usługi logistycznej stwierdzić należy, że dostarczanie towaru do jednego magazynu jest niewątpliwie wygodniejsze dla dostawcy, (powoda), jednak jeżeli pobrana przez pozwanego opłata ma odzwierciedlać jego koszty, to w ocenie Sądu Apelacyjnego, koszty te powinny znaleźć odzwierciedlenie w umówionej z powodem cenie za dostarczony przez niego towar i w marży handlowej.

Art. 15 ust. 1 pkt.4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji ma na celu wyeliminowanie sytuacji, w której zawarcie umowy zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego dostawcy – ekwiwalentem świadczenia pieniężnego dostawcy jest w istocie zawarcie z nim umowy umożliwiającej mu zawarcie umowy sprzedaży z właścicielem danej sieci. Uzyskiwany przez sieć przychód wiązany z danym dostawcą wynika z innych źródeł niż tylko uzyskanie marży handlowej na sprzedanych towarach dostarczonych przez danego dostawcę. Intencją ustawodawcy było wyłączenie możliwości pobierania opłat od dostawcy, które nie miały uzasadnienia w kosztach jego działalności polegającej na sprzedaży towarów. Koszty te powinny być rekompensowane przez marżę handlową pobieraną od klientów danej sieci. W umowie łączącej strony można było zastrzec dodatkowe świadczenia ze strony sprzedawcy (powoda) o ile stanowiłyby one ekwiwalent świadczeń kupującego. Świadczenie pozwanego nie jest ekwiwalentne. Pozwany obciążał powoda kosztami magazynowania zakupionych towarów, a więc stanowiących już jego własność i kosztami ich

przesłania do własnych sklepów zgodnie z własną polityką ich zaopatrzenia, a także innymi kosztami prowadzenia przez niego własnej działalności gospodarczej.

Sposób organizacji przedsiębiorstwa pozwanego, przez istnienie centralnego magazynu lub kilku na terenie kraju, ułatwia pracę samemu pozwanemu, który działa przez sieć sklepów. Centralne zaopatrzenie pozwala więc na bardziej racjonalnie dokonywanie zaopatrzenia sieci sklepów właśnie z centralnego magazynu ze względu na informację co do stanu zapasów i stanu potrzeb w poszczególnych sklepach. Zatem twierdzenie, że to powód na takiej organizacji przedsiębiorstwa pozwanego korzysta i winien ponieść częściowo koszty tego udogodnienia nie odpowiadają rzeczywistości stanowi rzeczy. Pozwany niczego dla pozwanego w takim układzie stosunków nie czyni, udostępnia mu jedynie centralny magazyn ale jest to tylko element jego trwałej struktury organizacyjnej.

Jeżeli zaś założyć, że za ułatwienie w sposobie dostarczania towarów powód winien uiścić należność pozwanemu pozwany powinien był w toku procesu udowodnić, że spełnione przez niego świadczenie, w interesie powoda, czyli transport towarów powoda do innych niż magazyn centralny punktów (sklepów), odpowiada wartościowo pobranej od powoda kwocie. Taki dowód nie został przeprowadzony. Powyższe uwagi pozwalają stwierdzić, że istniała podstawa do uznania, że i ta należność była opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Co do premii pieniężnej, to obowiązek zapłaty wynagrodzenia aktualizował się z chwilą osiągnięcia określonego poziomu obrotu, bez żadnych wysiłków ze strony pozwanej. Trudno określić, na czym miałyby polegać wzmożona aktywność ukierunkowana na zwiększenie obrotu między stronami, gdyż głównym instrumentem pozostającym w dyspozycji pozwanej i służącym temu celowi było zintensyfikowanie akcji promocyjno-marketingowej odnoszącej się do towarów dostarczonych przez powódkę, za co pozwana otrzymywała odrębne wynagrodzenie.

