

Sygn. akt I ACa 946/13

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 17 stycznia 2014 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Robert Obrębski (spr.)

Sędziowie: SA Edyta Jefimko

SO del. Joanna Zaporowska

Protokolant: ref. staż. Julia Murawska

po rozpoznaniu w dniu 17 stycznia 2014 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w J.

przeciwko (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka" (...) z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 8 kwietnia 2013 r.

sygn. akt XVI GC 716/11

- 1. zmienia zaskarżony wyrok w punkcie pierwszym w części w ten sposób, że oddala powództwo o zapłatę odsetek ustawowych od kwoty 141053,47 zł (sto czterdzieści jeden tysięcy pięćdziesiąt trzy złote i czterdzieści siedem groszy) za okres od 1 marca 2008r. do dnia 18 stycznia 2010r.;**
- 2. oddala apelację w pozostałym zakresie;**
- 3. zasądza od (...) - Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka" (...) z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w J. kwotę 2700 zł (dwa tysiące siedemset złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.**

Sygn. akt IA Ca 946/13

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 6 lipca 2011 r. (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w J. wniosła o zasądzenie od (...) - spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i Spółka,, (...) z siedzibą w W. kwoty 141053,47 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 1 marca 2008 r. do dnia zapłaty tytułem zwrotu bezpodstawnych korzyści uzyskanych z czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu przez pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie do sprzedaży towarów produkowanych przez (...) spółkę akcyjną, od której, w związku z upadłością producenta, powodowa spółka nabyła wierzytelność objętą żądaniem pozwu, w którym zostało ponadto podniesione, że warunki świadczenia usług zarządzania budżetem marketingowym i

usług Metro Link zostały narzucone przez pozwaną, nie były uzgodnione, odmowa ich przyjęcia oraz realizacji uniemożliwiała natomiast nawiązanie współpracy z dostawcą. Podniesiono także, że działania strony pozwanej utrudniały producentowi dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Jako podstawa prawna roszczenia został powołany art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy. Powódka wniósł ponadto o obciążenie strony pozwanej kosztami postępowanie.

Pozwana wnosila o oddalenie powództwa. Przyznając fakty dotyczące naliczania wynagrodzenia za usługi świadczone na rzecz (...) S.A., pozwana podnosiła, że ich świadczenie zostało uzgodnione przez strony, nie utrudniało dostawcy dostępu do rynku i było korzystna nie tylko dla strony pozwanej, ale również dla wskazanej spółki. Według pozwanej, reklama produktów tej spółki, w szczególności przez ich wystawianie w sklepach w atrakcyjnych miejscach i zamieszczanie w gazetkach reklamowych, zwiększała popyt na produkty spółki i przyczyniała się do zwiększenia jej obrotów. Ponadto pozwana zaprzeczała, aby łączące strony umowy były pozorne, jak też by ich wykonanie stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji. Podnosiła ponadto, że prowadzi działalność handlową z wykorzystaniem nowoczesnych technik reklamy, polegających na łączeniu sprzedaży ze świadczeniem usług marketingowych na rzecz dostawców, w tym spółki (...), która uwzględniała ponoszone koszty w swoich rozliczeniach podatkowych. Pozwana kwestionowała też daty wymagalności poszczególnych kwot podanych w petitum pozwu, twierdziła, że stały się one wymagalne po wezwaniu pozwanej do zapłaty, stosownie do art. 455 k.c., oponowała ponadto przeciwko zasądzeniu odsetek od kwot podanych w pozwie za wcześniejsze okresy, a przede wszystkim kwestionowała skuteczność umowy cesji należności głównej dochodzonej w tej sprawie na rzecz powódki i podnosiła, że jej prawna skuteczność była uzależniona od zgody dłużnika, której uzyskanie zostało ujęte w umowie łączącej pozwaną ze spółką (...).

Wyrokiem z dnia 8 kwietnia 2013 r. Sąd Okręgowy zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 141053,47 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 1 marca 2008 r. do dnia zapłaty od kwoty 76221,44 zł, oddzielnie natomiast od kwoty 64832,02 zł, jak też kwotę 10670 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 3600 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

Na podstawie zebranego materiału dowodowego, Sąd Okręgowy ustalił, że przedmiotem działalności Zakładów (...) spółki akcyjnej była produkcja i sprzedaż ręczników oraz że na podstawie umowy o współpracy handlowej z dnia 4 grudnia 2006 r., pozwana nabywała towary produkowane i dostarczane przez wskazaną spółkę. Umowa, jak ustalił Sąd Okręgowy, przewidywała także usługi zarządzania budżetem marketingowym i usługi Metro Link, które pozwana zobowiązała się świadczyć na rzecz spółki za wynagrodzeniem. Sąd Okręgowy opisał zakres wskazanych usług, ustalił, że w 2008 r. pozwana wydawała gazetki promocyjne, w których prezentowane były (...) spółki (...) i informacje dotyczące ich ceny, wskazał także, że przy niektórych zdjęciach zamieszczone było logo F., towary produkowane przez dostawcę brały bowiem udział, jak ustalił Sąd Okręgowy, w promocjach polegających na ich nabywaniu przez pozwaną o niższych cenach i oferowaniu klientom po cenach odpowiednio obniżonych. Sąd Okręgowy ustalił, że z tytułu usług zarządzania budżetem marketingowym, na podstawie faktury z dnia 29 lutego 2008 r., strona pozwana obciążyła dostawcę wynagrodzeniem w kwocie 76221,44 zł, która została rozliczona przez potrącenie należności spółki (...) z tytułu ceny na dostawę następnych partii ręczników. W ten sam sposób, jak ustalił Sąd Okręgowy, zostały rozliczone należności pozwanej za usługi Metro Link, których wartość została obliczona na kwotę 64832,03 zł i była objęta drugą fakturą z podanej daty. Sąd Okręgowy ustalił ponadto, dostawca nie miał możliwości negocjowania umów, nie miał wpływu na zakres usług dodatkowych i wysokość wynagrodzenia naliczonego przez pozwaną. Sąd Okręgowy ustalił, że po ogłoszeniu upadłości spółki (...), pismem z dnia 17 stycznia 2011 r., syndyk masy upadłości wezwał stronę pozwaną

do zwrotu pobranych „opłat półkowych,, w sytuacji jednak, gdy wezwanie nie odniosło skutku, umową z dnia 18 marca 2011 r., przeniósł wierzytelność w wysokości podanej w pozwie na powodową spółkę, która pismem z dnia 28 marca 2011r. także bezskutecznie wzywała pozwaną do zapłaty należności głównej dochodzonej w tej sprawie.

