

Sygn. akt VII AGa 1627/18

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 2 października 2019 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie VII Wydział Gospodarczy w składzie:

Przewodniczący: SSA Mariusz Łodko

Sędziowie: SA Maciej Dobrzyński (spr.)

SO del. Maciej Kruszyński

Protokolant: stażysta Agata Wawrzynkiewicz

po rozpoznaniu w dniu 19 września 2019 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa (...) spółki jawnej z siedzibą w K.

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

o zapłatę

na skutek apelacji obu stron

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 30 stycznia 2018 r., sygn. akt XVI GC 899/15

I. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że:

a) **w punkcie pierwszym oddala powództwo o zasądzenie kwoty 27.283,67 zł (dwadzieścia siedem tysięcy dwieście osiemdziesiąt trzy złote sześćdziesiąt siedem złotych) wraz z odsetkami od tej kwoty,**

b) **w punkcie trzecim ustala, że pozwany wygrał sprawę w całości i przysługuje mu od powoda zwrot kosztów procesu, pozostawiając ich szczegółowe wyliczenie referendarzowi sądowemu,**

II. oddala apelację powoda,

III. zasądza od (...) spółki jawnej z siedzibą w K. na rzecz (...) sp. z o.o. (...) spółki komandytowej z siedzibą w W. kwotę 4.065 zł (cztery tysiące sześćdziesiąt pięć złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

VII AGa (...)

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 17 czerwca 2015 r. (...) spółka jawna z siedzibą w K. wniosła o zasądzenie od (...) sp. z o.o. (...) spółki komandytowej z siedzibą w W. kwoty 48 966,14 zł z ustawowymi odsetkami od wskazanych w pozwie kwot i dat do dnia zapłaty oraz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego.

Nakazem zapłaty wydanym w postępowaniu upominawczym w dniu 31 lipca 2015 r. Sąd Okręgowy w Warszawie uwzględnił w całości żądanie strony powodowej.

W sprzeciwie od powyższego nakazu zapłaty z dnia 7 września 2015 r. strona pozwana wniosła o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od strony powodowej na swoją rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego.

Wyrokiem z dnia 30 stycznia 2018 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...) sp. z o.o. (...) spółki komandytowej z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki jawnej z siedzibą w K. kwotę 27 283,67 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 23 lipca 2013 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. i odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty (pkt 1), w pozostałym zakresie powództwo oddalił (pkt 2) oraz ustalił, że powód wygrał sprawę w 56% i w powyższym stosunku zlecił szczegółowe rozliczenie kosztów sądowych referendarzowi sądowemu (pkt 3).

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

(...) spółka jawna z siedzibą w K. (dalej jako G.), jako dostawca, nawiązała stałą współpracę handlową ze spółkami wchodzącymi w skład grupy (...) (dalej jako (...)), w tym z pozwanym (...) sp. z o.o. (...) spółką komandytową z siedzibą w W. (dalej jako (...) K. I). Przedmiotem stosunków handlowych było określenie warunków współpracy dotyczących całego asortymentu dostarczanego przez dostawcę do odbiorców, w tym do pozwanego.

Na podstawie umów handlowych zawartych 10 kwietnia 2008 r., 24 lipca 2009 r. i 23 lipca 2010 r. oraz umów marketingowych zawartych 10 kwietnia 2008 r., 24 lipca 2009 r. i 23 lipca 2010 r., spółki wchodzące w skład grupy (...), w tym pozwany, nabywały od powoda towary celem ich dalszej odsprzedaży. Umowy te zawierały również postanowienia dotyczące ustalenia zasad rozprowadzania przez (...) towarów w należącej do niego sieci sklepów oraz zakresu i sposobu współdziałania przy prowadzonych przez (...) 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). Zgodnie z pkt 4 umowy za usługi marketingowe okolicznościowe ustalone zostało wynagrodzenie stałe. Zgodnie z pkt 5.1 termin płatności za usługi wynosił 30 dni od daty wystawienia faktury VAT. Zgodnie z treścią „Porozumienia w sprawie premii pieniężnych” zawartego przez strony, a wchodzącego w życie 1 stycznia 2010 r., strony ustaliły warunki przyznawania i wypłaty premii.

Na podstawie pkt 2 umów handlowych z 10 kwietnia 2008 r. oraz 24 lipca 2009 r. powód zobowiązał się do udzielenia pozwanemu następujących opłat określonych w umowie jako bonusy: bonusu kwartalnego warunkowego w wysokości 9% płatnego pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w kwartale łącznego obrotu wszystkich odbiorców w wysokości 150 000 zł, płatnego po zakończeniu każdego kwartału, w ciągu 30 dni od daty wystawienia not obciążeniowych przez wszystkich odbiorców oraz bonusu rocznego warunkowego w wysokości 4% płatnego pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w roku kalendarzowym łącznego obrotu wszystkich odbiorców w wysokości 700 000 zł, płatnego po zakończeniu roku w ciągu 30 dni od daty wystawienia not obciążeniowych przez wszystkich odbiorców. Kwoty wszystkich bonusów: kwartalnego warunkowego, rocznego warunkowego oraz za wzrost obrotu dokumentowane miały być notami obciążeniowymi, nie zawierającymi podatku od towarów i usług. Wypłaty premii (bonusów) miały być czynnościami na gruncie podatku VAT. Jako obrót w niniejszej umowie określono sumę netto wszystkich faktur i faktur korygujących (z tytułu zwrotów lub zmian cen) dostawcy zaksięgowanych przez wszystkich odbiorców w danym okresie rozliczeniowym.

Od 1 stycznia 2010 r. premie pieniężne ustalane były na podstawie porozumienia w sprawie premii pieniężnych. Zgodnie z niniejszym porozumieniem premie kwartalne warunkowe ustalono w wysokości 9% obrotu zrealizowanego przez odbiorców w danym kwartale kalendarzowym pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia przez wszystkich odbiorców poziomu obrotu produktami w wysokości 50 000 zł w danym kwartale kalendarzowym, natomiast premie roczne warunkowe ustalono w wysokości 4% obrotu zrealizowanego przez odbiorców w danym roku kalendarzowym,

pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia przez wszystkich odbiorców poziomu obrotu produktami w wysokości 200 000 zł w danym roku kalendarzowym.

Powód podpisywał umowy handlowe oraz marketingowe z (...), tj. w tym z pozwanym jako poszczególnym odbiorcą. Oznaczało to wprowadzenie powoda jako dostawcy do systemu holdingu i możliwość sprzedaży produktów w poszczególnych sklepach. Współpraca stron trwała przez kilkanaście lat. Wyżej wymienione umowy na szczeblu centralnym podpisywane były przez członków zarządu współpracujących spółek. Propozycje warunków umów wychodziły od pozwanego, to pozwany przedstawiał powodowi szablony umów. Spotkania w celu dalszej współpracy stron odbywały się raz w roku. Powód otrzymywał gotową umowę sporządzoną przez pozwanego do podpisania. Powód nie miał możliwości rezygnacji z opłat określonych w umowie ani możliwości negocjacji ich wysokości. Powód nie miał możliwości zrezygnowania z naliczanych opłat z tytułu premii czy rabatów. Współpraca pozwanego z powodem jako dostawcą bez pobierania przez pozwanego dodatkowych opłat nie była możliwa. Powód zawsze osiągał próg obrotów, od których naliczane były bonusy. Bonus roczny nie był pomniejszany o bonus kwartalny.

Dnia 1 marca 2007 r. pomiędzy (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. (dalej jako (...)), jako faktorem, oraz spółką (...), jako klientem, zawarta została umowa faktoringowa nr (...), na podstawie której faktor zobowiązał się w sposób stały do świadczenia na rzecz klienta usług factoringowych bez przyjęcia ryzyka na zasadach określonych w Regulaminie Świadczenia Usług (...) bez Przyjęcia Ryzyka. W piśmie zatytułowanym „Zawiadomienie o cesji” powód zawiadomił pozwanego, iż 1 marca 2007 r. zawarł z (...) umowę faktoringową. Powód wskazał, iż przełał na rzecz banku wierzytelności przysługujące mu w stosunku do pozwanego oraz że przelew dotyczy wierzytelności wynikających z faktur wystawionych od 1 marca 2007 r., a należne kwoty po dokonaniu potrąceń należy przekazywać na rachunek (...). Pismem z 5 kwietnia 2007 r. (...) wyraził zgodę na dokonywanie przez (...), w tym pozwanego, potrąceń wierzytelności przysługujących im w stosunku do powoda z tytułu świadczonych usług, wystawionych faktur, oraz kompensat. (...) działając w imieniu własnym oraz m.in. w imieniu pozwanego wyraził zgodę na dokonanie cesji wierzytelności należnych powodowi od (...) oraz wskazanych spółek, w tym pozwanego w związku z zawarciem umowy factoringowej nr (...).

W oparciu o postanowienia umowy handlowej, tytułem bonusów kwartalnych warunkowych oraz bonusów rocznych warunkowych pozwany wystawił następujące noty obciążeniowe: i) (...) z 28 października 2008 r. na kwotę 2 681,73 zł, ii) (...) z 10 lutego 2009 r. na kwotę 1 921,41 zł, iii) (...) z 12 marca 2009 r. na kwotę 554,08 zł, iv) (...) z 12 maja 2009 r. na kwotę 2 135,88 zł, v) (...) z 14 lipca 2009 r. na kwotę 1 352,52 zł, vi) (...) z 20 października 2009 r. na kwotę 1 723,23 zł, vii) (...) z 27 stycznia 2010 r. na kwotę 693,09 zł, viii) (...) z 18 lutego 2010 r. na kwotę 2 872,60 zł, ix) (...) z 20 kwietnia 2010 r. na kwotę 889,65 zł, x) (...) z 15 lipca 2010 r. na kwotę 1 009,80 zł, xi) (...) z 8 listopada 2010 r. na kwotę 1 929,96 zł, xii) (...) z 19 stycznia 2011 r. na kwotę 726,57 zł, xiii) (...) z 19 stycznia 2011 r. na kwotę 2 458,00 zł, xiv) (...) z 7 kwietnia 2011 r. na kwotę 741,42 zł, xv) (...) z 30 sierpnia 2011 r. na kwotę 593,73 zł. Terminy płatności powyższych należności każdorazowo zostały ustalone na 30 dni od ich wystawienia.

W oparciu o postanowienia umowy marketingowej strony w toku współpracy prowadzonej na podstawie tej umowy zawierały porozumienia dotyczące wspólnych przedsięwzięć promocyjnych, konkretyzujące działania marketingowe podejmowane przez usługodawcę, a mające za przedmiot towary dostarczane przez dostawcę. Porozumienia te miały określać rodzaj podejmowanych działań promocyjnych oraz wysokość przysługującego usługodawcy wynagrodzenia z tego tytułu. Zawarcie porozumień przez strony nie było konieczne do dalszej współpracy. Porozumienie było wynikiem negocjacji na szczeblu lokalnym. Powód mógł dostarczać dalej towar bez dodatkowych usług wskazanych w porozumieniu. Spotkania w sprawie podpisywania porozumień były inicjowane przez powoda. Usługi promocyjne, jakimi były m.in. dodatkowe ekspozycje produktów były atrakcyjne dla dostawców, wpływały one korzystnie na sprzedaż. Usługa ekspozycji produktów dostawcy była wykonywana przez pozwanego, czego nie kwestionowała żadna ze stron postępowania.

W dniu 7 stycznia 2009 r. strony zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego”. Zgodnie z § 1 pkt 6c umowy, pozwany zobowiązał się do ekspozycji indywidualnej produktów marki G. i N. dostawcy w styczniu 2009. Zgodnie z punktem 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie

faktura VAT na kwotę 2 400 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w lutym 2009 r. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwanego. W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze marketingowej związanej z ekspozycją towarów dostawcy pozwany wystawił powodowi fakturę VAT nr (...) z 2 lutego 2009 r. na kwotę 2 928 zł.

W dniu 1 października 2009 r. strony zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego”. Zgodnie z § 1 pkt 3 umowy, pozwany zobowiązał się do reklamy produktów marki G. (okap P.) na banerach, plakatach, billboardach na mieście, na przystankach lub środkach komunikacji miejskiej, na schodach ruchomych, w witrynach reklamowych, na bramkach. Zgodnie z pkt 1 § 2, strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 1 000 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w listopadzie. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwanego. W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze reklamy produktu dostawcy na bramkach przykasowych strona pozwana wystawiła powodowi fakturę VAT o nr (...) z 10 listopada 2009 r. na kwotę 1 220 zł.

W dniu 4 listopada 2009 r. strony zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego”. Zgodnie z § 1 pkt 6c umowy pozwany zobowiązał się do ekspozycji indywidualnej produktów z umieszczeniem logo dostawcy. Zgodnie z pkt 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 7 181 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w grudniu 2009 r. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwanego. W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze marketingowej związanej z ekspozycją produktów z logo dostawcy pozwany wystawił powodowi fakturę (...) z 18 grudnia 2009 r. na kwotę 8 760,82 zł.

W dniu 7 lipca 2010 r. strony zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego”. Zgodnie z § 1 pkt 6 umowy pozwany zobowiązał się do ekspozycji produktów marki G. i N. dostawcy. Zgodnie z pkt 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 4 400 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w październiku 2010 r. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwanego. W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze marketingowej związanej z ekspozycją paletową produktów dostawcy pozwany wystawił powodowi fakturę VAT o nr (...) z 4 października 2010 r. na kwotę 5 368 zł.

W dniu 1 października 2010 r. strony zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego” Zgodnie z § 1 pkt 6 umowy pozwany zobowiązał się do ekspozycji produktów marki N. dostawcy. Zgodnie z pkt 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 1 783,32 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w grudniu 2010 r. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwanego. W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na usłudze marketingowej związanej z ekspozycją paletową produktów dostawcy, pozwany wystawił powodowi fakturę VAT o (...) z 21 grudnia 2010 r. na kwotę 2 175,65 zł.

W dniu 4 maja 2011 r. strony zawarły umowę zatytułowaną „Porozumienie dot. wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego”. Zgodnie z § 1 pkt 3 umowy pozwany zobowiązał się do reklamy produktów N. na bramkach marketu w maju 2011 r. Zgodnie z pkt 1 § 2 strony ustaliły, że za ww. usługi wystawiona zostanie faktura VAT na kwotę 1 000 zł netto. Natomiast zgodnie z brzmieniem pkt 2 § 2 faktura VAT miała być wystawiona po rozliczeniu promocji w maju 2011 r. Zgodnie z pkt 3 § 2 płatność powinna nastąpić w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktury VAT przez pozwanego. W wyniku przeprowadzonego przedsięwzięcia promocyjnego polegającego na reklamie produktu dostawcy na bramkach przykasowych, pozwany wystawił powodowi fakturę VAT o nr (...) z 16 maja 2011 r. na kwotę 1 230 zł.

Jednocześnie strony w zawartych umowach ustaliły, że płatność należna na rzecz odbiorcy może być potrącona z należnością jaką posiada wobec powoda, dany odbiorca bądź też inny odbiorca z grupy. Kompensata przez potrącenie miała być przeprowadzana przez pozwanego. Wierzytelności pozwanego ze wskazanych wyżej not i faktur zostały potrącone z wierzytelnościami powoda z tytułu zapłaty ceny za dostarczony poszczególnym odbiorców grupy (...) towar.

W dniu 28 września 2011 r. powód wypowiedział zawartą z pozwanym umowę handlową, umowę marketingową oraz porozumienie w sprawie premii pieniężnych.

Dnia 17 listopada 2011 r. powód wniósł do Sądu Rejonowego dla m.st. Warszawy w Warszawie wniosek o zawiązanie do próby ugodowej, w tym m.in. (...) K. I, o zapłatę kwoty 898 986,77 zł. Do wniosku o zawiązanie do próby ugodowej załączono kopię wezwania do zapłaty wystosowanego do szeregu podmiotów wchodzących w skład grupy (...), w tym do pozwanego. Do wezwania załączono zestawienia faktur i not, w tym tych które były objęte niniejszym powództwem. Na pierwszym posiedzeniu wyznaczonym na 26 czerwca 2012 r. przedstawiciel powoda poparł wniosek, a pełnomocnik uczestników oświadczył, że nie wyklucza zawarcia ugody. Na posiedzeniu 18 września 2012 r. stwierdzono, że do ugody nie doszło.

W dniu 10 lipca 2013 r. powód zawiadomił pozwanego, że upoważnił firmę (...) S.A. z siedzibą w S. do odzyskania wierzytelności w kwocie 48 966,14 zł. Dnia 15 lipca 2013 r. (...) S.A. wezwała pozwanego do zapłaty w terminie do 22 lipca 2013 r. kwoty 70 663,92 zł tytułem wierzytelności stanowiących należności inne niż marża handlowa, potrącone przez pozwanego na zasadach kompensaty. Na wymienioną w wezwaniu kwotę składała się kwota w wysokości 48 966,14 zł tytułem należności z not oraz faktur potrąconych przez pozwanego oraz kwota w wysokości 21 697,78 zł z tytułu skapitalizowanych odsetek ustawowych. W odpowiedzi na wyżej wymienione wezwanie, pozwany 22 lipca 2013 r. zwrócił się do (...) S.A. o przedstawienie tytułu prawnego, na podstawie którego wzywa go do zapłaty. Pozwany nie uścił na rzecz powoda żądanych przez niego wyżej wymienionych kwot.

Sąd I instancji wskazał, że powyższy stan faktyczny ustalił na podstawie przywołanych dokumentów, których prawdziwość nie budziła wątpliwości. Nadto, ustalenia faktyczne zostały poczynione w oparciu o zeznania świadków: J. H., P. P., A. T., A. Ł., R. K. oraz J. S.. Były one spójne, logiczne i zgodne z przeprowadzonymi w toku postępowania dowodami z dokumentów. Sąd pominął dowód z przesłuchania E. G. w charakterze strony powodowej z uwagi cofnięcie tego wniosku przez stronę powodową.

W ocenie Sądu Okręgowego powództwo było zasadne w części.

Powód dochodził roszczenia o zwrot bezprawnie uzyskanej korzyści z tytułu dokonania przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji, polegającego na obciążeniu powoda fakturami oraz notami obciążeniowymi tytułem opłat marketingowych oraz bonusów rocznych i kwartalnych. Spółkę (...) łączyły z (...) K. I umowy handlowe oraz marketingowe dotyczące wzajemnej współpracy handlowej. Przedmiotem tych umów było uregulowanie zasad szeroko rozumianej współpracy handlowej w zakresie dostaw towarów realizowanych przez powoda. Strony łączyły również zawierane na szczeblu lokalnym porozumienia dotyczące wspólnych przedsięwzięć promocyjnych. Prawdopodobnie zawarcia powyższych umów nie była kwestionowana przez strony. Bezsporne pomiędzy stronami było także to, że pozwany wystawiał na rzecz powoda faktury za świadczenie działań marketingowych oraz noty obciążeniowe tytułem udzielonych bonusów rocznych oraz kwartalnych warunkowych oraz to, że powód obciążył pozwanego fakturami z tytułu sprzedaży towarów. Rozliczenie natomiast z tytułu wzajemnych roszczeń odbywało się w drodze potrącenia należności pozwanego z należnościami powoda. Potrąceń, zgodnie z postanowieniami umowy, dokonywał zarówno w swoim imieniu, jak i w imieniu innych odbiorców grupy holdingowej, (...).

Powód dochodzi roszczenia o zwrot bezprawnie uzyskanych korzyści z tytułu dokonania przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji na gruncie art. 3 ust. 1 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (dalej jako u.z.n.k.). Sąd Okręgowy wskazał, że zgodnie z wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego z dnia 16 października 2014 r., sygn. SK 20/12, art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k nie zakazuje bezwzględnie

pobierania opłat przez przedsiębiorców przyjmujących towar do sprzedaży w związku z realizacją umów zawartych z innymi przedsiębiorcami, lecz zakazuje pobierania jedynie takich opłat, które utrudniają dostęp do rynku, będąc sprzeczne z dobrymi obyczajami, zagrażają lub naruszają interes innych przedsiębiorców lub klienta. Trybunał wskazał, że działając w ramach wyznaczonych przez art. 353¹ k.c. oraz art. 5 k.c., przedsiębiorcy, uwzględnivszy zasady słuszności kontraktowej oraz dobre obyczaje obowiązujące w obrocie handlowym, mogą w wyniku negocjacji osiągnąć realny konsens i zastrzec dodatkowe świadczenia o charakterze pieniężnym w zamian za inne ekwiwalentne świadczenia przedsiębiorcy o silniejszej pozycji rynkowej. Nie każda zatem opłata pobrana przez przedsiębiorcę „przyjmującego towar do sprzedaży” będzie czynem nieuczciwej konkurencji. Na gruncie zaskarżonego przepisu za utrudniające dostęp do rynku należy zawsze uznać te świadczenia, od których uzależniona jest możliwość kontraktowania lub zawarcie umowy per se. Świadczeniom tego rodzaju nie towarzyszy bowiem żadne świadczenie wzajemne przedsiębiorcy o silniejszej pozycji rynkowej. Sama zdolność lub gotowość kontraktowania takiego przedsiębiorcy nie może być zaś postrzegana jako świadczenie wzajemne w systemie prawnym opartym na równości kontraktujących podmiotów oraz realizującym wymogi społecznej gospodarki rynkowej.

Sąd I instancji wskazał, że dopuszczalne jest zatem 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 pozwanej swobodnie, tj. czy mógł z nich zrezygnować bez utraty zamówień ze strony pozwanej oraz ściśle związany z tym fakt wpływu powoda na warunki umowy w tym zakresie.

Odnosząc się w kolejno do zarzutu braku legitymacji po stronie powoda do dochodzenia roszczeń wynikających z wystawionych faktur i not obciążeniowych Sąd Okręgowy wskazał, że dochodzone w niniejszej sprawie wierzytelności o zwrot nienależnie pobranych opłat nie zostały objęte umową faktoringową zawartą 1 marca 2007 r. pomiędzy powodem a (...). Przedmiotem tej umowy było określenie zasad nabywania przez bank wierzytelności pieniężnych z tytułu umów handlowych, faktor nabywał wierzytelności klienta w momencie ich powstania, klient zobowiązany był przedstawić faktorowi wszystkie wierzytelności przysługujące wobec odbiorców, które powstały od daty zawarcia umowy. Klient zobowiązany był dokumentować potwierdzenie odbioru towaru. Treść cytowanego postanowienia umownego pozwala bez wątpliwości na stwierdzenie, że przedmiotem ww. umowy faktoringowej nie miały być wszelkie wierzytelności jakie będą kiedykolwiek przysługiwały G. wobec (...). Przedmiotem tej umowy były bowiem jedynie wierzytelności pieniężne przysługujące powodowi z tytułu dostawy towarów lub świadczenia usług. Dochodzone w niniejszej sprawie wierzytelności nie są zaś wierzytelnościami o zapłatę ceny dostarczonych towarów, czy wynagrodzenia za świadczenie usług. Powód dochodzi bowiem zwrotu nienależnie pobranych opłat stanowiących inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, zakazane na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Dochodzone w niniejszej sprawie roszczenie ma swoje źródło nie w umowie stron (czy to handlowej, czy marketingowej), a wynika z czynu niedozwolonego, jakim jest czyn nieuczciwej konkurencji polegający na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Z rozliczenia stosowanego przez powoda z faktorem wynikało, że powód w ostatecznym rozrachunku otrzymywał kwoty odpowiadające wartości faktur pomniejszone o dokonane potrącenia przez pozwanego z tytułu bonusów. Pozwany nie dokonywał bezpośrednio zapłaty na rzecz powoda, a za pośrednictwem faktora, więc skoro dokonywał potrąceń na podstawie umowy łączącej strony, to przelewał kwoty odpowiadające wartości faktur pomniejszone o dokonane kompensaty, co potwierdzało twierdzenie powoda o jego zubożeniu na skutek pobierania przez pozwanego opłat niedozwolonych.

Z kolei, odnośnie zarzutu przedawnienia, Sąd I instancji wskazał, że powód dochodzi w niniejszej sprawie roszczenia z tytułu czynu nieuczciwej konkurencji z art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w postaci pobrania opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży i to roszczenie podlegało ocenie Sądu. Dochodzone w niniejszej sprawie roszczenie ma zatem swoje źródło nie w umowie stron, ale wynika z czynu niedozwolonego. Zastosowanie znajdował zatem trzyletni termin przedawnienia roszczeń z tytułu nieuczciwej konkurencji określony w art. 20 u.z.n.k. Przyjąć należy, 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. Bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie, co do każdego naruszenia. Bieg terminu w niniejszej sprawie rozpoczął się od chwili powstania po stronie powoda roszczenia o zwrot uzyskanych przez pozwanego korzyści, a więc od chwili powstania po stronie pozwanego przysporzenia na skutek dokonania czynu nieuczciwej konkurencji. W ocenie Sądu Okręgowego przysporzenie po stronie pozwanego nastąpiło każdorazowo w chwili dokonania zatrzymania części należnego powodowi wynagrodzenia. Za datę początkową biegu terminu przedawnienia co do należności z wystawionych not obciążeniowych oraz faktur VAT należało uznać chwilę kompensaty zobowiązania pozwanego z jego należnością wobec powoda z tytułu ceny towaru. Niniejsze noty oraz faktury zostały wystawione przez stronę pozwaną w okresie od 28 października 2010 r. do 30 sierpnia 2011 r. W każdej z ww. faktur oraz not jako termin płatności wskazano 30 dni. Bez wątplenia wszystkie należności pozwanego zostały skompensowane z należnościami powoda za dostarczone towary. Jak wykazało postępowanie dowodowe, należności z not oraz faktur objętych pozwem zostały potrącone przez pozwanego w okresie od 28 listopada 2011 r. do 30 września 2011 r. Powód 17 listopada 2011 r. złożył w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie wniosek o zawiązanie pozwanego do próby ugodowej w sprawie o zapłatę kwoty stanowiącej roszczenie będące przedmiotem powództwa w sprawie niniejszej, prowadząc tym samym do przerwania biegu terminu przedawnienia zgodnie z art. 123 § 1 pkt 1 k.c. Postępowanie pojednawcze zakończyło się 18 września 2012 r., a więc to od tej daty rozpoczął bieg na nowo termin przedawnienia roszczeń. Pozew w niniejszej sprawie został wniesiony 17 czerwca 2015 r., a więc przed upływem trzyletniego terminu przedawnienia. Zarzut przedawnienia był zatem chybiony. Za niezasadne uznane zostało stanowisko strony pozwanej, jakoby wniosek o zawiązanie do próby ugodowej z 17 listopada 2011 r. nieskutecznie przerwał bieg przedawnienia ww. roszczeń. Sąd I instancji podzielił stanowisko powoda, iż zawiązanie do próby ugodowej przerwało bieg przedawnienia, gdyż wniosek precyzował roszczenia powoda w stosunku do pozwanego. Z wniosku tego dało się wywieść, że roszczenia objęte niniejszym powództwem objęte były również przedmiotowym wnioskiem. Po pierwsze, powód do akt postępowania pojednawczego dołączył zestawienie faktur i not obciążeniowych, w których wymienione były również te objęte niniejszym powództwem. Wystarczające było wykazanie numerów tych dokumentów bez dołączania konkretnych faktur i not. Ponadto, zgodzić się należało z pozwanym, że na kopiach dołączonych do pozwu, znajdują się postawione przez powoda ręcznie krzyżyki celem oznaczenia faktur i not objętych żądaniem pozwu, jednakże w ocenie Sądu Okręgowego, nie miały one wpływu na merytoryczną ocenę tych dokumentów, krzyżyki nie zmieniały treści tych dokumentów, nie zmieniały ani nie zmniejszały możliwości ich odczytania i oceny, a ułatwiały jedynie sprecyzowanie o jakie noty i faktury chodziło w niniejszej sprawie. Po drugie, specyfika współpracy stron polegała na zawieraniu umów z wieloma podmiotami. Gdyby nie było możliwe ustalenie wysokości roszczenia, to uczestnicy postępowania pojednawczego nie wyraziliby chęci podjęcia rozmów ugodowych. Na posiedzeniu 26 czerwca 2012 r. pełnomocnik uczestników oświadczył, że nie wyklucza zawarcia ugody, a zatem miał świadomość, jakich roszczeń dochodzi powód. W tych okolicznościach zarzut przedawnienia okazał się bezzasadny.

Przechodząc do oceny merytorycznej żądania, Sąd Okręgowy wskazał, że biorąc pod uwagę okoliczności niniejszej sprawy należało, iż powód nie miał realnego wpływu na treść podpisanych umów handlowych i marketingowych, ani też realnych możliwości rezygnacji ze świadczenia dodatkowych opłat tam zawartych, pod rygorem zerwania współpracy. Jak wynikało z zeznań świadków, projekt umowy zredagowany był przez pozwanego. Powód proponował obniżenie opłat, jednak propozycja ta nie została zaakceptowana przez pozwanego. Opłaty i bonusy w umowach również nie podlegały negocjacji. Bez przyjęcia warunków zaproponowanych przez pozwanego, współpraca pomiędzy stronami nie byłaby możliwa. Warunki umowy zostały zatem powodowi przez pozwanego oraz (...) narzucone. Powyższe pozwalało na przyjęcie, iż przewidziane w łączących strony umowach marketingowych, handlowych opłaty z tytułu bonusów były jednostronnie narzucone przez pozwanego i bez ich ponoszenia nie byłaby możliwa współpraca handlowa stron. Pozwany wykorzystywał swoją silniejszą pozycję na rynku, aby narzucać warunki współpracy mniejszemu przedsiębiorcy, jakim był powód, dla zapewnienia sobie jak największych korzyści. W rezultacie nie sposób było twierdzić, iż strony prowadziły negocjacje co do treści łączących je umów, a powód w sposób dobrowolny przyjął takie warunki współpracy, w wyniku czego nie zachodziłyby podstawy do zarzucania pozwanemu dopuszczenia się czynu nieuczciwej konkurencji.

