

Sygn. akt I ACa 430/13

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 7 czerwca 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Krakowie – Wydział I Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	SSA Hanna Nowicka de Poraj
Sędziowie:	SSA Józef Wąsik SSA Grzegorz Krężolek (spr.)
Protokolant:	st.sekr.sądowy Barbara Piaszczyk

po rozpoznaniu w dniu 24 maja 2013 r. w Krakowie na rozprawie  
sprawy z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością  
z siedzibą w W.

przeciwko (...) (POLSKA) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością  
w K.

o zapłatę

na skutek apelacji strony pozwanej od wyroku Sądu Okręgowego - Sądu Gospodarczego w Krakowie z dnia 19 grudnia 2012 r. sygn. akt IX GC 328/11

1. **oddala apelację ;**

2. **zasądza od strony pozwanej (...) (POLSKA) Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w K. na rzecz strony powodowej (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 5.400zł (pięć tysięcy czterysta tytułem kosztów postępowania apelacyjnego.**

Sygn. akt : I ACa 430/13

## UZASADNIENIE

Strona powodowa spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (...) w W. w pozwie skierowanym przeciwko (...) [ Polska ] - spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w K. domagała się zasądzenia kwoty łącznej 4 003 205, 04 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 4 czerwca 2011r do dnia zapłaty tytułem zwrotu bezpodstawnie uzyskanych w okresie współpracy handlowej stron korzyści z racji pobranych przez pozwaną opłat za usługi logistyczne , usługi marketingowe i promocyjne oraz tzw. warunkowego bonusu od obrotu , które to opłaty były , w ocenie powódki , w istocie opłatami

za przyjęcie towarów do sprzedaży w sieci handlowej (...), innymi niż marża handlowa, pobieranie których stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Należności te, pobrane w warunkach dopuszczenia się przez pozwaną czynu stypizowanego w tej normie podlegają, zdaniem powódki zwrotowi, podstawą normatywną którego jest przepis art. 18 ust. 1 pkt 5 u. z.n.k.

Na dochodzone roszczenie składały się :

- kwota 2 956 626 62 zł z tytułu pobranych nienależnie opłat w drodze kompensat z należnościami za dostarczone przez spółkę z W. towary oraz ,

- suma 1 046 578, 42 zł z tytułu uzyskanych w ten sposób przez pozwaną pożytków, które powódka utożsamiała z kwotą skapitalizowanych odsetek od składających się na wymienioną wyżej sumę niedozwolonych opłat, obliczonych na dzień wytoczenia powództwa z dalszymi odsetkami od dnia 4 czerwca 2011r do dnia zapłaty

Obok tych żądań powódka domagała się przyznania na swoją rzecz kosztów procesu.

Spółka (...) [ Polska ] odpowiadając na pozew wniosła o oddalenie powództwa w całości i obciążenia przeciwniczki procesowej kosztami procesu.

W motywach swojego stanowiska w pierwszej kolejności wskazywała, że jeżeli chodzi o sumę 1 737 złotych objętą notą księgową nr (...) z dnia 11 grudnia 2009r z tytułu bonusu warunkowego to jest ona dochodzona niezasadnie dlatego, że pozwana nigdy nie uzyskała jej od powódki w drodze potrącenia. W chwili bowiem gdy należność ta była wymagalna, strony nie prowadziły już ze sobą współpracy handlowej.

Jeżeli chodzi o należności z tytułu usług marketingowych [ dochodzonych przez powódek w zakresie sumy 91 290, 80 zł ] i logistycznych { upustu logistycznego } [ mających odpowiadać sumie 127 709,01 zł ] to domaganie się jej zwrotu nie jest uzasadnione dlatego, że usługi te rzeczywiście zostały przez pozwaną wykonane, będąc uprzednio zamówionymi przez spółkę (...) albo też - w przypadku usług logistycznych - zrealizowanych w sposób, który przynosił korzyści kontrahentce handlowej.

Pozwana podkreślała, przecząc kwalifikacji tych opłat jako takich, których pobieranie jest czynem nieuczciwej konkurencji, iż :

- nigdy nie uzależniała podjęcia i kontynuacji wzajemnej współpracy stron od przyjęcia na siebie w umowie przez spółkę z W. obowiązku pokrywania będących przedmiotem sporu należności ,

- nie narzucała powódce żadnych warunków na jakich miała się odbywać współpraca obu podmiotów, a ta zawsze miała możliwość ukształtowania wzajemnych ich relacji umownych w oparciu o negocjacje,

- sposób działania strony pozwanej w tym rzeczywiste wykonywanie na rzecz powódki usług marketingowych jak również fakt przynoszenia jej korzyści z racji czynności logistycznych nie tylko nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 czy też klauzuli generalnej z art. 3 ust. 1 u.z.n. k. ale przeciwnie ułatwiało spółce (...) dostęp do rynku za pośrednictwem sieci handlowej (...)w szczególności docierania w ten sposób do finalnego odbiorcy [ klienta] z oferowanymi przez siebie towarami. To co wyklądała na ten cel powódka w relacjach handlowych z pozwaną było sumami bardzo istotnie mniejszymi niż te, które musiałaby ponieść na promocje handlową swojej działalności tylko we własnym zakresie i przy podejmowaniu we własnym zakresie indywidualnych zabiegach marketingowych.

- umowy jakie strony ze sobą zawierały w ramach tej współpracy nie były nieważne wobec ich niesprzeczności czy to z dobrymi obyczajami czy zasadami współżycia społecznego.

W ocenie strony pozwanej niezasadnie także powódka domaga się zwrotu, jako nienależnie pobranej, kwoty 2 737 630, 81 zł, której przeciwniczka procesowa dochodzi z tytułu tzw. bonusu warunkowego. Jej zdaniem bowiem

ustalony umownie pomiędzy stronami bonus nie był opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży, inną niż marża handlowa, a jedynie elementem określającym wysokość ceny za jaką (...) nabywała towar od spółki (...) [elementem cenotwórczym]. Stanowił on zatem, z ekonomicznego punktu widzenia, właśnie element marży, którego powstanie oraz wysokość uzależniona była zgodnie przez strony od skali uzyskiwanego we wzajemnych relacjach obrotu.

