

Sygn. akt I ACa 99/16

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 2 czerwca 2016 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Maciej Dobrzyński (spr.)

Sędziowie: SA Dorota Markiewicz

SO (del.) Małgorzata Siemianowicz-Orlik

Protokolant: Katarzyna Szyszka

po rozpoznaniu w dniu 20 maja 2016 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa syndyka masy upadłości (...) sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w D.

przeciwko (...) sp. z o.o. B." spółce komandytowej z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 9 listopada 2015 r., sygn. akt XVI GC 350/15

1. zmienia częściowo zaskarżony wyrok w ten sposób, że zasądza od (...) sp. z o.o. B." spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz syndyka masy upadłości (...) sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w D. kwotę 3.754,41 zł (trzy tysiące siedemset pięćdziesiąt cztery złote czterdzieści jeden groszy) z ustawowymi odsetkami od dnia 18 lutego 2015 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 788 zł (siedemset osiemdziesiąt osiem złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu,

2. oddala apelację w pozostałej części,

3. zasądza od (...) sp. z o.o. B." spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz syndyka masy upadłości (...) sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w D. kwotę 788 zł (siedemset osiemdziesiąt osiem złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

Dorota Markiewicz Maciej Dobrzyński Małgorzata Siemianowicz-Orlik

I ACa 99/16

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 14 lipca 2014 r. syndyk masy upadłości (...) sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w D. wniósł o zasądzenie od (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością B." spółki komandytowej z siedzibą w W. kwoty 3.754,41 zł z odsetkami ustawowymi od kwoty 611,31 zł od dnia 30 października 2011 r. do dnia zapłaty, od kwoty 1.807,12 zł od dnia 5 lutego 2012 r. do dnia zapłaty, od kwoty 1.335,98 zł od dnia 21 stycznia 2012 r. do dnia zapłaty. Nadto powód wniósł o zasądzenie zwrotu kosztów procesu, w tym zwrotu kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych oraz kwoty 17 zł tytułem opłaty skarbowej od pełnomocnictwa.

Nakazem zapłaty wydanym w postępowaniu upominawczym w dniu 12 lutego 2015 r. Sąd Okręgowy w Bydgoszczy uwzględnił w całości powództwo.

W sprzeciwie od powyższego nakazu zapłaty strona pozwana wniosła o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powoda kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Postanowieniem z dnia 13 marca 2015 r. Sąd Okręgowy w Bydgoszczy stwierdził swą niewłaściwość miejscową i sprawę przekazał Sądowi Okręgowemu w Warszawie.

Wyrokiem z dnia 9 listopada 2015 r. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo oraz zasądził od syndyka masy upadłości (...) sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w D. na rzecz (...) sp. z o.o. (...) spółki komandytowej z siedzibą w W. kwotę 617 zł z tytułu zwrotu kosztów procesu.

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

(...) sp. z o.o. z siedzibą w D. (dalej jako S. M.) w ramach prowadzonej działalności gospodarczej współpracowała z (...) sp. z o.o. B." sp. k. z siedzibą w W. (dalej jako (...) (...) B.). Współpraca polegała na tym, że S. M. sprzedawała pozwanemu artykuły w celu ich odsprzedaży w sklepie wielkopowierzchniowym należącym do pozwanego. Dnia 16 maja 2012 r. Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie ogłosił upadłość S. M. obejmującą likwidację majątku dłużnika i wyznaczył syndyka w osobie H. L..

Na podstawie umów zawartych dnia 1 stycznia 2011 r. spółki wchodzące w skład grupy (...) oraz (...) nabywały od S. M. towary celem ich dalszej odsprzedaży. Umowy te zawierały również postanowienia dotyczące ustalenia zasad rozprawiania przez (...) sp. z o.o. towarów w należącej do niego sieci sklepów oraz zakresu i sposobu współdziałania przy prowadzonych przez (...) sp. z o.o. i jego partnerów działaniach reklamowych i marketingowych. Obejmowały one w szczególności reklamę publiczną prowadzoną w środkach masowego przekazu, na billboardach, w Internecie lub w inny podobny sposób. Ponadto działania obejmowały druki reklamowe (np. inserty czy gazetki). Umowa została zawarta na czas nieokreślony, zastępując wcześniejszą umowę marketingową. Zgodnie z pkt 3 umowy za usługi marketingowe okolicznościowe ustalone zostało wynagrodzenia stałe. Zgodnie z pkt 5.1 termin płatności za usługi wynosił 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez danego odbiorcę. Strony w dniu 1 września 2011 r. zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dotyczące wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego”. Zgodnie z punktem 1 § 1 umowy pozwany zobowiązał się do ekspozycji produktów S. we wrześniu 2011 r. - ekspozycji indywidualnej z umieszczeniem logo dostawcy. Strony ustaliły, że faktura za usługi zostanie wystawiona po rozliczeniu promocji we wrześniu 2011 r. Zgodnie z punktem 1 § 2 powód zobowiązywał się do zapłaty wynagrodzenia w wysokości 497 zł netto. Zgodnie z punktem 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez powoda. W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na ekspozycji produktów S. we wrześniu 2011 r. - ekspozycji indywidualnej z umieszczeniem logo dostawcy, pozwany wystawił fakturę VAT nr (...) na kwotę 497 zł netto, 611,31 zł brutto. Strony w dniu 1 grudnia 2011 r. zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dotyczące wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego”. Zgodnie z punktem 1 § 1 umowy pozwany zobowiązał się do ekspozycji indywidualnej z umieszczeniem logo dostawcy produktów S. (...) w grudniu 2011 r. Zgodnie z punktem 1 § 2 powód zobowiązywał się do zapłaty wynagrodzenia w wysokości 1086,16 netto. Zgodnie z punktem 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez powoda. Usługa marketingowa została zrealizowana przez pozwanego na rzecz powoda. Ekspozycja była realizowana na miejscu na półce, które było najlepsze w samej kategorii produktów. Usługi marketingowe nie były reklamowane przez powoda, a w halach, w których się odbywały, obroty były większe, niż w w halach, w których ich nie było. W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na ekspozycji indywidualnej z umieszczeniem logo dostawcy produktów S. (...) w grudniu 2011 r. pozwany wystawił fakturę VAT nr (...) na kwotę 1.086,16 zł netto, 1.335,98 zł brutto. W dniu 31 sierpnia 2011 r. S. M. podpisała z (...) (...) B. porozumienie lokalne w sprawie premii pieniężnych. W wyniku porozumienia dostawca zobowiązał się do obniżania swojej marży w ustalonych okresach czasu poprzez wypłatę premii pieniężnej, której wysokość została ustalona jako 2% od obrotu wynoszącego 80.000 zł, 3% od obrotu wynoszącego 120.000 zł. W dniu

5 stycznia 2012 r. strona pozwana wystawiła notę obciążeniową nr (...) z tytułu bonusu lokalnego za wykonany obrót na kwotę 1.807,12 zł. Należności wynikające z ww. faktur i noty obciążeniowej zostały potrącone przez stronę pozwaną z należnościami powoda wynikającymi z ceny towaru dostarczonego przez powoda do sklepu pozwanej. Kompensata z faktury nr (...) na kwotę 611,31 zł nastąpiła w dniu 15 listopada 2011 r., kompensata z faktury nr (...) na kwotę 1.335,98 zł nastąpiła w dniu 16 stycznia 2012 r., zaś kompensata z noty obciążeniowej nr (...) na kwotę 1.807,12 nastąpiła w dniu 15 lutego 2012 r.

Dnia 16 sierpnia 2011 r. pomiędzy spółką (...) (faktorant) oraz (...) Bank (...) S.A. z siedzibą w W. (bank) zawarta została umowa faktoringowa nr (...), której przedmiotem było określenie zasad nabywania przez bank wierzytelności pieniężnych z tytułu umów handlowych udokumentowanych przez faktoranta w formie faktur VAT za dostawy towarów lub usług, przysługujących faktorantowi wobec M.(...) (...).

