

Sygn. akt I ACa 926/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 30 września 2014 r.

Sąd Apelacyjny we Wrocławiu – I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodnicząca:	SSA Małgorzata Bohun
Sędziowie:	SSA Iwona Biedroń (spr.) SSA Adam Jewgraf
Protokolant:	Katarzyna Rzepecka

po rozpoznaniu w dniu 23 września 2014 r. we Wrocławiu na rozprawie

sprawy z powództwa (...) **Spółki jawnej (...)**
w Ś.

przeciwko (...) **Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością Spółce komandytowej we W.**

o zapłatę

na skutek apelacji strony pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego we Wrocławiu

z dnia 24 marca 2014 r. sygn. akt X GC 313/13

1. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że:

- w punkcie I oddala powództwo ponad zasądzoną kwotę 1.019,71 zł (jeden tysiąc dziewiętnaście złotych 71/100) wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 18 grudnia 2012 r. do dnia zapłaty,

- w punkcie II zasądza od strony powodowej na rzecz strony pozwanej 3.617 zł tytułem zwrotu kosztów procesu;

2. zasądza od strony powodowej na rzecz strony pozwanej 6.261 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

UZASADNIENIE

Zaskarżonym wyrokiem Sąd Okręgowy uwzględnił w całości powództwo z tytułu czynu nieuczciwej konkurencji zasądzając od pozwanej (...) Sp. z o.o. Sp. k. we W. na rzecz powoda (...) Sp. J. (...) w Ś. kwotę 72.225,64 zł z ustawowymi odsetkami liczonymi od kwot: 68.277,84 zł od dnia 18 grudnia 2012 r. do dnia zapłaty, 3.977,80 zł od dnia 22 kwietnia 2013 r. do dnia zapłaty oraz zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 6.030 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 2.400 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

Swoje rozstrzygnięcie Sąd Okręgowy wydał w oparciu o następujące ustalenia faktyczne:

Powód, (...) J. W. w Ś. i pozwana (...) Sp. z o.o. Sp. K. we W. pozostawały ze sobą w stałych stosunkach handlowych. Powód podjął współpracę z pozwaną z uwagi na chęć rozwoju, licząc, że współpraca z dużą siecią handlową okaże się korzystna.

Strony raz w roku spotykały się celem omówienia współpracy, panującej sytuacji na rynku, negocjacji cen. Spotkania odbywały się z reguły w miesiącu lutym, a ustalone warunki obowiązywały od stycznia danego roku.

Strona powodowa podpisała dnia 19.02.2010r. wraz z pozwaną (...) Sp. z o.o. Sp. K. we W. „Ogólne warunki Zakupu i Handlu”

z dnia 16.11.2009r., które dotyczyły dokonywanych przez strony czynności handlowych. W umowie zastrzeżono, że zamawiający ma prawo dokonywać potrącenia (kompensaty) wymagalnych wzajemnie wierzytelności (2.7.).

W ramowych warunkach współpracy, obowiązujących od dnia 01.01.2010r. zostało ustalone, że powód będzie udzielał rabatów w rachunkach: ceny – jak uzgodniono i pisemnie potwierdzono i generalny rabat podstawowy – 2,5%. Pozwana miała obciążyć powoda premiami pieniężnymi za osiągnięcie obrotu (0,1% osiągniętego dochodu pod warunkiem osiągnięcia obrotu w wysokości 900.000 zł, 0,2% osiągniętego obrotu pod warunkiem osiągnięcia obrotu

w wysokości w wysokości 1.000.000 zł, 0,3% osiągniętego obrotu pod warunkiem osiągnięcia obrotu w wysokości w wysokości 1.100.000 zł). Premia ta miała zostać obliczona przez pozwaną i płatna w styczniu roku następującego po roku rozliczeniowym. W przypadku, jeśli współpraca między stronami zostanie zakończona w trakcie roku ze strony powoda, to premia zostanie naliczona przez pozwaną w maksymalnej procentowej wysokości określonej jak wyżej niezależnie od faktu, jaki rzeczywiście obrót został osiągnięty.

W ramowych warunkach współpracy, obowiązujących od dnia 01.01.2011r. zostało ustalone, że powód będzie udzielał rabatów w rachunkach: ceny – jak uzgodniono i pisemnie potwierdzono i generalny rabat podstawowy – 6%. Pozwana miała obciążyć powoda premiami pieniężnymi za osiągnięcie obrotu

(0,1% osiągniętego dochodu pod warunkiem osiągnięcia obrotu w wysokości 800.000 zł, 0,2% osiągniętego obrotu pod warunkiem osiągnięcia obrotu w wysokości w wysokości 900.000 zł, 0,3% osiągniętego obrotu pod warunkiem osiągnięcia obrotu w wysokości w wysokości 1.000.000 zł). Premia ta miała zostać obliczona przez pozwaną i płatna w styczniu roku następującego po roku rozliczeniowym. W przypadku, jeśli współpraca między stronami zostanie zakończona w trakcie roku ze strony powoda, to premia zostanie naliczona przez pozwaną w maksymalnej, procentowej wysokości określonej jak wyżej, niezależnie od faktu, jaki rzeczywiście obrót został osiągnięty.

Strona pozwana nie wystawiała faktur. Powód wystawiał faktury uwzględniając rabat udzielony pozwanej.

Powód zaczął sprzedawać swój towar do większej ilości sklepów pozwanej np. w O. czy B., co rodziło wzrost kosztów.

Pismem z dnia 28.12.2011r. powód poinformował pozwaną, iż jest zmuszony podnieść cenę pieczywa o 20% ze względu na wzrost cen mediów, materiałów niezbędnych do wyrobu.

W ramowych warunkach współpracy, obowiązujących od dnia 01.01.2012r. zostało ustalone, że powód będzie udzielał rabatów w rachunkach: ceny – jak uzgodniono i pisemnie potwierdzono.

W 2012r. pozwana przestała korzystać z rabatów. Była to decyzja zarządu, z uwagi na fakt, iż rodziły one kwestie sporne z dostawcami oraz fakt przegranych procesów sądowych.

Z uwagi na wzrost cen zboża w 2012r., dostawcom podniesiono ceny, które obowiązywały od 01.03.2012r.

Pismem z dnia 12.04.2012r. powód poinformował pozwaną, że jest zmuszony podnieść cenę pieczywa o 10% ze względu na wzrost cen mediów, materiałów niezbędnych do wyrobu. W odpowiedzi pozwana nie zaakceptowała podwyżki ceny

i wskazała, że ceny mogą zostać zmienione po obustronnym pisemnym potwierdzeniu od dnia 15.06.2012r.

W 2010r. powód osiągnął obrót handlowy z pozwaną w wysokości

708.277,84 zł netto. W 2011r. powód osiągnął obrót handlowy z pozwaną

w wysokości 829.031,03 zł netto. Wykonano zestawienie wielkości obrotów powoda z pozwanym w latach 2007-2010r., z którego wynikają obroty: 2007 r. 103.877,19 zł, 2008r. 812.761,42 zł, 2009r. 905.516,51 zł, 2010r. 705.591,01, 2011r. 824.422,12 zł, 2012r. 463.455,82 zł.

Strony prowadziły korespondencję mailową, w tym dotyczącą rabatów. Powód wzywał pozwaną do zapłaty.

W tak ustalonym stanie faktycznym Sąd Okręgowy uznał, że powództwo zasługuje na uwzględnienie, gdyż zebrany w sprawie materiał dowodowy daje podstawy do uznania, że strona powodowa zawierała umowy na niekorzystnych, narzuconych przez stronę pozwaną warunkach, była to bowiem jedyna droga dopuszczenia jej towarów do rynku zbytu poprzez sklepy należące do strony pozwanej. Bez względu na nazwę opłat, jakie ponosiła strona powodowa, a więc czy były to premie czy rabaty, wszystkie one miały na celu zwiększenie zysków strony pozwanej, kosztem jej dostawcy, którego zyski uzyskane ze sprzedanych

już produktów, na dalszym etapie ich odsprzedaży, były zmniejszane o wartość

tych opłat. Strona pozwana narzuciła stronie powodowej ww. opłaty dodatkowe,

bez spełnienia świadczenia ekwiwalentnego na rzecz strony powodowej.

Sąd Okręgowy na podstawie zeznań M. Z. i przesłuchania reprezentanta powoda ustalił, iż zawarcie dodatkowych porozumień w zakresie premii i rabatu stanowiło warunek konieczny dopuszczenia towarów strony powodowej do sprzedaży w sieci sklepów strony pozwanej. Bez uiszczenia

opłat wynikających z tych porozumień strona powodowa nie mogłaby sprzedawać towarów stronie pozwanej, tudzież kontynuować współpracy w następnym roku.

W zamian za premie i rabaty strona powodowa nie otrzymała żadnego świadczenia. Nie miała w szczególności zagwarantowanego minimalnego poziomu obrotu towarem ze stroną pozwaną. W ocenie Sądu Okręgowego zakazane są opłaty, gdzie świadczenie po stronie odbiorcy towaru polega wyłącznie na zawarciu umowy z danym dostawcą, a więc nie nakłada na ten podmiot żadnych obowiązków polegających na działaniu, których efekty mają pozytywne oddziaływanie na sferę ekonomiczną dostawcy. Wskazywane przez stronę pozwaną pośrednie korzyści dostawcy z utrzymania, czy wzrostu stanu sprzedaży dostarczanych przez niego produktów, w żadnym razie nie mogą legalizować praktyki ich pobierania w sytuacji, gdy przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk bezwzględnie ogranicza świadczenie należne ze sprzedaży cudzych produktów do samej tylko marży.

W związku z powyższym pobieranie spornych opłat należy uznać za czyn niedozwolonej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt. 4 uznk. Roszczenie zatem o zapłatę kwoty odpowiadającej wysokości nienależnie pobranych od strony powodowej opłat znajduje swoje oparcie w art. 18 ust. 1 pkt 5 uznk.

Sąd Okręgowy ustalił w toku postępowania dowodowego, że tytułem dodatkowych opłat w postaci premii i rabatów, strona pozwana uzyskała od strony powodowej łącznie kwotę 72.225,64 zł, wobec czego zasądzenie zapłaty tej kwoty w świetle przeprowadzonych powyżej rozważań należy uznać za zasadne, co też uczyniono jak w pkt I wyroku na podstawie art. 405 k.c.

Odsetki od roszczenia głównego Sąd Okręgowy zasądził w oparciu

o art. 481 § 1 k.c. od dat oznaczonych w wezwaniach o zapłatę z dnia 12.12.2012r.

i 16.04.2013r.

Apelację od powyższego wyroku wywiodła strona pozwana. Zaskarżając się go w przeważającej części, zarzuciła:

1. błąd w ustaleniach faktycznych polegający na przyjęciu, że umówione rabaty stanowiły jednostronnie narzucone opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży
a nie element cenotwórczy – stanowiący wynik negocjacji ceny jednostkowej zakupywanego towaru;
2. naruszenie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że ustalenie ceny poprzez zastosowanie rabatu stanowi czyn nieuczciwej konkurencji a w konsekwencji stanowi podstawę do żądania
w oparciu o art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. i art. 405 k.c. zwrotu uzyskanych korzyści;
3. naruszenie art. 49 oraz art. 56 TFUE poprzez dokonanie interpretacji niezgodnie z wynikającymi z tych przepisów zasadą swobody przedsiębiorczości oraz zasadą swobody świadczenia i uznanie działania pozwanego za czyn nieuczciwej konkurencji.

W oparciu o powyższe zarzuty strona pozwana wniosła o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez obniżenie zasądzonej kwoty 72.225,64 zł do kwoty 1.019,71 zł wraz z odsetkami ustawowymi i oddalenie powództwa w pozostałej części. Nadto strona pozwana wniosła o zasądzenie od powoda na rzecz pozwanej kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego.

W odpowiedzi na apelację strona powodowa wniosła o jej oddalenie i zasądzenie na jej rzecz kosztów zastępstwa w postępowaniu apelacyjnym.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja okazała się zasadna w całości.

Na obecnym etapie sprawy przedmiotem sporu pozostawała wyłącznie kwestia oceny prawnej zastrzeżonych w warunkach współpracy na rok 2010r.

i 2011r. „generalnych rabatów podstawowych” w wysokości odpowiednio 2,5 i 6 procent od obrotu. W zakresie rozstrzygnięcia dotyczącego premii pieniężnych za osiągnięcie odpowiedniego poziomu obrotu sprzedaży netto, naliczonych w kwocie 1.019,71 zł, strona pozwana nie wywiodła apelacji.

Sąd Apelacyjny przyjął za własne ustalenia faktyczne w kształcie nadanym im przez Sąd I instancji, gdyż wynikały one głównie z niekwestionowanych dokumentów i potwierdzały okoliczności, które nie stanowiły przedmiotem sporu między stronami. Natomiast Sąd Apelacyjny dokonał odmiennej niż to uczynił Sąd Okręgowy interpretacji tego stanu faktycznego.

Mianowicie, dzieląc zarzuty apelacyjne strony pozwanej, Sąd Apelacyjny uznał, że zastrzeżone rabaty nie stanowiły innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, o której mowa w art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (dalej u.z.n.k.). Były one natomiast jednym z elementów kształtujących cenę towaru, na którą po przeprowadzeniu negocjacji godziły się obie strony.

Uzgodnienie rabatu lub upustu w ramach stosunku prawnego sprzedaży ma co do zasady za zadanie ukształtowanie ceny, wynagrodzenia z tytułu tej umowy (zob. wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 3 czerwca 2009 r., sygn.

I ACa 318/09, Lex nr 756563).

Zgodnie z ugruntowanym orzecznictwem Sądu Najwyższego celem art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie jest regulowanie cen i wpływianie na rozkład zysków stron umowy. Strony umowy sprzedaży mają w świetle art. 353¹ k.c. swobodę w kształtowaniu cen i mogą oznaczać je nie tylko kwotowo, ale zgodnie z art. 536 § 1 k.c. także poprzez wskazanie podstaw, według których ustalenie ceny nastąpi (zob. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 6 czerwca 2014r., III CSK 228/13, z dnia 20 lutego 2014r., I CSK 236/13). Dlatego też za czyn nieuczciwej konkurencji nie może być uznane samo uzgodnienie rabatu od cen wynikających z uzgodnionego przez strony cennika.

Roszczenia wynikające z art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. nie są środkiem zaradczym na zawieranie przez producenta niekorzystnych umów, w których umówiona przy nawiązywaniu współpracy cena nie zaspokaja kosztów produkcji. Trafnie zarzucała strona pozwana, że regulacja ta nie może być wykorzystywana jako instrument do korygowania uzgodnionej przez strony ceny. Opisany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. czyn nieuczciwej konkurencji ma miejsce wtedy, gdy strony na zasadach wolnorynkowych dojdą wprawdzie do porozumienia co do satysfakcjonującej ich ceny, po czym nabywca warunkuje nawiązanie współpracy bądź jej kontynuację od poniesienia dodatkowych opłat stanowiących wynagrodzenie za przyjęcie towaru do sprzedaży lub też za usługi, które bądź nie są w ogóle świadczone przez nabywcę towaru bądź ich świadczenie następuje wyłącznie w interesie sprzedawcy. Z taką sytuacją w niniejszej sprawie nie mamy do czynienia, gdyż udzielenie rabatu stanowiło element negocjacji ceny sprzedawanych przez powoda towarów.

Na podstawie art. 15 ust 1 u.z.n.k. można kreować inne niż stypizowane w nim czyny nieuczciwej konkurencji, utrudniające innym przedsiębiorcom dostęp do rynku. Oznacza to jednak, że z uwagi na funkcję korygującą i uzupełniającą art. 3 ust 1 u.z.n.k., zawsze należy wykazać w takim wypadku, na czym polegają tego rodzaju naruszenia lub zagrożenia interesu innego przedsiębiorcy oraz na czym polega sprzeczność tych działań z prawem lub dobrymi obyczajami (wyrok SN z dnia 6 czerwca 2014r., III CSK 228/13).

Nie można oczywiście wykluczyć, że także zastrzeżenie upustu w cenie może stanowić praktykę naruszającą dobre obyczaje i utrudniającą dostęp do rynku przedsiębiorcy, a polegającą na takiej kalkulacji własnej marży, która narusza zasady uczciwego obrotu i może być uznana za pobranie zakamuflowanej niedozwolonej opłaty (tak wyrok SN z dnia 6 czerwca 2014r., III CSK 228/13). Okoliczność tę jednak powinna udowodnić strona powodowa a nie jedynie zadeklarować oczekując wykazania przez pozwaną przeciwnej tezy, jak to miało miejsce w niniejszej sprawie.

Analiza uzasadnienia skarżonego wyroku prowadzi do wniosku, że Sąd I instancji arbitralnie stawia znak równości pomiędzy rabatem a opłatą półkową uznając, że to na stronie pozwanej spoczywał ciężar dowodu, że zastrzeżenie rabatu nie stanowiło praktyki nieuczciwej. W ocenie Sądu Apelacyjnego jest to bezpodstawne odwrócenie ciężaru dowodu w sprawie. W istocie poza utartymi już w judykaturze ocenami prawnymi dotyczącymi zastrzegania dodatkowych opłat, brak w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku merytorycznego odniesienia do twierdzeń strony pozwanej, że rabat był elementem wynegocjowanej ceny.

W sprawie pozostawało bezsporne, że rabat nie stanowił wynagrodzenia za jakiegokolwiek dodatkowej usługi. Z treści złożonych w sprawie dokumentów jak i zeznań świadków oraz reprezentanta strony pozwanej nie wynika, aby w zamian za rabat strona pozwana zobowiązywała się względem strony powodowej do jakichkolwiek świadczeń wzajemnych lub ustępstw, które można byłoby oceniać pod kątem ekwiwalentności względem udzielonego rabatu. Prowadził do obniżenia ceny – upustu w cenie i od razu był uwzględniany w cenie uwidocznionej przez stronę powodową na fakturze. Z tytułu rabatu strona pozwana nie dokonywała potrąceń żadnych należności. Sąd Okręgowy wywodzi z powyższych faktów wnioski, że skoro brak dowodu na okoliczność,

że ekwiwalentne świadczenie było oferowane powódce, to kwota naliczonego rabatu stanowiła niedozwoloną opłatę dodatkową.

Zwrócić jednak należy uwagę, że zastrzeżenie rabatu stanowi element negocjacji ceny, tym samym jego udzielenie nie jest warunkowane uzyskaniem świadczenia „wzajemnego”. W szczególności rabat nie musi wiązać się z wyraźnymi zapewnieniami kontrahenta, co do wysokości przyszłych zamówień, na co wskazuje Sąd I instancji. Wystarczające jest, że obie strony akceptują ceny po ich obniżeniu rabatem i decydują się na kontynuację współpracy przyznając tym samym, że „nowe” ceny w świetle łączącej je współpracy są dla nich zadowalające.

W orzecznictwie wskazuje się, że w praktyce gospodarczej znajduje ekonomiczne uzasadnienie oferowanie towarów po niższej cenie w przypadku, gdy transakcja przybiera wyższe rozmiary, co stanowi refleks ekonomicznych reguł odnoszących się do opłacalności produkcji i handlu w mniejszej i większej skali (zob. wyrok SN z dnia 6 czerwca 2014r., III CSK 228/13, z dnia 20 lutego 2014r., I CSK 236/13).

W okolicznościach niniejszej sprawy rzeczywiście strony nie zastrzegły poziomu obrotów, od którego uzależnione będzie naliczenie rabatu generalnego. Niewątpliwie jednak ten poziom był stosunkowo wysoki, utrzymując się na poziomie kilkuset tysięcy złotych. Ponadto trzeba zauważyć, że przedmiotem obrotu między stronami było pieczywo a zatem towar, który zamawiany był do sklepu pozwanej regularnie. Zasadniczo zatem, nawiązanie współpracy polegającej na zaopatrywaniu określonych sklepów pozwanej w umówiony asortyment pieczywa, było równoznaczne z utrzymywaniem równomiernych zamówień. Powódka nie musiała obawiać się istotnych wahań w zamówieniach oraz potwierdzania ich na piśmie, aby ocenić wielkość przewidywanego obrotu. Nie można zatem jednoznacznie stwierdzić, aby rabat generalny pozostawał w oderwaniu od skali zamówień.

Nie polegają na prawdzie potwierdzenia powódki, że rabaty nie podlegały indywidualnemu uzgodnieniu – podkreślić trzeba, że obowiązywały jedynie w latach 2010 – 2011, podczas gdy współpraca stron datuje się od 2007 r. Wysokość rabatów była negocjowana, o czym świadczy choćby ich zróżnicowana wysokość. Skoro współpraca stron trwała od 2007 r. nie można zasadnie przyjąć, aby rabaty stanowiły opłatę za wejście do sklepu – jak twierdzi strona powodowa.

Rzeczą producenta jest wyważenie, czy sprzedaż produktów za określone ceny w przypadku rozszerzenia obrotów handlowych rzeczywiście mu się opłaca. Sąd w te procesy decyzyjne nie może wnikać i ich oceniać, czego zdaje się oczekiwać powódka podnosząc głównie, że pozwana narzucała jej ceny poniżej ponoszonych przez nią kosztów produkcji. Zauważyć jednak trzeba, że co najwyżej można byłoby rozważać, czy ceny ukształtowane pod presją silniejszego podmiotu, jakim niewątpliwie jest pozwana sieć sklepów, nie są zaniżone w stosunku do przeciętnych kosztów produkcji żywności w asortymencie oferowanym przez powódkę – nie zaś kosztów produkcji faktycznie generowanych przez powódkę, które pozostają przecież tylko w jej gestii. Brak w aktach sprawy jakichkolwiek dowodów na okoliczność średnich, hurtowych cen sprzedaży pieczywa lub minimalnych kosztów jego produkcji a także innych tego typu danych, które pozwalałyby na ocenę, że strona pozwana „wymusiła” na powódkę cenę nieekwiwalentną do uzyskanego towaru, budując kosztem powódki własną marżę. Dodać przy tym trzeba, że strona powodowa nie przedstawiła żadnych dowodów pozwalających na ocenę, że ostatecznie określona marża handlowa strony pozwanej została określona w sposób nieuczciwy np. nadmiernie wygórowany w odniesieniu do marży innych przedsiębiorców działających na tym samym rynku. Przy tym podkreślić trzeba, że to „narzucenie” ceny nie może pozostawać jedynie w sferze domniemania. Powódka powinna wykazać, że strona pozwana np. wykorzystwała jej trudną sytuację finansową bądź to że powódka, bez poniesienia niewspółmiernych dla siebie strat, nie mogła zakończyć niekorzystnej według niej współpracy. Te okoliczności nie były ani przedmiotem twierdzeń ani dowodzenia powódki.

Wręcz przeciwnie z zebranego materiału dowodowego wynika, że powódka godziła się na rabat również w kolejnym roku i nie podejmowała żadnych kroków celem rozwiązania umowy. Nawiązanie przez stronę powodową współpracy z pozwaną w roku 2011, czyli już po wprowadzeniu w roku 2010 rabatu generalnego, podważa istotnie tezę, że rabat był „wymuszony” na stronie powodowej.

Teza ta mogłaby się ostać, gdyby strona powodowa po pierwszym roku współpracy w którym został wprowadzony rabat, zrezygnowała z dalszej współpracy z pozwaną (umowa stron taką możliwość przecież przewidywała). Także wysokość obrotów uzyskiwanych w ramach współpracy stron, nie wskazuje że zastosowanie rabatów ograniczyło możliwości strony powodowej w zbywaniu towarów pozwanej.

Obroty w 2011 r. w stosunku do obrotów za rok 2010 r. wzrosły z 708.277,84 zł

do 829.031,03 zł. A zatem strona powodowa w następnym roku po wprowadzeniu rabatów uznała, że współpraca za stroną pozwaną jest dla niej opłacalna na tyle,

że przystąpiła do jej kontynuowania i to przy zwiększonych obrotach.

W sytuacji, gdy strona powodowa współpracę z pozwaną kontynuowała

także w 2011 roku, a potem w 2012 r. nie można podzielić jej stanowiska, że zgoda na rabaty była „wymuszona” w ramach niedozwolonych praktyk rynkowych.

Nie wiadomo przy tym, gdyż strona powodowa nie wykazała tego w toku sporu,

przy wykorzystaniu jakich niedozwolonych środków miałyby dojść do „wymuszenia” na stronie powodowej rabatu w cenie towarów. W istocie, na podstawie zeznań świadka M. Z. można ustalić, że przyczynę ostatecznego zakończenia współpracy stron stanowiły znacznych rozmiarów zwroty pieczywa, do których doszło na przełomie 2011 i 2012 roku (zob. zestawienie obrotów k.98), nie zaś narzucenie

z pomocą rabatów zbyt niskich cen. Z zeznań tego świadka wynikało, że wiążące strony ceny były zbyt niskie, aby zrekompensować stronie pogodowej poziom zwrotów pieczywa, a nie koszty jego produkcji.

W tym miejscu ponownie wskazać trzeba, że rzeczą producenta było wynegocjowanie istotnych z punktu widzenia opłacalności postanowień umowy,

w tym dotyczących możliwości zwrotów pieczywa i uwzględnienie tych kwestii

przy negocjowaniu ceny. Naprawienia skutków zgody na cenę, która okazała się niesatysfakcjonująca dla producenta nie może nastąpić poprzez kreowanie deliktu,

w postaci nadmiernego obniżenia cen „niedozwolonym” rabatem.

Wbrew twierdzeniom powódki nie ma dostatecznych podstaw dla przyjęcia,

że rabat stanowił dodatkowe świadczenie zastrzeżone na rzecz nabywcy.

Zarówno wielkość rabatu jak i uzgodnione ceny cennikowe nawzajem na siebie oddziaływały, co przyznają pośrednio obie strony. Pozwana zarzuca w odpowiedzi na pozew, że negocjowała rabaty, gdyż powódka kształtowała swoje cenniki

na bardzo wysokim poziomie. Powódka zaś w piśmie z dnia 15 lipca 2013 (k. 130, pkt 5.2) twierdzi, że było dokładnie na odwrót – wysokość rabatu rzutowała

na podwyższenie ceny, co miało zapobiegać poniesieniu przez nią straty. Zwrócić również należy uwagę, że powódka podnosi kwestię zniżenia cen także

po rezygnacji przez pozwaną z eksponowania w umowach stron elementu rabatu. Powyższe okoliczności potwierdzają zatem okoliczność, że ceny i wchodzący w ich skład element rabatu były przedmiotem negocjacji, zaś sam rabat był jednym

z elementów negocjowania ceny. Nadto z umów wynika, że istniała możliwość wypowiedzenia i renegeacji cen. W konsekwencji wskazać należy, że nawet

prima facie nie sposób uznać, aby rabaty w wysokości 2,5 oraz 6 procent przy wielotysięcznych obrotach stanowiły nadmierne obciążenie powódki. Strona powodowa nie przedstawiła bowiem dowodów pozwalających na uznanie, że zaakceptowane ostatecznie ceny (uwzględniające rabat) były ustalone na poziomie krzywdzącym powódkę, a prowadzącym do nadmiernego wzrostu zysków strony pozwanej.

Nie można również podzielić stanowiska, że istocie rabatu przeczy fakt,

iż dotyczył on wszystkich towarów zbiorczo a nie tylko poszczególnych wybranych produktów, które np. lepiej się sprzedają. Skoro rabat był udzielany procentowo od wielkości sprzedaży to de facto kwotowo najwyższy był on w przypadku lepiej sprzedających się produktów. Zwrócić należy uwagę, że ostatecznie strona powodowa również domagała się generalnej podwyżki wszystkich cen o określony procent, a nie negocjowała poszczególne ceny każdego produktu.

Za dowolne uznać należy, zawarte w uzasadnieniu Sądu I instancji, twierdzenia, że na skutek zastosowanego rabatu rósł zysk pozwanej kosztem powódki. Jak wspomniano powyżej, brak jakichkolwiek danych dotyczących marży pozwanej stosowanej przy produktach nabywanych od powódki.

Reasumując, powódka nie wykazała, że rabat stanowił dodatkową narzuconą jej opłatę, a nie wynegocjowany element ceny, jak również nie wykazała, aby stanowił on innego rodzaju utrudniającą dostęp do rynku nieuczciwą praktykę, o której mowa w art. 15 u.z.k.n. W konsekwencji brak było podstaw do uznania, że strona pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji, o którym mowa w art. 15 u.z.n.k. w zw. z art. 3 u.z.n.k. i do zasądzenia od pozwanej na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 405 k.c. zwrotu nienależnie uzyskanej korzyści z tytułu rabatu, co skutkowało koniecznością oddalenia powództwa, w zakresie objętym zaskarżeniem.

W świetle powyższego bez znaczenia pozostają dalsze zarzuty apelacji dotyczące naruszenia zasady swobodnego przepływu towarów, o której mowa w art 49 i 56 TFUE.

Zmiana rozstrzygnięcia co do meritum powodowała konieczność zmiany rozstrzygnięcia w zakresie kosztów procesu. Strona pozwana wygrała sprawę niemal w całości (w 98,6 %), w związku z czym na podstawie art. 100 k.p.c. Sąd Apelacyjny obciążył powódkę obowiązkiem zwrotu całości poniesionych przez nią kosztów procesu, na które złożyły się koszty zastępstwa procesowego i opłaty skarbowej od pełnomocnictwa.

Mając powyższe na uwadze na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. orzeczono jak w punkcie 1

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono w oparciu o zasadę wynikającą z art. 98 k.p.c. zasądzając od powódki na rzecz pozwanej zwrot kosztów zastępstwa procesowego w kwocie 2700 zł i opłatę od apelacji w kwocie 3.561 zł.

KP