Ponadto, w zakresie opłat tytułem bonusów rocznych i kwartalnych warunkowych, Sąd I instancji podniósł, że w przedstawionych umowach handlowych oraz porozumieniu w sprawie premii pieniężnych wskazano, iż opłaty te zostały ustalone na stałym poziomie procentowym w odniesieniu do wysokości osiąganego obrotu między stronami. Już wskazane ukształtowanie omawianych opłat prowadziło do wniosku, że potrącanie tych należności z ceny towaru nabytego od powoda naruszało art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. Prowadziło bowiem do sytuacji, w której zwiększenie obrotu powoduje obciążenie dostawcy, który zamiast być premiovany za zwiększenie sprzedaży do sklepów pozwanego, jest de facto karany finansowo. To pozwany jest uprawniony regulować poziom zamówień, a w konsekwencji poziom wskazanych opłat z tytułu bonusów. Nadto, same okoliczności faktyczne sprawy przemawiały za uznaniem fikcyjności jakichkolwiek usług mających być podstawą naliczenia przez pozwanego bonusów. Bonusy z tytułu obrotów, będące korzyścią związaną z rozwojem współpracy, stały się elementem typowym, z góry wkalkulowanym przez pozwanego w cenę zamawianego towaru. Powyższe wskazywało, iż opłaty te były w istocie opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, pomimo ich pobierania już po zamówieniu towaru. Obie bowiem strony już w chwili zawierania umów je przewidujących miały świadomość, iż w przyszłości z całą pewnością bonusy zostaną pobrane i nie będą się z tym wiązały jakiegokolwiek szczególnego działania promocyjnego ze strony pozwanego. Ponadto, wątpliwości Sądu Okręgowego budził fakt, iż przy ustalaniu podstawy wymiaru bonusów brano pod uwagę była wielkość obrotu ze wszystkimi odbiorcami (tj. wszystkimi spółkami z grupy (...)), a nie wielkość obrotu z pozwaną spółką, a rabat był naliczany kwartalnie oraz rocznie od całego obrotu w danym okresie. W rezultacie skutkowało to pobieraniem bonusów wielokrotnie przy uwzględnieniu tej samej podstawy ich wymiaru. Umowa nie przewidywała pomniejszenia bonusu rocznego o wysokość bonusów kwartalnych. Każdy z bonusów naliczany był od tego samego obrotu. Ponieważ premia pieniężna nie była marżą handlową i została przewidziana jako obowiązkowa odpłatność na rzecz pozwanego ze strony dostawcy, a jej przyjęcie warunkowało zawarcie umowy sprzedaży towarów powoda na rzecz strony pozwanej, uznać należało, że jej funkcjonowanie utrudniało dostęp do rynku. Porównać należało sytuację sprzedającego, gdy - w celu nawiązania współpracy z kupującym - jest zobowiązany ponieść dodatkowe opłaty na rzecz kupującego, z sytuacją gdy opłaty takie nie będą od niego pobierane. Nawet bez dogłębnej analizy ekonomicznej można stwierdzić, że dodatkowe opłaty podrażają koszty prowadzonej działalności, negatywnie wpływają zarówno na poziom cen, jakie sprzedający może zaoferować, jak i poziom osiąganego zysku, co w konsekwencji wpływa negatywnie na dalszą jego działalność. Opłaty takie same w sobie wpływają w sposób negatywny na sytuację ekonomiczną i pozycję rynkową danego przedsiębiorcy, powodując utrudnienie dostępu do rynku, który stanowią odbiorcy danej sieci, nawet jeżeli - w wyniku nawiązania współpracy z inną siecią - sprzedający ma dostęp do odbiorców tejże sieci.

Z uwagi na powyższe okoliczności, pobierane bonusy roczne i kwartalne stanowiły w ocenie Sądu I instancji opłatę inną niż marża handlowa, za przyjęcie towaru do sprzedaży, utrudniając tym samym dostęp dostawcy do rynku, bez ekwiwalentnego świadczenia ze strony pozwanej, wyczerpując tym samym znamiona czynu nieuczciwej konkurencji, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

W odniesieniu do usług marketingowych ustalanych na podstawie odrębnych porozumień w sprawie przedsięwzięć promocyjnych, Sąd Okręgowy znalazł, że strony miały możliwość negocjacji w tym zakresie. W zakresie tych porozumień rozmowy prowadzone były na szczeblu lokalnym, a sam powód zabiegał o takie usługi, aby zwiększyć intensywność sprzedaży produktów dostarczanych do sklepu pozwanego. Tym samym powód nie zdołał udowodnić, że strona pozwana, po pierwsze narzuciła mu świadczenie usług marketingowych, za które zostały wystawione faktury VAT na podstawie lokalnych porozumień, a więc nie udowodnił, że od zgody powoda na ich pobieranie uzależniona była możliwość kontraktowania, współpraca stron lub zawarcie umów o współpracy handlowej. Ponadto, powód nie udowodnił, że pozwany nie świadczył na jego rzecz usług marketingowych wskazanych w wymienionych fakturach lub by świadczenia te nie miały charakteru ekwiwalentnego. Powód nie przedstawił żadnego dowodu na okoliczność braku podstawy do pobierania opłat, braku możliwości negocjacji porozumień dotyczących wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego, braku możliwości współpracy bez akceptacji opłaty. Powód nie wykazał także braku ekwiwalentności świadczeń i usług. Z zeznań świadków przesłuchanych w sprawie wynikało, że powód nigdy nie kwestionował prowadzonych przez pozwanego usług ani faktur za nie wystawianych. Przede wszystkim potwierdzały to zeznania świadków podpisanych pod poszczególnymi porozumieniami (A. Ł., R. K. oraz J. S.). Jak zeznali, porozumienia te były ustalane w drodze negocjacji, a usługi zostały wykonane zgodnie z postanowieniami tych porozumień. Powód

dobrowolnie zgodził się na przeprowadzenie tych akcji, sam o nie zabiegał, znając warunki umowy oraz godził się na nie. Wykonanie tych usług oraz brak zastrzeżeń potwierdzała również dokumentacja zdjęciowa załączona do akt sprawy jednoznacznie wskazująca, że pozwany wykonał usługi zgodnie z postanowieniami stron. Zgodnie z dyspozycją art. 232 k.p.c. w zw. z art. 6 k.c. ciężar dowodu spoczywa na stronie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne. Trybunał Konstytucyjny we wskazanym powyżej wyroku z dnia 16 października 2014 r., sygn. SK 20/12, wskazał że za nieuzasadnione należy uznać stanowisko, że art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. stanowi podstawę domniemania utrudniania dostępu do rynku i przerzuca ciężar dowodu na pozwanego. Przepis ten nie zawiera adresowanej do sądu powszechnego normy nakazującej uznać bez dowodu ten fakt za domniemywany. Tym samym, wobec przedstawionych w sprawie dowodów, nie sposób było uznać, aby wynikające z przedłożonych porozumień dotyczących wspólnego przedsięwzięcia wynagrodzenie nie należało się pozwanemu. Powództwo w tym zakresie podlegało oddaleniu.

W pozostałym zakresie, tj. bonusów, pobierane opłaty stanowiły opłatę inną niż marża handlowa za przyjęcie towaru do sprzedaży, wyczerpując tym samym znamiona czynu nieuczciwej konkurencji, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Reasumując, Sąd Okręgowy wskazał, że zasądził łącznie kwotę 27 283,67 zł tytułem not obciążeniowych za bonusy roczne oraz kwartalne warunkowe o nr: (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...). W pozostałym zakresie powództwo oddalił.

O odsetkach za nieterminowe spełnienie świadczenia pieniężnego, naliczonych od 23 lipca 2013 r. do 31 grudnia 2015 r., orzeczono na podstawie art. 481 k.c. w brzmieniu obowiązującym przed dniem wejścia w życie ustawy z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2015 r., poz. 1830) na podstawie art. 56 tej ustawy. Podstawę prawną określenia wysokości odsetek po 1 stycznia 2016 r., zgodnie z art. 57 w zw. z art. 55 ust. 1 ww. ustawy, stanowił art. 481 § 2 k.c. w brzmieniu obowiązującym po tej dacie. Przyjmując za początek terminu naliczania odsetek 23 lipca 2013 r., Sąd Okręgowy miał na względzie, że zakwalifikowanie zachowania pozwanego jako czynu nieuczciwej konkurencji odbierało umowie zawartej przez strony cechy legalności i spełnione w wykonaniu takiej umowy świadczenie czyniło bezpodstawnym, a to na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji uzasadniało odpowiedzialność cywilną sprawcy. Roszczenie z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia jest bezterminowe i dopiero wezwanie wierzyciela skierowane do dłużnika (art. 455 k.c.) przekształca go w terminowe. Zatem, odsetek za opóźnienie na podstawie art. 481 § 1 k.c. wierzyciel może żądać dopiero od dnia, w którym dłużnik po jego wezwaniu winien dług uiścić, bowiem dopiero wówczas dłużnik popada w opóźnienie. Mając na uwadze, że w wezwaniu do zapłaty powód wyznaczył stronie pozwanej termin do 22 lipca 2013 r., należało uznać, że dzień po tej dacie roszczenie stało się wymagalne, co zarazem powodowało konieczność oddalenia roszczenia odsetkowego w pozostałym zakresie.

O kosztach procesu Sąd I instancji orzekł na podstawie art. 100 k.p.c., nakładając na stronę pozwaną obowiązek zwrotu kosztów, ustalając, że powód wygrał sprawę w 56%, pozostawiając zarazem ich szczegółowe rozliczenie referendarzowi sądowemu zgodnie z art. 108 § 1 k.p.c.

Apelacje od wyroku Sądu Okręgowego wniosły obie strony.

Powód zaskarżył wyrok w części oddalającej powództwo, tj. w pkt 2, oraz w pkt 3, w zakresie stwierdzenia, że powód wygrał sprawę w 56%. Zaskarżonemu orzeczeniu zarzucił naruszenie przepisów postępowania:

1/ art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie granicy swobodnej oceny dowodów i pominięcie zeznań świadka P. P., gdzie twierdził on, że nie było możliwości negocjowania opłat oraz że brak zgody na te opłaty spowodowałby zakończenie współpracy,

2/ art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie granicy swobodnej oceny dowodów i ocenę materiału dowodowego wbrew logice i uznanie, iż załączone zdjęcia są dowodem na wykonanie usługi, podczas gdy z dokumentacji zdjęciowej wynikają fakty wręcz przeciwne,

3/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie i uznanie, iż opłaty pobrane tytułem usług marketingowych nie stanowią deliktu w rozumieniu ustawy o zwalczaniu czynów nieuczciwej konkurencji.

Wskazując na powyższe zarzuty strona powodowa wniosła o:

- zmianę zaskarżonego wyroku i uwzględnienie powództwa w całości;
- zasądzenie kosztów procesu i kosztów zastępstwa procesowego za obie instancje według norm przepisanych;
- ewentualnie, uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I instancji.

Pozwany zaskarżył wyrok w części uwzględniającej powództwo i zasądzającej od pozwanego na rzecz powoda kwotę 27 283,67 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 23 lipca 2013 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. i odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty oraz w części dotyczącej rozstrzygnięcia o kosztach procesu (pkt 1 i pkt 3 wyroku). Orzeczeniu zarzucił naruszenie:

1/ przepisów postępowania, mające wpływ na wynik postępowania, tj. art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie oceny dowodów zebranych w sprawie niezgodnie z ich treścią, jak również z naruszeniem zasady wszechstronnej oceny materiału dowodowego, prowadzące do wskazanych poniżej błędnych ustaleń faktycznych, iż:

a/ warunki umów zostały powodowi narzucone, powód nie miał możliwości kontynuowania współpracy w zakresie dostaw towarów bez wyrażenia zgody na dodatkowe opłaty przewidziane w umowie handlowej i marketingowej, podczas gdy - co wynika z zebranego materiału dowodowego, umowy były negocjowane i nigdy nie padła propozycja ze strony powoda prowadzenia współpracy z pominięciem bonusów (premię pieniężnych),

b/ powód otrzymał w ostatecznym rozrachunku kwoty odpowiadające wartości faktur pomniejszone o dokonane potrącenia przez pozwanego z tytułu bonusów, pomimo że w aktach sprawy brak jest jakichkolwiek dowodów wskazujących, czy i jakie kwoty powód otrzymał,

c/ bonusy nie mogły być potraktowane przez strony jako rabaty handlowe, podczas gdy w aktach sprawy znajduje się „Porozumienie w sprawie premii pieniężnych”, którego preambuła wyraźnie wskazuje na cel pobierania premii pieniężnych, jakim jest obniżenie marży zysku,

2/ prawa materialnego, tj.:

a/ art. 20 u.z.n.k. w zw. z art. 123 § 1 pkt 1 k.c. poprzez ich niewłaściwe zastosowanie w sprawie i uznanie, że wniosek o zawezwanie do próby ugodowej z 17 listopada 2011 r., złożony w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie przerwał bieg przedawnienia roszczeń powoda, co doprowadziło do błędnego uznania przez Sąd I instancji, że dochodzone przez powoda roszczenia nie uległy przedawnieniu, podczas gdy opisany wniosek nie przerwał biegu przedawnienia,

b/ art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 405 k.c. w zw. z art. 410 k.c. w zw. z art. 6 k.c. poprzez niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że po stronie powoda nastąpiło zubożenie w postaci otrzymania wynagrodzenia mniejszego niż było mu należne, podczas gdy pozwany zaprzeczył, że pobrał od powoda należności dochodzone w tym postępowaniu, powód nie przedstawił żadnego dowodu na okoliczność zapłacenia pozwanemu należności objętych pozwem, w szczególności na okoliczność potrącenia wierzytelności pozwanego z tytułu bonusów z wierzytelnościami powoda z tytułu faktur sprzedażowych, wierzytelności te zostały potrącone wobec faktora jako

podmiotu trzeciego, a tym samym powód nie udowodnił swojego roszczenia, zarówno co do zasady, jak i co do wysokości,

c/ art. 65 k.c. poprzez błędną wykładnię § 3 ust. 1 umowy faktoringu nr (...) z 1 marca 2007 r., zawartej pomiędzy powodem a (...) i przyjęcie, że przelew dotyczył wierzytelności pozostałych po potrąceniu przez (...) i poszczególne spółki wierzytelności przysługujących im w stosunku do powoda ze współpracy handlowej, w szczególności po potrąceniu wzajemnych zobowiązań z tytułu bonusów, podczas gdy przelew dotyczył wszystkich wierzytelności powoda w stosunku do pozwanego z tytułu sprzedaży towarów,

d/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że opłata, jaką pozwany naliczył powodowi z tytułu bonusów (premię pieniężnych), obliczana jako procent od wartości zakupionego towaru, jest inną niż marża handlowa opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży, podczas gdy w rzeczywistości jest to upust od ceny nabycia towarów, a więc czynnik cenotwórczy wpływający na wysokość marży handlowej uzyskiwanej przez kupującego,

e/ art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 6 k.c. poprzez zasądzenie kwot żądanych w pozwie mimo braku wykazania przez powoda utrudnienia mu przez pozwanego dostępu do rynku.

Wskazując na powyższe zarzuty strona pozwana wniosła o:

- zmianę zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa także co do kwoty 27 283,67 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 23 lipca 2013 r. do dnia 31 grudnia 2015 r. i odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa procesowego według podwójnej stawki przewidzianej we właściwych przepisach, z uwagi na znaczny nakład czasu pracy pełnomocnika niezbędny do należytego wyjaśnienia stanu faktycznego i prawnego sprawy oraz stopień jej skomplikowania.

W odpowiedzi na apelację powoda z dnia 6 kwietnia 2018 r., pozwany wniósł o jej oddalenie oraz zasądzenie od strony powodowej na swoją rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W odpowiedzi na apelację pozwanego z dnia 28 marca 2018 r., powód wniósł o jej oddalenie oraz zasądzenie od strony pozwanej kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

apelacja powoda nie zasługiwała na uwzględnienie, natomiast zasadna była apelacja pozwanego.

Z uwagi na charakter zarzutów w pierwszym rzędzie wymagała rozważenia apelacja strony pozwanej. Zarówno zarzut przedawnienia, jak i zarzut braku legitymacji po stronie powoda, odnosiły się do całości roszczenia dochodzonego w niniejszej sprawie przez spółkę (...), zatem w przypadku stwierdzenia ich zasadności wywierałyby wpływ również na tę część roszczenia, której dotyczy apelacja strony powodowej.

W pierwszym rzędzie rozważenia wymagał podniesiony przez pozwanego zarzut przedawnienia, który Sąd Okręgowy ocenił jako nieuzasadniony, przyjmując iż doszło do skutecznego przerwania trzyletniego biegu terminu przedawnienia z art. 20 u.z.n.k. poprzez złożony przez powoda 17 listopada 2011 r. wniosek o zawezwanie do próby ugodowej. Zdaniem Sądu I instancji wniosek ten precyzował roszczenia powoda w stosunku do pozwanego i dało się z niego wyprowadzić, że obejmował on także te roszczenia, które są dochodzone w ramach niniejszej sprawy. Ze stanowiskiem tym nie można się jednak było zgodzić.

Zgodnie z treścią art. 123 § 1 pkt 1 k.c. bieg przedawnienia przerywa się przez każdą czynność przed sądem lub innym organem powołanym do rozpoznawania spraw lub egzekwowania roszczeń danego rodzaju albo przed sądem polubownym przedsięwziętą bezpośrednio w celu dochodzenia lub ustalenia albo zaspokojenia lub zabezpieczenia roszczenia. Taką czynnością jest m.in. zawezwanie do próby ugodowej, bowiem czynność taka zmierza bezpośrednio

do dochodzenia roszczenia, tyle tylko, że na drodze kompromisowego załatwienia sprawy. Zasadą jest, że skutki określone w art. 123 § 1 pkt 1 k.c. dotyczą tylko tego roszczenia, które zostało wskazane w danej czynności, np. jest dochodzone pozwem (por. wyroki Sądu Najwyższego z dnia 16 listopada 2010 r., I PK 79/10, LEX nr 725007 oraz z dnia 7 listopada 2014 r., IV CSK 82/14, LEX nr 1583512). Wymaganie to odnosi się także do wniosku o zawezwanie do próby ugodowej, w którym należy dokładnie oznaczyć (skonkretyzować) należności objęte wezwaniem. Zawezwanie do próby ugodowej przerywa bowiem bieg przedawnienia jedynie co do wierzytelności w zawezwaniu określonej co do przedmiotu, jak i wysokości - nie zaś co do innych roszczeń, które mogą ze wskazanego stosunku wynikać, ani ponad kwotę określoną w zawezwaniu (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Szczecinie z dnia 5 listopada 2014 r., I ACa 19/14, LEX nr 1649281). Co prawda wymagania formalne wniosku o zawezwanie do próby ugodowej ograniczają się - poza ogólnymi wymaganiami odnoszącymi się do pism procesowych - do zwięzłego przedstawienia sprawy (art. 185 § 1 k.p.c.), nie zwalnia to jednak wnioskodawcy od ścisłego sprecyzowania jego żądania, tak aby wiadome było, jakie roszczenia i w jakiej wysokości zostały objęte wnioskiem. Zgodnie z ugruntowanym stanowiskiem judykatury, tylko z tak sprecyzowanym wnioskiem można wiązać skutek w postaci przerwy biegu przedawnienia roszczenia (por. wyroki Sądu Najwyższego z dnia 10 sierpnia 2006 r., V CSK 238/06, LEX nr 358793, z dnia 25 listopada 2009 r., II CSK 259/09, LEX nr 551105 oraz z dnia 15 listopada 2012 r., V CSK 515/11, LEX nr 1276233, a także postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 17 czerwca 2014 r., V CSK 586/13, LEX nr 1493992).

W zawezwaniu do próby ugodowej z dnia 21 listopada 2011 r. spółka (...) wskazała jako uczestników 47 spółek, w tym (...) K. I, oraz określiła ogólną wartość sporu na kwotę 898 986,77 zł, bez odniesienia jej do poszczególnych przeciwników. W uzasadnieniu wskazała na umowy, w oparciu o które odbywała się współpraca między stronami - umowę handlową, umowę marketingową oraz porozumienie w sprawie premii pieniężnych. Na podstawie tych umów wnioskodawca był obciążany płatnościami na rzecz uczestników w postaci premii za obrót, wynagrodzenia za usługi marketingowe, wynagrodzenia za otwarcie nowych sklepów oraz bonusów. Płatności odbywały się przez potrącenie z wierzytelnościami spółki (...) z tytułu dostawy towarów. Rozliczeń dokonywała (...). Zdaniem wnioskodawcy należności pobrane przez uczestników miały charakter nienależny, bowiem stanowiły czyn nieuczciwej konkurencji określony w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., i podlegały zwrotowi (k. 39-42 - zawezwanie do próby ugodowej). We wniosku spółka (...) powołała się także na dołączone do wezwania do zapłaty z 11 października 2011 r. zestawienie faktur wystawionych przez spółki z grupy (...). Były to kompensaty z poszczególnych dat obejmujące numery faktur i not obciążeniowych wraz z datami ich wystawienia oraz kwotą do zapłaty, jednakże bez przypisania ich do konkretnych uczestników postępowania wywołanego wnioskiem o zawezwanie do próby ugodowej. Nie zawierały też tytułu obciążenia, ani terminu płatności. Nadto wezwanie to, mimo że dotyczyło kwoty 898 986,77 zł, tj. takiej samej jak wskazana we wniosku o zawezwanie do próby ugodowej, to skierowane zostało do pięćdziesięciu siedmiu podmiotów (k. 1284-1285, 1292-1293 - pismo z 11 października 2011 r.; k. 44-79, 1294-1330 - kompensaty).

Z powyższego wynikało, że mimo iż podstawę prawną roszczenia powoda stanowił art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., to dla identyfikacji z czego konkretnie ono wynikało - i dla oceny, czy rzeczywiście doszło do popełnienia przez pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji - konieczne było określenie charakteru opłaty i stosunku prawnego stanowiącego podstawę obciążenia powoda należnościami pobranymi od niego przez pozwaną spółkę. Wymagało to albo skonkretyzowania tych okoliczności w samym wniosku o zawezwanie do próby ugodowej - co nie miało jednak miejsca, albo odwołania się do faktur identyfikujących poszczególne należności, które pozwalałyby ustalić ich wystawcę, wysokość i tytuł należności oraz termin płatności. Jak podnosi się w orzecznictwie Sądu Najwyższego, w sytuacji gdy wielkość przysługującego roszczenia ustala się za pomocą faktur, które precyzują jego wysokość oraz tytuł, z którego ono wynika, zawezwanie do próby ugodowej, do którego nie dołączono odpisów faktur lub przynajmniej nie wskazano jakie faktury dokumentują kwotę wierzytelności objętej tym wezwaniem, nie prowadzi do przerywania biegu przedawnienia (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 10 sierpnia 2006 r., V CSK 238/06).

W rozpatrywanym przypadku przede wszystkim wskazać należało na to, że wnioskujący o zawezwanie do próby ugodowej tak sformułował wniosek, że poszczególni uczestnicy nie mogli nawet ustalić konkretnej wysokości wierzytelności dochodzonej od nich przez spółkę (...). Jak już na to powyżej wskazywano wniosek został skierowany przeciwko czterdziestu siedmiu uczestnikom i wskazano w nim tylko ogólną kwotę 898 986,77 zł. Wnioskodawca

nie określił w jakiej części jego roszczenia zostały skierowane do poszczególnych spółek z grupy (...), a ani z treści wniosku ani z jego uzasadnienia nie wynikało, aby kwota ta była dochodzona wspólnie od wszystkich przeciwników, np. solidarnie. Wniosek nie spełniał zatem nawet podstawowego warunku - ścisłego oznaczenia wysokości roszczeń żądanych od poszczególnych uczestników, bowiem uczestnicy ci nie zostali poinformowani jaka jest wysokość wierzytelności, których dochodzi od nich wnioskodawca. Obowiązek skonkretyzowania roszczeń objętych wnioskiem o zawezwanie do próby ugodowej wobec poszczególnych przeciwników nie został zatem dopełniony przez spółkę (...). Oceny tej nie zmieniała okoliczność, iż do wniosku dołączone zostały zestawienia kompensat, bowiem nie odnoszą się one do konkretnych uczestników i na ich podstawie, w sytuacji nieprzedstawienia dokumentów źródłowych, niemożliwe było ustalenie, który dokument (faktura albo nota obciążeniowa) pochodzi od danego uczestnika. Przedmiotowe kompensaty mają charakter zbiorczy i identyfikowane są poprzez wskazanie daty, z której pochodzą. Nie jest natomiast możliwe na ich podstawie ustalenie, które dokumenty rozliczeniowe należy przyporządkować poszczególnym uczestnikom, w tym (...) K. I, a tym samym ustalenie wysokości roszczeń żądanych od poszczególnych odbiorców towarów dostawcy. Zauważyć też należało, że w oparciu o te kompensaty powód wystosował 11 października 2011 r. wezwanie do zapłaty, w którym żądał zapłaty kwoty 898 986,77 zł od pięćdziesięciu siedmiu podmiotów, a zawezwanie obejmujące tę samą kwotę skierowane zostało wobec czterdziestu siedmiu uczestników. Rodziło to uzasadnione wątpliwości co do tego jakich kwot i od jakich konkretnie podmiotów dochodzi spółka (...).

Zakładając jednak, że gdyby nawet przedstawione dokumenty dawały taką możliwość, to byłaby to jedynie możliwość hipotetyczna. Tak jak w przypadku pozwu powód jest zobowiązany do dokładnego określenia żądania (art. 187 § 1 pkt 1 k.p.c.), tak wnioskodawca powinien we wniosku o zawezwanie do próby ugodowej w pierwszym rzędzie wskazać kwotę wierzytelności, której domaga się od przeciwnika. Jest to wymaganie podstawowe, wyprzedzające obowiązek wykazania co dokładnie składa się na dochodzoną kwotę, tj. jakie poszczególne roszczenia, w jakiej wysokości i z czego wynikające. Jak już powyżej była o tym mowa, wynikający z art. 185 § 1 k.p.c. obowiązek związłego oznaczenia sprawy nie zwalnia wnioskodawcy od obowiązku ścisłego sprecyzowania żądania. Wiąże się to m.in. ze skutkami prawnymi tego rodzaju czynności, które prowadzą do przerwania biegu przedawnienia. Nie powinno być wątpliwości w jakim zakresie ten skutek nastąpił i temu służy konkretyzacja wierzytelności składających się na dochodzone żądanie. Konkretyzacja ta winna mieć miejsce szczególnie w tych sytuacjach, gdy strony łączą wieloletnie, niejednolite podmiotowo i zróżnicowane stosunki prawne, z których mogą wynikać wobec poszczególnych podmiotów różne wierzytelności, o zróżnicowanej podstawie i wysokości. Jak wskazał Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 10 sierpnia 2006 r., V CSK 238/06, potencjalna możliwość zidentyfikowania roszczeń składających się na dochodzoną kwotę, np. z uwagi na to, że dysponuje się fakturami wystawionymi przez kontrahenta, nie wyłącza obowiązku wnioskodawcy ścisłego sprecyzowania żądania i wykazania co konkretnie składa się na kwotę objętą zawezwaniem do próby ugodowej. Skutkiem zaniedbania powyższego, tj. braku sprecyzowania roszczeń, jest niemożność powołania się na to, że takie wezwanie przerwało bieg przedawnienia. Sąd Apelacyjny w pełni podziela powyższe stanowisko.

Już w toku postępowania o zawezwanie do próby ugodowej, jakie toczyło się przed Sądem Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie pod sygn. akt XV GCo 817/11, do pisma wniesionego 26 lipca 2012 r. powód dołączył zestawienie obciążeń w odniesieniu do poszczególnych uczestników oraz z ogólnym wskazaniem źródeł tych obciążeń (k. 1335-1337 - pismo wnioskodawcy). W piśmie tym wskazano, że roszczenia spółki (...) w stosunku do (...) K. I wynoszą 47 242,91 zł, przy czym zauważyć należało, że była to kwota inna (niższa) niż dochodzona w przedmiotowej sprawie - 48 966,14 zł. Strona powodowa w toku sprawy nie wyjaśniła w żaden sposób tej różnicy, w szczególności nie wskazała które z roszczeń wyszczególnionych w petitum pozwu nie zostały objęte wnioskiem o zawezwanie do próby ugodowej, a tym samym nie nastąpiło w stosunku do nich przerwania biegu przedawnienia - niezależnie od powyżej przedstawionej argumentacji, iż wniosek z 21 listopada 2011 r. w ogóle nie mógł skutecznie doprowadzić do przerwy biegu przedawnienia.

W ocenie Sądu Apelacyjnego brak było w niniejszej sprawie podstaw do uznania, że skutek złożenia przez spółkę (...) wniosku o zawezwanie do próby ugodowej doszło do przerwania biegu przedawnienia. Zauważyć też należało, że pismo z 26 lipca 2012 r. nie miało charakteru czynności, o której mowa w art. 123 § 1 pkt 1 k.c. Było to wyłącznie pismo przygotowawcze złożone w toku sprawy wywołanej wnioskiem o zawezwanie do próby ugodowej, z którego

treści nie wynikało, aby modyfikowało przedmiotowy wniosek. Gdyby jednak przyjąć, że pismo wnioskodawcy z 26 lipca 2012 r. stanowiło sprecyzowanie wniosku o zawezwanie do próby ugodowej i doprowadziło do przerwania biegu przedawnienia, to uznać by należało, że nastąpiło do dopiero 26 lipca 2012 r., a zatem w stosunku do należności objętych kompensatami z 28 października 2008 r., 31 marca 2009 r., 30 kwietnia 2009 r. i 30 czerwca 2009 r. zarzut przedawnienia i tak uznać należałoby za uzasadniony (na podstawie zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego można było ustalić, że kompensaty te dotyczyły w odniesieniu do pozwanego kwoty 15 221,10 zł). Zdaniem Sądu II instancji ww. pismo nie skutkowało jednak przerwaniem biegu przedawnienia, bowiem - niezależnie pod powyżej już przedstawionych zastrzeżeń - i ono nie wskazywało z czego wymienione w nim kwoty wynikały. Przede wszystkim nie odwoływało się do konkretnych faktur i not obciążeniowych, nie było zatem możliwości odniesienia tych kwot do dokumentów źródłowych, które precyzowałyby z czego dana wierzytelności wynika. Było to tym istotniejsze, że kwota z zestawienia (896 216,23 zł) nie pokrywała się z kwotą wskazaną we wniosku o zawezwanie do próby ugodowej jako wartość przedmiotu sporu (898 986,77 zł). Spółka (...) ani w piśmie, do którego dołączono zestawienie obciążeń, ani w toku niniejszej sprawy, nie wyjaśniła przyczyn tej rozbieżności, a okoliczność ta unaoczniała problemy, których źródłem był fakt, iż we wniosku nie wskazano konkretnych kwot żądanych od poszczególnych przeciwników. W tej sytuacji niemożliwe było ustalenie w odniesieniu do których uczestników zaszyły zmiany w zakresie dochodzonych roszczeń, a porównanie kwoty z zestawienia z żądaniem dochodzonym w niniejszej sprawie wskazywało, że różnica to zachodziła również w odniesieniu do roszczenia względem (...) K. I. Przyjąć zatem należało, że z uwagi na rozbieżności pomiędzy wnioskiem o zawezwanie do próby ugodowej oraz pismem z 26 lipca 2012 r. oraz dalej występujący brak możliwości odniesienia kwot do konkretnych wierzytelności, także pismo z 26 lipca 2012 r. nie mogło zostać uznane za prowadzące do przerwania biegu przedawnienia roszczenia dochodzonego w niniejszej sprawie przez stronę powodową.

