

Sygn. akt I ACa 856/12

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 24 stycznia 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący – Sędzia SA – Marzena Konsek – Bitkowska

Sędzia SA – Lidia Sularzycka

Sędzia SO del. – Grzegorz Tyliński /spr./

Protokolant – st. sekr. sąd. Katarzyna Foltak

po rozpoznaniu w dniu 24 stycznia 2013 r. w Warszawie na rozprawie sprawy z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P.

przeciwko(...) - spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka” spółce komandytowej z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji obu stron

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 28 lutego 2012 r. sygn. akt XVI GC 895/10

I. zmienia zaskarżony wyrok:

1) w punkcie II (drugim) częściowo w ten sposób, że zasądza dodatkowo od (...) - spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka” spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. kwotę 109.695,64 zł (sto dziewięć tysięcy sześćset dziewięćdziesiąt pięć złotych i sześćdziesiąt cztery grosze) wraz z odsetkami w wysokości ustawowej od dnia 8 sierpnia 2009 r. do dnia zapłaty,

2) w punkcie III (trzecim) w ten sposób, że w miejsce kwoty 53.035 zł (pięćdziesiąt trzy tysiące trzydzieści pięć złotych) zasądza od „(...) - spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka” spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. kwotę 59.712 zł (pięćdziesiąt dziewięć tysięcy siedemset dwanaście złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu;

II. oddala apelację pozwanego,

III. zasądza od (...), - spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka” spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. kwotę 10.855zł (dziesięć tysięcy osiemset pięćdziesiąt pięć złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt I ACa 856/12

UZASADNIENIE

Powód Spółka (...) Spółka z o. o. w P. pozwem z dnia 23 września 2010 r. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...), - spółka z o.o. i spółka spółka komandytowa w W. kwoty 1 050 234,05 złotych wraz z odsetkami ustawowymi od kwot: 1 830 złotych za okres od dnia 4 września 2006 roku do dnia zapłaty, 18 665,88 złotych za okres od dnia 28 września 2006 roku do dnia zapłaty, 17 931,93 złotych za okres od dnia 5 grudnia 2006 roku do dnia zapłaty, 10 957,38 złotych za okres od dnia 7 stycznia 2007 roku do dnia zapłaty, 31 687,21 złotych za okres od dnia 5 lutego 2007 roku do dnia zapłaty, 6 079,97 złotych za okres od dnia 19 lutego 2007 roku do dnia zapłaty, 4 593,31 złotych za okres od 16 marca 2007 r. do dnia zapłaty, 62 098,21 złotych za okres od 16 kwietnia 2007 r. do dnia zapłaty, 1 649,44 złotych za okres od 19 kwietnia 2007 r. do dnia zapłaty, 677,71 złotych za okres od 23 kwietnia 2007 r. do dnia zapłaty, 4 026 złotych za okres od 27 kwietnia 2007 r. do dnia zapłaty, 494,10 złotych za okres od 3 maja 2007 r. do dnia zapłaty, 32 117,13 złotych za okres od 11 maja 2007 r. do dnia zapłaty, 13 196,24 złotych za okres od 30 czerwca 2007 r. do dnia zapłaty, 18 085,44 złotych za okres od 14 lipca 2007 r. do dnia zapłaty, 49 241,83 złotych za okres od 11 sierpnia 2007 r. do dnia zapłaty, 768,60 złotych za okres od 12 sierpnia 2007 r. do dnia zapłaty, 36 710,31 złotych za okres od 16 września 2007 r. do dnia zapłaty, 2 152,08 złotych za okres od 17 września 2007 r. do dnia zapłaty, 14 845,10 złotych za okres od 15 października 2007 r. do dnia zapłaty, 44 814,17 złotych za okres od 12 listopada 2007 r. do dnia zapłaty, 5 149,62 złotych za okres od 16 listopada 2007 r. do dnia zapłaty, 1 054,08 złotych za okres od 1 grudnia 2007 r. do dnia zapłaty, 20 732,18 złotych za okres od 3 grudnia 2007 r. do dnia zapłaty, 1 952 złotych za okres od 15 grudnia 2007 r. do dnia zapłaty, 28 372,57 złotych za okres od 17 grudnia 2007 r. do dnia zapłaty, 11 986,50 złotych za okres od 22 grudnia 2007 r. do dnia zapłaty, 823,50 złotych za okres od 27 grudnia 2007 r. do dnia zapłaty, 11 779,55 złotych za okres od 29 grudnia 2007 r. do dnia zapłaty, 917,44 złotych za okres od 31 grudnia 2007 r. do dnia zapłaty, 1 907,92 złotych za okres od 12 stycznia 2008 r. do dnia zapłaty, 19 644,16 złotych za okres od 14 stycznia 2008 r. do dnia zapłaty, 823,50 złotych za okres od 14 lutego 2008 r. do dnia zapłaty, 3 586,80 złotych za okres od 22 lutego 2008 r. do dnia zapłaty, 512,40 złotych za okres od 25 lutego 2008 r. do dnia zapłaty, 25.1 31,51 złotych za okres od 27 lutego 2008 r. do dnia zapłaty, 3 821,04 złotych za okres od 29 lutego 2008 r. do dnia zapłaty, 5 947,50 złotych za okres od 3 marca 2008 r. do dnia zapłaty, 58 451,32 złotych za okres od 13 marca 2008 r. do dnia zapłaty, 5 156,94 złotych za okres od 10 kwietnia 2008 r. do dnia zapłaty, 49 705,83 złotych za okres od 11 kwietnia 2008 r. do dnia zapłaty, 29 860,13 złotych za okres od 19 maja 2008 r. do dnia zapłaty, 632,08 złotych za okres od 17 czerwca 2008 r. do dnia zapłaty, 823,08 złotych za okres od 19 czerwca 2008 r. do dnia zapłaty, 6 679,50 złotych za okres od 26 czerwca 2008 r. do dnia zapłaty, 3 262,85 złotych za okres od 30 czerwca 2008 r. do dnia zapłaty, 17 648,30 złotych za okres od 18 lipca 2008 r. do dnia zapłaty, 47 403,05 złotych za okres od 1 września 2008 r. do dnia zapłaty, 11 935,67 złotych za okres od 9 września 2008 r. do dnia zapłaty, 1 815,36 złotych za okres od 10 września 2008 r. do dnia zapłaty, 1 844,64 złotych za okres od 11 września 2008 r. do dnia zapłaty, 24 483,30 złotych za okres od 17 września 2008 r. do dnia zapłaty, 27 594,10 złotych za okres od 6 października 2008 r. do dnia zapłaty, 854 złotych za okres od 7 października 2008 r. do dnia zapłaty, 10 257,76 złotych za okres od 10 października 2008 r. do dnia zapłaty, 2 976,80 złotych za okres od 17 października 2008 r. do dnia zapłaty, 29 866,62 złotych za okres od 20 października 2008 r. do dnia zapłaty, 7 004,75 złotych za okres od 11 listopada 2008 r. do dnia zapłaty, 13 125,98 złotych za okres od 19 listopada 2008 r. do dnia zapłaty, 22 284,40 złotych za okres od 20 listopada 2008 r. do dnia zapłaty, 6 275,68 złotych za okres od 24 listopada 2008 r. do dnia zapłaty, 3 660 złotych za okres od 27 listopada 2008 r. do dnia zapłaty, 23 524,86 złotych za okres od 12 grudnia 2008 r. do dnia zapłaty, 14 216,90 złotych za okres od 24 grudnia 2008 r. do dnia zapłaty, 2 429,86 złotych za okres od 19 stycznia 2009 r. do dnia zapłaty, 24 547,68 złotych za okres od 6 lutego 2007 r. do dnia zapłaty, 29 981,13 złotych za okres od dnia 14 sierpnia 2007 r. do dnia zapłaty, 34 541,78 złotych od dnia 29 kwietnia 2008 r. do dnia zapłaty oraz 20.625,05 złotych za okres od dnia 22 lipca 2008 r. do dnia zapłaty; wnosząc także o zasądzenie zwrotu kosztów postępowania.