Sąd Okręgowy wskazał, że powyższy stan faktyczny ustalił na podstawie dokumentów przedstawionych przez strony oraz na podstawie uznanych za wiarygodne zeznań świadków M. J. i N. L.. Sąd I instancji oddalił wniosek powoda o dopuszczenie dowodu z zeznań świadka Z. K. (1) na okoliczności zawarcia umowy, fikcyjności usług oraz wykazania ekonomicznej wartości usług dla powoda. Został on zgłoszony dopiero na rozprawie w dniu 22 października 2015 r. Sąd Okręgowy wskazał, że zgodnie z treścią art. 207 § 6 k.p.c. sąd pomija spóźnione twierdzenia i dowody, chyba że strona uprawdopodobni, że nie zgłosiła ich w pozwie, odpowiedzi na pozew lub dalszym piśmie przygotowawczym bez swojej winy lub że uwzględnienie spóźnionych twierdzeń i dowodów nie spowoduje zwłoki w rozpoznaniu sprawy albo że występują inne wyjątkowe okoliczności. Strona powodowa nie zgłosiła w pozwie ww. wniosku dowodowego, mimo że to na niej spoczywał ciężar dowodu. Ponadto powód został zobowiązany, w trybie art. 207 § 3 k.p.c., zarządzeniem przewodniczącego z dnia 22 maja 2015 r., które zostało doręczone pełnomocnikowi powoda w dniu 28 maja 2015 r., do ustosunkowania się w terminie 21 dni do twierdzeń zawartych w sprzeciwie pod rygorem pominięcia spóźnionych twierdzeń, zarzutów i dowodów. Pomimo ww. zobowiązania powód nie zgłosił ww. wniosku dowodowego we wskazanym terminie. Sąd Okręgowy wskazał, że w pozwie powód zgłosił wniosek o dopuszczenie dowodu z zeznań Z. K. (1) w trybie art. 299 k.p.c.. Wniosek ten nie mógł zostać uwzględniony z uwagi na to, że S. M. nie jest powodem w niniejszej sprawie. Z przyczyn formalnych był on zatem niedopuszczalny. Sąd I instancji podkreślił, że powód w niniejszym postępowaniu był reprezentowany przez profesjonalnego pełnomocnika, zatem prawidłowe zgłoszenie i sformułowanie wniosków dowodowych powinno nastąpić już w pozwie.

W ocenie Sądu Okręgowego powództwo było w całości bezzasadne. Powód dochodził roszczenia o zwrot bezprawnie uzyskanej korzyści z tytułu dokonania przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na obciążeniu S. M. fakturami VAT nr (...) oraz notą obciążeniową (...) w związku z przeprowadzonymi przez stronę pozwaną na rzecz S. M. usługami marketingowymi.

W pierwszej kolejności Sąd I instancji uznał za bezzasadny zarzut pozwanego co do braku legitymacji czynnej z uwagi na to, że S. M. przeniosła dochodzone wierzytelności na rzecz (...) Bank (...) S.A. na podstawie umowy faktoringowej z dnia 16 sierpnia 2011 r. W ocenie Sądu Okręgowego dochodzone w niniejszej sprawie wierzytelności o zwrot nienależnie pobranych opłat nie zostały objęte ww. umową faktoringową, która określała zasady nabywania przez bank wierzytelności pieniężnych z tytułu umów handlowych udokumentowanych przez faktoranta w formie faktur VAT za dostawy towarów i usług, przysługujących faktorantowi wobec jego kontrahentów wymienionych w załączniku nr 2 do umowy. Dochodzone w niniejszej sprawie wierzytelności nie są wierzytelnościami o zapłatę ceny dostarczonych towarów, czy wynagrodzenia za świadczenie usług, ale wynikają z czynu niedozwolonego - deliktu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t. jedn. Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503, ze zm.; dalej jako u.z.n.k.).

Zgodnie z treścią art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Regulacja ta została wprowadzona w związku ze stwierdzeniem praktyki pobierania przez sklepy wielkopowierzchniowe od dostawców szczególnych opłat i jej celem jest wyeliminowanie sytuacji, w której zawarcie umowy sprzedaży (dostawy) zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego po stronie sprzedawcy (dostawcy). Wprowadzenie tej regulacji nie

oznacza jednocześnie, że pomiędzy sprzedawcą a kupującym niedopuszczalne jest co do zasady zawieranie umów, które nakładają na sprzedającego obowiązek świadczenia pieniężnego. Kluczowe znaczenie ma stwierdzenie, że świadczenie to ma ekwiwalent w świadczeniu wzajemnym kupującego, którym nie jest sprzedaż towaru zakupionego od sprzedawcy i nie ma ono związku z realizacją własnego interesu kupującego.

W ocenie Sądu I instancji w przedmiotowej sprawie strona pozwana zdołała wykazać, że spełniła świadczenie w zamian za opłatę pobraną tytułem usług opisanych na fakturach jako ekspozycja indywidualna z umieszczeniem logo dostawcy w miesiącu wrześniu i grudniu 2011 r. Do akt dołączono porozumienia potwierdzające zawarcie odrębnej umowy dotyczącej konkretnej usługi marketingowej oraz zdjęcia, na których widoczne jest logo i nazwa produktów dystrybuowanych przez S. M. umieszczone ponad półkami, na których znajdują się produkty dostarczane przez S. M.. Powód nie podniósł zarzutów dotyczących prawdziwości zdjęć jako potwierdzających wykonanie usługi opisanej w ww. fakturach. Nie kwestionował także, iż pozwany wykonał usługę niezgodnie z treścią porozumienia. Stanowiło to wystarczający dowód wykonania usługi marketingowej polegającej na ekspozycji logo dostawcy, które niewątpliwie mogło wpływać na zwiększenie rozpoznawalności marki i przez to na wzrost osiąganych przez powoda zysków. Świadek M. J. potwierdził, że akcje marketingowe wpływały na zwiększenie obrotów S. M.. Jednocześnie strona powodowa nie wykazała, aby pobrane z tego tytułu wynagrodzenie nie było ekwiwalentne w stosunku do podjętych przez pozwanego działań. Nie wykazała również, aby usługa ta została S. M. narzucona.

Sąd Okręgowy podniósł również, że powód nie przedstawił żadnych dowodów wykazujących fakt utrudniania przez stronę pozwaną spółce (...) dostępu do rynku. Strona powodowa nie wykazała, że podpisanie umów dotyczących wspólnych przedsięwzięć promocyjnych, które odbyły się w(...) (...) B., jak również podpisanie przez S. M. porozumienia lokalnego dotyczącego premii pieniężnych, stanowiło warunek rozpoczęcia lub kontynuowania współpracy między stronami. Świadek M. J. potwierdził z kolei to, że strona pozwana realizowała działania marketingowe na rzecz S. M., które skutkowały wyższą sprzedażą produktów. Świadek wskazał, że ekspozycja odbywała się w najlepszym miejscu na półce i polegała na zgrupowaniu towaru w jednym miejscu, aby „przyciągnąć wzrok klienta”. Znajdowało to potwierdzenie w zeznaniach świadka N. L..

Sąd Okręgowy wskazał, że dopuszczalne jest pobieranie przez sieci handlowe opłat stanowiących element marży i ceny, które zawsze stanowią przedmiot negocjacji między stronami, oraz pobieranie lub kompensowanie wynagrodzenia za realne i ekwiwalentne świadczenia sieci handlowej na rzecz dostawcy towaru, które nie zostały przez nią narzucone. Dla dokonania prawidłowej oceny łączącego strony stosunku prawnego szczególnie istotne powinno być więc ustalenie czy powód zdecydował się na uiszczanie dodatkowych opłat na rzecz pozwanego swobodnie, tj. czy mógł z nich zrezygnować bez utraty zamówień ze strony pozwanego, oraz ściśle związany z tym fakt wpływu powoda na warunki umowy w tym zakresie. W niniejszej sprawie w ocenie Sądu I instancji powód nie zdołał udowodnić, że pozwany po pierwsze narzucił S. M. świadczenie usług marketingowych, za które zostały wystawione faktury, a więc nie udowodnił, że od zgody S. M. na ich pobieranie uzależniona była możliwość kontraktowania, współpraca stron lub uzależnione było zawarcie umów o współpracy handlowej. Ponadto powód nie udowodnił, że pozwany nie świadczył na jego rzecz usług marketingowych wskazanych w fakturach lub by świadczenia te nie miały charakteru ekwiwalentnego.