W świetle powyżej przedstawiony rozważań uznać należało, że Sąd I instancji błędnie nie uwzględnił podniesionego przez (...) K. I zarzutu przedawnienia, co powinno skutkować oddaleniem powództwa w całości. Po pierwsze, nie można było zgodzić się ze stanowiskiem Sądu Okręgowego, iż wniosek o zawezwanie do próby ugodowej precyzował roszczenia powoda w stosunku do pozwanego. Jeżeli już w ogóle, to pewna forma sprecyzowania - chociaż też niedostatecznego - nastąpiła dopiero w piśmie z 26 lipca 2012 r. Po drugie, za nietrafny uznać należało argument, że skoro uczestnicy nie wykluczyli zawarcia ugody, to oznaczało to, że mieli świadomość jakich roszczeń dochodzi wnioskodawca. Była to jedynie ogólna, wstępna deklaracja, która nie doprowadziła do zawarcia ugody, a tym samym skonkretyzowania roszczeń nią objętych. Nadto, nie wpływała ona w żaden sposób na ocenę treści wniosku, z którego jednoznacznie wynikało, że nie został on sprecyzowany względem poszczególnych uczestników. Zauważyć należało, że strona pozwana podniosła w niniejszej sprawie zarzut przedawnienia broniąc się przed roszczeniami dochodzonymi przez spółkę (...), zatem jej zdaniem - podzielonym przez Sąd II instancji - wniosek o zawezwanie do próby ugodowej nie doprowadził do skutecznego przerwania biegu przedawnienia (por. wyroki Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 20 września 2018 r., VII AGa 685/18, z dnia 17 października 2018 r., VII AGa 457/18, z dnia 6 grudnia 2018 r., VII AGa 487/18, z dnia 18 stycznia 2019 r., VII AGa 469/18, z dnia 22 lutego 2019 r., VII AGa 570/18).

Sąd Apelacyjny podzielił natomiast stanowisko Sądu Okręgowego, iż w niniejszej sprawie kwestię przedawnienia należało oceniać na podstawie art. 20 u.z.n.k, nie zaś art. 554 k.c. Całość wyводу Sądu I instancji dotycząca tej kwestii zasługiwała na podzielenie i nie było konieczności ponownego jego przywoływania.

Skuteczne podniesienie przez pozwanego zarzutu przedawnienia skutkowało oddaleniem powództwa w całości (art. 117 § 2 k.c.). Oznaczało to, że apelacja pozwanego zasługiwała na uwzględnienie, natomiast apelacja powoda podlegała oddaleniu.

N. od powyższego zauważyć należało, że Sąd I instancji nie dokonał właściwej oceny zarzutu strony pozwanej dotyczącego braku legitymacji powoda do dochodzenia roszczeń objętych niniejszą sprawą, opartego na twierdzeniu o zawarciu 1 marca 2007 r. umowy faktoringu pomiędzy G. a (...). Oczywiście słusznie zwrócił uwagę Sąd Okręgowy na okoliczność, że powyższa umowa dotyczyła wierzytelności z tytułu umów handlowych, których stroną był powód, natomiast w niniejszej sprawie strona powodowa opierała swoje roszczenie na okoliczności popełnienia przez stronę pozwaną czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., co skutkowało powstaniem po

stronie powoda roszczenia o zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści (art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.). Rzec jednak w tym, że zarzut (...) K. I oraz przytoczone na jego poparcie okoliczności powinny zostać rozważone pod kątem samego mechanizmu pobrania przez pozwanego od powoda opłat, pomijając w tym miejscu kwestię, czy opłaty te miały charakter opłat zakazanych na gruncie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Nie było przecież w sprawie sporne, że spółka (...) nie dokonała bezpośredniej zapłaty należności wynikających z faktur i not obciążeniowych, a rozliczenia dokonywane były w formie kompensat. Domagając się zatem od pozwanego zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści, powód winien w niniejszej sprawie udowodnić nie tylko fakt popełnienia przez stronę pozwaną czynu nieuczciwej konkurencji, ale i to, iż czyn ten skutkowało jego zubożeniem.

Strona pozwana, powołując się na umowę faktoringową nr (...) z 1 marca 2007 r., wskazała, że na jej podstawie faktor nabywał od klienta wierzytelności w momencie ich powstania (§ 3 ust. 1). Oznaczało to, że wierzytelności z tytułu dostaw towarów dokonanych przez powoda na rzecz pozwanego na podstawie umów handlowych - w czasie, kiedy obowiązywała ww. umowa faktoringu - nabywał faktor i to on stawał się wierzycielem pozwanej spółki. (...) z kolei przekazywał klientowi (powodowi) za zbyte przez tego ostatniego wierzytelności środki zgodnie z ustaleniami zawartymi w umowie faktoringu. Zdaniem pozwanego, skoro doszło do przelewu wierzytelności z tytułu dostaw towarów na faktora, to do kompensat dochodziło na linii (...), a nie na linii G. - (...) K. I. Powód zaś rozliczał się z faktorem, co następowało jeszcze zanim doszło do rozliczeń i płatności ze strony pozwanego na rzecz faktora.

Powyższe twierdzenia pozwanego znajdowały potwierdzenie w zgromadzonym w sprawie materiale dowodowym. Po pierwsze, na części dołączonych do pozwu faktur sprzedażowych wystawionych przez powoda na rzecz pozwanego zamieszczono informację, iż wynikająca z danej faktury wierzytelność została przeniesiona na rzecz (...) i to na jego rzecz należy dokonać płatności. Po drugie, na specyfikacjach płatności (rozliczeniach) dokonywanych przez stronę pozwaną jako ich adresat wskazany został (...) („dla GAMMA E. G. Sp. J.”). Dotyczyło to rozliczeń z 28 listopada 2008 r. (k. 146-150), z 31 marca 2009 r. (k. 200-206), z 30 kwietnia 2009 r. (k. 267-273), z 30 czerwca 2009 r. (k. 316-322), z 31 sierpnia 2009 r. (k. 397-402), z 30 listopada 2009 r. (k. 449-454), z 26 lutego 2010 r. (k. 615-620).

Za zdecydowanie zbyt daleko idące uznać natomiast należało stanowisko pozwanego, że w okolicznościach niniejszej sprawy doszło do przejścia przez faktora długu powoda względem pozwanego wynikającego z postanowień umownych dotyczących płatności za usługi marketingowe oraz z tytułu bonusów. Z pisma faktora z 5 kwietnia 2007 r. wynikało jedynie, że jako nabywca wierzytelności od spółki (...) wyraża zgodę na dokonywanie potrąceń wierzytelności przysługujących spółkom z grupy (...) z tytułu świadczonych na rzecz tych spółek usług i z tytułu wystawionych przez te spółki faktur korygujących, marketingowych oraz kompensat” wobec G. (k. 1178-1180 - pismo faktora z 5 kwietnia 2007 r.). Pismo to skorelowane było z pismem (...), w którym działając w imieniu spółek wchodzących w skład grupy, w tym spółki (...), wyraził zgodę na cesję wierzytelności należnych powodowej spółce z tytułu umów handlowych na rzecz (...), zastrzegając jednak możliwość dokonywania potrąceń wynikających ze współpracy handlowej, w szczególności potrąceń wzajemnych zobowiązań z tytułu faktur korygujących, opłat marketingowych, bonusów (k. 1181-1183 - pismo (...)). Powyższe świadczyło, że między (...) a spółkami z grupy (...) doszło do porozumienia, na podstawie którego spółki z grupy (...) uprawnione były do potrącania ze skutkiem względem faktora z wierzytelnościami przez niego nabytymi od spółki (...) z tytułu współpracy handlowej, własnych wierzytelności przysługujących im względem powoda, m.in. z tytułu wynagrodzenia za usługi marketingowe oraz bonusów. Tak też w praktyce wyglądały rozliczenia, o czym świadczyły wskazane powyżej specyfikacje płatności. Tak też zeznała świadek J. H. - kierownik działu handlowego powoda.

Skoro z powyżej przedstawionych ustaleń wynikało, że powód rozliczał się z faktorem w ramach umowy faktoringu, a faktyczne rozliczenia odbywały się na linii (...), to w sytuacji wyraźnego zakwestionowania przez stronę pozwaną, aby po stronie powoda doszło do zubożenia w związku z wystawieniem przez pozwanego faktur za usługi marketingowe i not obciążeniowych z tytułu bonusów, należało wymagać od spółki (...) wykazania wysokości swojego zubożenia, co wymagałoby przedstawienia dowodów wskazujących jaki wpływ na jego rozliczenia z faktorem miało to, że strona pozwana miała zapewnioną możliwość dokonywania kompensat z przelanymi wierzytelnościami wynikającymi z umów handlowych własnych wierzytelności opartych na umowach handlowych, marketingowych oraz porozumieniu w sprawie premii pieniężnych. Powód żadnych dowodów nie przedstawił, nie można było zatem zgodzić się z

Sądem I instancji, iż wykazał wysokość swojego zubożenia wynikającego z faktu obciążenia go przez pozwanego należnościami wynikającymi z faktur i not obciążeniowych. W szczególności nie znajdowało żadnego oparcia w materiale dowodowym ustalenie Sądu Okręgowego, że faktor rozliczał się z powodem uwzględniając kompensaty dokonywane przez pozwanego. Okoliczność taka nie mogła oczywiście wynikać z zawiadomienia o cesji skierowanego przez powoda do pozwanego, bowiem ani nie mogło on wpływać na treść stosunku umownego wynikającego z umowy faktoringu (na marginesie zauważyć należało, że powód nie przedstawił nawet Regulaminu Świadczenia Usług (...)), ani dowodzić tego, jak faktycznie wyglądały rozliczenia między powodem a (...) (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 9 stycznia 2019 r., VII AGa 629/18).

Podsumowując powyższe, stwierdzić należało, iż strona powodowa nie wykazała swojego zubożenia w obniesieniu do obciążeń wynikających z not obciążeniowych (...) (k. 145), (...) (k. 196), (...) (k. 266), (...) (k. 315), (...) (k. 396), (...) (k. 448), (...) (k. 614), na łączną kwotę 16 061,94 zł, oraz faktur (...) (k. 197), (...) (k. 491), (...) (k. 561), na łączną kwotę 12 908,82 zł - w sumie co do kwoty 28 970,76 zł.