Pozwany (...),- Spółka z o. o. i spółka spółka komandytowa wnosil o oddalenie powództwa wraz z zasądzeniem zwrotu kosztów postępowania.

Wyrokiem z dnia 28 lutego 2012 r. (sygn. akt XVI GC 895/10) Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...),- spółka z o.o. i spółka spółka komandytowa w W. na rzecz (...) spółka z o.o. w P. .kwotę 940 538,41 zł. wraz z ustawowymi odsetkami za okres od dnia 8 sierpnia 2009 roku do dnia zapłaty, oddalając powództwo w pozostałej części oraz

zasądzając od pozwanej spółki komandytowej na rzecz powoda kwotę 53 035 zł tytułem zwrotu kosztów procesu. Swoje rozstrzygnięcie Sąd Okręgowy oparł na następujących ustaleniach faktycznych:

(...) spółka z o.o. w P. weszła w stosunki handlowe ze spółką (...),- poprzez wstąpienie w umowę zawartą uprzednio przez(...). W dniu 5 maja 2006 r. pomiędzy Spółką (...) a: 1) (...) S. A., 2) (...), - spółka z o.o. i spółka spółka komandytowa i 3) (...) spółka z o. o (jako zamawiającymi) została zawarta umowa o współpracę handlową na czas nieokreślony. Z kolei w dniu 1 lipca 2006 r. zamawiający zawarli porozumienie z (...) spółka z o.o. w P. oraz (...) spółka z o.o., którego przedmiotem była zgoda na zakończenie współpracy (...) spółka z o.o. z zamawiającymi, przy jednoczesnym przejściu obowiązków (...) spółka z o.o. wynikających z zawartej umowy przez (...) spółka z o.o. W dniu 14 grudnia 2006 r. strony zawarły kolejną umowę o współpracę handlową, która miała zastąpić wszelkie dotychczasowe umowy i porozumienia pomiędzy. W tym samym dniu podpisane zostały też załączniki do umowy regulujące: informacje ogólne, dostawy, warunki handlowe i płatności, porozumienie o warunkach handlowych oraz warunki handlowe. (...) spółka z o. o. zawarła umowę z (...) pod wpływem pokusy dotarcia do szerszego rynku. Na pierwszym spotkaniu negocjacyjnym pełnomocnik spółki (...) został uprzedzony, że jeśli chce handlować, to musi się podporządkować do umowy dostarczonej przez (...),- Standardowy projekt umowy i warunki współpracy przedstawione zostały przez (...) na spotkaniu. Decyzje o warunkach współpracy ze strony (...),- podejmowane były nie przez handlowca na spotkaniu negocjacyjnym, a wcześniej na wyższym szczeblu spółki (...) było zawarcie umowy o współpracę bez żadnych warunków dodatkowych. Umowa pomiędzy stronami była aneksowana w dniach 14 grudnia 2006 r., a następnie w dniu 14 stycznia 2008 r. Współpraca stron polegała na tym, że spółka (...) sprzedawała do placówek spółki (...),- produkty bezmarkowe, które następnie były sprzedawane konsumentom w sklepach (...). Zgodnie z postanowieniami umownymi (...), - spółka z o.o. i spółka" spółka komandytowa miał świadczyć na rzecz spółki (...) następujące usługi: a) usługi informacji marketingowej (...) polegające na udostępnianiu dostawcy analiz sprzedaży poszczególnych artykułów/ grup artykułów z podziałem na okresy; celem miała być pomoc dostawcy w efektywnym planowaniu produkcji i dostaw. W cyklu miesięcznym były wykonywane zestawienia o towarze klienta na halach i przesyłane klientowi mailem bądź faksem; b) usługi reklamowe, które obejmować miały szeroki wachlarz działań na rzecz dostawcy zmierzających do kreowania wizerunku marki lub postrzegania firmy dostawcy. W praktyce usługa ta miała polegać na umiejscowieniu w gazetkach (...) spółki (...), z którą konsultowano, jaki towar ma się znaleźć w gazetce; c) usługi promocyjne w marketach (...),- które w praktyce polegały na wystawianiu towarów dostawcy w głównym wejściu na plac promocyjny lub też na gondolach promocyjnych. Usługa promocyjna była wiązana z usługą reklamową – w gazetkach reklamowych zamieszczano towary podlegające sprzedaży w markecie oraz cenę, czasem cenę promocyjną; d) usługi zarządzania relacjami z klientem zamawiającego –(...); miały one polegać na opracowaniu projektu koncepcji dostosowania asortymentu Dostawcy do wymagań nowego lokalnego rynku, na bazie identyfikacji podstawowych grup klientów oraz czynników najsilniej kształtujących świadomość klientów. Usługa związana była z analizą rynku, nowootwieranych marketów, badań populacji (ilość kobiet, mężczyzn), wieku - miała na celu dopasowanie oferty handlowej pod lokalny rynek; e) usługi w ramach budżetu promocyjnego, które miały polegać na świadczeniu zamawiającego na rzecz dostawcy mogące obejmować: udostępnianie powierzchni do ekspozycji plakatów lub innych materiałów przekazywanych przez dostawcę; udostępnianie powierzchni celem przeprowadzenia przez dostawcę promocji towarów w formie degustacji lub prezentacji animacji, umieszczanie dodatkowej wkładki o produkcie dostawcy w gazetce wydawanej przez zamawiającego, dystrybucję dostarczanych przez dostawcę materiałów reklamowych oraz wyeksponowanie logo - marki towaru; f) zarządzanie budżetem marketingowym, które miało być wykonywane przez zamawiającego, w związku z posiadanym przez niego doświadczeniem dotyczącym rynku zbytu towarów oferowanych przez dostawcę, preferencjach klientów zamawiającego, posiadanymi informacjami o obecnej sytuacji na takim rynku, a także wiedzą o aktualnym postrzeganiu firmy dostawcy oraz wizerunku marek dostawcy poprzez decyzje o doborze odpowiednich środków marketingowych w celu wspierania promocji i reklamy; g) usługa (...) – polegająca na umożliwieniu korzystania z części P. portalu internetowego(...) pozwalającym na generowanie różnorodnych raportów dotyczących artykułów dostawcy sprzedawanych przez spółki Grupy (...). W założeniu usługa miała umożliwić dostawcy śledzenie sprzedaży swoich produktów na halach (...). Usługa była dostępna po załogowaniu się tokenem, który miał być wydany Spółce (...); h) usługa konsultacji handlowych miała polegać na konsultacjach w zakresie ceny, opakowania, jakości, pozycjonowania na rynku, planów sprzedaży, projektów marketingowych i innych elementów istotnych dla