Za bezzasadny Sąd Okręgowy uznał zarzut bezskuteczności umowy przelewu wierzytelności z dnia 18 marca 2011 r. wskazał bowiem, odwołując się do orzecznictwa Sądu Najwyższego, że zastrzeżenie uzyskania przez dostawcę zgody strony pozwanej na przeniesienie wierzytelności wynikających z umowy z dnia 4 grudnia 2006 r., nie mogło się odnosić do wierzytelności dochodzonych na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, przewidziane tym przepisem roszczenie nie odnosi się bowiem do należności z umowy, dotyczy natomiast roszczenia z tytułu czynu niedozwolonego, którego podstawy faktycznej nie stanowiła umowa, lecz osobne zdarzenie polegające na pobieraniu przez pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie do sprzedaży towarów produkowanych i dostarczanych przez spółkę (...).

Sąd Okręgowy uznał w dalszej kolejności, iż żądanie oparte na art. 15 ust 1 pkt 4 powołanej ustawy zasługiwało na uwzględnienie w całości, pozwana pobierała bowiem od dostawcy inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży w swoich sklepach wielkopowierzchniowych. Według Sądu Okręgowego, pozwana nie wykazała, aby wykonywała na rzecz spółki (...) usługi, zaś ekspozycje ręczników dostarczanych przez wskazaną spółkę w 2008 r., stanowiły realizację interesów strony pozwanej, reklamowane były bowiem towary stanowiące własność pozwanej, działalność dostawcy nie była w ten sposób promowana. Sąd Okręgowy opisał zakres obowiązków pozwanej, które zostały przewidziane w umowie, wskazał, że nie zostało wykazane, aby jej wykonanie realizowało interesy dostawcy, celem strony pozwanej było bowiem zwiększenie korzyści, które wynikały z obciążenia dostawcy wynagrodzeniem za poszczególne usługi, które było związane z wielkością obrotu. Wskazując, że usługi nie były ekwiwalentne, Sąd Okręgowy uznał także, że obowiązek zapłaty wynagrodzenia narzuconego przez pozwaną powstawał automatycznie, był bowiem pochodną wartości obrotu uzyskanego przez strony przy współpracy. O odsetkach Sąd Okręgowy orzekł na podstawie art. 455 k.c., uznał jednak, że należy je zasądzić od daty potrącenia przez pozwaną wierzytelności ujętych w fakturach załączonych do pozwu z należnościami dostawcy za sprzedane partie ręczników. O kosztach procesu Sąd Okręgowy orzekł natomiast na podstawie art. 98 k.p.c. i § 6 pkt 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych i ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu.

Apelację do wyroku Sądu Okręgowego wniosła pozwana. Zaskarżając ten wyrok w całości, pozwana zarzuciła Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 227 w zw. z art. 278 § 1 i art. 248 § 1 k.p.c. przez bezzasadne oddalenie wniosku o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego z zakresu marketingu i reklamy w celu ustalenia, jakie korzyści spółka (...) uzyskiwała z tytułu świadczenia przez pozwaną usług marketingowych oraz Metro Link, jak również oddalenie wniosku pozwanej o zobowiązanie tej spółki do przedstawienia dokumentów z umów zawartych z innymi przedsiębiorcami oferującymi odsprzedaż ręczników końcowemu odbiorcy i nieuzasadnione przyjęcie, naruszające art. 233 § 1 k.p.c., że wynagrodzenie za wskazane usługi stanowiło inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie tych towarów do sprzedaży w sieci sklepów prowadzonych przez stronę pozwaną. Apelacja została ponadto oparta na zarzucie naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 509 § 1 k.c. przez nieuzasadnione uznanie skuteczności umowy przelewu wierzytelności, z pominięciem zgody, która została zastrzeżona w umowie z dnia 4 grudnia 2006 r., w efekcie bezpodstawne uznanie, że strona powodowa, jako nabywca spornej wierzytelności, jest czynnie legitymowana do jej dochodzenia w tej sprawie. Następny zarzut apelacji dotyczył

naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w zw. z art. 6 k.c. przez niezasadne przyjęcie przez Sąd Okręgowy, że wynagrodzenie za wskazane usługi stanowiło inne niż marża opłaty za przyjęcie towarów dostarczanych przez spółkę (...) do sprzedaży prowadzonej przez pozwaną, jak też nietrafne uznanie, że ciężar udowodnienia, że pozwana nie ograniczała dostawcy dostępu do rynku, nie spoczywał na powódce, obciążał natomiast stronę pozwaną. W następnej kolejności został podniesiony zarzut naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 498 w zw. z art. 505 k.c. przez przeoczenie, że wierzytelności deliktowe nie podlegają potrąceniu, w którym strona powodowa upatrywała źródła szkody doznanej przez spółkę (...). Ostatni zarzutu dotyczył naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 481 w zw. z art. 455 k.c. przez niewłaściwe określenie daty, od której roszczenie stało się wymagalne, będące następstwem niedostrzeżenia, że świadczenie stawało się wymagalne po wezwaniu dłużnika do jego spełnienia. Na podstawie art. 380 k.p.c. strona pozwana wnosiła o rozpoznanie podczas wniosków dowodowych, które zostały oddalone przez Sąd Okręgowy, przez ich uwzględnienie i uzupełnienie materiału dowodowego zebranego w tej sprawie o opinię biegłego i dokumenty wskazane w apelacji. Na podstawie tych zarzutów strona pozwana wnosiła o zamianę wyroku Sądu Okręgowego przez oddalenie powództwa i zasądzenie od powódki kosztów procesu za obie instancje, we wniosku ewentualnym domagała się natomiast uchylecia zaskarżonego wyroku i przekazania sprawy do ponownego rozpoznania przez Sąd Okręgowy.