Kolejną kwestią, w której nie można było zgodzić się ze stanowiskiem Sądu Okręgowego, była sprawa związana z oceną bonusów kwartalnych i rocznych warunkowych, następnie - po zawarciu Porozumienia w sprawie premii pieniężnych - określanych jako premia kwartalna i roczna warunkowa. Sąd I instancji uznał je za opłaty, których pobierania zakazuje art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Odnosząc się do powyżej kwestii podkreślić należało, że w świetle aktualnego orzecznictwa - podzielanego przez Sąd Apelacyjny w niniejszym składzie - nie można kwestionować możliwości zastrzeżenia przez strony w umowie świadczeń, które miałyby na celu gratyfikowanie kontrahenta dostawcy z tytułu zwiększonej sprzedaży towarów dostarczanych przez dostawcę. Sąd Najwyższy w swoich orzeczeniach jednoznacznie wskazuje, 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 regułach dotyczących opłacalności produkcji i handlu w mniejszej i większej skali (por. wyroki Sądu Najwyższego z dnia 20 lutego 2014 r., I CSK 236/13, LEX nr 1466623; z dnia 6 czerwca 2014 r., III CSK 228/13, LEX nr 1506548; z dnia 26 czerwca 2015 r., I CSK 319/14, LEX nr 1816548, z dnia 23 lipca 2015 r., I CSK 587/14, LEX nr 1797075, z dnia 23 czerwca 2017 r., I CSK 658/16, LEX nr 2365547). W szczególności w uchwale z dnia 18 listopada 2015 r., III CZP 73/15, (OSNC 2016/12/135), Sąd Najwyższy wskazał, że w stosunkach handlowych między nabywcą prowadzącym sieć sklepów a dostawcą nie jest wyłączone uznanie zastrzeżonej w umowie premii pieniężnej uzależnionej od wielkości obrotów za rabat posprzedażowy niestanowiący opłaty przewidzianej w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Możliwość, o jakiej mowa powyżej, należy uznać za dopuszczalną szczególnie w sytuacji, gdy współpraca stron nie ma charakteru incydentalnego, ale długofalowy. Nie należy też premii pieniężnej rozpatrywać w kategorii wzajemności świadczeń, tj. ekwiwalentności w znaczeniu prawnym (art. 487 § 2 k.p.c.), bowiem premia uzależnionej o wielkości obrotów nie odpowiada konkretne świadczenie wzajemne, ale stanowi ona rodzaj gratyfikacji mającej motywować kontrahenta dostawcy do zwiększania obrotów między stronami, bowiem tak prowadzona współpraca - w założeniu - ma być źródłem ekonomicznych korzyści każdej ze stron. W tym sensie nie stanowiłaby ona opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. W świetle powyższego za nieuzasadnioną uznać należało ocenę Sądu I instancji dotyczącą spornych bonusów i premii w oparciu o zarzut „fikcyjności usług”, które miałyby stanowić uzasadnienie dla tego rodzaju obciążeń, np. uznanie ich za ekwiwalent działań promocyjnych podejmowanych przez pozwanego. Bonus, premia (rabat) nie stanowi świadczenia ekwiwalentnego względem świadczenia odbiorcy (kupującego), jest natomiast ekonomiczno-prawnym mechanizmem pozwalającym na obniżenie ceny nabycia towaru (usługi). Istotą rabatu stanowi właśnie - najogólniej rzecz ujmując - obniżenie ceny. Dostawca redukuje cenę jednostkową produktu, a tym samym marżę na pojedynczej sztuce towaru, po to, aby zwiększyć obroty, co prowadzi do wzrostu ogólnego poziomu zysku ze sprzedaży wynikającego z tego, że wzrost wolumenu sprzedaży powoduje spadek jednostkowych kosztów stałych, konsekwencją czego jest to, że przy stałej cenie zbytu rośnie zysk dostawcy na jednostce sprzedanego towaru. Dla nabywcy towarów z kolei rabat prowadzi do obniżenia ustalonej wcześniej ceny zakupu. W sensie ekonomicznym celem rabatów jest zbilansowanie wysiłków obu stron stosunku handlowego, tak aby końcowe rozliczenie uwzględniało stopień zaangażowania i interesy obu stron transakcji. W piśmiennictwie i judykaturze

wyróżnia się m.in. rabaty potransakcyjne, inaczej retroaktywne, posprzedazowe, stosowane szczególnie w sytuacjach, gdy współpraca stron ma charakter stały, a poziom zamówień nie jest z góry określony. R. taki jest ustalany w postaci dodatkowej premii dla kontrahenta dostawcy z tytułu zrealizowania w określonym czasie określonego poziomu obrotów. Trudno w tej sytuacji było zgodzić się z Sądem Okręgowym, który postanowienia umowne dotyczące bonusów (premi) uznał za „karę finansową” dla dostawcy związaną ze zwiększeniem obrotów. Stanowisko to pomijało mechanizm ekonomiczny rabatu, który należy do powszechnie stosowanych na rynku mechanizmów kształtowania ceny.

W niektórych sytuacjach może pojawić się kwestia, czy dane postanowienie umowne należy uznać za działanie niedozwolone na gruncie w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., czy też dozwolony w rozliczeniach handlowych rabat, niezależnie od tego, czy nazwany on zostanie premią, upustem, bonusem lub dyskontem (por. uchwałę składu 7 sędziów Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 25 czerwca 2012 r., I (...) 2/12, (...)). Niewątpliwie, stosownie do art. 6 k.c. ciężar dowodu spoczywa w tym zakresie na powodzie, bowiem z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie wynikają żadne domniemania, czy też ułatwienia dowodowe dla podmiotów występujących z roszczeniami w oparciu o przepisy ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Powód takich dowodów nie przedstawił, nie wykazał bowiem, aby postanowienia umów handlowych z 2008 r. i 2009 r. oraz postanowienia porozumienia z 2010 r. dotyczące bonusów (premi) kwartalnych i rocznych wprowadzały opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, a nie warunkowały uzyskaniem określonego poziomu obrotów rabat. Zarówno rabat kwartalny, jak i roczny zależał od osiągnięcia określonego poziomu obrotów, a zważywszy na to, że umowy zawierane były z wieloma podmiotami tworzącymi grupę kapitałową i powód uzyskiwał możliwość współpracy z nimi wszystkimi, nie można było podważać charakteru obciążenia jako rabatu z tego względu, że był on liczony od całego obrotu osiąganego we współpracy ze wszystkimi spółkami (każda spółka naliczała jednak bonus, premię od wysokości własnej sprzedaży, nie był on zatem naliczany wielokrotnie od tego samego obrotu, jak błędnie wskazał Sąd Okręgowy).

Podkreślić również należało, że ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie powinna być używana jako narzędzie ingerencji w wysokość ceny ustalonej przez strony transakcji sprzedaży (dostawy), te bowiem powinny być wynikiem negocjacji pomiędzy kontrahentami przy uwzględnieniu podstawowych reguł gospodarki wolnorynkowej, przede wszystkim reguł popytu i podaży. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie stanowi instrumentu, który służy regulowaniu cen, szczególnie po zakończeniu współpracy i tym samym nie jest jej celem wpływanie na ostateczny rozkład zysków stron umowy. Celem ustawy jest natomiast zagwarantowanie swobodnej i uczciwej konkurencji rynkowej w interesie publicznym, przedsiębiorców oraz klientów (por. art. 1 u.z.n.k.). Każdy kontrahent podejmuje decyzję co do zawarcia umowy w oparciu o własny rachunek ekonomiczny i przy założeniu racjonalności działalności przedsiębiorców przyjąć należy, że uważa zawierany kontrakt za opłacalny dla siebie - także w sytuacji, gdy umowa zawiera postanowienie dotyczące bonusów (premi) od obrotu.

W świetle powyższego za trafny uznać należało zarzut apelacji pozwanego dotyczący naruszenia przez Sąd I instancji art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez uznanie za opłaty niedozwolone obciążeń z tytułu bonusu (premi) kwartalnej warunkowej i bonusu (premi) rocznego warunkowego.

Sąd Apelacyjny podzielił natomiast ocenę Sądu Okręgowego w zakresie odnoszącym się do wynagrodzenia pozwanego za usługi marketingowe świadczone w oparciu o zawierane na poziomie lokalnym porozumienia dotyczące wspólnego przedsięwzięcia promocyjnego. Nie ma potrzeby ponownego przytaczania argumentacji Sądu I instancji, należało zatem jedynie wskazać, że Sąd odwoławczy w tym zakresie uznaje ją za trafną. Zarzuty zawarte w apelacji strony powodowej oceny tej nie podważały. Odwoływanie się do zeznań świadka P. P., było o tyle nietrafne, ich uczestniczył on w negocjacjach prowadzonych na szczeblu centralnym, natomiast omawiana aktualnie kwestia dotyczyła szczebla lokalnego. Po drugie, strona powodowa pominęła całkowicie zeznania pozostałych świadków odnoszące się do usług promocyjnych wykonywanych na szczeblu lokalnym. Zarzut powoda nie opierał się zatem na wszechstronnej ocenie materiału dowodowego, tj. uwzględniającej całość zgromadzonych dowodów. Nie sposób też było zgodzić się z zarzutami powoda dotyczącymi oceny przez Sąd Okręgowy dokumentacji zdjęciowej, która co należało szczególnie podkreślić, nie była przez spółkę (...) kwestionowana w toku współpracy.

Podsumowując, zarzuty apelacji strony powodowej dotyczące zarówno naruszenia art. 233 § 1 k.p.c., jak i art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie zasługiwały na uwzględnienie.

Mając powyższe na względzie, opierają się na prawidłowych ustaleniach faktycznych poczynionych przez Sąd Okręgowy, które Sąd odwoławczy przyjął za własne (a które były wystarczające dla rozstrzygnięcia sprawy), Sąd Apelacyjny na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. zmienił zaskarżony wyrok w ten sposób, że w pkt 1 oddalił powództwo o zasądzenie kwoty 27 283,67 zł wraz z odsetkami, zaś w pkt 3 ustalił, że pozwany wygrał sprawę w całości i przysługuje mu od powoda zwrot kosztów procesu, pozostawiając ich szczegółowe wyliczenie referendarzowi sądowemu. Apelację powoda Sąd II instancji oddalił jako bezzasadną na podstawie art. 385 k.p.c.

O kosztach postępowania apelacyjnego, mając na względzie zasadę odpowiedzialności za wynik procesu, orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3, art. 99, art. 108 § 1 k.p.c. oraz na podstawie § 2 pkt 5 w zw. z § 10 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych (t. jedn. Dz. U. z 2018 r., poz. 265).

Maciej Kruszyński Mariusz Łodko Maciej Dobrzyński