handlu towarami dostawcy. W praktyce miano przekazywać dostawcy wiedzę na temat produktów, by w oparciu o tę informację sporządził ofertę dla klientów(...) i rabat potransakcyjny, który przyznawany był przez spółkę (...) w wysokości określonej kwoty lub procentu od wartości konkretnej dostawy towarów zrealizowanej w danym okresie.

W dalszej kolejności Sąd Okręgowy ustalił, iż Spółka (...),- należności wykazane na w/wym. fakturach pobrała z należności (...) spółka z o.o. (ewentualnie otrzymała zapłatę) na podstawie 92 faktur, które były potrącane z należności spółki (...) względem spółki (...), zaś w sześciu przypadkach (na kwoty 10 980 zł, 1 830 zł, 333,06 zł, 2 997,45 zł, 179,14 zł orz 1 612,28 zł) została zapłacona. Jednocześnie Sąd I instancji ustalił, iż spółka (...),- pobrała od spółki (...) kwotę 109 695,64 zł tytułem rabatu potransakcyjnego wystawiając w tym zakresie faktury, notę obciążeniową lub notę korygującą (kolejno na kwoty 24 547,69 zł, 29 981,13 zł, 34 541,78 zł oraz 20 625,05 zł).

W dniu 29 lipca 2009 r. (...) spółka z o.o. wezwała spółkę (...),- do zapłaty kwoty 1 077 074,04 zł. w nieprzekraczalnym terminie do dnia 7 sierpnia 2009 r., zaś dnia następnego spółka (...) nadała na poczcie wnioski o przeprowadzenie postępowania pojednawczego w stosunku do spółki (...),- w tym zakresie – do Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy Wydziału Gospodarczego.

W tak ustalonych okolicznościach faktycznych Sąd I instancji zważył, iż w sprawie niniejszej powód dochodzi od pozwanego zwrotu bezpodstawnie pobranych należności pod postacią tzw. „opłat półkowych”. W świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Regulacja ta, jak zważył to Sąd Okręgowy, ingeruje w stosunki zobowiązaniowe pomiędzy dostawcami, a przedsiębiorcami handlowymi, wyłączając swobodę stron w ustalaniu opłat, jakie mogą być pobierane od dostawców towarów w związku z przyjęciem towarów do sprzedaży. Unormowanie to stanowi jednoznacznie, iż w związku z przyjęciem towaru do sprzedaży pobieranie wszelkich opłat jest wykluczone, za wyjątkiem ograniczonym do marży handlowej. W tym zakresie Sąd Okręgowy zauważył także, iż hipotezą czynu nieuczciwej konkurencji zawartego w powyższym unormowaniu objęte są dwie przesłanki: pobieranie innych opłat aniżeli marże handlowe oraz uwarunkowanie przyjęcia do sprzedaży towaru od uzyskania za to od dostawcy opłaty, przy czym ta druga przesłanka ma miejsce wówczas, gdy odbiorca narzuca dostawcy opłaty bez spełnienia przez niego świadczenia wzajemnego i bez negocjacji. Powód, co wynika ze wskazanych przez Sąd I instancji okoliczności faktycznych, pomimo chęci negocjacji, w rzeczywistości nie miał realnych możliwości negocjowania usług dodatkowych. Te okoliczności doprowadziły ten Sąd do poglądu o utrudnianiu dostępu do rynku, w tym zakresie Sąd Okręgowy podzielił stanowisko zaprezentowane we wskazanych orzeczeniach Sądu Najwyższego. W dalszej kolejności Sąd Okręgowy zważył, iż wszystkie wskazane uprzednio usługi uznać należy za narzucone. Powodowa Spółka została obciążona wynagrodzeniem dla pozwanego bez spełnienia przez niego świadczenia wzajemnego. Usługi wykonywane przez pozwanego: albo miały na celu korzyści przynoszące w głównej mierze samemu pozwanemu (takie jak usługi w ramach budżetu promocyjnego, zarządzanie budżetem marketingowym, usługi reklamowe, usługi promocyjne w marketach (...),- gdyż dotyczyły towarów pozwanego i dawały szansę na zwiększenie zysków pozwanego), albo służyły do gromadzenia informacji użytecznych dla pozwanego, a nieużytecznych dla powoda (usługa informacji marketingowej (...) usługa (...) - gdyż to pozwanemu potrzebne były informacje o stanach magazynowych i w razie potrzeb zgłaszał powodowi zapotrzebowanie dalszych dostaw), bądź też były opłatą związaną z wejściem do sieci (usługa konsultacji handlowych, gdyż nie kryła się za tą usługą żadna czynność - poza utrzymywaniem zwykłych relacji handlowych pomiędzy podmiotem posiadającym sieć marketów a dostawcą).