W odpowiedzi na apelację powódka wniosła o jej oddalenie i obciążenie pozwanej kosztami zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja pozwanej była zasadna w nieznacznym zakresie, dotyczącym odsetek zasądzonych przez Sąd Okręgowy, który nieprawidłowo nie zastosował w tym zakresie art. 455 k.c. w sposób adekwatny do okoliczności tej sprawy i rodzaju dochodzonego roszczenia. W uchwale składu siedmiu sędziów z dnia 22 września 1970 r., III PZP 18/70, Sąd Najwyższy opowiadał się wprawdzie za poglądem, zgodnie z którym roszczenie deliktowe staje się wymagalne już w dacie powstania szkody, odwoływanie się do tego orzeczenia nie byłoby jednak uzasadnione, w przeciwieństwie do stanu faktycznego, na tle którego zostało ono wydane, w rozpoznawanej sprawie sprzeczne z prawem działanie pozwanej nie polegało na przywłaszczeniu mienia powódki, w szczególności nie miało nic wspólnego z dokonaniem jego zaboru, chodziło bowiem o czyn nieuczciwej konkurencji, którego pozwana się dopuściła w wyniku wykorzystania swojej pozycji rynkowej oraz zgody dostawcy na umowę, w której przewidziane zostały działania polegające na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie jego towarów do sprzedaży w sieci sklepów wielkopowierzchniowych prowadzonych przez stronę pozwaną w okresie kilkuletniej współpracy, przed zakończeniem której spółka (...) nie twierdziła, aby pozwana podejmowała działania naruszające przepisy prawa materialnego, które zostały wskazane w apelacji. Przeciwnie, zanim dostawca wystosował do pozwanej wezwania do zapłaty należności dochodzonych w tej sprawie, swoim działaniem nie dawał podstaw do przypisania pozwanej opóźnieniu w zapłacie należności głównej dochodzonej w tej sprawie. Brak było tym samym podstaw do uznania, że od dnia następnego w stosunku do dat, w których strona pozwana potrąciła swoje wierzytelności z wzajemnymi należnościami dostawcy za ręczniki, skarżąca pozostawała w opóźnieniu oraz że do pozwanej należy stosować przyjęte w orzecznictwie zasady naliczania odsetek od typowej wierzytelności deliktowej powstałej w wyniku zaboru cudzego mienia, w tego rodzaju zdarzeniach od dnia przywłaszczenia swojego mienia osoba poszkodowana odczuwa doznaną szkodę oraz daje wyraz swojemu niezadowoleniu, sprawca musi się natomiast liczyć z obowiązkiem zwrotu uzyskanego przysporzenia z odsetkami. Nie znajdując podstaw do odwoływania się do powołanej uchwały z dnia 22 września 1970 r., III PZP 18/70, Sąd Apelacyjny uznał więc, że odsetki od

kwot, które zostały obliczone przez Sąd Okręgowy, należy zasądzić od daty wezwania pozwanej do zapłaty, stosownie do art. 455 k.c. W sytuacji, gdy po raz pierwszy pozwana została wezwana do zapłaty należności dochodzonej w tej sprawie pismem z dnia 17 stycznia 2010 r., czyli przed zbyciem tej wierzytelności, w odniesieniu do odsetek za okres poprzedzający dzień następny, roszczenie nie było zasadne i nie zasługiwało na uwzględnienie. Uwzględniając apelację w podanej części, w punkcie pierwszym wyroku Sąd Apelacyjny częściowo zmienił punkt pierwszy wyroku Sądu Okręgowego przez oddalenie powództwa o zapłatę odsetek od całej kwoty należności głównej za okres od dnia 1 marca 2008 r. do dnia 18 stycznia 2010 r.

W pozostałym zakresie apelacja polegała na oddaleniu, Sąd Apelacyjny nie podzielił bowiem pozostałych zarzutów oraz uznał, że wyrok Sądu Okręgowego został oparty na prawidłowych ustaleniach, które podlegały tylko nieznacznemu uzupełnieniu, nie zostały jednak skutecznie zakwestionowane w apelacji. Na uwzględnienie nie zasługiwały w szczególności zarzuty naruszenia przez Sąd Okręgowy przepisów prawa procesowego, na które strona pozwana powoływała się w treści apelacji. Argumentacja Sądu Okręgowego może zostać uzupełniona w istotnym zakresie, brak jest jednak podstaw do uwzględnienia wniosków dowodowych zawartych w apelacji. W tej sprawie został zebrany wystarczający materiał dowodowy, trafnie zostały ponadto oddalone wnioski o dopuszczenie dowodów z dokumentów wskazanych w apelacji i z opinii biegłego sądowego, wskazane dowody zostały bowiem zgłoszone dla wykazania okoliczności, które nie miały znaczenia dla sprawy, ewentualnie dla dokonania ustaleń w zakresie twierdzeń, które nie znajdowały wystarczającej postawy w okolicznościach udowodnionych przez pozwaną. Nie kwestionując tezy wyjściowej pozwanej, zgodnie z którą umówione i faktycznie wykonane usługi marketingowe, także realizowane przez podmiot prowadzący rozległą działalność handlową w sieci własnych sklepów, mogłyby przynosić wymierne korzyści handlowe dostawcom i producentom towarów oferowanych w tego rodzaju placówkach handlowych i objętych takimi działaniami reklamowymi, podnieść należy, uszczegóławiając ustalenia Sądu Okręgowego, że z dowodów złożonych przez pozwaną w tej sprawie nie wynika, aby usługi uzgodnione w umowie z dnia 4 grudnia 2006 r., niezależnie od ich zakresu i celu zamieszczenia w umowie zapisów dotyczących tych usług, były rzeczywiście realizowane przez stronę pozwaną, ponad zakres tych czynności, które wiązały się z ekspozycją towarów nabytych od spółki (...) w ramach powierzchni sklepowej strony pozwanej. Z zeznań świadków zgłoszonych w sprawie nie wynikają żadne konkretne działania, które mogłyby świadczyć o zakresie, ilości, miejscu, czasie i sposobie prowadzenia działalności reklamowej na rzecz dostawcy, nie jest więc możliwe, ani prawdopodobne, aby biegły sądowy mógł ocenić znaczenie oraz skutki działań, które nie zostały skonkretyzowane ponad ogólne, abstrakcyjne i wzajemnie niespójne zapisy, pod którymi ukrywało się znaczenie działania nazwanego usługami „zarządzania marketingowego”, oraz „Metro Link”. Konkretny wymiar miała tylko działalność polegająca na wydawaniu gazetki reklamowej strony pozwanej, w których w kilku wypadkach, udowodnionych kopiami niektórych stron tych wydawnictw handlowych, zostały zaprezentowane ręczniki, w kilku też zaledwie wypadkach pojawiło się słowo (...) (k 162 – 163), ze sposobu zaprezentowania którego trudno było nawet przyjąć, że nie chodziło o rodzaj tkaniny albo model ręcznika, lecz o oznaczenie producenta. Nie można było ponadto przeoczyć, że w treści złożonych kopii wynikała data wydania gazetki, nie były one wprawdzie nazbyt czytelne, dawały jednak podstawę do przyjęcia, że chodziło o koniec lutego oraz początek marca 2008 r., czyli o okres nieistotny dla sprawy, roszczenia objęte żądaniem pozwu wynikały bowiem z faktur wystawionych w dniu 29 lutego 2008 r., nie mogło więc dotyczyć należności sprzed kilku dni, a tym bardziej za okres późniejszy. Strona pozwana nie wykazała więc, aby w istotnym dla tej sprawy okresie, rzeczywiście świadczyła umówione usługi na rzecz dostawcy ręczników, nie mogła więc liczyć na uwzględnienie wniosku o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego, który miałby ocenić korzyści handlowe dostawcy z działań niewykonanych przez pozwaną. Wniosek pozwanej do dopuszczenia tego dowodu został