Wnosząc o oddalenie powództwa także w części obejmującej żądanie przyznania kwoty odpowiadającej należności z tytułu skapitalizowanych odsetek [suma 1 046 578, 42 zł], identyfikowanych prawnie przez powódkę jako zwrot w sposób nieuprawniony uzyskanych pożytków, pozwana podniosła, że nie pozostawała w okresie od daty wymagalności skompensowanych kwot w opóźnieniu w zapłacie należności głównej. W szczególności nie była przez powódkę uprzednio wzywana do spełnienia tego świadczenia.

Wyrokiem z dnia 19 grudnia 2012r Sąd Okręgowy - Sąd Gospodarczy w Krakowie :

- zasądził od pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 2 954 889, 62 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 4 czerwca 2011r do dnia zapłaty.

- pozostałym zakresie powództwo oddalił,

- z tytułu kosztów procesu obciążył pozwaną na rzecz powódki kwotą 77 235, 29 zł.

Sąd I instancji ustalił następujące fakty istotne dla rozstrzygnięcia :

W dniach 2 stycznia 2007r, a na kolejny rok 2 stycznia 2008 strony zawarły umowy sprzedaży na podstawie których spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (...) w W. miała sprzedawać spółce z o. o. (...) [Polska] w K. owoce i warzywa. Uszczegółowieniem tych mających charakter ramowy umów, były, stanowiące ich integralną część warunki handlowe. Towary te, nabyte od powódki strona pozwana następnie sprzedawała klientom - finalnym za pośrednictwem swojej sieci hipermarketów.

Poszczególne, umowy sprzedaży dotyczące indywidualnie oznaczonych partii tych produktów, były zawierane na podstawie jednostkowych, odrębnych zamówień spółki (...). Po takim zamówieniu powódka była obowiązana daną partię dostarczyć na własnym staraniem i swój koszt do Centrum (...) pozwanej spółki w T. albo też do danego punktu sprzedaży kupującego, których wykaz był także wskazany w załącznikach do umów, stanowiąc ich integralny element.

Zgodnie z postanowieniami umów zawartych przez strony zarówno w 2007 jak i 2008r pozwana zobowiązywała się do przeprowadzania razem ze sprzedającą akcji promocyjnych, obejmujących towary dostarczane przez spółkę z W., przy czym szczegóły tychże były określone w załącznikach do umów.

Wskazane wyżej warunki handlowe na rok 2007 i 2008r przewidywały, że sprzedawca zobowiązany jest świadczyć na rzecz nabywcy opłaty, obliczane w każdym przypadku od uzyskiwanego we wzajemnych relacjach handlowych obrotu. Były to :

- tzw. bonus warunkowy, zapłata którego warunkowana była osiągnięciem określonej wartości obrotu,

a/ miesięczny [przy obrotach przekraczających 5 000 złotych], w skali zmieniającej się w czasie trwania współpracy strony wynosząc od 17 % do, w końcu tego okresu, 20 %,

b/ roczny [przy obrotach, na początku współpracy powyżej 10 mln. zł, później 11 a następnie 12 mln. zł] w wysokości 0,5 % wartości tegoż

- opłaty za usługi marketingowe, płatne miesięcznie w wysokości 4 % od obrotu w tym czasie obliczanego na podstawie cen netto kupowanych od spółki (...) warzyw lub owoców. Usługi te obejmowały umieszczenie logo firmy pozwanej w wyznaczonych miejscach sklepów, w gazetkach reklamowych pozwanej, w reklamach nadawanych przez radiowęzeł

sieci , na tzw, standach, zapewnienie ekspozycji towarów na półkach na odpowiedniej wysokości , na końcówkach regałów itp.

Oplaty te obejmowały także akcje promocyjne w postaci udziału powódki i sprzedawanych przez nią towarów w wydarzeniach otwarcia nowych sklepów sieci(...)przy czym w tym przypadku opłaty były określane kwotowo , obejmując sumy od 200 do 800 złotych,

- tzw. upust logistyczny stanowiący opłatę ustaloną jako iloczyn osiągniętego obrotu oraz stawki 9 % , którą miała świadczyć sprzedająca , dostarczając sprzedawany towar na własny koszt , ryzyko i swoim staraniem do Centrum (...) pozwanej w T. lub do wskazanych w załącznikach do umów placówek handlowych pozwanej. Opłata z opisanego tytułu była potrącana przez pozwaną mimo , że strony , w czasie trwania ich współpracy handlowej, nie zawierały żadnej - odrębnej umowy logistycznej - mającej za przedmiot świadczenie tego rodzaju usług.

Przewidzianą przez umowy ramowe formą rozliczeń były kompensaty wzajemnych należności stron , i pozwana właśnie w ten sposób je prowadziła potrącając z należnościami z tytułu cen za sprzedany przez spółkę w W. towar należności z tytułu wskazanych wyżej opłat , wystawiając przy tym faktury lub noty księgowo , wskazujące na ich wielkości kwotowe.

W dalszej części ustaleń faktycznych identyfikując poszczególne numery faktur i not księgowych wystawionych przez pozwaną ze źródłami potrąceń stwierdzonych nimi sum jakimi były : usługi marketingowe i promocyjne , bonus warunkowy oraz usługi logistyczne /upust logistyczny / Sąd Okręgowy skonstatował , że zapisy treści tych dokumentów nie wskazywała szczegółowo za co kwota potrącenia jest (...) należna , w szczególności nie wskazywano jaka usługa marketingowa została w ten sposób opłacona. Rola powódki, podobnie jak to miało miejsce przy zawieraniu umów oraz ich konkretyzacji w warunkach handlowych , sprowadzała się do akceptacji przygotowywanych przez kontrahentkę dokumentów. Podobnie było w przypadku bonusu warunkowego gdzie powódka jedynie akceptowała treść przesłanych przez (...) obliczeń obrotu na potrzeby określenia tej opłaty za dany okres , jak i to , że dokumenty te zawierały upoważnienie pozwanej do wystawienia faktury z jej uwzględnieniem.

Poprzez tak przygotowane i faktycznie dokonane kompensaty strona powodowa zapłaciła pozwanej należności określone w żądaniu pozwu ze wszystkich wyróżnionych tytułów.

Jedyny wyjątek dotyczy kwoty 1737 zł objętej notą księgową nr (...) z daty 11 grudnia 2009r , której pozwana w powyższy sposób nie potrąciła albowiem wówczas już wzajemna współpraca handlowa stron nie miała miejsca.

Strona powodowa wezwała pozwaną do zapłaty kwot obecnie dochodzonych pozwem, kierując do niej pismo datowane na 24 maja 2011r , wyznaczając jej termin końcowy dobrowolnego spełnienia świadczenia na dzień 3 czerwca 2011r. Wezwanie to okazało się nieskuteczne.

Rozważania prawne rozpoczął Sąd Okręgowy od wyrażenia oceny , że umowa zawarta przez strony w dniu 2 stycznia 2007r i kontynuowana w roku 2008 była umową sprzedaży o charakterze ramowym , której szczegółowe postanowienia , precyzujące zakres praw i obowiązków tak sprzedającego [ strony powodowej ] jak i kupującego [ spółki (...) ] zawarte w stanowiących jej integralną część warunkach handlowych , obowiązujących w poszczególnych okresach jej obowiązywania.

W jej realizacji , w oparciu o indywidualne zamówienia strony pozwanej na poszczególne partie warzyw czy owoców , w chwili ich dostarczenia i wydania nabywcy , własność towaru przechodziła na stronę pozwaną.

Odwołując się do stanowiska prawnego Sądu Najwyższego zawartego w motywach wyroku z dnia 26 stycznia 2006r , sygn.. II CK 378/2005, publ. Wokanda z 2006 nr 6 s. 8 Sąd I instancji stanął na stanowisku , że opłaty, których zwrotu jako nienależnie pobranych [ za wyjątkiem sumy 1737 zł objętych notą księgową z 11 grudnia 2009r z przyczyn wskazanych wyżej ] były opłatami rzeczywiście pobranymi za przyjęcie towarów spółki (...) w sieci (...)do sprzedaży , innych niż marża handlowa. Ich pobieranie było czynem nieuczciwej konkurencji stypizowanym w art. 15 ust. 1 pkt

4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji , a zatem takimi , których zwrotu spółka z W. może się domagać na podstawie normy art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy.

Sąd niższej instancji akcentował przy tym , że warunki umowne były stronie powodowej narzucone przez silniejszą ekonomicznie partnerkę i realnie rzecz biorąc spółka (...) by móc współpracować z nią nie mogła ich - przygotowanych uprzednio - nie przyjąć bo wówczas współpraca handlowa nie byłaby pomiędzy stronami nawiązana , a w okresie pomniejszym , kontynuowana. Nie miała też rzeczywistej możliwości negocjacji poszczególnych postanowień umownych o której to niemożności przekonują , w ocenie Sądu , uznane za w całości wiarygodne zeznania prezesa zarządu powódki M. M..

Taki sposób ukształtowania postanowień umownych stanowił formę ograniczenia dostępu powódki do rynku i naruszało jej interes , pozostawało także w niezgodzie z właściwie rozumianymi dobrymi obyczajami kupieckimi.

Przechodząc do analizy poszczególnych źródeł pobranych przez stronę pozwaną opłat uznał , że żadna usług ani nie była realizowana w rzeczywistym interesie spółki (...) , a odnosząc się przy tym do towaru stanowiącego już naówczas własność spółki (...) , działania te opisywane przez ogólne nazwy upustu logistycznego , opłat za usługi marketingowe i promocyjne czy bonus warunkowy były przedsięwzięte w celu realizacji własnego celu handlowego właścicielki , po to by za ich pośrednictwem zmaksymalizować zysk uzyskany poprzez sprzedaż towaru finalnemu odbiorcy - konsumentowi robiącemu zakupy w sieci (...)

Analizując charakter opłat nazywanych marketingowymi Sąd Okręgowy zwrócił uwagę , że w toku postępowania rozpoznawczego strona pozwana nie dowiodła , że którakolwiek z tego rodzaju usług za które zostały pobrane przez nią opłaty , a których wysokość była funkcją uzyskiwanego obrotu , była w rzeczywistości zamawiana przez spółkę (...) oraz , że przynajmniej w sposób faktyczny przez drugą stronę zrealizowana, w sposób służący promocji tego producenta i wytworzonego przezeń towaru. Zaakcentował przy tym , że dokumenty rozliczeniowe przygotowane przez pozwaną , określające należność z tego tytułu zawierały jedynie ogólny , rodzajowy opis tego rodzaju usługi bez jej bliższej identyfikacji. W konsekwencji nie można jego zdaniem uznać , że pobieranie tej opłaty było związane z jakimkolwiek świadczeniem ze strony pozwanej w tym w szczególności ze świadczeniem wzajemnie ekwiwalentnym. Dodatkowym argumentem mającym wspierać taką ocenę jest to , że wysokość tych opłat była uzależniona od obrotu uzyskanego pomiędzy stronami w ogólności , nie pozostając w jakimkolwiek związku z wartością tych partii towaru , których dotyczyć by miały tego rodzaju usługi.

W przypadku tzw. opłat logistycznych [ upustu logistycznego ] także i ta opłata została uznana za niedozwoloną w rozumieniu art 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Wszystkie te czynności jakie podejmowała(...)wobec partii towarów uprzednio zamówionych u powódki , a dostarczonych przez nią do Centrum (...) pozwanej w T. lub do wyznaczonej przez kupującego jego placówki handlowej były podejmowane wobec towaru , który uprzednio stał się jej własnością. Nie sposób zatem mówić , że pobranie należności o tym źródle było związane z jakakolwiek korzyścią po stronie zbywcy.

Jeżeli chodzi o tzw. upust warunkowy to Sąd ocenił jego zastrzeżenie umowne oraz faktyczne pobieranie także jako przejaw nieuczciwej konkurencji. Nie podzielił jako trafnego stanowiska pozwanej o cenotwórczym charakterze tej opłaty , a zwracając uwagę na ustalanie jego wysokości od obrotu wskazywał , że to pozwana arbitralnie określając jego wysokość nie musiała podejmować żadnych działań w celu zwiększenia wolumenu wartości obrotu stron by prawo do tego świadczenia uzyskać. Tak sformułowała warunki a umowne by tytuł do jego pobierania mieć niejako zagwarantowany. Podniósł także , że z istoty upustu cenowego wynika , że udziela go sprzedający , a objęta nim zaoferowana cena za sprzedaż towaru winna jego udzielenie uwzględniać. Przyjęcie innego mechanizmu jego zastosowania w relacjach handlowych stron świadczy o narzuceniu go stronie powodowej.

Wobec tego , że z naliczaniem bonusu nie wiązały się żadne świadczenia wzajemne poznanej wobec obowiązanej do jego zapłaty spółki (...), Sąd I instancji ocenił go nie jako element cenotwórczy ale jako opłatę poniesienie której było [ kolejnym ] warunkiem przyjęcia towaru spółki z W. do sprzedaży w sieci handlowej strony pozwanej.

W podobny sposób zakwalifikował Sąd Okręgowy wyrażoną kwotowo opłatę za udział powódki i jej towarów w otwarciu nowego marketu pozwanej.

Oddalając roszczenie powódki w części w jakiej obejmowało ono skapitalizowane odsetki od zapłaconych sum częściowych , licząc od daty dokonania poszczególnych ich kompensat , które traktowała ona jako pożytki od przysługującej jej wierzytelności o zwrot nienależnie pobranych opłat Sąd Okręgowy uznał , że powódka nie wykazała ażeby należność z tego tytułu jej przysługiwała. W szczególności dlatego , że nie dokonała wcześniejszego wezwania do zwrotu pobranych opłat od których odsetki za opóźnienie byłyby należne. Zaniechanie to powoduje, iż pozwanej nie można traktować jako pozostającej w opóźnieniu w jego spełnieniu.

Jako początkowy termin w którym (...) [ Polska] może by uznana za pozostającą w opóźnieniu uznał Sąd dzień 4 czerwca 2011r i od tej daty określił początkowy dzień terminu naliczenia odsetek ustawowych od uznanej za zasadną części roszczenia głównego.

O kosztach procesu Sąd Orzekł na podstawie art. 100 kpc uwzględniając w zakresie ich rozliczenia pomiędzy stronami to , w jakim zakresie powódka wykazała jego zasadność [ 73,8 % ] , a w jakim pozwana skutecznie się przed nim obroniła [ 26, 2 %]

Apelację od wyroku Sądu I instancji złożyła tylko strona pozwana , i obejmując nią tę jego część w której uwzględnione zostało roszczenie powódki oraz przyznana na jej rzecz część kosztów procesu [ pkt I i II sentencji ] domagała się, w pierwszej kolejności wydania orzeczenia reformatoryjnego, którym roszczenie zgłoszone w pozwie zostanie oddalone w całości i przyznane zostaną na rzecz spółki (...) [ Polska ] od przeciwniczki procesowej koszty postępowania za obydwie instancje.

Jako wniosek ewentualny apelująca sformułowała żądanie uchylecia wyroku z dnia 19 grudnia 2012r we zaskarżonej części i przekazania sprawy Sądowi Okręgowemu do ponownego rozpoznania.

Pozwana wniosła również o uzupełnienie postępowania dowodowego przez Sąd II instancji poprzez przeprowadzenie , niezasadnie jej zdaniem nie uwzględnionych przez Sąd Okręgowy dowodów z opinii biegłych z zakresu handlu , marketingu i zachowań rynkowych dla stwierdzenia , że suma opłat , które powódka poniosła za zrealizowane na terenie całego kraju na jej rzecz usługi marketingowe i logistyczne były niższe aniżeli te nakłady , które spółka (...) musiałaby wydatkować gdyby usługi te wykonywała samodzielnie oraz

opinii biegłego z zakresu księgowości , mającego uprawnienia rewidenta , której przedmiotem miało być potwierdzenie , po analizie ksiąg handlowych powódki , iż korzyści jakie osiągnęła ona w wyniku współpracy z apelującą były wyższe aniżeli łączna kwota uiszczonych przez nią opłat.

Środek odwoławczy został oparty na następujących zarzutach :

- naruszenia prawa procesowego w sposób mający wpływ na wynik sprawy , a to normy art. 233 §1 kpc w następstwie przekroczenia granic swobodnej oceny dowodów i w konsekwencji dokonania wadliwego ustalenia faktycznego , iż zastrzeżenie w umowie stron oraz przyjętych na jej podstawie warunkach handlowych na korzyść pozwanej bonusu warunkowego , mogącego być przez nią potrąconym z należnością powódki za towar po osiągnięciu określonej skali wzajemnych obrotów nie było zgodne z interesem spółki (...) , stanowiąc dla niej utrudnienie w dostępie do rynku.

W ocenie apelującej zastrzeżenie go takim utrudnieniem nie będąc było działaniem podjętym w interesie powódki , prowadzącym do zwiększenia jej zysku ale przede wszystkim , wbrew stanowisku Sądu I instancji bonus był tylko elementem cenotwórczym , składnikiem marży handlowej , a przy tym efektem uprzednich negocjacji cenowych stron.

Jej zdaniem o takim jego charakterze w szczególności przekonuje dostatecznie okoliczność, iż o wartość bonusu cena płacona powódce za dostarczony towar, ulegała powiększeniu, a taki jego skutek był w pełni przez spółkę (...) akceptowany przez czas trwania współpracy stron.

Zdaniem apelantki zarzut ten został zrealizowany także w następstwie ustalenia przez Sąd, wbrew treści materiału dowodowego, w tym relacji świadka M. K., iż współpraca ta nie była możliwa bez akceptacji przez spółkę (...) stosowania tej opłaty, że nie miała ona możliwości negocjacji warunków umownych, a ich treść była narzucona przez (...) [Polska]. Jest on usprawiedliwiony zdaniem powódki także dlatego, iż Sąd naruszając wskazaną wyżej normę procesową nietrafnie ustalił, iż realizacja usług marketingowych i logistycznych nie przynosiła powódce żadnych korzyści natury gospodarczej, chociaż było przeciwnie, musiała wpływać na zwiększenie skali i wartości sprzedaży oferowanych przez nią owoców i warzyw.

W ramach zarzutów procesowych (...) [Polska] podniosła także naruszenie art. 217 §§1 i 2 kpc oraz 227 w zw. z art. 278 §1 kpc, do którego miało dojść poprzez nietrafne oddalenie przez Sąd I instancji żądania pozwanej przeprowadzenia dowodów z opinii biegłych na stwierdzenie okoliczności o jakich była wyżej mowa w związku z wnioskami dowodowymi zawartymi w środku odwoławczym,

- naruszenia prawa materialnego poprzez dokonanie błędnej wykładni następujących przepisów :

a/ art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r O zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w następstwie nietrafnego zakwalifikowania przez Sąd I instancji bonusu warunkowego jako niedozwolonej opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży nie natomiast, jak wymagała tego jego poprawna kwalifikacja, jako elementu marży handlowej, stanowiącego czynnik wpływający na wysokość ceny sprzedawanych przez spółkę (...) towarów.

Zarzut ten, zdaniem apelującej, jest zasadny także dlatego, że błędnie jako tego rodzaju niedozwolone zastrzeżenie i pobieranie opłat Sąd niższej instancji uznał te, które pozwana pobierała za faktycznie zrealizowane usługi marketingowe i logistyczne.

W ocenie apelantki poprzez wydanie zaskarżonego orzeczenia doszło także do nieprawidłowego zastosowania tej normy, a wadliwość ta wynikała z zaprezentowanej przez Sąd oceny prawnej, iż pobieranie wskazanych wyżej opłat w okresie objętym współpracą stron było przejawem utrudniania dostępu spółce (...) do rynku i następowało wbrew jej interesowi gospodarczemu.

b/ art. 3 ust.1 u. z.n.k. poprzez kwalifikację ich jako czynu nieuczciwej konkurencji, przy braku do takiej oceny dostatecznych podstaw.

c/ art. 353[ 1] §1 kc wobec niezasadnego przyjęcia, że strony w umowie nie mogą skutecznie przewidzieć pobierania dodatkowych opłat za rzeczywiście zrealizowane usługi w tym logistyczne i marketingowe, wykonane także w interesie kontenta, który zobowiązuje się do ich ponoszenia, ani też nie mają możliwości takiego ukształtowania wzajemnych praw i obowiązków z których wynikałby dla jednego z nich obowiązek przynajmniej częściowej zapłaty za dystrybucję i promocję towaru, którego własność przeszła już na drugi z umawiających się podmiotów. Związany z tym zarzutem był podobnie motywowany zarzut,

d/ nieprawidłowej wykładni art. 65 §2 kc,

e/ art. 547 §1 kc w następstwie nietrafnego przyjęcia przez Sąd Okręgowy, że po sprzedaży towaru na rzecz kupującego ten nie mógł pobierać opłat za usługi logistyczne, jako nie mieszczące się w pojęciu „przyjęcia towaru do sprzedaży „

f/ art. 535 w zw z art. 548 §§ 1 i 2 kc wobec wadliwej oceny, że pozwana na mogła wykonywać na korzyść swojej kontrahentki usług marketingowych i promocyjnych albowiem odnosiły się już to towaru, którego własność uprzednio przeszła na apelującą,

- niewłaściwego zastosowania normy art. 58 § 1 i 3 k.c. i w jego następstwie uznanie, że zastrzeżenie w umowie uprawnienia do opłat za wskazane wyżej usługi rzeczywiście przez pozwaną wykonywane, jako niezgodne z prawem i z zasadami współżycia społecznego jest nieważne.

W bardzo obszernym uzasadnieniu środka odwoławczego pozwana szczegółowo umotywowała podniesione zarzuty w istocie powołując się na argumenty tożsame z tymi, którymi posłużyła się odpowiadając na pozew.

W równie rozbudowanej odpowiedzi na apelację spółka (...), wnosząc o jej oddalenie i zasądzenie na swoją rzecz kosztów postępowania apelacyjnego, polemicznie odnosząc się do każdego z zarzutów, żadnego z nich nie uznawała za trafny.

### **Rozpoznając apelację Sąd Apelacyjny rozważył :**

Środek odwoławczy pozwanej nie jest uzasadniony i podlega oddaleniu.

Nietrafny jest zarzut naruszenia przez Sąd I instancji normy art. 233 §1 k.p.c. w następstwie przekroczenia granic swobodnej oceny dowodów.

W pierwszej kolejności zauważyć trzeba, że sposób w jaki strona pozwana buduje argumentację za jego zasadnością wskazuje, że w istocie stara się, za jego pośrednictwem, podważyć ocenę prawną roszczeń zgłoszonych w pozwie, prowadzącą do uznania ich jako w części usprawiedliwionych, w drodze negacji stanowiska Sądu I instancji o tym, że zastrzeżenie opłaty w postaci bonusu warunkowego było przejawem ograniczenia spółki (...) w dostępie do rynku, sam bonus był opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży inna niż marża handlowa, współpraca handlowa stron bez jego zastrzeżenia na korzyść pozwanej nie była możliwa, powódka nie miała możliwości negocjacji warunków na jakich współpraca ta miała się odbywać oraz, że usługi logistyczne i marketingowe nie przynosiły spółce z W. żadnych korzyści natury gospodarczej.

Taka konstrukcja tego zarzutu uzasadnia ocenę, iż jest on chybiony skoro nie można w tak zbudowanych jego motywach odszukać, w sposób jasny określony przyczyn dla których, wedle stanowiska pozwanej, sposób dokonania przez Sąd I instancji oceny dowodów przeprowadzonych w sprawie naruszył jej kryteria wymienione w normie, które zgodnie z treścią zarzutu miałyby być naruszone, mając wpływ na wynik sprawy.

Zgodnie z utrwalonym już stanowiskiem Sądu Najwyższego wyrażonym na tle wykładni tej normy by zarzut jej naruszenia skutecznie postawić strona musi wykazać, w odwołaniu się do konkretnych źródeł dowodowych kwestionowanych w ten sposób ustaleń, na czym polega sprzeczność dokonanej oceny z zasadami logicznego rozumowania, doświadczenia życiowego czy też z regułą uwzględniania w jej ramach całości zgromadzonego w sprawie materiału procesowego.

Strona pozwana nie przeprowadza, opartej na tych zasadach, rzeczowej polemiki z oceną dokonaną przez Sąd Okręgowy, a jedynie eksponuje relację świadka M. K., przesłuchanego przez Sąd z inicjatywy apelującej, której dobrane przez nią fragmenty mają nie tylko wskazywać na nietrafność samej oceny ale, a zdaniem Sądu II instancji przede wszystkim, wspierać stanowisko skarżącej w zakresie oceny prawnej roszczeń powódki, oceny przy tym odmiennej od wyrażonej przez Sąd meriti, o czym była już uprzednio mowa.

Upewnia to w trafności stanowiska co do bezzasadności tego zarzutu albowiem powoływanie się na relacje świadka K. [nota bene o dużym stopniu ogólności jego depozycji, na co trafnie zwraca uwagę powódka w odpowiedzi na apelację] stanowi także podstawę do przedstawienia przez spółkę (...) własnej wersji ciągu okoliczności faktycznych istotnych dla rozstrzygnięcia, wersji korzystnej z punktu widzenia prezentowanego przez nią stanowiska procesowego, który to zabieg nie jest skuteczny z punktu widzenia wykazania trafności zarzutu naruszenia art. 233 §1 k.p.c.

/ por. bliżej w tej kwestii także stanowisko Sądu Najwyższego zawarte w judykatach z dnia 21 stycznia 2001r, sygn. IV CKN 970/00 oraz z dnia 6 lipca 2005r, sygn. IIICK 3/05, obydwie powołane za zbiorem Lex nr 52 753 i 180925 /



Uznanie omawianego zarzutu za chybiony, ma tę konsekwencję, że ustalenia faktyczne dokonane przez Sąd I instancji, które stały się podstawą dla wydania kontrolowanego instancyjnie orzeczenia Sąd II instancji aprobuje i przyjmuje za własne.

Nietrafny jest także drugi z zarzutów procesowych sprowadzający się do kwestionowania trafności decyzji Sądu Okręgowego o nie dopuszczeniu wnioskowanych przez pozwaną dowodu z opinii biegłych z zakresu handlu, marketingu i zachowań rynkowych oraz księgowości.

Opinia biegłego jest środkiem dowodowym mającym na celu ułatwienie Sądowi analizy i oceny zebranego w sprawie materiału dowodowego przez pryzmat posiadanych przez eksperta wiadomości specjalnych z danej dziedziny wiedzy.

/por. bliżej nadal aktualne stanowisko Sądu Najwyższego zawarte w motywach wyroku z dnia 11 lipca 1969, sygn.. I CR 140/69, publ. OSNCP z 1970 nr 5 poz. 85 /

Wnioski o przeprowadzenie tego dowodu nie mogą służyć [ poza wyjątkiem dotyczących faktów będących przedmiotem wiedzy eksperta ] do dokonywania na ich podstawie ustaleń faktycznych ani też zmierzać do zastępowania tego rodzaju opracowaniami innych środków dowodowych, tym bardziej gdy podmiot sporu taki wniosek składający dowodów takich nie przedstawia.

Z taką sytuacją mamy do czynienia w niniejszej sprawie skoro strona pozwana była bierna w dowodzeniu tych okoliczności, które miałyby być przedmiotem oceny biegłych z punktu widzenia posiadanej przez nich wiadomości specjalnych. W szczególności nie dowodziła tego, że usługi promocyjne, marketingowe i logistyczne rzeczywiście na rzecz powódki realizowała, jaki był ich rodzaj i wartość. Nie starała się dowieść także tego, jaka była skala korzyści gospodarczych spółki (...) ze współpracy handlowej stron ani [ tym bardziej ] tego, iż powódka rzeczywiście zamierzała prowadzić - i w jakiej skali - działania marketingowe i promocyjne we własnym zakresie.

Brak aktywności w tym zakresie wykluczał zasadność wniosków dowodowych, które w sposób usprawiedliwiony wobec tego zostały przez Sąd niższej instancji oddalone, zmierzały one bowiem do zastąpienia opracowaniami eksperckimi braków w zakresie faktów doniosłych dla rozstrzygnięcia, co, jak wskazano wyżej, sprzeciwia się istocie tego rodzaju środka dowodowego.

Z tych też przyczyn Sąd II instancji nie uwzględnił żądania uzupełnienia o nie postępowania dowodowego zawartego w apelacji.

Już tylko na marginesie należy zauważyć, że negując oddalenie tych wniosków przez Sąd Okręgowy apelująca nie odwołała się do normy art. 380 kpc dającej podstawę do rozstrzygnięcia o trafności postanowień [w tym dowodowych], które nie mogły być przedmiotem zaskarżenia w drodze zażalenia, a jak wynika z treści apelacji, miały wpływ na treść rozstrzygnięcia.

Niezasadny jest też żaden z zarzutów prawno materialnych kwestionujących czy to dokonana przez Sąd Okręgowy wykładnię wskazanych w nich przez apelującą norm czy też podważających sposób w jaki zostały one zastosowane.

Odwołanie się konstrukcji redakcyjnej przepisu i użytych w art. 15 ust. 1 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r O zwalczaniu nieuczciwej konkurencji [ Dz U z 2003 Nr 153 poz. 1503 z późn. zm.] sformułowań językowych, w tym szczególności wykorzystanego w nim stwierdzenie „ Czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez [...] „ uzasadnia wniosek, że z woli ustawodawcy każde z opisanych w tej normie zachowań potencjalnego konkurenta tego przedsiębiorcy na danym segmencie rynku jest po pierwsze czynem uznanym za przejaw konkurencji nieuczciwej, a zatem przewidzianym przez tę ustawę deliktem a po wtóre takim, które w swoich konsekwencjach prowadzi do ograniczenia w dostępie do rynku.

Zatem kwalifikacja prawna opłat w postaci bonusu warunkowego, opłat logistycznych, promocyjnych i marketingowych jako takich, które zostały zastrzeżone umownie na korzyść pozwanej jako mających charakter inny

niż marża handlowa i warunkujących przyjęcie towarów spółki (...) do sprzedaży jest już wystarczającą do tego aby ich pobieranie uznawać za czyn nieuczciwej konkurencji skutkujący ograniczeniem dostępu do rynku , i które jako uzyskane nienależnie przez spółkę (...) [ Polska ] , podlegają zwrotowi z mocy art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy.

Podnosząc zarzut naruszenia tej normy pozwana powołuje się na to , że warunki umowne jakimi związały się strony w okresie współpracy handlowej podlegały nienaruszonej wzajemnie swobodzie ich kształtowania , a spółka z W. miała realną możliwość prowadzenia tych negocjacji i gwarantowania oraz ochrony w ten sposób własnych interesów w znaczeniu ekonomicznym.

Ustalone w sprawie fakty , a w szczególności relacja prezesa zarządu powódki przeczy tego rodzaju możliwościom po stronie kontrahentki pozwanej.

Wskazuje on w swoich zeznaniach , że warunki tej współpracy , przybierając formę przygotowanych uprzednio przez (...) [ Polska ] dokumentów , były przez nią narzucone skoro rola powódki ograniczała się do ich zaakceptowania , bez realnej możliwości ich zmiany. Powodowa spółka z miała przy tym świadomość , iż konsekwencją braku akceptacji dla nich będzie nie nawiązanie lub zakończenie współpracy stron , co z punktu widzenia jej interesu gospodarczego nie było korzystne, gdy wziąć pod uwagę , że na obecnym etapie rozwoju stosunków na rynku handlu oferowanie towaru wielko powierzchniowym sieciom jest normalnym sposobem budowania powadzenia ekonomicznego własnego przedsięwzięcia gospodarczego.

O trafności tego wniosku świadczy także fakt , że w sytuacji gdy ostatecznie powódka chciała doprowadzić do korzystniejszej dla siebie metody rozliczeń finansowych z pozwaną przy użyciu formuły „ netto – netto „ współpraca stron na kolejny okres nie została już przez spółkę (...) [ Polska ] przedłużona.

Kolejną kwestią wymagającą rozważenia w kontekście oceny tego zarzutu jest to , jaki charakter miały pobierane przez pozwaną opłaty marketingowe , promocyjne i logistyczne oraz tzw. warunkowego bonusu.

Z prawidłowo dokonanej przez Sąd I instancji oceny umowy jaka wiązała strony wynika , że strony zawarły w dniu 2 stycznia 2007r umowę sprzedaży , którą kontynuowały w roku kolejnym.

Statuowana w kodeksie cywilnym a w szczególności w normie art. 353[1] zasada swobody kontraktowej pozwala na takie ukształtowanie stosunków pomiędzy stronami , by obok świadczeń wzajemnych , typowych dla tego typu umowy zastrzec nawzajem świadczenia dodatkowe, w tym takie, zgodnie z którymi za realizację dodatkowych usług należne będą odrębnie drugiej stronie świadczenia pieniężne / opłaty /

By jednak te ostatnie mogły być ocenione jako nie będące opłatami niedozwolonymi za przyjęcie towaru do sprzedaży, innymi niż marża handlowa, koniecznym jest ustalenie wzajemnego związku pomiędzy ich pobieraniem a rzeczywiście realizowanymi , indywidualnie oznaczonymi o charakterze niepieniężnym świadczeniami drugiej strony-ich beneficjentki.

/ por. bliżej w tej kwestii stanowisko Sądu Najwyższego zawarte w wyroku z dnia 25 października 2012r , sygn.. I CSK 147/12 , powołane za zbiorem Lex nr 1231301/

Strona pozwana nie wykazała w sporze by tak rozumiana wzajemność świadczeń rzeczywiście , po jej stronie miała miejsce. Nie przedstawiła dowodów na to , że rzeczywiście jakakolwiek usługę marketingową , czy promocyjną , za które pobierała opłaty od powódki ta u niej zamówiła , by rzeczywiście były one wykonane , mając za przedmiot towar lub markę spółki z W. , odnoszącą się wyłącznie do tej kontrahentki. Że tak nie było pośrednio świadczą: po pierwsze to , iż w dokumentach finansowych obejmujących należności z tytułu tego rodzaju opłat brak jest opisów konkretyzujących zrealizowane czynności , a zastąpione są one jedynie ogólnymi zapisami w rodzaju „usługa marketingowa „

Po wtóre pośrednim potwierdzeniem dla wyrażonej tu oceny jest to , że pozwana poprzez ich podejmowanie wspierała sprzedaż własnego już towaru , dla finalnego klienta , po uprzednim nabyciu go od powódki. Należy także

zaakcentować, że nie zastało przez(...) [ Polska] dowiedzione w żaden sposób ażeby wskazane wyżej akacje promocyjne czy czynności marketingowe wpływały na wzrost wzajemnych obrotów w relacjach handlowych pomiędzy stronami , co mogłoby przynajmmniej pośrednio wpływać na zwiększenie zysku drugiej strony, świadcząc o korzyści jakie przynoszą one także i parterowi handlowemu strony pozwanej.

Wprawdzie apelująca wskazuje w motywach środka odwoławczego na taki ich skutek ale podnosząc ten argument zapoznaje nie kwestionowaną przez siebie w sporze okoliczność , że obroty te były uzależnione li tylko od wolumenu zamówień , o których , tak co do zasady jak rozmiarów ilościowych decydowała na zasadzie wyłączności sama , w czasie i w sposób wyłączający związek przyczynowo skutkowy z czynnościami , które w pojęciach usługi marketingowej i promocyjnej mogłyby się mieścić.

Wynikający stąd brak ekwiwalentności świadczeń wzajemnych spółki (...) [ Polska ] wobec opłat faktycznie pobieranych z wyżej wymienionych tytułów , a przy tym ustalanych co do wysokości zawsze jako procent obrotów, uzasadnia ocenę , iż były to opłaty za wprowadzenie towarów do sprzedaży innych niż marża handlowa.

Podobanie należy ocenić opłatę za usługi logistyczne , określaną zamiennie jako tzw. upust logistyczny.

Oczywistym jest , że w ramach wskazanej wyżej swobody kontraktowej stron mogły one wprowadzić dodatkowe opłaty za tego rodzaju usługi , a także zmienić reguły wynikające z mających dyspozytwny charakter norm art. 547 §1 i 548 §1 i 2 kc dotyczących chwili przejścia na kupującego obowiązku pokrywania kosztów związanych z odbiorem towaru czy też niebezpieczeństwa jego utraty lub uszkodzenia.

Tyle tylko , że z okoliczności ustalonych w sprawie nie wynika by strony zawarły ze sobą w okresie współpracy odrębną umowę logistyczną albo by zdecydowały w ramach umów ramowych za poszczególne jej okresy czy też w stanowiących uszczegółowienie ich postanowień Warunkach Handlowych o wprowadzeniu zgodnie jakiegokolwiek korekt reguł wynikających w tym zakresie z przepisów kodeksowych.

Skoro tak , to nie można tracić z pola widzenia tego , że wszystkie te czynności jakie podejmowała pozwana by towar nabyty od powódki przepakować , ubezpieczyć na czas transportu i dostarczyć do indywidualnie oznaczonych swoich placówek handlowych przedsiębrała wobec towaru , którego była już właścicielką , czyniąc to wyłącznie w swoim interesie gospodarczym.

Zatem podobnie jak w przypadku opłat promocyjnych i marketingowych z pobranymi przez (...) [ Polska ] opłatami z tytułu tych usług nie łączyło się z jej strony żadne świadczenie wzajemne realizowane na rzecz spółki (...). Gdy do tego dodać , że także w wypadku tej opłaty jej każdorazowa wysokość była określaną jako procent od obrotu. Należy ja zatem ocenić jako niedozwoloną , stypizowaną w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

W motywach środka odwoławczego , mających uzasadniać trafność omawianego zarzutu szczególną uwagę poświęca apelując , jej zdaniem wadliwej , ocenie prawnej tzw. bonusu warunkowego jako rodzajowi opłaty za przyjęcie towaru powódki do sprzedaży innej niż marża handlowa.