Odmienne jednak Sąd Okręgowy ocenił roszczenie związane z rabatem potransakcyjnym, w tym zakresie zauważając, iż zasadniczo, w praktyce dopuszczalność jego stosowania nie jest kwestionowana. Idea tego rabatu jest jednak taka, że im większy obrót pomiędzy stronami tym mniejsza marża sprzedawcy. Po osiągnięciu określonego obrotu Dostawca winien zastosować upust w cenie, co czyni poprzez skorygowanie należności na fakturach. W tym zakresie zwrócono uwagę, iż z jednej strony to sam powód skorygował należność na fakturach, czym sam ustalał ostateczną cenę sprzedaży (a tym samym nota obciążeniowa do niczego nie przymuszała powoda), a ponadto, iż z rabatem potransakcyjnym nie wiąże się żadna usługa, nie może być on zatem traktowany jak inne usługi. Nie można korygować na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji postanowień stron dotyczących

głównych świadczeń stron, w tym cenę lub wynagrodzenie (art. 385¹ §1 zd. 2 k. c.). Uzgodnienia dotyczące rabatu potransakcyjnego dotyczą uzgodnień ceny sprzedaży towarów i powinny być honorowane w granicach art. 353¹ k.c. Dlatego też roszczenie powoda w zakresie kwoty 109 695,64 zł dotyczącej rabatu potransakcyjnego Sąd Okręgowy uznał za niezasadne.

Oceniając zasadność roszczenia w zakresie dochodzonych odsetek Sąd I instancji zauważył, iż termin spełnienia dochodzonego w sprawie świadczenia należało połączyć z datą wezwania do zapłaty. Świadczenie z bezpodstawnego wzbogacenia (nienależnego świadczenia) 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. Okoliczność, iż roszczenie z bezpodstawnego wzbogacenia jest natychmiast wymagalne, nie oznacza, że od tej daty dłużnik popada w zwłokę ze spełnieniem świadczenia. Skoro – jak wynika z poczynionych w sprawie ustaleń faktycznych - pozwany wezwany został do zapłaty należności i określił termin w którym należy dokonać zapłaty – dlatego odsetki należą się po upływie określonego terminu. Ponadto Sąd Okręgowy zważył, iż stosownie do art. 20 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech, a powód zgłosił całość należności przed upływem tego terminu.

O kosztach postępowania Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 100 Kodeksu postępowania cywilnego oraz § 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz. U. Nr 163, póź, 1349, ze zm.), w tym zakresie zważając, iż na łączne koszty stron, na które składają się: opłata od pozwu i wynagrodzenia pełnomocników wynosi 66 946 zł. Powód wygrał sprawę w 90%, dlatego pozwany winien ponieść łączne koszty procesu w tej proporcji co stanowi 60 251,40 zł. z łącznej kwoty kosztów, zaś po odliczeniu kosztów poniesionych przez pozwanego w postaci wynagrodzenia pełnomocnika z opłatą od pełnomocnictwa pozostaje do zwrotu na rzecz powoda kwota wskazana w wyroku.

Od powyższego wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 28 lutego 2012 r. apelację wniosły obie strony postępowania.

Dalej idącą apelację wniosł pozwany (...),- Sp. z o. o. i spółka spółka komandytowa zaskarżając wyrok w części zasądzającej od pozwanego na rzecz powoda, kwotę 940 538,41 złotych wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 8 sierpnia 2009 roku do dnia zapłaty (punkt I wyroku) oraz w części zasądzającej od pozwanego na rzecz powoda kwotę 53 035 złotych, tytułem zwrotu kosztów procesu (pkt. III wyroku). Apelujący zaskarżonemu wyrokowi zarzucił: 1) naruszenie przepisów postępowania – art. 233 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego poprzez dowolną, a nie swobodną, ocenę zebranego w sprawie materiału dowodowego, przejawiającą się poprzez dowolne i arbitralne wyprowadzenie wniosku, że wynagrodzenie za usługi świadczone przez pozwanego na rzecz powoda mają w rzeczywistości charakter innej niż marża opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży, co stoi w sprzeczności z zebraniem w sprawie materiałem dowodowym, w szczególności z zeznaniami świadków, jak też dowodami z dokumentów; 2) naruszenie przepisów prawa materialnego: a) przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u. z. n. k., przez jego błędne zastosowanie i przyjęcie, że wynagrodzenie za usługi świadczone przez pozwanego na rzecz powoda stanowią czyn nieuczciwej konkurencji stypizowany w tym przepisie, tj. utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat z tytułu przyjęcia towaru do sprzedaży; b) przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u. z. n. k., przez jego błędne zastosowanie i zaniechanie dokonania analizy rynku, do którego dostęp miał zostać ograniczony przez zarzucane pozwanemu działania; c) przepisu art. 498 k. c. - przez jego błędną wykładnię i w konsekwencji niewłaściwe zastosowanie w niniejszej sprawie, a także przepisu art. 505 pkt 3 k. c. poprzez niezastosowanie w niniejszej sprawie, i przyjęcie, iż wierzycelność nienależna (wynikająca z czynu niedozwolonego) może być przedmiotem skutecznego potrącenia. Podnosząc powyższe zarzuty apelująca spółka (...),- Sp. z o. o. i spółka spółka komandytowa wniosła o: zmianę zaskarżonego wyroku w zaskarżonej części i orzeczenie co do istoty sprawy poprzez oddalenie powództwa również co do zaskarżonej części oraz o zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego za obie instancje, według norm przepisanych ewentualnie zaś o uchylenie zaskarżonego

wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania sądowi pierwszej instancji, z pozostawieniem temu Sądowi rozstrzygnięcia o kosztach instancji odwoławczej.