więc zasadnie oddalony przez Sąd Okręgowy, za bezzasadny został więc uznany zarzut naruszenia art. 278 § 1 w zw. z art. 227 k.p.c. Z tych samych powodów nie zasługiwał na uwzględnienie zarzut dotyczący oddalenia przez Sąd Okręgowy wniosku o zobowiązanie spółki (...) do złożenia umów zawartych z innym odbiorcami ręczników, fakty wskazane w tezie dowodowej nie miały bowiem istotnego znaczenia dla wyniku sprawy, nie mogły bowiem wykazać, że pobieranie przez pozwaną opłat za przyjęcie towarów wskazanej spółki do sprzedaży we własnych sklepach nie ograniczało dostępu dostawcy do rynku, prawna ocena tej przesłanki z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie wymaga bowiem wykazywania prawdziwości tych twierdzeń. Ponowione w apelacji wnioski dowodowe nie były więc uzasadnione i zostały oddalone podczas rozprawy apelacyjnej. Nie zostały ponadto wykazane zarzuty naruszenia przez Sąd Okręgowy przepisów prawa materialnego, na które skarżąca powoływała się w apelacji.

Za bezzasadny Sąd Apelacyjny uznał przede wszystkim zarzut naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 509 § 1 k.c. przy ocenie skuteczności umowy przelewu wierzytelności, którą syndyk zawarła ze stroną powodową w dniu 1 marca 2008 r., nie mogąc liczyć do dobrowolne zaspokojenie wierzytelności należącej do masy upadłości spółki (...). Nie zaprzeczając, że w umowie z dnia 4 grudnia 2006 r. został zamieszczony warunek uzyskania zgody pozwanej na zbycie tych wierzytelności, które mogłyby wynikać z realizacji umowy, należy podzielić stanowisko Sądu Okręgowego, który odwołując się do argumentacji podanej przez Sąd Najwyższy w postanowieniu z dnia 4 kwietnia 2012 r. ,I CSK 354/11, zasadnie uznał, że w rozpoznawana sprawa nie dotyczy wierzytelności z umowy zawartej przez pozwaną ze spółką (...), przedmiotem należności głównej jest bowiem roszczenie deliktowe z tytułu czynu nieuczciwej konkurencji, którego strona pozwana dopuściła się na szkodę wskazanej spółki.

Istota czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy nie opiera się na sankcji nieważności umów przewidujących świadczenie przez pośrednika usług na rzecz dostawców, lecz na uznaniu takich działań za autonomijną podstawę roszczenia przewidzianego powołanym przepisem, czyli na założeniu, że obciążenie dostawcy innymi niż marża handlowa opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, znajdujące podstawę w ważnej umowie, samo w sobie stanowi delikt oraz podstawę do uwzględnienia powództwa o zapłatę kwoty odpowiadającej wzbogaceniu występującym po stronie jego sprawy. Nie chodzi więc o zasądzenie na rzecz powódki niezyskanej części ceny za towar dostarczony pozwanej, lecz o zasądzenie świadczenia mającego swoje źródło w czynie nieuczciwej konkurencji uregulowanym w powołanym przepisie. Gdyby pozwana nie obciążyła dostawcy należnościami za usługi wskazane w umowie z dnia 4 grudnia 2006 r., od których odprowadzony został podatek od towarów i usług, jak również podatek dochodowy, czyli gdyby nie zaistniały zdarzenia uzasadniające wywiązanie się przez pozwaną z obciążeń fiskalnych, nie byłoby także działania stanowiącego wskazany czyn nieuczciwej konkurencji. Należy więc przyjąć, że uzyskanie korzyść przez pozwaną nie tyle nie miało podstawy prawnej, ile stanowiło osobny delikt będący przyczyną szkody doznanej przez dostawcę, który nie uzyskał takich korzyści ze sprzedaży towarów nabywanych przez pozwaną, jaką mógłby uzyskać, gdyby pozwana nie uzależniała przyjęcia towarów do sprzedaży w sieci swoich sklepów od obciążenia dostawcy innymi opłatami niż marża handlowa oraz gdyby nie pobrała tych opłat przez ich potrącenie w wzajemnych należnościach spółki (...) z tytułu sprzedaży ręczników. Wyłącznie deliktowa podstawa roszczenia dochodzonego w sprawie wykazywała bezzasadność dwóch zarzutów podniesionych w apelacji, które dotyczyły naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 509 § 1 oraz art. 498 w zw. z art. 505 pkt 3 k.c. Z jednej strony brak było podstaw do uznania, że warunek zgody pozwanej na przeniesienie wierzytelności, które miały podstawę w umowie z dnia 4 grudnia 2006 r., odnosił się także do wierzytelności deliktowej opartej na art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, jak zasadnie przyjął Sąd Apelacyjny w wyroku z dnia 14 marca 2013 r., IA Ca 1123/12, nie sposób bowiem uznać, aby strona pozwana