W swojej argumentacji podkreśla jego cenotwórczy charakter utożsamiając ją z elementem marży pozwanej , będącym w istocie upustem od ceny towarów sprzedawanych spółce (...) [ Polska] przez powódkę

Ze stanowiskiem apelującej nie można się zgodzić z następujących przyczyn .

Zgodnie z ustaleniami faktycznymi poczynionymi w sprawie bonus warunkowy był naliczany jako iloczyn uzyskiwanego w relacjach handlowych stron obrotów i stawki procentowej , zmiennej w czasie , określanej od wolumenu tegoż , liczonego tak w stosunku miesięcznym / bonus miesięczny / i rocznym / bonus roczny/ , który był należny po przekroczeniu oznaczonej wielkości obrotu , przy czym w przypadku opłaty tej pobieranej miesięcznie wartość tego obrotu była niska wynosząc tylko 5 000 złotych.

Takie ukształtowanie warunków po których spełnieniu opłata tego rodzaju była pozwanej należna wskazuje, że brak jest związku pomiędzy tak ustalonym bonusem a wysokością marży zdefiniowanej w art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 5 lipca 2001r O cenach [ DzU Nr 97 poz. 1050 z późn. zm].

Zgodnie zawartą w tym przepisie definicja ustawową marżą jest różnica pomiędzy ceną płaconą przez [ finalnego ] nabywcę towaru, a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikająca z poniesionych przezeń kosztów i osiągniętego zysku. Może być ona wyrażona kwotowo lub w procentach.

Tak zdefiniowane pojęcie marży każe zwrócić uwagę, że w relacjach stron o niej jako oświadczeniu należnym można by mówić w odniesieniu do powódki jako zbywcy towaru a nie pozwanej jako jego nabywcy, która swoje uprawnienie do świadczenia z tego tytułu mogła realizować, ustalając cenę, nabytego uprzednio towaru, w ofercie kierowanej wobec kolejnego nabywającego - konsumenta.

W umowie stron bonus [ który określany jako nieodpłatny dodatek czy nagroda, upust z natury rzeczy udzielany jest przez sprzedawcę kupującemu, a nie odwrotnie ] nie odnosił się do ceny towaru kupowanego przez (...) [ Polska ] od powódki ale obrotu osiągniętego w danym okresie rozliczeniowym w relacjach handlowych nawiązanych przez strony. Nie stanowił on zatem upustu od ceny sprzedaży, prowadzącym do jej pomniejszenia, ale był dodatkowym świadczeniem po stronie powódki, cena towaru której była od samego początku ustalona na określonym poziomie, bez ekwiwalentu w postaci świadczenia drugiej strony.

Za tego rodzaju ekwiwalent nie sposób w szczególności uznać samej skali obrotów osiąganych w relacjach stron gdyż skala ta była wielkością na którą strona powodowa nie miała w istocie wpływu.

Po pierwsze dlatego, że zależał on od wielu czynników zupełnie od niej niezależnych ale przede wszystkim po drugie, o jego rzeczywistym rozmiarze decydowała tylko strona pozwana, od której pochodziły zamówienia na poszczególne partie towaru, bez których nie była możliwa sprzedaż warzyw i owoców przez spółkę (...) do sieci handlowej.

Tym samym w istocie to pozwana decydowała o tym czy opłata ta będzie należna, a była w istocie zawsze taką, przynajmniej w zakresie bonusu miesięcznego wobec bardzo niskiej skali obrotu, przekroczenie którego powodowało obowiązek jej poniesienia. Ta jednostronna preferencja dla pozwanej tym bardziej uzasadnia ocenę o tym, że bonus był opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży, zapłata której warunkowała samo nabycie towaru przez spółkę (...).

Przedstawione wyżej stanowisko i wynikające z niego wnioski w zakresie oceny prawnej zarzutów apelacyjnych wywodzonych z naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u. z.n.k. stanowią także podstawę do uznania za nietrafne tych zarzutów za pomocą których pozwana neguje sposób zastosowania czy też dokonaną przez Sąd Okręgowy wykładnię art. 353[1] kc, 65 §2 547 §1 oraz 535 w zw z art. 548 § 1 i 2 kc

Odnosząc się dodatkowo zarzutów naruszenia art. 3 ust. 1 u. zn. k i oceniając go także jako chybiony, uwzględniając jego uzasadnienie, wskazać trzeba, że stosowanie opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży innych niż marża handlowa jest egzemplifikacją nie tylko naruszenia prawa ale także dobrych obyczajów mających obowiązywać we współzawodnictwie gospodarczym na tym samym wycinku rynku. To działanie spółki (...) naruszyło także interes gospodarczy strony pozwanej, która w realiach rynkowych, chcąc na nim pozostać musiała się w istocie godzić na pokrywanie niedozwolonych, nie ekwiwalentnych opłat.

Ocena takiego ich charakteru prowadzi także do uznania za nietrafny zarzutu naruszenia art. 58 §1 i 3 kc i podzielenia oceny o nieważności postanowień umownych, które nakładały na stronę pozwaną obowiązek ponoszenia objętych sporem stron świadczeń.

Z podanych wyżej przyczyn, w uznaniu apelacji za niezasadną Sąd Apelacyjny orzekł o jej oddaleniu, na podstawie art. 385 kpc

O kosztach postępowania apelacyjnego Sąd II instancji orzekł na podstawie art. 98 §1 kpc w zw z art. 108 §1 i 391 §1 kpc , stosując w zakresie ich wzajemnego rozliczenia pomiędzy stronami zasadę odpowiedzialności za wynik sprawy.

Na kwotę należną powódce z tego tytułu złożyła się kwota 5400 złotych , odpowiadająca wynagrodzeniu jej profesjonalnego pełnomocnika, ustalonego według stawki minimalnej , biorąc pod rozwagę wartość przedmiotu zaskarżenia , określonej przez §6 pkt 7 w zw z § 12 ust. 1 pkt 2 Rozporządzenia MS w sprawie opłat za czynności radców prawnych [ ...] z dnia 28 września 2002r [DzU Nr 163 poz. 1349 z późn. zm]