Uzasadniając pierwszy z podniesionych zarzutów pozwany wskazał w pierwszej kolejności, iż z zebranego w sprawie materiału dowodowego w żaden sposób nie da się wyprowadzić ustaleń oraz wniosków, do jakich doszedł Sąd Okręgowy w oparciu o zebrany w sprawie materiał dowodowy, a mianowicie, iż wynagrodzenie za usługi pobierane przez pozwanego stanowiło inną niż marża opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, która utrudniała powodowi dostęp do rynku, a więc, iż zachowanie pozwanego wyczerpywało znamiona deliktu nieuczciwej konkurencji. W szczególności zaś wskazano, iż Sąd ten nie przeprowadził żadnego dowodu na okoliczność korzyści, jakie usługi powyższe przynosiły powodowi, a jakie pozwanemu, oraz na okoliczność, iż pobierane za te usługi wynagrodzenie, utrudniało powodowi dostęp do rynku. Dokonując analizy materiału dowodowego apelujący doszedł do wniosku, iż Sąd I instancji doszedł do błędnych konkluzji, pomijając w swoich ustaleniach część materiału dowodowego – w szczególności zaś zeznania świadków, z drugiej zaś strony pozwana Spółka wskazała, iż postępowanie Sądu I instancji wskazuje dopasowywanie materiału dowodowego do z góry założonej tezy oraz na wybiórcze traktowanie dowodów. Uzasadniając zarzut naruszenia prawa materialnego – art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji apelujący wskazał, iż w analizowanym przypadku w ogóle nie zaistniały przesłanki wskazane w tym przepisie, a w szczególności, iż utrudnianie dostępu do rynku sprzeczne z istotą i celem konkurencji polega na podejmowaniu działań, które uniemożliwiają innemu przedsiębiorcy lub grupie przedsiębiorców rynkową konfrontację oferowanych przez nich towarów (świadczonych usług) w zakresie najistotniejszych parametrów konkurencji, tj. głównie ceny i jakości towarów i usług, w efekcie czego swoboda podejmowania i prowadzenia przez nich działalności gospodarczej ulega ograniczeniu. Powód – nawet przy przyjęciu, iż doszło do pobierania innych opłat niż marża – nie wykazał, iż w sprawie doszło do utrudnienia mu dostępu do rynku, a okoliczność ta podlega dowodzeniu na równi z innymi przesłankami. W uzasadnieniu apelacji wskazano także, iż pozwany wykonywał dla powoda szereg uzgodnionych umownie usług – z korzyścią dla powoda, miały na celu systematyczne zwiększanie sprzedaży należących do powoda artykułów, uch promocję i reklamę, a tym samym wzrost zamówień na towary powoda oraz wzrost spodziewanych zysków. Apelujący wskazał także, iż pozwany nigdy i w żaden sposób nie utrudniał powodowi dostępu do rynku – nie utrudniał prowadzenia działalności gospodarczej, ani oferowania produktów innemu odbiorcy (innym sieciom supermarketów), a przeciwnie – zawiązanie relacji gospodarczych pomiędzy stronami stanowi dowód na umożliwianie powodowi wejścia na rynek sieci hipermarketów. Uzasadniając zarzut naruszenia art. 498 k. c. oraz art. 505 pkt 3 tego Kodeksu apelujący wskazał, iż nawet gdyby przyjąć, iż wierzytelność pozwanego wobec powoda była nienależna, to oświadczenie o jej potrąceniu, jako wynikającej z czynu zabronionego, byłoby nieskuteczne i nie doszłoby do żadnej zmiany w sytuacji majątkowej stron. Powód nie uległby zatem zubożeniu, zaś pozwany wzbogaceniu, a powodowi przysługiwałaby nadal wierzytelność z tytułu sprzedaży towarów.

Apelację od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 28 lutego 2012 r. wniósł także powód – (...) spółka z o. o. w P., zaskarżając ten wyrok w części – w punkcie II oddalającym powództwo w pozostałym zakresie, czyli co do kwoty 109 695,64 zł oraz co do odsetek ustawowych od tej kwoty od dnia 8 sierpnia 2009 r. do dnia zapłaty oraz w punkcie III, zarzucając naruszenie art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez błędne przyjęcie, iż pobieranie przez pozwanego od powoda opłaty z tytułu rabatu potransakcyjnego z tytułu wyrównania za obniżkę ceny sprzedaży nie wyczerpuje przesłanki określonej w tym przepisie – tj. pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży oraz w konsekwencji art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy poprzez brak zasądzenia wydania bezpodstawnie uzyskanych przez pozwanego korzyści w tym zakresie. Podnosząc powyższe zarzuty powodowa Spółka wniosła o zmianę zaskarżonego wyroku w pkt II poprzez zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda ponad kwotę zasądzoną w punkcie I kwoty 109 695,64 zł wraz ustawowymi odsetkami za okres od dnia 8 sierpnia 2009 r. do dnia zapłaty oraz w punkcie III poprzez zasądzenie kosztów postępowania przed Sądem I instancji od pozwanego na rzecz powoda według norm przepisanych, a ewentualnie o uchylenie wyroku Sądu I instancji w zaskarżonej części oraz przekazanie Sądowi I instancji sprawy do ponownego rozpoznania w tym zakresie. Apelujący wnosł także o zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego przed Sądem II instancji według norm przepisanych.

Uzasadniając zarzut apelacyjny powodowa Spółka wskazała, iż jakkolwiek stosowanie rabatów jest dopuszczalne w stosunkach pomiędzy przedsiębiorcami, jednakże w przypadku niniejszej sprawy nie występuje klasyczny rabat, a jedynie dodatkowa opłata ukryta pod tym określeniem. Rabat potransakcyjny nie był ekwiwalentnym świadczeniem za jakąkolwiek usługę świadczoną przez pozwanego, ani nie był upustem od ceny. Nadto rabat ten nie był dobrowolnie udzielony przez powoda, była to następna dodatkowa opłata z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży. Rabat udzielany był przez powoda przy zakupie towarów przez pozwanego. Tym samym miał on charakter opłaty, od której uzależnione było przyjęcie towaru do sprzedaży, a który nie stanowił marży handlowej. Analizując mechanizm naliczania takiego rabatu apelujący zwrócił uwagę, iż pozwany od ustalenia opłaty uzależniał przyjęcie towaru do sprzedaży. Charakterystyczny był także sposób naliczania takiego rabatu – to pozwany wystawiał notę korygującą na kwotę tego rabatu, po czym powód zmuszony był do wystawienia faktur korygujących do uprzednio wystawionych faktur sprzedażowych, co prowadzi apelującego do wniosku, iż rabat ten nie był upustem od ceny, a stanowił dodatkową opłatę. W uzasadnieniu apelacji powoda zwrócono także uwagę, iż – wbrew stanowisku Sądu i instancji, a zgodnie z pkt 19 załącznika(...) do umowy o współpracę handlową nota obciążeniowa stanowiła wezwanie do wystawienia przez dostawcę faktury korygującej, a zatem to pozwany narzucał rabat.

Sąd Apelacyjny zważył co następuje:

Oceniając w pierwszej kolejności – jako dalej idące – zarzuty apelacji pozwanej spółki (...),- Sp. z o. o. i spółka spółki komandytowej uznać je należy za niezasadne i nie mogące prowadzić do uchylecia lub zmiany zaskarżonego wyroku.

W pierwszej kolejności ponownie zwrócić należy uwagę, iż zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t. jedn. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.) czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Z powyższego unormowania wynika wprost, iż pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży jest – jak wyraźnie wskazał to ustawodawca – czynem nieuczciwej konkurencji. Zważyć także należy, iż wskazany w art. 15 powyższej ustawy czyn nieuczciwej konkurencji polega na utrudnianiu – nie zaś na uniemożliwianiu – innym przedsiębiorcom dostępu do rynku. Co więcej powyższy sposób regulacji prowadzić musi do wniosku, iż wskazane w art. 15 ust. 1 pkt 1 – 5 (a zatem także wskazane w punkcie 4 tego ustępu) działania są przejawami czynu nieuczciwej konkurencji polegającym na utrudnieniu dostępu do rynku. Każde z zachowań wskazanych w tym ustępie zawsze prowadzi do utrudnienia dostępu do rynku, a zatem zbędne jest – wbrew stanowisku apelującego – wykazywanie, iż poprzez pobieranie innej niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, nastąpiło utrudnienie dostępu do rynku. Dokonując w tym zakresie oceny zaistnienia przesłanek wskazanych w art. 15 ust. 1 pkt 4 powyższej ustawy wskazać należy, iż w sprawie niesporne było, iż relacja pomiędzy stronami została niejako odwrócona. O ile zazwyczaj to usługobiorca poszukuje określonej usługi u usługodawcy, o tyle w niniejszej relacji to pozwany zaoferował powodowi szereg czynności o charakterze marketingowo – konsultacyjnych, których powód nie poszukiwał, przy czym – jak to prawidłowo ustalił Sąd I instancji – brak było ze strony powoda możliwości jakiegokolwiek negocjacji, a możliwość sprzedaży towarów w supermarketach sieci (...),- w istocie powiązana była z zamówieniem tychże usług. Jakkolwiek na tle art. 15 ust. 1 pkt 4 zawieranie innych porozumień pomiędzy stronami, na mocy których usługodawca otrzyma inne niż marża handlowa wynagrodzenie nie jest wykluczone, o tyle jednak, o ile usługi te rzeczywiście są przez strony wykonywane. Wbrew pierwszemu z zarzutów apelacji Sąd I instancji dokonał w tym zakresie prawidłowej oceny materiału dowodowego i doszedł na tej podstawie do prawidłowych wniosków, co do braku wykonywania przez pozwaną spółkę tych dodatkowych usług. Wbrew zarzutom apelacji Sąd Okręgowy dokonał tych ustaleń także w oparciu o dowód z przesłuchania świadka S. S.. Chociaż z zeznań tego świadka wynika, iż część usług o charakterze marketingowym była świadczona, nie sposób jednak nie zwrócić uwagi, iż powodowa Spółka nie uzyskiwała z tego tytułu w istocie żadnych korzyści. W tym zakresie zwrócić należy uwagę, iż z jednej strony powód dostarczał do sieci sklepów (...),- bezmarkową odzież. Skoro zatem działania promocyjne miały polegać czy to na umieszczeniu wizerunku produktów powoda w materiałach promocyjnych (tzw. gazetkach), czy to na stosownym wyeksponowaniu tychże w przestrzeni handlowej poprzez reklamy planszowe, czy też poprzez umieszczenie tychże towarów w gondolach handlowych w alejkach promocyjnych, nie sposób nie zauważyć, iż tego typu działanie w żadnym stopniu nie utrwala