w tak otwarty sposób obejmowała zakresem umowy zawartej ze spółką (...) popełnianie na jej szkodę czynów nieuczciwej konkurencji przy wykorzystaniu sposobności związanej z realizacją dostaw do swoich sklepów towarów produkowanych przez spółkę. Przeciwnie, postawa pozwanej, także wyrażająca się stanowiskiem procesowym przyjętym w tej sprawie, wyraźnie wykazuje zamiar uniknięcia przez skarżącą majątkowej odpowiedzialności za wyrządzenie dostawcy szkody deliktem z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Nie można ponadto odmówić racji argumentowi, powoływanemu przez powódkę przed Sądem Okręgowym, że zastrzeżenie wskazanego warunku powinno zostać uznane co najmniej za czynność utrudniającą osiągnięcie celu postępowania upadłościowego, powinno więc zostać bezskuteczne w stosunku do masy upadłości, stosownie do art. 84 ust. 1 prawa upadłościowego i układowego, nie może bowiem ulegać kwestii, że skuteczność czynności polegających na likwidacji masy upadłości, które syndyk ma obowiązek podejmować na zasadach przewidzianych w powołanej ustawie, nie może zostać uzależniona od zgody podmiotu trzeciego, w szczególności od ich zaakceptowania przez dłużnika upadłego przedsiębiorcy. Przyjęcie poglądu odmiennego mogłoby znacząco utrudnić przeprowadzenie czynności mających na celu osiągnięcie celu postępowania upadłościowego, nie jest więc zasadne.

Po drugie, podniesiony argument wykazywał bezzasadność twierdzenia strony pozwanej, że przeciwko zasadności powództwa opartego na powołanych przepisach ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przemawiał zakaz potrącania wierzytelności mających podstawę w czynnie nieuczciwej konkurencji z art. 505 pkt 3 k.c. Przeciwnie, należało przyjąć, że wierzytelność deliktowa nie została potrącona na tle okoliczności tej sprawy. Z treści faktur, które strona pozwana wystawiała pod koniec lutego 2006 r., jasno wynikało, że do potrącenia dokonanego przez pozwaną, nie zaś przez spółkę (...), zostało przedstawiane wynagrodzenie za usługi, które z podanych powodów stanowiło inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru wskazanej spółki do sprzedaży w sklepach pozwanej. Zastrzeżenie tych opłat w umowie nie skutkowało jej nieważnością, lecz powodowało, że ich naliczenie oraz obciążenie nimi powoda stanowiło źródło uzyskania przez stronę pozwaną bezpodstawnej korzyści majątkowej, ze szkodą dla spółki. W rozpoznawanej sprawie powódka nie dochodzi potrąconej części własnej należności z tytułu ceny, lecz na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy domaga się zapłaty bezpodstawnej korzyści uzyskanej przez pozwaną. Przedmiotem potrącenia dokonanego przez pozwaną nie była więc należność deliktowa, lecz wymagalna wierzytelność pozwanej z tytułu opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w sklepach prowadzonych przez pozwaną (uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09 wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 20 grudnia 2011 r., IA Ca 601/11 i wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 2 października 2012 r., IA Ca 359/12; nieco odmiennie Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 2 czerwca 2010 r., IA Ca 294/10). Z kolei złożenie oświadczenia o potrąceniu spowodowało, że z czynu nieuczciwej konkurencji pozwana odniosła bezpodstawną korzyść, której wartość podlegała zasądzeniu na rzecz powodowa na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy, bez potrzeby wykazywania dalszych przesłanek z art. 405 k.c. (por. uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09; tak też Sąd Apelacyjny w Warszawie w uzasadnieniu wyroku z dnia 25 listopada 2011 r., IA Ca 465/11).

Ustosunkowując się do podstawowego zarzutu dotyczącego naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przez niezasadne przyjęcie przez Sąd Okręgowy, że potrącone przez pozwaną wynagrodzenie za przyjęcie towarów dostawcy do sprzedaży nie stanowiło innych opłat niż marża handlowa, wskazać należy, że niezależnie od różnych poglądów, które można spotykać w doktrynie, w orzecznictwie, w szczególności Sądu Apelacyjnego w Warszawie, ugruntowany został pogląd, zgodnie z którym czyny nieuczciwej konkurencji wymienione w punktach od 1 do 5 w ust. 1 art. 15 powołanej ustawy zawsze utrudniają innemu przedsiębiorcy dostęp do rynku oraz że dalsze wykazywanie tej okoliczności nie jest potrzebne, zaś związany z