Odnosząc się do kwestii zasadności obciążenia powoda notą obciążeniową nr (...) z tytułu bonusu lokalnego za wykonany obrót na kwotę 1.807,12 zł, Sąd I instancji wskazał, że obowiązek uiszczenia przez powoda wskazanej opłaty był przedmiotem ustaleń poczynionych w zawartych przez strony umowach handlowych. Wysokość pobieranych bonusów została ustalona w odniesieniu do wolumenu obrotu zrealizowanego między stronami w danym okresie rozliczeniowym, zaś warunkiem ich naliczenia było osiągnięcie w tym okresie oznaczonego szczegółowo w umowie poziomu sprzedaży. W ocenie pozwanego przewidziane w umowach handlowych bonusy stanowiły w istocie rodzaj rabatu posprzedazowego, na podstawie którego strony w sposób retroaktywny dokonywały modyfikacji cen, po jakich powódka sprzedawała swoje towary pozwanemu, zatem nie mogły być rozumiane jako wskazane w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. W ocenie Sądu Okręgowego wprowadzenie do umowy postanowienia zastrzegającego zapłatę bonusu warunkowego rocznego za wzrost obrotu w wysokości określonej z góry, a także brak powiązania opłaty z ich tytułu z jakimkolwiek świadczeniem wzajemnym pozwanego, pozwalało na uznanie, że w ten sposób strony skonstruowały mechanizm określania ceny sprzedaży, a co za tym

idzie wysokości marży. Praktyczny sposób rozliczenia wskazanych bonusów, w szczególności to, czy do pomniejszenia bieżących płatności pozwanego dochodziło od razu, czy też po upływie pewnego odstępu czasu, nie miało żadnego znaczenia dla uznania prawidłowości obciążeń z ich tytułu. Uprawnienie pozwanego do pobierania opłat z tytułu bonusu rocznego było skorelowane wyłącznie z faktem osiągnięcia w danym okresie rozliczeniowym odpowiedniego pułapu sprzedaży, zatem w ostatecznym rozrachunku mechanizm ten prowadził do retroaktywnego zmniejszenia jednostkowych cen sprzedawanych pozwanemu towarów. Należało zatem stwierdzić, że bonus roczny pełnił funkcję kształtującą cenę sprzedaży na podstawie jednoznacznych kryteriów, z góry określonych przez strony w umowie handlowej. Takie postanowienia umowne są w świetle treści art. 353¹ k.c. dopuszczalne i nie oznaczały pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Odnosząc się na marginesie - wobec oddalenia powództwa z przyczyn merytorycznych - do podniesionego przez stronę pozwaną w sprzeciwie od nakazu zapłaty zarzutu przedawnienia, Sąd Okręgowy wskazał, że podstawą wywodzonego w niniejszej sprawie żądania był art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Stosownie do treści art. 20 u.z.n.k. roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech, przy czym termin przedawnienia biegnie oddzielnie co do każdego naruszenia. Powyższy przepis nie reguluje początku biegu przedawnienia roszczeń z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji. Zdaniem Sądu I instancji stosując art. 442¹ k.c. per analogiam przyjęć należało, że w stosunku do wszystkich majątkowych roszczeń opartych na ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przedawnienie rozpoczyna swój bieg z chwilą, gdy poszkodowany dowiedział się o czynie nieuczciwej konkurencji i o osobie ponoszącej odpowiedzialność za jego popełnienie, a więc w przedmiotowej sprawie najwcześniej z chwilą kompensaty zobowiązania pozwanego z należnością wobec powoda z tytułu ceny towaru. Kompensata z faktury nr (...) na kwotę 611,31 zł nastąpiła w dniu 15 listopada 2011 r., kompensata z faktury nr (...) na kwotę 1.335,98 zł nastąpiła w dniu 16 stycznia 2012 r., zaś kompensata z noty obciążeniowej nr (...) na kwotę 1.807,12 zł nastąpiła w dniu 15 lutego 2012 r. Powództwo zostało wniesione przed upływem terminu przedawnienia, a tym samym zarzut przedawnienia był niezasadny.

O kosztach procesu Sąd I instancji rozstrzygnął na podstawie w art. 98 k.p.c.

Apelację od wyroku Sądu Okręgowego wniósł powód, zaskarżając go w całości. Zaskarżonemu orzeczeniu zarzucił:

1/ naruszenie przepisów postępowania, tj.:

a/ art. 207 § 6 k.p.c. w zw. z art. 227 k.p.c. poprzez ich wadliwe zastosowanie i bezzasadne pominięcie wniosku dowodowego powoda o przesłuchanie Z. K. (1) zgłoszonego już w pozwie, a tym samym uniemożliwienie mu wykazania okoliczności mających kluczowe znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy,

b/ art. 217 § 1 k.p.c. w zw. z art. 227 k.p.c. poprzez ich niezastosowanie, a w konsekwencji faktyczne uniemożliwienie powodowi ustosunkowania się do twierdzeń pozwanego, uznanych przez Sąd za istotne,

c/ art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dowolne oraz sprzeczne z treścią zebranego w sprawie materiału dowodowego ustalenie, że powód nie wykazał istnienia i zasadności roszczenia, podczas gdy pozwany:

- nie zaprzeczył ani wyraźnie ani nawet pośrednio, aby dochodzona przez powoda należność została rozliczona;

- wraz ze sprzeciwem od nakazu zapłaty przedłożył do akt sprawy umowy handlowe i marketingowe zawierające zapisy wyraźnie wskazujące na nieprzejrzyste zasady współpracy stron w zakresie prowadzenia przez pozwanego akcji promocyjnych i marketingowych i rozliczania tzw. „ bonusu lokalnego za wykonany obrót”, pozwalające na wyprowadzenie wniosku, iż ww. działania pozwanego były powodowi narzucane i warunkowały dalszą współpracę stron,

2/ naruszenie prawa materialnego, tj.:

a/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że zaistnienie stanu faktycznego objętego hipotezą tego przepisu wymaga jednoczesnego dowodzenia, że w wyniku tego czynu nastąpiło utrudnienie dostępu do rynku,

b/ art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. poprzez ich błędną wykładnię polegającą na uznaniu, że pobieranie przez pozwanego od powoda opłat z tytułu usług marketingowych oraz tzw. bonusów lokalnych nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji, a w konsekwencji uznanie, że powodowi nie przysługuje zwrot bezpodstawnie uzyskanych przez pozwanego korzyści.

Wskazując na powyższe zarzuty strona powodowa wniosła o:

- zmianę zaskarżonego wyroku poprzez uwzględnienie powództwa w całości oraz zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów procesu wraz z kosztami zastępstwa procesowego według norm przepisanych:

- ewentualnie, uchylenie zaskarżonego wyroku w całości i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania, pozostawiając sądowi do rozstrzygnięcia kwestię zasądzenia kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego za postępowanie apelacyjne.

Nadto apelujący podtrzymał wniosek o przeprowadzenie dowodu z zeznań świadka Z. K. (1), który w jego ocenie został niezasadnie oddalony.

W odpowiedzi na apelację z dnia 15 stycznia 2016 r. strona pozwana wniosła o oddalenie apelacji oraz zasądzenie od powoda kosztów postępowania odwoławczego według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

apelacja powoda zasługiwała w przeważającej części na uwzględnienie.

W pierwszym rzędzie rozważenia wymagały zarzuty apelacji dotyczące naruszenia przepisów prawa procesowego, w tym przede wszystkim art. 207 § 6 i art. 233 § 1 k.p.c., oraz powiązany z nimi zarzut poczynienia przez Sąd I instancji ustaleń sprzecznych ze zgromadzonym materiałem dowodowym. Powód wniósł również o uzupełnienie postępowania dowodowego przez Sąd II instancji i przeprowadzenie dowodu z zeznań świadka Z. K. (1) na wskazane okoliczności.

Tę część rozważań należy rozpocząć od wskazania, że wniosek o przeprowadzenie dowodu z przesłuchania Z. K. (1) - członka zarządu spółki (...) - zgłoszony został już w pozwie (jako dowód z przesłuchania strony) i dotyczył okoliczności, które jak wynika z uzasadnienia zaskarżonego wyroku, w ocenie Sądu Okręgowego miały istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy. Następnie, na rozprawie w dniu 27 października 2015 r., strona powodowa zmodyfikowała powyższy wniosek i wskazała, że Z. K. (1) winien zostać przesłuchany w charakterze świadka. Sąd I instancji wniosek ten oddalił, jako spóźniony w świetle art. 207 § 6 k.p.c., co do której to decyzji powód zgłosił zastrzeżenie w trybie art. 162 k.p.c. W ocenie Sądu II instancji decyzja Sądu Okręgowego o oddaleniu wniosku o przesłuchanie Z. K. (1) była błędna i trafnie powód zarzucił w apelacji, że zapadła ona z naruszeniem art. 207 § 6 k.p.c., jakkolwiek nie można było zgodzić się z argumentami powoda, że przy formułowaniu tego wniosku doszło z jego strony do „omyłki pisarskiej”, czy też „skrótów myślowego”. Wniosek dowodowy został sformułowany w pozwie w sposób jednoznaczny i nie budził wątpliwości co do swojej treści.

Po pierwsze, wskazać należało, że wniosek dowodowy odnoszący się do przesłuchania Z. K. (1) zgłoszony został już w pozwie, zatem jako taki nie mógł zostać uznany za spóźniony. Wniosek ten w postaci pierwotnie sformułowanej podtrzymywany był konsekwentnie aż do rozprawy z dnia 27 października 2015 r. Zauważyć przy tym należało, że co prawda po stronie powodowej występuje syndyk masy upadłości, jednak jest on jedynie stroną w znaczeniu formalnym, tzn. osobą, która we własnym imieniu dochodzi przed sądem ochrony praw podmiotowych własnych lub cudzych. Syndyk jednakże w procesie dotyczącym masy upadłości jest podmiotem podstawionym w miejsce upadłego, zatem nie jest osobą, która dochodzi praw „na swoją rzecz”. Stroną w znaczeniu materialnym, tzn. osobą,

na której rzecz dochodzone jest roszczenie i której dotyczyć będą skutki wydanego w sprawie wyroku, jest upadły. Innymi słowy to upadły jest podmiotem objętym działaniem konkretnej normy prawa materialnego będącej podstawą prawną powództwa. Powyższa sytuacja, w której strona w znaczeniu formalnym (właściwa strona procesowa) nie pokrywa się ze stroną w znaczeniu materialnym (stroną rzeczywistą), jest źródłem kontrowersji, która z ww. stron - czy strona w znaczeniu formalnym, czy strona w znaczeniu materialnym, podlega przesłuchaniu w ramach dowodu z przesłuchania stron. Z pewnością Kodeks postępowania cywilnego nie daje jednoznacznej odpowiedzi na powyższe pytanie, a w piśmiennictwie wyrażane są poglądy wskazujące zarówno na to, że upadły (w niniejszym przypadku osoby wchodzące w skład organu uprawnionego do jego reprezentowania - vide art. 300 § 1 k.p.c.) powinien być przesłuchany w charakterze strony, jak i że winien być przesłuchany w charakterze świadka. Powyższa wątpliwość nie powinna prowadzić do pozbawienia strony możliwości dowodzenia istotnych dla niej faktów w sytuacji, gdy zgłasza wniosek dowodowy o przesłuchanie konkretnie wskazanej osoby. Jeżeli strona zmodyfikowała swój wniosek dowodowy i to w kierunku zgodnym ze stanowiskiem Sądu Okręgowego (z uzasadnienia zaskarżonego orzeczenia wynika, że Sąd ten stał na stanowisku, że Z. K. (1) winien być przesłuchany w charakterze świadka), to brak jest podstaw do uznania takiego wniosku za spóźniony w rozumieniu art. 207 § 6 k.p.c., już choćby z tego względu, że nie jest to wniosek nowy, ale zmodyfikowany. Nietrafne były argumenty Sądu Okręgowego odwołujące się do art. 6 k.c., bowiem właśnie zgłoszenie wniosku o przesłuchanie Z. K. (1) stanowiło wykonanie przez stronę powodową obowiązku wynikającego ze wskazanego przepisu. Nie sposób było też czynić powodowi zarzut niezgłoszenia wniosku o przesłuchanie Z. K. (1) w charakterze świadka w wykonaniu zarządzenia z dnia 22 maja 2015 r. w sytuacji, gdy na tamtym etapie strona powodowa wносиła o przesłuchanie Z. K. (1) w charakterze strony. Na marginesie zauważyć należało, że gdyby nawet uznać wniosek o przesłuchanie Z. K. (1) w charakterze świadka za spóźniony, to z uwagi na powyżej wskazane wątpliwości prawne, w jakim charakterze powinien zostać przesłuchany Z. K. (1), były podstawy do uznania, że w sprawie wystąpiły „wyjątkowe okoliczności” w rozumieniu art. 207 § 6 in fine k.p.c. uzasadniające zgłoszenie wniosku dowodowego w zmodyfikowanej postaci dopiero na rozprawie w dniu 27 października 2015 r.

W świetle powyższego należało przyjąć, że zachodziły podstawy do przeprowadzenia dowodu z przesłuchania Z. K. (1), jednak zdaniem Sądu Apelacyjnego powinien on być przesłuchany w charakterze strony, nie zaś świadka. Art. 299 k.p.c. posługuje się ogólnie określeniem „strona”, nie ograniczając jego znaczenia do strony w znaczeniu formalnym. Zauważyć należy, że w dowodzie z przesłuchania stron, zresztą jak w każdym innym dowodzie, chodzi o pozyskanie informacji o faktach mających istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy (art. 227 k.p.c.). To osoba, która jest stroną stosunku materialnoprawnego ma często wiedzę o faktach, której nie posiadają żadne inne osoby, i dlatego w pewnych sytuacjach konieczne jest przeprowadzenie tego dowodu. Te same okoliczności powodują, że osoba taka jest bezpośrednio zainteresowana wynikiem sprawy, co może mieć wpływ na jej wiarygodność. Z tych przyczyn dowód z przesłuchania stron ma charakter subsydiarny. Podmiot podstawiony procesowo najczęściej takich informacji, jak strona stosunku materialnoprawnego nie ma, jego wiedza jest pośrednia, wynika np. z analizy dokumentacji upadłego przedsiębiorstwa. W tej sytuacji, zapewnienie z jednej strony możliwości jak najpełniejszego wyjaśnienia sprawy w oparciu o dostępne dowody, a z drugiej zagwarantowanie równych praw dla obu stron (różne są warunki dopuszczenia i przeprowadzania dowodu z zeznań świadka i dowodu z przesłuchania stron), prowadzi do wniosku, że w sytuacji podstawienia procesowego w ramach dowodu z przesłuchania stron w charakterze strony może być przesłuchany nie tylko syndyk, ale i obok lub nawet zamiast niego upadły.

W oparciu o zeznania przesłuchanego w charakterze strony Z. K. (1) Sąd Apelacyjny ustalił dodatkowo, że strony oprócz umów i porozumień zawieranych centralnie, podpisywały też porozumienia dotyczące wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego na poziomie lokalnym, tj. z poszczególnymi spółkami wchodzącymi w skład grupy (...) oraz (...). Lokalne porozumienia podpisywał M. J. (k. 293-294 - przesłuchanie Z. K.; k. 295 - płyta CD: 00:03:49). Porozumienia te były konsekwencją zasad współpracy ustalonych na poziomie centralnym i stanowiły w rzeczywistości formę wstecznego rozliczenia okresów sprzedażowych z danym dostawcą dokonywaną w oparciu o ilość sprzedanego do danej hali towaru (k. 295 - płyta CD: 00:08:36 - 00:10:55). Treść samego porozumienia miała w tej sytuacji znaczenie drugorzędne, rozliczenia odbywały się mechanicznie (k. 295 - płyta CD: 00:15:30 - 00:17:00; 00:21:50). Analogicznie wyglądała sytuacja w odniesieniu do bonusu lokalnego (k. 295 - płyta CD: 00:36:45). W halach prowadzonych przez spółki z grupy (...) oraz (...) nie było reklamowane logo dostawcy (k. 295 - płyta CD:

00:23:35). Aby móc współpracować z ww. grupą kapitałową, w tym z pozwaną spółką, S. M. musiała zgodzić się na ustalone warunki współpracy, w tym na zawieranie porozumień promocyjnych i rozliczanie bonusów pod groźbą zakończenia współpracy (k. 295 - płyta CD: 00:17:50 - 00:18:05, 00:37:55 - 00:38:05).

Sąd Apelacyjny uznał zeznania Z. K. (1) za wiarygodne, bowiem były one spójne, oparte na wiedzy wyżej wymienionego wynikającej z pełnionej funkcji w spółce (...), a nadto pokrywały się z dużą częścią pozostałego zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego. Zauważyć należało, że również z zeznań świadka M. J. wynikało, że bonus lokalny nie podlegał negocjacjom, bowiem wynikał już z umowy centralnej. Co do porozumień lokalnych świadek ten z kolei zeznał: „Raczej musiałem podpisać takie porozumienie, bo na tym polega współpraca lokalna. Bez tych porozumień nie mogłem dalej pracować.” (vide - k. 228).

W świetle powyższego nie ulegało w ocenie Sądu II instancji wątpliwości, że strona powodowa nie miała swobody negocjacyjnej przez zawieraniu porozumień promocyjnych, jak i nie miała wpływu na obciążenie jej bonusem lokalnym. Chcąc współpracować ze spółkami z grupy (...) oraz (...) musiał się na nie godzić.

Sąd Apelacyjny w pełni podziela ocenę i argumentację Sądu I instancji co do bezzasadności zarzutu strony pozwanej w przedmiocie braku legitymacji czynnej po stronie powodowej z uwagi na to, że dochodzone w niniejszej sprawie roszczenia przeniesione zostały na rzecz (...) Bank (...) S.A. na podstawie umowy faktoringowej z dnia 16 sierpnia 2011 r. W szczególności trafnie wskazał Sąd Okręgowy, że dochodzone w niniejszej sprawie wierzytelności o zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści nie zostały objęte powyższą umową faktoringową, bowiem ich źródłem był delikt - czyn nieuczciwej konkurencji.

Przechodząc do meritum apelacji stwierdzić należało, że co do zasady trafnie powód zarzucił Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a w konsekwencji i art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., poprzez niezastosowanie ich do ustalonego stanu faktycznego.

Zgodnie z treścią 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. Odnosząc się w pierwszym rzędzie do pojęcia „dostępu do rynku” stwierdzić należało, że należy je rozumieć szeroko, tj. jako swobodę wejścia na rynek, wyjścia z niego, a przede wszystkim uczestniczenia w nim poprzez oferowanie swoich towarów i usług. Innymi słowy chodzi o możliwość prowadzenia działalności gospodarczej, a sam termin rynek na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji ma autonomiczne znaczenie i powinien być utożsamiany z pojęciem obrotu gospodarczego, tj. miejscem, gdzie dokonuje się wymiana dóbr i usług. Innymi słowy nie zachodzi potrzeba odwoływania się do definicji rynku właściwego wskazanej w art. 4 pkt 9 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t. jedn. Dz. U. z 2015 r., poz. 184) i wyznaczania takiego rynku, bowiem chodzi o rynek wykreowany pomiędzy stronami transakcji handlowej.

Po drugie, należy mieć świadomość, że działania konkurencyjne jednych przedsiębiorców ze swojej istoty mogą negatywnie wpływać na szanse powodzenia rynkowego innych przedsiębiorców, a nawet prowadzić do całkowitego ich wyparcia z rynku. Wręcz istotą i celem konkurencji gospodarczej jest, aby poprzez podwyższanie jakości swojej oferty oraz konkurencyjne ceny, odebrać konkurentom gospodarczym ich klientów. Sprzeczne natomiast z istotą konkurencji jest dopiero takie działanie, które uniemożliwia innym przedsiębiorcom rynkową konfrontację oferowanych przez nich towarów i świadczonych usług w zakresie najistotniejszych parametrów decydujących o konkurencyjności oferty, tj. przede wszystkim ceny i jakości towarów i usług, w wyniku czego swoboda podejmowania i prowadzenia przez nich działalności gospodarczej podlega ograniczeniu. W konsekwencji uznać należy, że nie każde utrudnienie dostępu do rynku stanowi naruszenie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, ale tylko takie, w których występują elementy nieuczciwości zakłócającej dozwoloną rywalizację rynkową. Łączy się to ze stosowaniem ogólnych przesłanek czynu nieuczciwej konkurencji określonych w klauzuli generalnej zawartej w art. 3 ust. 1 u.z.n.k., która to klauzula pełni również funkcję korygującą (tzn. dane postępowanie formalnie spełnia przesłanki deliktu stypizowanego w szczególności szczególnej ustawy, ale jednocześnie nie realizuje przesłanek określonych w art. 3 ust. 1 - vide wyrok Sądu Najwyższego z dnia 22 października 2002 r., III CKN 271/01, OSNC 2004/2/26).

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

Konstrukcja prawna art. 15 ust. 1 pkt 1-5 u.z.n.k. budzi wątpliwości, które ujawniają się tak w orzecznictwie, jak i w piśmiennictwie. Przepis ten określa czyn nieuczciwej konkurencji polegający na utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku oraz w sposób przykładowy wskazuje na określone postaci popełnienia tego czynu („w szczególności przez”). Owa egzemplifikacja nieuczciwych form utrudniania dostępu do rynku dokonana przez samego ustawodawcę - jeżeli w ogóle ma mieć jakiegokolwiek znaczenie prawne - winna być rozumiana w ten sposób, że w przypadku wykazania, że ustawowo stypizowane zachowanie miało miejsce (jedna z postaci określonych w pkt 1-5 art. 15 ust. 1 u.z.n.k.) zbędne jest już wykazywanie okoliczności, że utrudnienie dostępu do rynku nastąpiło. Skoro bowiem zaistniała nieuczciwa forma utrudnienia dostępu do rynku, to tym samym doszło i do samego utrudnienia dostępu do rynku (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 stycznia 2015 r., III CSK 244/14, LEX nr 1648184).

Przedstawione powyżej rozumienie art. 15 ust. 1 pkt 1-5 u.z.n.k. nie stoi w sprzeczności ze stanowiskiem Trybunału Konstytucyjnego wyrażonym w wyroku z dnia 16 października 2014 r., sygn. akt SK 20/12, stwierdzającym zgodność art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. z art. 20 w zw. z art. 22 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Trybunał Konstytucyjny wskazał w uzasadnieniu powyższego orzeczenia, że art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie stanowi podstawy domniemania utrudniania dostępu do rynku oraz przerzucenia ciężaru dowodu na pozwanego i należy się z tym stanowiskiem zgodzić. Treść art. 15 u.z.n.k. nie daje podstaw do konstruowania domniemania w zakresie przesłanek utrudniania dostępu do rynku, do tego deliktu nieuczciwej konkurencji nie odnosi się też regulacja zawarta w art. 18a u.z.n.k. dotycząca rozkładu ciężaru dowodu. Spostrzec natomiast należy, że ze stanowiska Trybunału Konstytucyjnego nie wynika wcale, że zachowania wskazane w pkt 1-5 art. 15 ust. 1 u.z.n.k. nie są same w sobie przejawami działań polegających na utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku.

Powyższe rozważania należy uzupełnić o jednoznaczne stwierdzenie, że formą czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na utrudnieniu dostępu do rynku nie jest samo pobieranie opłat, a jedynie tych, które są pobierane za przyjęcie towaru do sprzedaży. Nadto nie mogą one mieć charakteru marży handlowej. W świetle powyższego za błędne uznać należało stanowisko powoda wyrażone w apelacji, że jego obowiązki dowodowe sprowadzały się do wykazania faktu zaistnienia rozliczeń między kontrahentami dotyczących świadczeń ustalonych w umowach zawartych przez strony. Okoliczność, że w relacji dostawca (sprzedawca) - nabywca (kupujący) miały miejsce rozliczenia pieniężne innego rodzaju, niż dotyczące samej dostawy (sprzedaży) towaru, nie rodzi jakiegokolwiek domniemania, że doszło do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na utrudnieniu dostępu do rynku w formie wskazanej w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Właśnie do przyjęcia takiego domniemania brak jest podstaw w treści ww. przepisu. Zatem, zgodnie z ogólną regułą wynikającą z art. 6 k.c., to powód musi udowodnić, że pobrane od niego opłaty były pozamarżowymi opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży. Nadto, zgodnie z tym, co zostało już powyżej wskazane, nie każde utrudnienie dostępu do rynku jest deliktem nieuczciwej konkurencji, ale jedynie takie, które ma charakter nieuczciwy. Zatem powód musi także udowodnić, że działania pozwanego były sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami i zagrażały lub naruszały jego interes lub interesy klientów (vide art. 3 ust. 1 u.z.n.k.). We wskazanym zakresie strona powodowa z żadnych ułatwień dowodowych nie korzysta.

W świetle powyższego należało zgodzić się z apelującym, że Sąd I instancji naruszył art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. uznając, że powód musi wykazać w sposób oddzielny i samodzielny okoliczność, że pozwany utrudniał mu dostęp do rynku.

Jedynie na marginesie powyższych rozważań wskazać jednocześnie należało, że ze zgromadzonego w niniejszej sprawie materiału dowodowego wynikało, że doszło do utrudnienia stronie powodowej przez spółkę (...) dostępu do rynku poprzez pobranie od powoda opłat z tytułu wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego oraz bonusu lokalnego. Jak już powyżej była o tym mowa, utrudnienie dostępu do rynku należy rozumieć jako stwarzanie przeszkód (utrudnień) w prowadzeniu działalności gospodarczej, uczestniczeniu w obrocie gospodarczym. Funkcjonalna wykładnia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wskazuje, że przy jego stosowaniu nie tyle chodzi o dostęp do rynku (ryнку właściwego) jako taki, czy też o to, czy dane towary można było zbyć w inny sposób niż poprzez daną sieć handlową, ale o to, czy dany przedsiębiorca (z założenia duża sieć handlowa) stwarza innemu przedsiębiorcy (dostawcy) dodatkowe bariery w dostępie do handlu towarami, które nie znajdują żadnego ekonomicznego uzasadnienia, a przez to naruszają zasady uczciwości i słuszności kontraktowej. Przede wszystkim chodzi tu o uzależnianie samego zawarcia umowy umożliwiającej współpracę handlową z przedsiębiorcą dysponującym siecią sprzedaży detalicznej od zgody dostawcy na spełnienie świadczeń, które nie mają charakteru ekwiwalentnego i nie służą realizacji żadnego konkretnego interesu dostawcy. Takie postępowanie przedsiębiorcy przyjmującego towary do sprzedaży musi być uznane za utrudniające dostęp do rynku, bowiem faktycznie oznacza ono, że dostawca ma zapłacić za możliwość zawarcia umowy z siecią sprzedaży detalicznej. Dodatkowo zauważyć należy, że bariera, o której mowa jest w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. ma charakter stricte finansowy (opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży) i z założenia - odwołując się do najbardziej ogólnych zasad doświadczenia życiowego - stanowi utrudnienie w dostępie do rynku. Jest to utrudnienie zarówno bezpośrednie, bowiem łączy się z poniesieniem konkretnych, a nieuzasadnionych ekonomicznie, wydatków wpływających na wynik finansowy prowadzonej działalności gospodarczej, jak i pośrednie, bowiem utrudnia takim przedsiębiorcom rywalizację rynkową z dostawcami, którzy tych dodatkowych kosztów nie ponoszą, a tym samym nie muszą uwzględniać takich opłat w kalkulacji ceny oferowanych przez siebie produktów. Prowadzi to do utrudnienia takiemu przedsiębiorcy uczestnictwa w obrocie gospodarczym.

Jak każdy czyn nieuczciwej konkurencji, także czyn zdefiniowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. musi spełniać wymagania określone w klauzuli generalnej zawartej w art. 3 ust. 1 u.z.n.k.. W tym kontekście zwrócić należało uwagę na dwie okoliczności. Po pierwsze, jak powyżej była o tym mowa, praktyka pobierania opłat od dostawców, jakkolwiek nie eliminuje ich z rynku, to jednak ogranicza ich swobodę działalności gospodarczej, zatem co najmniej zagraża interesom dostawców. Po drugie, wykorzystanie swojej przewagi ekonomicznej i w konsekwencji kontraktowej przez jedną ze stron w celu narzucenia drugiej stronie zapisów umownych wprowadzających pozorne usługi, w celu ukrycia opłat zakazanych przez prawo, musi być ocenione jako nieuczciwe, a tym samym naruszające dobre obyczaje kupieckie (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 marca 2008 r., IV CSK 478/07, LEX nr 371531). Działanie takie faktycznie wycelowane jest w wolność działalności gospodarczej dostawców, w tym wynikającą z art. 353¹ k.c. zasadę swobody umów, prowadząc do ograniczenia tej wolności, co możliwe jest w warunkach tzw. niedoskonałej konkurencji i znacznej przewagi kontraktowej jednego z przedsiębiorców.

W świetle przeprowadzonych powyżej rozważań stwierdzić należało, że kluczowe znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy miało ustalenie charakteru opłat, jakie bezspornie pozwany pobrał od powoda, tj. czy były niedozwolonymi opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, czy też stanowiły wzajemne świadczenia pieniężne dostawcy z tytułu usług lub innego rodzaju świadczeń, które na jego rzecz i w jego interesie spełnił nabywca. Nadto rozważenia wymagała kwestia zgodności postępowania pozwanego z prawem i dobrymi obyczajami.

W ocenie Sądu Apelacyjnego trafny był zarzut strony powodowej odnoszący się do niezasadnego przyjęcia przez Sąd I instancji, iż pobrane przez (...) (...) B. wynagrodzenie z tytułu usług promocyjnych oraz bonusu lokalnego nie stanowiło zakazanych przez art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. wprowadzając zakaz pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży niewątpliwie ogranicza zakres swobody stron umowy układających wiążący je stosunek prawny. Odwołanie się do art. 353¹ k.c. statuującego zasadę swobody umów nie może zatem stanowić uzasadnienia zamieszczenia w umowie postanowień naruszających przepisy ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Ani treść ani cel umowy

nie mogą pozostawać w sprzeczności z bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa oraz zasadami współzycia społecznego.