Należy zaznaczyć, że pomiędzy stronami ustalona została cena towarów dostarczanych przez powoda. Cena stanowi wartość wyrażoną w jednostkach pieniężnych, którą kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar lub usługę; natomiast marżę handlową stanowi różnica między ceną płaconą przez kupującego a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikająca z kosztów i zysku przedsiębiorcy (art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy o cenach). Przepis art. 15 nie wyklucza uznania za opłatę inną niż marżę handlową także tzw. "upustów, premii pieniężnych, rabatów potransakcyjnych, bonusów". Nazwa zastosowanej opłaty nie ma bowiem znaczenia i nie pozbawia jej charakteru "opłaty" za wprowadzenie towaru do sklepów pozwanego. „Premia Pieniężna” nie ma odniesienia do ceny konkretnego towaru, lecz stanowi dodatkową opłatę związaną z przyjęciem towaru do sprzedaży. Istotne również wydaje się zwrócenie uwagi na tę okoliczność, że opłata z tytułu premii pieniężnej była naliczana od całego obrotu podobnie jak pozostałe opłaty, których zwrotu dochodzi powód w niniejszym postępowaniu.

Należy także zwrócić uwagę, że przywoływana przez pozwanego w postępowaniu apelacyjnym uchwała NSA z 25 czerwca 2012 r. (sygn.. akt I FPS 2/12) nie jest istotna dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy. Nie ma bowiem znaczenia, czy „premia pieniężna” stanowi usługę w rozumieniu przepisów o podatku od towarów i usług lub też rabat w rozumieniu przepisów ustawy o rachunkowości a w konsekwencji, czy pozwany winien faktury VAT czy też noty obciążeniowe. Kwestie te nie mają bowiem wpływu na kwalifikację działań pozwanego polegających na pobieraniu różnych opłat w tym także pod postacią premii pieniężnych.

Należy stwierdzić, że aczkolwiek nie miało miejsca bezpośrednie przesunięcie majątkowe, albowiem płatność następowała faktycznie w drodze kompensaty wzajemnych wierzytelności, jednak bezpodstawne wzbogacenie może polegać także na zmniejszeniu pasywów, w tym przypadku zmniejszenia zobowiązań pozwanego z tytułu wynagrodzenia powoda za dostarczony towar.

Nie jest to tożsame z sytuacją, w której dłużnik nie płaci za dostarczony towar. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji dawała w niniejszej sprawie powodowi silniejszą ochronę, aniżeli ochrona wynikająca z umowy sprzedaży – choćby właśnie ze względu na dłuższy okres przedawnienia roszczenia.

Pozwany dopuszczał się czynów nieuczciwej konkurencji każdorazowo z chwilą dokonywania niesłusznej kompensaty wynagrodzenia powódki z tzw. „opłatami półkowymi”. W związku z tym wystawiane były faktury VAT określające

wysokość skompensowanych opłat, które pozwany doręczał powodowi. Najdalej z chwilą dokonania zapłaty przez powoda jego roszczenie o wydanie bezpodstawnych korzyści stawało się wymagalne. Roszczenie powoda należało uznać za udowodnione zarówno co do zasady, jak i wysokości – za pomocą faktur złożonych do akt, których prawdziwości pozwany nie kwestionował.

Zastrzeżenia musi budzić także sposób ukształtowania wzajemnych praw i obowiązków w zawieranych umowach handlowych. Obejmowały one kilka różnych opłat pobieranych od powoda. Nie było to przy tym wynagrodzenie za konkretne czynności, zależne od zakresu, ilości, czasu trwania usługi, ale liczone jako procent od osiągniętego obrotu. Umowy bardzo lakonicznie określały przedmiot samej usługi. Lakoniczność niektórych postanowień ograniczała możliwość skonkretyzowania obowiązków pozwanego i określenia ekwiwalentu za świadczenie powoda.