tym ciężar dowodu nie spoczywa na stronie dochodzącej ochrony przewidzianej art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy. Jak trafnie wskazał Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 25 listopada 2011 r., I A Ca 465/11: „Ustawodawca założył, że czyny te zawsze powodują utrudnianie dostępu do rynku, a tym samym, w przypadku stanu faktycznego objętego hipotezą normy art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy, nie jest konieczne dowodzenie, iż w wyniku tego czynu nastąpiło utrudnienie dostępu do rynku,„. Stanowisko takie Sąd Apelacyjny prezentował w wyrokach z dnia 20 lutego 2009 r. I A Ca 128/08, z dnia 5 sierpnia 2010 r., I A Ca 183/10, z dnia 20 grudnia 2011 r., I A Ca 601/11, z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 oraz z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Wykładnia art. 15 ust. 1 ustawy, która nie nakłada na powódkę obowiązku wykazywania innych przejawów utrudniania dostępu do rynku niż pobieranie za przyjęcie towaru do sprzedaży opłat, które nie stanowią marży handlowej, może zostać uznana za utrwaloną linię orzeczniczą, zwłaszcza Sądu Apelacyjnego w Warszawie. Do wykładni tej przychylił się skład orzekający w rozpoznawanej sprawie. Za wskazanym stanowiskiem przemawia bowiem nie tylko literalna wykładnia powołanego przepisu, ale przede wszystkim jego znaczenie oraz skutki zawartej w nim normy. Utrudnianie dostępu do rynku to nic innego, jak stawianie barier, przeszkód, które nie wynikają ani z rodzaju działalności prowadzonej przez przedsiębiorcę oferującego swoje towary albo usługi (strona podaży), ani też z uwarunkowań kształtujących zapotrzebowanie na dany towar albo usługi (strefa popytu), lecz są efektem nieuczciwych działań podejmowanych przez innych przedsiębiorców, które przykładowo zostały wymienione w kolejnych punktach art. 15 ust. 1 powołanej ustawy. Działaniem takim jest pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży przez przedsiębiorcę zajmującego się jego dalszą sprzedażą, czyli pośrednika, zwłaszcza kierującego swoją ofertą do konsumenta, czyli odbiorcy finalnego. Nie regulując wysokości marży i pozostawiając jej określenie wyłącznie prawom wolnego rynku, za czyn nieuczciwej konkurencji ustawodawca uznał działanie ograniczające przychody dostawcy, które nie jest związane z wysokością marży należnej przedsiębiorcy nabywającemu towar w celu jego dalszej sprzedaży. Uzależnianie przyjęcia towaru do sprzedaży od zapłacenia przez dostawcę innych opłat niż marża, ogranicza rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę, może ponadto prowadzić do ograniczenia dostaw, produkcji, w skrajnych zaś wypadkach może też prowadzić do eliminacji dostawcy z rynku z powodów zupełnie oderwanych od podstaw konsumentów kształtujących popyt na dany towar. Niepożądany efekt polega na zwiększaniu zysków przedsiębiorcy pośredniczącego w handlu między poszkodowanym dostawcą a jego finalnym nabywcą, który nie odnosi z tego żadnej korzyści. Utrudnianie innemu przedsiębiorcy dostępu do rynku nie musi dotyczyć blokowania możliwości wprowadzenia towarów na rynek za pośrednictwem innych pośredników, w szczególności przez działania opisane w pozostałych punktach art. 15 ust. 1 powołanej ustawy, chociaż może polegać na ich nakłanianiu do rezygnacji z zakupów towarów od innych przedsiębiorców. Czynem nieuczciwej konkurencji może być stwarzanie dodatkowych barier między dostawcą a finalnym nabywcą towaru, które wykraczają poza stosowaną marżę, ograniczają więc rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę. Jeśli z przyczyn, które nie są uzasadnione ekonomicznie, dostawca nie może osiągnąć przychodu możliwego w danych warunkach rynkowych, jego udział w rynku podlega stopniowemu ograniczaniu i może doprowadzić do pełnej jego eliminacji. Do wykazania, że działanie przedsiębiorcy pośredniczącego między dostawcą a odbiorcą towaru stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, nie jest konieczne udowodnienie trudności związanych z wprowadzeniem towaru na rynek przy wykorzystaniu przedsiębiorstwa innego pośrednika, wystarczające jest bowiem wykazanie, że pośrednik, który pozostaje w stałej współpracy z dostawcą, uzależnia przyjęcie towaru od uiszczenia przez dostawcę innych opłat niż marża handlowa. Przyczynę ograniczenia dostępu do rynku dla dostawcy stanowi konieczność poniesienia dodatkowych opłat w sytuacji, gdy alternatywą jest ograniczenie i zakończenie współpracy z pośrednikiem, czyli zmniejszenie dostępu dostawcy do rynku. Ograniczając dostęp do swojego przedsiębiorstwa pozwana utrudniła spółce (...) dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 powołanej ustawy. Powódka nie miała więc

obowiązku wykazania, że towar oferowany pozwanej nie mógł zostać sprzedany w inny sposób, czyli innemu pośrednikowi, miała natomiast obowiązek udowodnić, że pozwana odniosła korzyść ze stosowania innych opłat niż marża handlowa. Zasadności powództwa nie mogło podważać wykazanie, że stosowanie takich opłat przez pozwaną nie musiało ograniczać dostawcy dostępu do rynku, w świetle regulacji zawartej w art. 15 ust. 1 ustawy, należało natomiast przyjąć, że ciężar dowodu spoczywał w tym zakresie na pozwanej, nie zaś na powodzie (por. uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 5 sierpnia 2010 r., I A Ca 183/10). Z ciężaru tego pozwana się nie wywiązała w rozpoznawanej sprawie, niezasadnie ponadto twierdziła, że Sąd Okręgowy powinien był dopuścić dowody z dalszej dokumentacji spółki (...), związanej z dostawami ręczników na rzecz innych przedsiębiorców, jak również że obowiązek wykazania wskazanej okoliczności spoczywał na stronie powodowej.

Zasadnie Sąd Okręgowy uznał, że obciążenie dostawcy wynagrodzeniem za usługi zdefiniowane w umowie z dnia 3 grudnia 2006 r. stanowiło inną niż marża opłatę za przyjęcie jego towarów do sprzedaży. Poprawności tej tezy nie podważa zawarcie umowy określającej zasady współpracy między stronami, obejmującej nie tylko dostawę towarów, ale też świadczenie przez pośrednika usług związanych z szeroko rozumianym marketingiem, reklamą marki oraz towarów nabywanych od dostawcy. Prawna skuteczność takiego kontraktu mieszanego, mająca swoje umocowanie w zasadzie swobody umów, nie budzi wątpliwości, była bowiem wielokrotnie podkreślana w orzecznictwie Sądu Apelacyjnego w Warszawie (wyrok z dnia 21 kwietnia 2011 r., VI A Ca 1179/10, wyrok z dnia 28 października 2011 r., VI A Ca 392/11, uzasadnieniu wyroku z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 oraz w uzasadnieniu wyroku z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Dostawca może być istotnie zainteresowany usługami logistycznymi, reklamowymi i promocyjnymi ze strony pośrednika, który dysponuje odpowiednim zapleczem, kadrą i doświadczeniem, zwłaszcza w sytuacji, gdy dostawca nie jest zainteresowany przeprowadzeniem efektywnej akcji reklamowej we własnym zakresie albo gdy nie jest na to przygotowany organizacyjnie lub finansowo. Wynagrodzenie za takie usługi nie będzie miało na celu ograniczenia dostępu dostawcy do rynku, będzie natomiast rozwijać oraz zacieśniać współpracę między stronami za zasadach wzajemnej korzyści, pod warunkiem jednakże, że takie zamiary zostały przez strony zgodnie wyrażone i zapisane w kontrakcie, jak również pod warunkiem, że strony wywiązują się należycie z przyjętych zobowiązań, które nie zostały narzucone przez stronę posiadającą mocniejszą pozycję na rynku, lecz bez nadmiernego nacisku zostały zaakceptowane przez dostawcę, także w zakresie usług świadczonych przez pośrednika. Brak takich uzgodnień eliminuje możliwość obciążania dostawcy wynagrodzeniem za takie usługi, jego naliczanie powinno natomiast zostać uznane za utrudnianie dostawcy dostępu do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 ustawy.