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

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

Przenosząc powyższe rozważania na grunt przedmiotowej sprawy, po pierwsze stwierdzić należało, że dowody przeprowadzone w niniejszej sprawie w pełni uzasadniały wniosek, że powód musiał godzić się na ponoszenie opłat z tytułu wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego oraz bonusu lokalnego, jeżeli chciał kontynuować współpracę z pozwanym, co jak wskazał Z. K. (1), mimo trudnych dla S. M. warunków współpracy dawało dostęp do rynku produkowanych i oferowanych przez niego towarów. Jak już o tym była mowa powyżej, okoliczność braku realnego wpływu powoda na zawieranie porozumień promocyjnych oraz obciążanie bonusem lokalnym, wynikała z zeznań świadka M. J., a zeznania Z. K. (1) ten fakt potwierdziły i uszczegółowiły. Z kolei zeznania świadka N. L. - pracownika pozwanego, nie zasługiwały w pełni na wiarę, w szczególności w części, w jakiej świadek zeznała, że decyzja o akcji promocyjnej podejmowana była wspólnie przez strony, a cenę uzgadniano obustronnie. Świadek nie była w stanie wyjaśnić dlaczego ceny za usługi ustalano na poziomie np. 497 zł netto, czy też 1.086,16 zł netto. Wyjaśnił to natomiast wiarygodnie Z. K. (1), który wskazał, że była to pochodna określonego procentu od wartości towaru sprzedanego do danej hali w okresie rozliczeniowym. Wskazał on również, że jeżeli powód zamawiał usługę marketingową, to płatność ustalana była na poziomach „okrągłych” kwot, typu 500 zł, 1.000 zł, itd. Znajdowało to potwierdzenie w zeznaniach świadka M. J., który wskazał, że za usługę ekspozycji opłaty były stałe i wynosiły od 500 zł do 2.000 zł, w zależności od hali.

Kwestia ta - jak już na to wskazywano powyżej - miała istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy, bowiem delikt stypizowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. dotyczy działania polegającego na nieuczciwym utrudnianiu dostępu do rynku, które jest wymierzone w interes przedsiębiorcy lub klienta (art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 3 ust. 1 u.z.n.k.), a znamion takich nie można dopatrzeć się w sytuacji, gdy swobodnie kontraktujące strony, poprzez negocjacje, w trakcie których uwzględnione zostają interesy obu kontrahentów, ustalają treść umowy, w której dostawca godzi się na świadczenia pieniężne w zamian za usługi nabywcy jego towarów, które ocenia jako korzystne dla siebie. Okoliczność, czy opłaty zostały narzucone, czy też są rezultatem swobodnych negocjacji, ma zatem istotne znaczenie przy ocenie, czy w danych okolicznościach faktycznych doszło do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. W niniejszej sprawie materiał dowodowy wskazywał, że opłaty z tytułu usług oraz bonusu zostały powodowi narzucone i nie mógł z nich zrezygnować, jeżeli chciał współpracować z pozwanym.

Po drugie, to czy w danym przypadku miało miejsce pobranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, czy też zawarcie umów, w ramach których nabywca otrzymuje wynagrodzenie za świadczone rzeczywiście na rzecz i w interesie dostawcy usługi, jest zawsze kwestią okoliczności faktycznych konkretnego przypadku.

W niniejszej sprawie strona pozwana obciążyła stronę powodową fakturami i notą obciążeniową z tytułu usługi wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego oraz z tytułu bonusu lokalnego.

W zaskarżonym orzeczeniu Sąd I instancji wskazał, że pozwany zdołał udowodnić, że w zamian za pobraną opłatę spełnił świadczenie - usługę ekspozycji indywidualnej z logo dostawcy. Ze stanowiskiem tym nie sposób było się zgodzić.

Po pierwsze, zauważyć należało, że zgodnie z treścią porozumień dotyczących wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego z 1 września 2011 r. i 1 grudnia 2011 r. miały one polegać na - odpowiednio: ekspozycji produktów S. we wrześniu 2011 r. - ekspozycji indywidualnej z umieszczeniem logo dostawcy oraz ekspozycji indywidualnej z umieszczeniem logo dostawcy produktów S. (...) w grudniu 2011 r. Jakkolwiek strona powodowa nie kwestionowała, że co do zasady pozwany przeprowadzał działania marketingowe, to jednak wskazywała, że pozwana spółka robiła to we własnym interesie, nie zaś powoda, a nadto, że w żadnym z materiałów nie pojawiła się firma (...) (vide k. 153). W świetle powyższego, nie było podstaw do przyjęcia, że w sprawie niesporne było wykonanie przez pozwanego usług wynikających z ww. porozumień promocyjnych. Podnieść należało, że Z. K. (1) wyraźnie wskazał, że w halach nie było eksponowane logo dostawcy, okoliczność taka nie wynika również z materiału zdjęciowego przedstawionego przez pozwanego. Nawet pracownik pozwanego - świadek N. L. - nie była w stanie stwierdzić, jakich akcji promocyjnych dotyczą te fotografie (vide k. 230). W świetle powyższego stwierdzić należało, że strona pozwana nie wykazała, aby wykonała usługę, w ramach której eksponowałaby logo dostawcy, tj. S. M..

Po drugie, w świetle przedstawionego przez pozwanego materiału dowodowego oraz zeznań Z. K. (1) należało stwierdzić, że pozwany dokonał jedynie ekspozycji towaru na półkach w dziale nawigacyjnym, który to towar był przeznaczony na sprzedaż dla klientów sklepu. Czynność taka jest zwykłą czynnością sprzedawcy oferującego towar stanowiący jego własność do sprzedaży. Tymczasem regulacja art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. ma zapobiegać obciążaniu dostawców opłatami z tytułu czynności, które jako mające charakter standardowy i tak podejmują nabywcy, aby sprzedawać posiadane przez siebie towary finalnym odbiorcom (konsumentom) w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Pozwany nie wykazał zatem, aby obciążył powoda za czynności, której miały charakter faktycznych usług podejmowanych w interesie usługodawcy.

Po trzecie, jak już o tym była mowa powyżej, rzeczywisty charakter porozumień promocyjnych był inny niż przedstawiany przez stronę pozwaną. Istotą było wsteczne rozliczenie okresów sprzedażowych z danym dostawcą dokonywane w oparciu o ilość sprzedanego do danej hali towaru, co znajdowało potwierdzenie w sposobie określenia ceny usługi, tj. jako pochodnej określonego procentu od wartości towaru sprzedanego do danej hali w okresie rozliczeniowym.

Powyżej przedstawione argumenty przemawiały za tym, że pobrane przez pozwanego od powoda kwoty stanowiły niedozwolone na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, nie zaś ekwiwalentne wynagrodzenie za wykonaną na rzecz i w interesie powoda usługę, niezależnie od tego, czy ubocznym skutkiem działań podjętych przez pozwanego był wzrost zamówień towarów u powoda. Zauważyć bowiem należy, że jeżeli skutek odpowiedniego eksponowania towarów w sklepie konsumenci chętniej je kupują, to korzysta na tym właściciel sklepu pobierając swoją marżę od każdego sprzedanego produktu. Nie uzasadnia to automatycznie pobierania jakichkolwiek opłat od dostawcy. Umowa o świadczenie usług należy do umów wzajemnych, zatem świadczenia obu stron powinny stanowić swoje odpowiedniki (art. 487 § 2 k.c.). Jakkolwiek wzajemne świadczenia nie muszą być względem siebie dokładnie obiektywnie równoważne (ekwiwalentne), to jednak ich odpowiedniość musi być zachowana (np. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 października 2004 r., V CK 670/03, OSNC 2005/9/162). Taka sytuacja niewątpliwie nie będzie miała miejsca w przypadku, gdy strona spełnia konkretne świadczenie pieniężne, a w zamian nie otrzymuje świadczenia, które zaspokajałoby jej realny interes.

Odnosząc się z kolei do bonusu lokalnego za wykonany obrót, wskazać na wstępie należało, że Sąd Apelacyjny co do zasady nie kwestionuje możliwości zastrzeżenia przez strony w umowie świadczeń, które miałyby na celu gratyfikowanie kontrahenta dostawcy z tytułu zwiększonej sprzedaży towarów dostarczanych przez dostawcę. W

orzecznictwie Sądu Najwyższego podkreśla się, że nie pozostaje w sprzeczności z regulacją ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji praktyka gospodarcza polegająca na oferowaniu towarów na korzystniejszych zasadach w wypadku, gdy transakcja przybiera większe rozmiary, co znajduje uzasadnienie w ekonomicznych regulacjach dotyczących opłacalności produkcji i handlu w mniejszej i większej skali (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 20 lutego 2014 r., I CSK 236/13, LEX nr 1466623; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 6 czerwca 2014 r., III CSK 228/13, LEX nr 1506548; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 26 czerwca 2015 r., I CSK 319/14, LEX nr 1816548; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23 lipca 2015 r., I CSK 587/14, LEX nr 1797075). Możliwość taką należy uznać za dopuszczalną szczególnie w sytuacji, gdy współpraca stron nie ma charakteru incydentalnego, ale długofalowy. Jednakże w niniejszej sprawie brak było podstaw do uznania, że pozwany był uprawniony do obciążenia powoda należnością wskazaną w nocie obciążeniowej nr (...).