Reasumując, wbrew literalnej treści postanowień umownych zastrzeżone w nich i pobierane w toku współpracy stron wynagrodzenie za świadczenie usług było w istocie opłatami narzuconymi powodowi, nie mającymi żadnego uzasadnienia ekonomicznego, a bez ich akceptacji powod nie nawiązałby kontaktów handlowych z pozwanym.

Trafny natomiast okazał się zarzut naruszenia art. 481 § 1 k.c. w zw. z art. 455 k.c. poprzez przyjęcie, że powodowi przysługują odsetki ustawowe za okres wcześniejszy niż od dnia doręczenia pozwanej wezwania do zapłaty.

Do pozwu nie zostało dołączone potwierdzenie odbioru załączonych do niego wezwań do zapłaty, czy też inny dokument potwierdzający datę doręczenia wezwania w taki sposób, by pozwany mógł zapoznać się z jego treścią. W pozwie powód zawarł żądanie zasądzenia odsetek od dnia wytoczenia powództwa. W aktach sprawy brak dowodu doręczenia odpisu pozwu pozwanemu. Odpowiedź na pozew opatrzona jest datą 2 sierpnia 2010 r., co pozwala na przyjęcie, że pozwany otrzymał pozew najpóźniej w dniu 31 lipca 2010 r. Powyższe oznacza, że odsetki ustawowe należało zasądzić, przyjmując za datę początkową ich biegu dzień poprzedzający datę sporządzenia odpowiedzi na pozew. W konsekwencji odsetki za opóźnienie winny być liczone od dnia 1 sierpnia 2010 r. Wskazać należy, że w odniesieniu do zobowiązań bezterminowych, do których zaliczyć trzeba zobowiązanie do zwrotu nienależnego świadczenia, nie jest możliwe do przyjęcia stanowisko utożsamiające terminy wymagalności i spełnienia świadczenia (por. uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 22 marca 2001 r., V CKN 769/00, OSNC 2001/11/166). Wymagalność roszczenia określana jest jako stan, w którym wierzyciel ma prawną możliwość żądania zaspokojenia przysługującej mu wierzytelności. Jest to stan potencjalny, o charakterze obiektywnym, którego początek zbiega się z chwilą uaktywnienia się wierzytelności (por. uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 12 lutego 1991 r., III CRN 500/90, OSNCP 1992/7-8/137). Powód mógł żądać zwrotu nienależnie pobranego świadczenia już w momencie dokonania przez pozwanego niesłusznej kompensaty z wierzytelnościami powoda; pozwany popadł zaś w zwłokę (uzasadniającą żądanie odsetek) dopiero po doręczeniu odpisu pozwu. Z tych względów Sąd Apelacyjny w sposób odmienny określił termin spełnienia świadczenia, po którego bezskutecznym upływie naliczane zostały odsetki.

Mimo częściowego uwzględnienia apelacji brak było podstaw do zmiany rozstrzygnięcia o kosztach procesu. Powód uległ przeciwnikowi procesowemu jedynie co do części odsetek ustawowych od należności głównej, której żądanie było zasadne w całości. Słusznie zatem pozwany został obciążony kosztami procesu, a jedynie należało w świetle reformatorycznego orzeczenia Sądu Apelacyjnego wskazać inną podstawę rozstrzygnięcia o kosztach procesu – jest nią art. 100 k.p.c.

Mając na uwadze powyższe, Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji wyroku na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. w części zmieniającej wyrok oraz art. 385 k.p.c. w części oddalającej apelację. Rozstrzygnięcie o kosztach postępowania apelacyjnego zapadło w trybie art. 100 k.p.c. w związku z art. 108 § 1 k.p.c. przy uwzględnieniu faktu, że apelacja jedynie w nieznacznym stopniu została uwzględniona. Wysokość wynagrodzenia pełnomocnika powoda Sąd Apelacyjny ustalił na mocy § 6 pkt 7 w związku z § 13 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie (...) (Dz.U. Nr 163, poz. 1348 ze zm.).