Podstawy do obciążenia dostawcy wynagrodzeniem za usługi nie może stanowić realizacja typowych obowiązków związanych ze sprzedażą towarów, w szczególności organizowanie przez pośrednika dalszej ich sprzedaży (tak Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 28 października 2011 r., VI A Ca 392/11, w uzasadnieniu wyroku z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 oraz w uzasadnieniu wyroku z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Odmienne stanowisko pozwanej, prezentowane przed Sądem Okręgowym i w apelacji, nie zasługiwało na aprobatę, brak było bowiem podstaw do twierdzenia, że sprzedaż produktów nabywanych od dostawcy stanowi takie promowanie jego marki, które należy osobno gratyfikować. Sąd Apelacyjny nie podzielił tego poglądu i uznał, że nie oddaje on istoty działalności handlowej prowadzonej przez przedsiębiorców pośredniczących między producentem lub dostawcą a finalnym odbiorcą towaru. Oferując produkty we własnych sklepach, pośrednicy przekazują nabywcom informacje o towarze, które mają istotne znaczenie dla nabywców, jak też dla producentów, ponieważ kształtują popyt na produkt, mają wpływ na renomę przedsiębiorstwa producenta albo dostawcy oraz na

poczucie właściwego zaspokojenia potrzeb przez nabywców, którzy zwiększają swoją skłonności do ponownych zakupów tego samego produktu, nawet w tym samym miejscu. Z drugiej strony, należy dostrzec, że przedsiębiorcy prowadzący sklepy osiągają większe obroty i zyski dzięki sprzedaży produktów określonej jakości, nabytych od producentów cieszących się określoną renomą, na których produkty występuje konkretne zapotrzebowanie ze strony nabywców. Nie umniejszając znaczenia handlowego atrakcyjnej organizacji placówki handlowej prowadzonej przez pośrednika, w tym możliwości zakupu w jednym miejscu, jak też po atrakcyjnych cenach, towarów zaspokajających różne potrzeby konsumentów, podnieść należy, że co najmniej równorzędne znaczenie ma jakość nabywanego towaru, jak też renoma jego producenta lub też dostawcy. Przekazywanie przez pośrednika informacji o pochodzeniu produktu jest oczywistym elementem prowadzenia działalności handlowej, której rentowność jest również wynikiem renomy producenta oraz jakości dostarczanego przez niego towaru. Wskazane elementy z założenia winny się równoważyć, a ich znaczenie handlowe powinno zostać uwzględnione w cenie, za którą dostawca sprzedaje swoje produkty pośrednikowi, żaden z tych elementów nie może stanowić natomiast podstawy do domagania się dodatkowych świadczeń przez każdą ze stron tego rodzaju współpracy handlowej. Przy braku porozumienia dotyczącego dodatkowych obowiązków oraz zasad ich rozliczania, pośrednik nie może domagać się od dostawcy osobnego wynagrodzenia za reklamowanie jego produktów, natomiast dostawca nie może liczyć na dalsze profity z odpowiednio wysokiego obrotu uzyskanego przez pośrednika ze sprzedaży towaru nabytego od dostawcy lub producenta.

Oceniając okoliczności tej sprawy i materiał złożony przez strony, Sąd Apelacyjny podzielił stanowisko Sądu Okręgowego i również przyjął, że strona pozwana nie miała podstaw do obciążania powódki wynagrodzeniem za usługi określone w umowie z dnia 4 grudnia 2006 r. oraz że kompensata wierzytelność z tego tytułu była czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy oraz źródłem bezpodstawnej korzyści z art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy.

Sąd Okręgowy nie naruszył zasady swobodnej oceny dowodów z art. 233 § 1 k.p.c., ustalając na podstawie zeznań świadków oraz przesłuchania stron, że dostawca nie przejawiał zainteresowania usługami oferowanymi przez stronę pozwaną oraz że nie miał wpływu na treść powołanej umowy, ani przebiecia podczas rozmów poprzedzających jej podpisanie, aby mógł nakłonić pozwaną do rezygnacji z tej części umowy. Uzupełniając argumenty Sądu Okręgowego, należy wskazać, że zakres i sposób wykonania usług zdefiniowanych w umowie nie został uzgodniony przez strony. Prawidłowo ponadto Sąd Okręgowy ustalił, że pozwana nie udowodniła, aby faktycznie spełniała świadczenia określone umową. Dostawca nie mógł zostać obciążony wynagrodzeniem za świadczenie przez pozwaną usług marketingowych z tego powodu, że pomiędzy stronami umowy z dnia 4 grudnia 2006 r. nie zostało zawarte porozumienie określające zakres i sposób wykonania tych usług przez pozwaną, umowa miała charakter ramowy, usługi oferowane przez pozwaną zostały zdefiniowane w załączniku nr (...), określone też zostały stawki wynagrodzenia, które miało zostać obliczone jako procent od obrotów osiąganych przez pozwaną, nie miało więc żadnego związku z zakresem czynności podejmowanych przez pozwaną i wykazywało, że chodziło o pozorowane usługi, pod którymi ukryte zostały inne niż marża opłaty za przyjęcie towarów spółki (...) do sprzedaży w sieci sklepów strony pozwanej. Materiał dowodowy przedstawiony przez pozwaną w odpowiedzi na pozew został w zasadzie ograniczony do kopii gazetek pochodzących z okresu, który nie był istotny dla wyniku sprawy, jak również z nieprecyzyjnych zeznań świadków, którzy nie podali zakresu usług wykonanych przez stronę pozwaną, żadne konkretne ustalenia nie zostały bowiem w tym zakresie poczynione przez strony, nie mogły być więc faktycznie realizowane ze skutkiem uzasadniającym obciążenie dostawcy wynagrodzeniem w wysokości objętej należnością główną dochodzoną w tej sprawie. W rozpoznawanej sprawie strona pozwana nie zaprezentowała żadnych dalszych dowodów w celu wykazania zgodności z prawdą

twierdzenia, jakoby zgodnie z umową wykonała czynności związane z realizacją na rzecz dostawcy umówionych usług, zwłaszcza że duże wątpliwości budzi ponadto sposób, w jaki obowiązku pozwanej zostały opisane w umowie i załączniku (...) w tym w szczególności rozdzielność poszczególnych świadczeń oraz potrzeba udostępnienia dostawcy portalu internetowego Metro Link, który zawierał informacje potrzebne pozwanej do obserwacji sposobu funkcjonowania swojego przedsiębiorstwa, właściwego analizowania jego efektywności oraz możliwości rozwoju, nie miał natomiast znaczenie dla dostawcy, na którego pozwana przerzucała część kosztów własnej działalności.