Po pierwsze, żadne z porozumień zawartych przez strony nie posługuje się i nie definiuje pojęcia bonusu lokalnego za wykonany obrót. Tak w porozumieniu w sprawie premii pieniężnych, jak i w porozumieniu lokalnym w sprawie premii pieniężnych konsekwentnie mowa jest o premiach pieniężnych, a nadto żadne postanowienie nie przewiduje premii „za wykonany obrót”. Nie wyjaśniły tych rozbieżności również osobowe środki dowodowe. Świadek N. L. odwołała się do pojęcia „bonusu kwartalnego”, który jej zdaniem stanowił formę wynagrodzenia na rzecz organizatora akcji i był pobierany za organizację niestandardowych akcji promocyjnych przez organizujący je market (vide k. 229). Zauważyć należy, że zeznania te nie znajdowały żadnego pokrycia w zawartych przez strony umowach i porozumieniach. Z kolei świadek M. J. stwierdził, że bonus lokalny wynikał z umowy centralnej, co również nie wyjaśniało źródła i istoty opłaty określonej jako bonus lokalny za wykonany obrót (vide k. 228). Z kolei zdaniem Z. K. (1) pojęcie bonusu lokalnego miało charakter zbiorczy i „obejmowało wszystko, co się rozliczało” (k. 295 - płyta CD: 00:27:50). W świetle powyższego należało uznać, że strona pozwana przede wszystkim nie wykazała w sprawie, co rzeczywiście oznaczał „bonus lokalny za wykonany obrót”, a tym samym jakie były podstaw obciążenia nim powoda. Już ta okoliczność przesądzała o zasadności apelacji w tym zakresie.

Niezależnie od powyższego zauważyć należało, że ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego wynikało, że zgoda powoda na stosowanie premii była koniecznym warunkiem nawiązania i utrzymania współpracy przez strony. Nie był to zatem przejaw polityki rabatowej strony powodowej, ale rodzaj obciążenia, które dostawca płacił za to, aby sieć handlowa nabywała od niego towary, innymi słowy płacił za zapewnienie sobie dostępu do rynku. Tym samym nie było też podstaw do uznania, że premie stanowiły element kształtowania ceny.

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

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

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

1/ faktu popełnienia przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji, co zastępuje przesłankę braku podstawy prawnej (bezpodstawności) przesunięcia majątkowego,

2/ wzbogacenia pozwanego,

3/ własnego zubożenia,

4/ związku między wzbogaceniem a zubożeniem.

Przeprowadzone powyżej rozważania pozwalały uznać, że strona pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Podsumowując syntetycznie powyższe rozważania zauważyć należy, że ocena tego, czy w danym przypadku dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji, stypizowanego w ww. przepisie zależy od szeregu okoliczności, które muszą być oceniane łącznie. Z punktu widzenia konstruowania deliktu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. kluczowe jest ustalenie, czy zawarta przez strony umowa utrudnia dostawcy w sposób nieuczciwy dostęp do rynku. W niniejszej sprawie odpowiedź na powyższe pytanie jest jednoznacznie pozytywna. Pozwany, wykorzystując swoją przewagę kontaktową, będącą wynikiem nie tylko skali prowadzonej działalności gospodarczej, ale i jej charakteru (w warunkach gospodarki rynkowej sieci handlowe mają w relacjach z dostawcami co do zasady uprzywilejowaną pozycję i to one mogą wybierać spośród dostawców tych, z którymi chcą współpracować), narzucił powodowi takie zasady współpracy, zgodnie z którymi musiał on uiszczać opłaty, aby zapewnić sobie współpracę z siecią handlową. Takie ukształtowanie relacji handlowych, przy jednoczesnej próbie ukrycia rzeczywistego charakteru obciążeń, musi zostać ocenione jak naruszające dobre obyczaje w działalności gospodarczej, a tym samym nieuczciwe. Jest to też praktyka utrudniająca prowadzenie działalności gospodarczej, a zatem utrudniająca dostęp do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 u.z.n.k.

W sprawie nie była natomiast sporna kwestia, iż doszło do obciążenia i faktycznego rozliczenia przez (...) (...) B. należności wynikających z faktur i noty wystawionych przez pozwanego w toku współpracy z powodem.

Użyte w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. pojęcie „pobierania” innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży nie nawiązuje do znanych prawu cywilnemu pojęć dotyczących przesunięć majątkowych. Należy przyjąć, że oznacza ono każdy sposób, w wyniku którego dochodzi do zmian w majątkach dostawcy i nabywcy o wartości równej opłatom, którymi obciążony został dostawca (tak np. Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 2 czerwca 2010 r., I ACa 294/10). Pobranie oznacza zatem nie tylko zapłatę kwoty odpowiadającej opłacie za przyjęcie towaru do sprzedaży, ale jakikolwiek sposób prowadzący do bezprawnego pozostawienia w majątku nabywcy obciążających dostawcę równowartości opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

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

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

Sąd Apelacyjny podziela natomiast w całości stanowisko i argumenty przytoczone przez Sąd I instancji na okoliczność niezasadności podniesionego przez stronę pozwaną zarzutu przedawnienia.

Roszczenie strony powodowej jako znajdujące podstawę w przepisach o bezpodstawnym wzbogaceniu ma charakter bezterminowy i dopiero wezwanie wierzyciela skierowane do dłużnika (art. 455 k.c.) przekształca je w terminowe. Zatem odsetek za opóźnienie na podstawie art. 481 k.c. wierzyciel może żądać dopiero od dnia, w którym dłużnik po jego wezwaniu winien dług uiścić. W niniejszej sprawie strona powodowa nie wykazała, aby przedprocesowo

wezwała stronę pozwaną do zapłaty, zatem uznać należało, że datą wezwania do zapłaty była data doręczenia odpisu pozwu, co nastąpiło 17 lutego 2015 r. W tej sytuacji odsetki zasądzone zostały od dnia następnego, tj. 18 lutego 2015 r. W pozostałym zakresie roszczenie o odsetki jako niezasadne podlegało oddaleniu, zatem w tej części apelacja nie zasługiwała na uwzględnienie.

Mając powyższe na względzie, opierając się na ustaleniach faktycznych poczynionych przez Sąd I instancji (z modyfikacjami wskazanymi powyżej) oraz na ustaleniach dokonanych przez Sąd II instancji samodzielnie, przede wszystkim w oparciu o przeprowadzony dowód z przesłuchania w charakterze strony powodowej Z. K. (1), uznając na zasadne zarzuty naruszenia art. 207 § 6 k.p.c., art. 233 § 1 k.p.c. oraz art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., Sąd Apelacyjny na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. zmienił częściowo zaskarżony wyrok w ten sposób, że zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 3.754,41 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 18 lutego 2015 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 788 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, zaś w pozostałym zakresie, na podstawie art. 385 k.p.c., apelację oddalił.

O kosztach postępowania odwoławczego Sąd II instancji orzekł na podstawie art. 98 § 1 i 3, art. 99, art. 100 zdanie 2, art. 108 § 1 k.p.c. oraz na podstawie § 6 pkt 3 w zw. z § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (t. jedn. Dz. U. z 2013 r., poz. 490 ze zm.).

Dorota Markiewicz Maciej Dobrzyński Małgorzata Siemianowicz - Orlik