wśród odbiorców wizerunku powodowej spółki, czy też oferowanych przez nią towarów, skoro towary te – jako bezmarkowe – nie są rozróżnialne przez konsumentów. Jak się wydaje także pozwana spółka w toku niniejszego postępowania nie potrafiła w sposób niewątpliwy wskazać jakie produkty dostarczone przez powoda i w jakim miejscu zostały przez nią zareklamowane. Znamienny jest tu zaoferowany przez pozwanego na tę okoliczność materiał dowodowy w postaci materiałów promocyjnych (gazetek), w których eksponowane miały być towary należące do powoda. Pozwany nie wskazał, w jakim miejscu (w jakiej gazecie, na jakiej stronie) doszło do reklamy towarów powoda, a tezę dowodową dla tych dokumentów określił jako dowód z oglądnięcia. Ponadto zważyć należy, iż stosownie do art. 548 § 1 Kodeksu cywilnego z chwilą wydania rzeczy sprzedanej przechodzą na kupującego korzyści i ciężary związane z rzeczą oraz niebezpieczeństwo przypadkowej utraty lub uszkodzenia rzeczy. Przepis ten, zgodnie z art. 612 k. c., znajduje odpowiednie zastosowanie do umowy dostawy. Nie tylko zatem powód z promocyjnej działalności pozwanego nie uzyskiwał żadnej korzyści, ale nadto pozwany prowadził te działania w stosunku do towarów, które były już jego własnością. Także za innymi porozumieniami doradczo – marketingowymi w istocie nie wiązały się dla pozwanej spółki żadne realne zobowiązania, zaś dla powoda żadne identyfikowalne korzyści. I tak zwrócić należy uwagę, iż usługi informacji marketingowej(...) oraz usługa (...) prowadzone były w interesie pozwanego, który na ich podstawie dopasować mógł swoje zamówienia do sytuacji rynkowej, w szczególności zaś mógł zwiększyć zakres swojego zamówienia w tych placówkach handlowych, w których dochodziło do wyczerpania asortymentu dostarczanego przez Spółkę (...). Nawet przy przyjęciu, iż korzyść powoda polegała na tym, iż mógł obserwować wzrost sprzedaży w poszczególnych placówkach pozwanego i na tej podstawie zwracać się do pozwanego o rozważenie możliwości zwiększenia zamówień (co brzmi absurdalnie), podkreślić należy, iż takie działanie Spółki (...) byłoby w istocie działaniem na korzyść pozwanego, a mającym na celu zapewnienie pozwanemu nieprzerwanej sprzedaży. Podkreślić należy, iż w zakresie usługi zarządzania relacjami z klientem zamawiającego oraz usług konsultacji handlowych nie został sporządzony żaden dokument w formie pisemnej. Nie sposób zatem zorientować się na czym doradztwo takie miało polegać oraz jakiego rodzaju korzyści powodowa Spółka miałaby z takiego doradztwa odnieść. Brak jest też jakiegokolwiek zamówienia w tym zakresie ze strony powodowej Spółki, co zresztą dobitnie świadczy, iż była to usługa, której powód nie potrzebował, zaś za podjętymi przez pozwanego w tym zakresie obowiązkami nie stały żadne konkretne i zindywidualizowane działania.

Oceniając na tle powyższych rozważań pierwszy z zarzutów apelacyjnych pozwanego zwrócić należy uwagę, iż Sąd I instancji prawidłowo przyjął, iż w zakresie usług dodatkowych powód nie odniósł żadnych korzyści, nawet przy przyjęciu, iż usługi te były wykonywane. Jak już wskazano sam sposób nawiązania współpracy pomiędzy stronami pozwala na przyjęcie, iż powód tego rodzaju usług w ogóle nie potrzebował. Powodowa Spółka oczekiwała zamówienia przez pozwanego oferowanych przez siebie towarów (tekstyliów) i osiągnięcia z tytułu takiej sprzedaży zysku. W żadnym okresie współpracy pomiędzy stronami powodowa Spółka nie oczekiwała podjęcia działań o charakterze marketingowo – konsultacyjnym i nie składała pozwanemu tego rodzaju zleceń. Na tym tle prawidłowo też Sąd Okręgowy dokonał oceny materiału dowodowego opierając się na materiale dowodowym zaoferowanym przez powoda i ustalając w tym zakresie, iż powodowa Spółka pozbawiona była jakiegokolwiek możliwości negocjowania świadczeń dodatkowych. Gdyby taka możliwość była, to powodowa Spółka zrezygnowałaby z większości z oferowanych przez pozwanego usług, o ile nie na wstępie, to przynajmniej po kilku miesiącach współpracy, gdy było jasne, iż są to usługi, które albo w ogóle nie są wykonywane, albo też powodowi nie przynoszą jakiegokolwiek korzyści. Wyżej zawarta argumentacja czyni niezasadnym także drugi z zarzutów apelacyjnych – zarzut naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Sąd I instancji prawidłowo zastosował powyższe uregulowanie, dokonując w tym zakresie właściwej wykładni. zaś stanowisko Sądu Najwyższego zawarte w wyroku z dnia 12 czerwca 2008 r. (sygn. akt III CSK 23/08), na które powoływał się Sąd Okręgowy, należy w pełni podzielić.

Jeżeli chodzi o ostatni z zarzutów apelacyjnych – naruszenia prawa materialnego – art. 498 Kodeksu cywilnego, to intencja pozwanego w tym zakresie nie jest do końca zrozumiała. Ocenic jednak należy także ten zarzut jako chybiony. Zwrócić należy uwagę, iż katalog żądań, z którymi może wystąpić przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, wskazany został w art. 18 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Żądanie to może obejmować zarówno naprawienie wyrządzonej szkody na zasadach ogólnych (art. 18 ust. 1 pkt 4 ustawy), jak i wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach

ogólnych (art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy). W sprawie niniejszej powód nie dochodzi jednak odszkodowania. Przedmiotem roszczenia, jak prawidłowo ustalili to Sąd Okręgowy, są przepisy o bezpodstawnym wzbogaceniu. W takiej sytuacji art. 505 pkt 3 k. c., zgodnie z którym nie mogą być umorzone przez potrącenie wierzytelności wynikające z czynów niedozwolonych w ogóle nie znajduje do oceny takiego stosunku prawnego zastosowania. Intencje pozwanego podnoszącego taki zarzut nie są zresztą jasne – skoro to pozwany dokonywał potrącenia, a zatem przy przyjęciu jego nieskuteczności byłby tym bardziej dłużnikiem, choć na innej podstawie.

Przy przyjęciu bezpodstawnego wzbogacenia jako podstawy zgłoszonego roszczenia zwrócić jednak należy uwagę, iż jakkolwiek część opłat została przez pozwanego potrącona, to część opłat została przez powodową Spółkę zapłacona. W tym zakresie zauważyć należy, iż zgodnie z art. 411 pkt 1) k. c. nie można żądać zwrotu świadczenia, w szczególności jeżeli spełniający świadczenie wiedział, że nie był do świadczenia zobowiązany, chyba że spełnienie świadczenia nastąpiło z zastrzeżeniem zwrotu albo w celu uniknięcia przymusu lub w wykonaniu nieważnej czynności prawnej. Nie kwestionując, iż poprzez art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji także ten przepis znajdowałby zastosowanie do oceny relacji między stronami, konsekwentnie przyjąć należy, iż powód znajdował się w przymusowej sytuacji, zaś przymus miał charakter ekonomiczny. Z prawidłowo – jak już wskazano - poczynionych w sprawie ustaleń faktycznych wynikało bowiem, iż podjęcie przez powoda współpracy z pozwanym było uzależnione od zamówienia szeregu usług, poniesienia w tym zakresie kosztów wynagrodzenia oraz iż w tym zakresie powód pozbawiony został możliwości jakiegokolwiek negocjacji. Te okoliczności prowadzić muszą do wniosku o tym, iż opłaty z tytułu dodatkowych usług w części w jakiej zostały zapłacone przez powodową spółkę, ponoszone zostały w celu uniknięcia przymusu.

Z powyższych przyczyn Sąd Apelacyjny – na podstawie art. 385 Kodeksu postępowania cywilnego - oddalił apelację (...),- Spółki z o. o. i spółki spółki komandytowej jako bezzasadną.

Odmienne ocenić należy natomiast apelację wniesioną przez powodową spółkę. Podniesione w niej zarzuty zmierzają w istocie do wykazania, iż do zakresu opłat innych niż marża handlowa za przyjęcie towaru sprzedaży należy także rabat potransakcyjny, a zatem rabat przyznawany przez dostawcę w wysokości określonej kwoty lub procentu od wartości każdej konkretnej dostawy towarów zrealizowanej w danym okresie. Pogląd ten w istocie należy podzielić. W pierwszej kolejności zwrócić należy uwagę na całkowicie nieekwiwalentny charakter takiego rabatu. W związku z zastosowaniem takiego rabatu powodowa Spółka nie uzyskiwała żadnych korzyści. W istocie jedynym celem stosowania tego rabatu, było dalsze zamawianie przez pozwanego u powoda towarów, co tym bardziej świadczy o tym, iż stosowanie tego rabatu miało charakter innej niż marża handlowa opłaty. Nadto zwrócić należy uwagę, iż rabat potransakcyjny naliczany i potrącany był po dokonaniu sprzedaży, a zatem był to w istocie (także wobec treści wyżej przytoczonego art. 548 § 1 k. c.) swoisty dla pozwanego bonus za sprzedanie jego własnych towarów. Na to, iż rabat potransakcyjny nie mieści się w pojęciu marży handlowej wskazuje także definicja takiej marży zawarta w art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 5 lipca 2001 r. o cenach (Dz. U. Nr 97, poz. 1050 ze zm.), zgodnie z którą marża handlowa jest to różnica między ceną płaconą przez kupującego a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy, przy czym marża handlowa może być wyrażona kwotowo lub w procentach. Uznając, iż ta definicja marży handlowej powinna znaleźć zastosowanie także na gruncie art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, zważyć należy, iż taka definicja marży handlowej przewiduje w istocie jedynie zastosowanie rabatu przedsprzedażnego (wówczas zysk nabywcy będzie większy, albowiem różnica pomiędzy ceną zapłaconą przez kupującego, a ceną zapłaconą przez przedsiębiorcę będzie większa). W takim pojęciu marży handlowej w żadnym stopniu nie mieści się zaś rabat potransakcyjny, co w sposób definitywny prowadzi do wniosku, iż rabat ten ma walor opłaty innej niż marża handlowa. Rozważań tych nie zmienia sposób realizacji rabatu potransakcyjnego we współpracy pomiędzy stronami – a zatem naliczanie rabaty przez samego powoda wskutek wezwania skierowanego do niego przez pozwanego. Sposób obiegu dokumentów związany ze stosowaniem tego rabatu nie zmienia jego charakteru, w szczególności zaś okoliczność, iż powód we własnym zakresie (choć na wezwanie pozwanego) korygował faktury nie może prowadzić do wniosku, iż rabat potransakcyjny był sposobem dochodzenia do wysokości marży handlowej.

Powyższe okoliczności prowadzą do wniosku o potrzebie zmiany zaskarżonego wyroku w tym zakresie, jak wynika z okoliczności faktycznych sprawy kwota rabatu transakcyjnego w relacjach pomiędzy stronami wyniosła łącznie 109

695,64 zł i taką kwotę – wraz z odsetkami w wysokości ustawowej od daty wymagalności, a zatem tak jak zważył to Sąd I instancji od dnia 8 sierpnia 2009 r. – należało dodatkowo na rzecz powoda zasądzić, zmieniając w tym zakresie zaskarżone rozstrzygnięcie w punkcie II. Konsekwencją zmiany wyroku Sądu Okręgowego w tym zakresie była także zmiana w zakresie kosztów postępowania, przy czym mając na uwadze, iż powód uległ jedynie w nieznacznym stopniu (w zakresie odsetek w wysokości ustawowej, jakich domagał się przed dniem 8 sierpnia 2009 r.), stosując art. 100 zd. 2 Kodeksu postępowania cywilnego Sąd Apelacyjny uznał przyznanie powodowi zwrotu pełnych kosztów postępowania, na które złożyły się opłata od pozwu (52 512 zł) oraz koszty zastępstwa procesowego ustalone zgodnie z § 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz. U. Nr 163, poz. 1348 ze zm.) w kwocie 7 200 zł.

Uwzględniając apelację powoda Sąd Apelacyjny zmienił zaskarżony wyrok i orzekł co do istoty sprawy.

Podstawę rozstrzygnięcia stanowi art. 386 § 1 kpc. i art. 385 kpc.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3 w zw. z art. 391 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego i § 6 pkt 7 w zw. z § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z w sprawie opłat za czynności radców prawnych, na które to koszty złożyły się poniesione przez powoda opłata od apelacji (5 485 zł) oraz koszty zastępstwa procesowego (5 400 zł).

Z tych przyczyn orzeczono jak w sentencji.