Oceniając okoliczności tej sprawy, Sąd Apelacyjny podzielił stanowisko Sądu Okręgowego i również przyjął, że strona pozwana nie miała podstaw do obciążania dostawcy wynagrodzeniem za usługi określone w umowie z dnia 6 grudnia 2006 r. oraz że potrącenie wierzytelność z tego tytułu było czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy i źródłem bezpodstawnej korzyści w rozumieniu art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy. Wykazane ponadto zostało, że rzeczywistym celem wprowadzenia do wskazanej umowy ustaleń dotyczących świadczenia usług przez pozwaną nie było wykonywanie obowiązków zapisanych w umowie, lecz zwiększenie własnych zysków przez obciążenie dostawcy innymi niż marża handlowa opłatami za przyjęcie towarów do sprzedaży. Rzeczywisty zamiar pozwanej potwierdza określony w umowie sposób ustalenia wynagrodzenia za pozorowane usługi, który nie był zależny od rodzaju i zakresu czynności podejmowanych przez pozwaną, lecz był prostą pochodną wielkości obrotu, jaki pozwana uzyskiwała ze sprzedaży towarów nabywanych od dostawcy. Zastosowana w umowie konstrukcja była sposobem na ukrycie rzeczywistych zamiarów pozwanej oraz przyczyną niemożliwości poddania rzetelnej ocenie wartości wzajemnych świadczeń stron związanych z realizacją zawartej umowy. Brak zapisów dotyczących zakresów obowiązków, jakie miały zostać nałożone na stronę pozwana, jak również brak możliwości określenia stopnia wywiązania się pozwanej z przyjętych zobowiązań, jasno wykazuje, że chodziło o dodatkowe korzyści pozwanej, wynikające z narzucenia na dostawcę obowiązku ponoszenia opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży w sieci sklepów prowadzonych przez pozwaną. Takie praktyki zostały uznane za czyny nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy.

Za prawidłowością stanowisko Sądu Okręgowego przemawia dokładne przyjrzenie się świadczeniom, których obowiązek spełniania przyjęła na siebie skarżąca w powołanej umowie, na podstawie wartości których naliczona została kwota objętej żądaniem pozwu. Świadczenie pozwanej zostało określone jako obowiązek udostępniania powierzchni własnych sklepów w celu eksponowania towarów oraz materiałów reklamowych, przekazywania klientom informacji o towarze, dystrybucję materiałów reklamowych, gazetek oraz inne czynności, które nie zostały dookreślone. Niemalże otwarcie zostało zapisane, że podstawą pobrania dodatkowego wynagrodzenie jest wystawienie towaru do sprzedaży w sklepach. Twierdzenie, że towar był wystawiany w atrakcyjnych miejscach, nie zostało wykazane i nie wykraczało poza czynności związane z ekspozycją towaru do sprzedaży w każdej placówce handlowej. Pozwana nie wykazała, aby sprzedaż ręczników spółki (...) była połączona z dodatkowymi czynnościami reklamowymi, które nie zostały sprecyzowane i nie były objęte uzgodnieniami dotyczącymi ich zakresu, rodzaju albo czasu trwania akcji reklamowych. Nie zostało też wykazane, by czynności nazwane promocją, rzeczywiście stanowiły szczególnie atrakcyjne zasady oferowania ręczników, aby można było dostrzec pozytywne dla renomy tej spółki efekty działalności pozwanej, zwłaszcza że materiały reklamowe nie były przekazywane. Jeśli spółce (...) narzucono umowę, w której nałożony na pozwaną zakres obowiązków nie wykraczał poza typowe czynności związane z prezentacją towaru w miejscu sprzedaży, zaś wykonywanie tych czynności nie zostało doprecyzowane w sposób niezbędny do określenia wynagrodzenia za usługi tego rodzaju, oceniając znaczenie tych okoliczności, należało przyjąć, że chodziło o obciążenie dostawcy dodatkowymi opłatami za

przyjęcie towarów do sprzedaży, zwłaszcza że w umowie było to zapisane wprost, wskazano bowiem, że chodziło o „udostępnienie powierzchni, sklepowej dla prezentacji towarów dostawcy. Pozwana pobierała tym samym inne niż marża handlowa opłaty za wystawienie do sprzedaży towarów spółki, zapisy umowy dotyczące usług miały natomiast na celu ukrycie rzeczywistego charakteru wynagrodzenia pobieranego przez skarżącą, chodziło bowiem o zmniejszenie kosztów przez potrącenie własnych należności z częścią ceną za ręczniki dostarczane zgodnie z umową z 4 grudnia 2012 r. Żaden z zarzutów apelacji dotyczących należności głównej nie był więc zasadny, nie zasługiwał więc na uwzględnienie, z tych też powodów apelacja pozwanej została oddalona w całości.

O kosztach postępowania apelacyjnego Sąd Apelacyjny orzekł zgodnie z art. 100 in fine k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. oraz przy przyjęciu założenia, że apelacja została uwzględniona tylko w nieznacznym zakresie, który nie miał wpływu na rozliczenie kosztów postępowania apelacyjnego. Od pozwanej na rzecz powoda została więc zasądzona kwota 2700 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego przed Sądem Apelacyjnym w stawce minimalnej z § 12 ust. 1 pkt 2 w zw. z § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie powołanych przepisów i art. 386 § 1 k.p.c., w przeważającym natomiast zakresie, w którym apelacja została oddalona – zgodnie z art. 385 k.p.c., Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji.