

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 4 września 2014 r.

Sąd Apelacyjny w Krakowie – Wydział I Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	SSA Hanna Nowicka de Poraj
Sędziowie:	SSA Maria Kus-Trybek SSA Marek Boniecki (spr.)
Protokolant:	st.sekr.sądowy Katarzyna Wilczura

po rozpoznaniu w dniu 4 września 2014 r. w Krakowie na rozprawie

sprawy z powództwa P. B.

przeciwko (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością

w K.

o zapłatę

na skutek apelacji strony pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego w Krakowie

z dnia 25 lutego 2014 r. sygn. akt IX GC 199/13

1, oddala apelację;

2. zasądza od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 5 400zł (pięć tysięcy czterysta złotych) tytułem kosztów postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt I ACa 765/14

Uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego w Krakowie

z dnia 4 września 2014 r.

Powód P. B. w pozwie skierowanym przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w K. domagał się zasądzenia od strony pozwanej na swoją rzecz kwoty 455.531,02 zł wraz z odsetkami ustawowymi od dnia 10 marca 2011 r. oraz kosztami procesu.

W uzasadnieniu swojego żądania powód wskazał, że łączyły go z pozwaną spółką umowy o współpracy, w ramach których dostarczał jej towary do sprzedaży. Strona pozwana pobrała od powoda w ramach współpracy opłaty z tytułu: bonusu od obrotu, korzystania z (...) oraz dokonywanych audytów w przedsiębiorstwie powoda. Płatności te stanowiły ukryte opłaty z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. W latach 2008-2010 strona pozwana pobrała 303.441,82 zł jako bonus oraz 59.211,24 zł z tytułu opłat za system (...) i jednorazowy audyt. Pozostała kwota dochodzona pozwem stanowiła równowartość skapitalizowanych odsetek od nienależnie pobranych świadczeń.

Strona pozwana w sprzeciwie od wydanego przez Sąd Okręgowy nakazu zapłaty wniosła o oddalenie powództwa w całości i zasądzenie kosztów procesu. Zarzuciła, że nie pobierała od powoda żadnych innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży w sieci handlowej strony pozwanej, że umówiony bonus warunkowy miał charakter cenotwórczy, że strona pozwana nigdy nie uzależniała współpracy z powodem od dodatkowych świadczeń, działania strony pozwanej nie utrudniały, lecz ułatwiały powodowi dostęp do rynku, że usługi związane z systemem (...) oraz audytami były w rzeczywistości wykonywane.

Wyrokiem z dnia 4 września 2012 r. Sąd Okręgowy w Krakowie zasądził od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 362.653,06 zł z ustawowymi odsetkami od 4 kwietnia 2011 r. i kosztami procesu oraz oddalił powództwo w pozostałej części, tj. co do skapitalizowanych odsetek oraz odsetek od 10 marca 2010 r. do 3 kwietnia 2011 r.

Po rozpoznaniu apelacji strony pozwanej Sąd Apelacyjny uchylił wyrok Sądu pierwszej instancji i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. Sąd drugiej instancji uznał za konieczne dla rozstrzygnięcia ustalenie, czy strona pozwana uzależniała zawarcie umów z powodem, a także składanie w ramach tychże umów zamówień od zlecenia pozwanej odpłatnego wykonywania na rzecz powoda usług czy też udzielania bonusu od uzyskanego obrotu, albowiem jedynie narzucanie przez pozwanego opłat powodowi stanowi o utrudnianiu dostępu do rynku.

Wyrokiem z dnia 25 lutego 2014 r. Sąd Okręgowy w Krakowie zasądził od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 359.603,06 zł z ustawowymi odsetkami od 4 kwietnia 2011 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 25.631 zł kosztów procesu oraz oddalił powództwo w pozostałym zakresie.

Sąd Okręgowy ustalił, że w 2005 r. pracownik powoda M. A. spotkał się z przedstawicielem pozwanej spółki o nazwisku K. na targach rybnych. Przedstawiciel spółki zaprosił M. A. na spotkanie do siedziby spółki w sprawie współpracy. M. A. spotkał się z K. w K., rozmawiano o podjęciu współpracy. K. przedstawił warunki współpracy, która miała się odbywać na podstawie ramowej umowy o współpracy i warunków handlowych ustalanych na każdy rok. K. przekazał propozycję umowy i warunków handlowych i tłumaczył poszczególne punkty umowy i warunków handlowych. W warunkach handlowych były przewidziane opłaty marketingowe. M. A. przekazał propozycję pozwanej spółki powodowi. Następnie M. A. kilkakrotnie rozmawiał z K. o warunkach umowy, próbował wynegocjować obniżenie opłat. K. był arogancki i powiedział, że albo powód zaakceptuje warunki umowy przedstawione przez pozwaną albo strony nie zawrą umowy. W połowie 2005 r. strony zawarły umowę. Umowa przewidywała między innymi opłatę marketingową w kwocie 150 000 zł, którą powód miał zapłacić na rzecz pozwanej. Strony postanowiły, że rozliczenie opłaty marketingowej nastąpi w ten sposób, że od cen za sprzedawane przez powoda ryby będzie odejmowana opłata, aż do jej wyczerpania. Umowa zawarta w 2005 r. nie przewidywała bonusu od obrotu. Powód zdecydował się zawrzeć umowę w 2005 r., ponieważ liczył na zyski z współpracy. W czasie negocjacji z pozwaną powód starał się uzyskać kredyt bankowy na rozwój swojego zakładu. Negocjacje z pozwaną i szansa na zawarcie z nią umowy były brane przez bank pod uwagę jako argument za udzieleniem powodowi kredytu. Powód otrzymał kredyt bankowy na rozbudowę zakładu. Pozwana składała powodowi zamówienia na ryby, ceny były negocjowane przy każdej dostawie. Powód decydował się na zawarcie umowy na kolejny rok, ponieważ musiał spłacić kredyt. W 2006 r. sprzedał pozwanej towary za około 2 mln złotych. W negocjacjach warunków handlowych na 2007 r. po stronie pozwanej brał udział R. M. (1). Powodowi nie udało się wynegocjować warunków korzystniejszych niż w 2006 r. W 2005 r. strony wprowadziły do warunków handlowych postanowienie, że zamówienia i faktury będą przesyłane za pośrednictwem systemu (...), jednakże powód w dalszym ciągu przysyłał pozwanej faktury pocztą, a korzystanie z systemu (...) stwarzało powodowi problemy

organizacyjne związane z zatrudnieniem pracownika w godzinach nadliczbowych. W 2007 r. po rozliczeniu całej opłaty marketingowej w wysokości 150 000 zł obroty powoda z pozwaną spadły w porównaniu z rokiem wcześniejszym. W lipcu 2007 r. strony zmieniły warunki handlowe w ten sposób, że w miejsce opłaty marketingowej wprowadziły bonus od obrotu. Powód osobiście i poprzez swojego pracownika M. A. próbował negocjować warunki handlowe na 2008 r. z R. M. (1) reprezentującym pozwaną. M. A. i powodowi udało się obniżyć nieznacznie opłaty w porównaniu z wyjściowymi propozycjami pozwanej, jednakże suma opłat w 2008 r. była wyższa od sumy opłat w 2007 r. W dniu 1 lipca 2005 r. powód podpisał protokół przystąpienia do komunikacji (...), zaznaczając, że komunikacja będzie obejmowała informacje o stanie zapasów, list dostawczy, przyjęcie, zwrot i fakturę. W dniu 1 stycznia 2008 r. pozwana jako kupujący i powód jako sprzedawca zawarli umowę, w której sprzedawca zobowiązał się do sprzedaży i dostarczania kupującemu ryb i wyrobów rybnych zgodnie z zamówieniami pozwanego do centrum logistycznego lub sklepów pozwanego (zgodnie z zamówieniem pozwanego) po cenach wskazanych w cenniku, stanowiącym załącznik do umowy. Sprzedawca zobowiązał się pisemnie potwierdzać wielkość obrotów z kupującym w uzgodnionych okresach rozliczeniowych oraz zawiadamiać kupującego o propozycji zmiany cen co najmniej 21 dni przed planowanym terminem zmiany. Zmiana cen wymagała akceptacji kupującego. Strony postanowiły, że wzajemne wierzytelności mogą być potrącane. Umowa została zawarta na czas nieokreślony i mogła być wypowiedziana przez każdą ze stron z miesięcznym okresem wypowiedzenia. Równocześnie z umową strony zawarły aneks, w którym postanowiły, że w przypadku sprzedawania przez sprzedawcę wyrobów ze znakiem towarowym T. kupujący będzie mógł przeprowadzić audyt w każdym zakładzie produkcyjnym sprzedawcy nie rzadziej niż raz w roku na koszt sprzedawcy. Strony ustaliły koszt audytu związany z wprowadzeniem nowego produktu na 2500 zł netto, koszt doradztwa 1000 zł netto, badanie kontrolne produktu 1500 zł netto. Do umowy dołączone były warunki handlowe sprzedaży na 2008 r., które przewidywały bonus dla pozwanego w wysokości 12,68% wartości zakupów pozwanego, jeśli wysokość zakupów w danym miesiącu przekroczyła 2000 zł, płatny w terminie 14 dni od daty wystawienia dokumentu obciążeniowego, świadczenie za elektroniczną wymianę danych (...) w wysokości 2,6% obrotu oraz upust w wysokości 15% na okres 2 miesięcy od daty pierwszego zakupu dla nowo wprowadzanego produktu. Sprzedawca zobowiązał się wystawiać i przysyłać faktury w formie elektronicznej w sposób ustalony z kupującym w odrębnym porozumieniu. Nadto strony przewidziały opłatę 2500 zł netto za kontrolę procesu produkcyjnego lub jakości towaru przeznaczonego dla T. i jego składowania. Kontrola miała się odbywać minimum raz w sezonie. Strony przyjęły, że obrotem jest wartość netto towarów zakupionych od sprzedawcy pomniejszona o zwroty towarowe netto, korekty ilościowe i korekty błędów cenowych. Strony oświadczyły, że przed podpisaniem warunków handlowych potwierdziły ustalenia z przeprowadzonych rozmów handlowych w protokole ze spotkania. W trakcie negocjacji sporządzono protokół ze spotkania, w którym wpisano aktualne stawki opłat, nowe stawki proponowane przez pozwaną, stawki proponowane przez powoda i ostatecznie ustaloną stawkę. Formularz warunków handlowych przewidywał upusty stały i związany z promocyjną sprzedażą, strony jednak wykreśliły z warunków handlowych te postanowienia. Strony, począwszy od 1 sierpnia 2008 r., zmieniły warunki handlowe, obniżając bonus do 15,25%. Po roku strony podpisały warunki handlowe na 2009 r., w których podwyższyły bonus za obrót miesięczny powyżej 2000 zł do 16,75%, pozostawiły opłatę za (...) na poziomie 2,6% i za audyt w wysokości 2500 zł oraz upust w wysokości 15% na okres 2 miesięcy od daty pierwszego zakupu dla nowo wprowadzanego produktu. Formularz warunków handlowych przewidywał upusty stały i związany z promocyjną sprzedażą, strony jednak wykreśliły z warunków handlowych te postanowienia. Miesięczne obroty między stronami w latach 2008 - 2010 wahały się w przedziale od 50 000 do 200 000 zł. Po roku strony podpisały warunki handlowe na 2010 r., w których podwyższyły bonus za obrót miesięczny powyżej 1000 zł do 20%, wyeliminowały opłatę za (...) i przewidziały opłatę za audyt w wysokości 3000 zł oraz upust w wysokości 15% na okres 2 miesięcy od daty pierwszego zakupu dla nowo wprowadzanego produktu. Formularz warunków handlowych przewidywał upusty stały i związany z promocyjną sprzedażą, strony jednak wykreśliły z warunków handlowych te postanowienia. Pozwana spółka obliczała wartość obrotów netto za dany miesiąc, od tego obrotu obliczała bonus według stawki obowiązującej w danym okresie i co miesiąc wysyłała powodowi wykaz obrotów z naliczonym bonusem oraz notę księgową z kwotą bonusu. W okresie od 1 stycznia 2008 r. do 31 grudnia 2010 r. pozwana wystawiła powodowi noty na sumę 303 441,82 zł. O kwotę tę pozwana pomniejszała ceny płacone powodowi. Powód od początku współpracy stron przyjmował zamówienia pozwanej i potwierdzał je, korzystając z systemu (...). Pozwana za korzystanie z systemu (...) wystawiła powodowi faktury za okres od 1 stycznia 2008 r. do 31 stycznia 2010 r. na sumę 55 161,24 zł. W marcu – kwietniu 2010 r. pozwana przesyłała powodowi propozycję nowych warunków handlowych na 2010 r. z mocą od początku roku.

Nowe warunki handlowe zawierały oświadczenie dostawcy, że zrzeka się wszelkich roszczeń wobec pozwanej. Powód nie zgodził się na ich podpisanie. Pozwana przestała składać zamówienia, żadna ze stron nie wypowiedziała jednak umowy. W lipcu 2008 r. pracownik pozwanej M. B. przyjechał do zakładu produkcyjnego powoda, sporządził raport i wysłał go powodowi, który potwierdził przeprowadzenie audytu, po czym pozwana wystawiła fakturę na sumę 2500 zł netto (3050 zł brutto). M. B. przeprowadzał audyt zakładu produkcyjnego powoda także w 2007 r. i 2010 r. (...) nie umożliwił powodowi ustalenia, ile towaru sprzedanego przez niego jest w magazynach i sklepach pozwanej, a jedynie ile towaru danego asortymentu jest w tych magazynach i sklepach. W warunkach handlowych na 2010 r. strony pominęły opłatę za korzystanie z systemu (...) podwyższając jednocześnie bonus od obrotu. (...) umożliwił powodowi za pośrednictwem strony internetowej po zalogowaniu zapoznanie się z zamówieniami, raportami stanów magazynowych, ilością sprzedanych towarów, a także przesyłanie faktur. Konto powoda zostało założone 8 lipca 2005 r., ostatnia zmiana hasła miała miejsce 18 stycznia 2011 r., ostatnie logowanie 21 marca 2011 r. (...) umożliwia śledzenie, co się dzieje z artykułem dostarczonym pozwanej, to jest sprzedaż, przesunięcia między sklepami i straty. Powód wezwał pozwaną do zapłaty 455 531,02 zł. Wezwanie doręczono 3 marca 2011 r.

W ustalonym przez siebie stanie faktycznym Sąd pierwszej instancji po przeanalizowaniu zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego uznał, że stosownie do wytycznych Sądu Apelacyjnego zawartych w uzasadnieniu orzeczenia uchylającego poprzedni wyrok Sądu Okręgowego, istotne było, czy strona pozwana uzależniała zawarcie umowy z powodem i składanie zamówień u powoda od udzielenia przez powoda bonusu i od odpłatnego wykonywania przez pozwaną usług na rzecz powoda, a także to czy istniała możliwość zawarcia umowy bez zastrzegania bonusu i odpłatnego wykonywania przez pozwaną usług na rzecz powoda. Sposób wykonywania i kolejnych zmian umowy przez kilka lat współpracy wskazuje, zdaniem Sądu Okręgowego, że powód miał wpływ na to, czy zawrze umowę z pozwaną spółką i czy ją rozwiąże, miał także pewien, ale bardzo mały, wpływ na wysokość świadczeń zastrzeżonych na rzecz strony pozwanej, mógł zawrzeć umowę bez zastrzegania jakiegoś świadczenia na rzecz pozwanej spółki, ale w miejsce świadczenia, z którego rezygnowano, strony wprowadzały nowe świadczenie albo podwyższały wysokość już zastrzeżonego świadczenia. Próba niezaakceptowania warunków zaproponowanych przez pozwaną spółkę skończyła się faktycznym zakończeniem współpracy mimo niewypowiedzenia umowy. Dlatego uprawnionym był wniosek, że pozwana spółka uzależniała zawarcie umowy z powodem i jej wykonywanie od zastrzeżenia w umowie na swoją rzecz świadczeń w postaci bonusu od obrotu i wynagrodzenia za usługę (...). Taka praktyka oznaczała, że pozwana spółka poprzez zastrzeganie tych świadczeń utrudniała powodowi dostęp do rynku. Zdaniem Sądu Okręgowego brak wpływu bonusu na wszystkie świadczenia zastrzeżone w umowie, których podstawą obliczenia jest obrót, niewystawianie powodowi faktur korygujących w związku z zastosowanym bonusem, co wiązało się z częściowym przerzuceniem na powoda obowiązku podatkowego VAT oraz niska wysokość progu, od którego bonus był naliczany, co dyskwalifikowało go jako bodziec do intensyfikacji zakupów przez pozwaną, świadczyły o tym, że bonus od obrotu nie był elementem służącym określeniu ceny, w sposób dopuszczalny zgodnie z art. 536 § 1 k.c., a świadczeniem zastrzeżonym na rzecz pozwanej spółki za to, że pozwana spółka kupi od powoda oferowane przez niego towary, a nadto umożliwiającym uzyskanie dodatkowych korzyści podatkowych kosztem powoda. Sąd pierwszej instancji zauważył też, że w sprawie nie chodziło o to, czy zawarcie umowy przez strony ułatwiło powodowi dostęp do rynku, ale czy pobranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży utrudniło ten dostęp czy nie. Zdaniem Sądu użyteczność systemu (...) dla powoda była niewielka. Wprawdzie powód mógł przysłać korespondencję za pośrednictwem tego systemu, co niewątpliwie mogło być dla powoda korzystne, to inne funkcje systemu miały już o wiele mniejsze znaczenie, niż wskazywała strona pozwana. Powód nie był w stanie identyfikować swoich towarów wśród innych towarów tego samego asortymentu w magazynach pozwanej. Narzędzie to jako instrument planowania działalności było bardzo ułomne. Świadczenie spełniane w zamian przez powoda nie było w żaden sposób skorelowane z korzyściami odnoszonymi przez powoda z korzystania z systemu, ponieważ było zależne od obrotu. Możliwość rezygnacji przez powoda z tego świadczenia była, skoro powód w 2010 r. zrezygnował z usługi dostępu do systemu (...), jednakże równocześnie z rezygnacją z tej usługi podwyższono wysokość bonusu od obrotu w sposób rekompensujący pozwaną spółkę utratę wynagrodzenia za świadczenie tej usługi. Dlatego też wynagrodzenie za usługę (...) Sąd Okręgowy uznał w okolicznościach sprawy za inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Za taką opłatę nie zostały uznane natomiast przez Sąd pierwszej instancji koszty audytu. Na zasadzoną na podst. art. 18 ust. 1 pkt

5 ww. ustawy sumę złożył się pobrany przez pozwaną bonus od obrotu i wynagrodzenie za usługę (...). Sąd oddalił powództwo o zapłatę 3050 zł równowartości pobranego wynagrodzenia za audyt. Odsetki od ww. sumy zasądzono od dnia wezwania strony pozwanej do zapłaty, stosownie do art. 455 k.c. oraz art. 481 § 1 i § 2 k.c. Podstawę prawną rozstrzygnięcia o kosztach procesu stanowił art. 100 k.p.c.

Wyrok powyższy zaskarżyła w części uwzględniającej powództwo i rozstrzygającej o kosztach procesu apelacją strona pozwana, wnosząc o jego zmianę poprzez oddalenie powództwa oraz zasądzenie kosztów postępowania za obie instancje.

Skarżąca zarzuciła: I. naruszenie przepisów postępowania, które miało wpływ na wynik sprawy, a to: 1) przepisu art. 233 §1 k.p.c. poprzez przekroczenie zasad swobodnej oceny dowodów oraz ustalenie sprzecznie z zebraniem w sprawie materiałem dowodowym, że: a) przewidziany w Umowie Sprzedaży i Warunkach Handlowych bonus warunkowy od obrotu nie stanowił elementu marży handlowej pomimo tego, że strona powodowa w toku wieloletniej współpracy ze stroną pozwaną na bieżąco kalkulowała ceny produktów dostarczanych stronie pozwanej, znając już treść podpisanych uprzednio Warunków Handlowych, a zatem jak wskazują zasady doświadczenia życiowego i zasady logicznego rozumowania, a także spójne zeznania świadka R. M. (1) i M. N. uwzględniała ona wartość tego bonusu w swych kalkulacjach cenowych; w świetle zasad doświadczenia życiowego i zasad logicznego rozumowania oczywiste jest zatem, iż opisane wyżej zasady ustalenia ceny przy uwzględnieniu wartości bonusu nie mogły naruszać interesu dostawcy, bowiem miał on pełną możliwość ustalenia satysfakcjonującej go ceny sprzedaży, która następnie otrzymywał od strony pozwanej; b) współpraca stron na zasadach określonych w Umowie Sprzedaży i Warunkach Handlowych, naruszała interes strony powodowej (art. 3 ust. 1 u.z.n.k) i utrudniała jej dostęp do rynku (art. 15 ust. 1 u.z.n.k.), podczas gdy zgodnie z ustaleniami faktycznymi Sądu pierwszej instancji współpraca ta była cyklicznie odnawiana (na podstawie corocznych Warunków Handlowych) przez okres 6 kolejnych lat i przez okres ten strona powodowa w sposób istotny rozwinęła swoje przedsiębiorstwo, a zatem w świetle zasad doświadczenia życiowego i zasad logicznego rozumowania nie sposób uznać, aby współpraca ta naruszała interes strony powodowej i utrudniała jej dostęp do rynku; w świetle tych zasad nie sposób bowiem logicznie twierdzić, że strona powodowa kontynuowała przez wiele lat współpracę, która naruszała jej interes i utrudniała jej dostęp do rynku; c) realizacja usług elektronicznej wymiany danych o sprzedaży, nie przynosiła stronie powodowej żadnych korzyści i nie miała dla niej żadnego znaczenia gospodarczego, podczas gdy przeprowadzone w sprawie dowody wskazywały na korzyści strony powodowej, polegające na możliwości sprawniejszej organizacji i lepszego planowania produkcji i sprzedaży kolejnych partii swych towarów. II. naruszenie przepisów prawa materialnego, poprzez błędną wykładnię lub niewłaściwe zastosowanie, a to: 1) przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w związku z art. 536 k.c. poprzez błędną ich wykładnię i przyjęcie, że bonus o charakterze warunkowym, którego przyznanie Stronie pozwanej przez Stronę powodową uzależnione było od osiągnięcia określonego przez strony poziomu obrotów, stanowi inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, podczas gdy w rzeczywistości był on wyłącznie elementem marży, to jest czynnikiem cenotwórczym wpływającym na obniżenie ceny sprzedaży towarów dostarczanych przez Stronę powodową; 2) przepisu art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego błędną wykładnię i przyjęcie, że działania strony pozwanej polegające na zastrzeżeniu bonusu warunkowego stanowiącego obniżkę ceny towarów strony powodowej oraz na wykonywaniu dla strony powodowej za wynagrodzeniem spornych usług elektronicznej wymiany danych o sprzedaży, naruszały interes strony powodowej, stanowiąc tym samym czyn nieuczciwej konkurencji; 3) przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego błędną wykładnię i przyjęcie, że: (i) wynagrodzenie należne kupującemu (stronie pozwanej) za usługi elektronicznej wymiany danych faktycznie świadczone na rzecz sprzedawcy (strony powodowej) już po przyjęciu towaru do sprzedaży, stanowi inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży; (ii) wynagrodzenie należne kupującemu (stronie pozwanej) za usługi elektronicznej wymiany danych faktycznie świadczone na rzecz sprzedawcy (strony powodowej) po przejściu na kupującego własności towaru, stanowi inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży; 4) przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że wynagrodzenie, jakie sprzedawca (strona powodowa) płaci kupującemu (stronie pozwanej) za wykonanie spornych usług elektronicznej wymiany danych, utrudnia dostęp sprzedawcy do rynku; w wyniku powyższego naruszenia Sąd pierwszej instancji uznał za nielegalne otrzymywanie przez stronę pozwaną wynagrodzenia za takie usługi świadczone na rzecz strony powodowej;

5) przepisu art. 353¹ §1 k.c. poprzez błędną jego wykładnię i przyjęcie, iż strony w Umowie Sprzedaży i Warunkach Handlowych nie mogły skutecznie przewidzieć możliwości pobierania przez stronę pozwaną wynagrodzenia za usługi elektronicznej wymiany danych wykonywane na rzecz i w interesie strony powodowej; w wyniku powyższego naruszenia Sąd pierwszej instancji błędnie przyjął, że sprzeczne z właściwością (naturą) stosunku, ustawą lub zasadami współzycia społecznego jest ustalenie, że sprzedający będzie chociażby w części ponosił koszty takich usług po przejściu na kupującego własności towaru; 6) przepisu art. 65 §2 k.c. poprzez jego błędną wykładnię, polegającą na przyjęciu, że możliwe jest dokonanie przez Sąd wykładni postanowień umownych w sposób niemający uzasadnienia w ich treści ustalonej zgodnie z zasadami składniowymi i znaczeniowymi języka; w wyniku powyższego naruszenia Sąd orzekający dokonał błędnej wykładni treści zawartej przez strony Umowy Sprzedaży i Warunków Handlowych w zakresie dotyczącym rozkładu pomiędzy stronami ciężarów związanych ze sprzedawanym towarem oraz wbrew ich treści błędnie uznał, iż ciężar i ryzyko dalszej sprzedaży towaru, może obciążać wyłącznie stronę pozwaną, jako właściciela tego towaru, zaś wynikające z tego tytułu korzyści nie mogą dotyczyć strony powodowej jako dostawcy towaru; 7) przepisu art. 535 k.c. w zw. z art. 548 §1 i 2 k.c. poprzez błędną ich wykładnię i przyjęcie, że w związku z rozporządzająco - zobowiązującym skutkiem umowy sprzedaży, strona pozwana nie mogła wykonywać spornych usług elektronicznej wymiany danych w interesie strony powodowej, albowiem świadczenia te dotyczyły towaru nie stanowiącego już własności strony powodowej; 8) przepisu art. 58 §1 i 3 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, że zastrzeżenie w Umowie Sprzedaży i Warunkach Handlowych wynagrodzenia za usługi elektronicznej wymiany danych wykonywane na rzecz strony powodowej, jako sprzeczne z prawem i zasadami współzycia społecznego obarczone jest sankcją nieważności.

Powód w odpowiedzi na apelację wniósł o jej oddalenie i zasądzenie kosztów postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje.

Apelacja nie zasługuje na uwzględnienie.

Sąd Okręgowy prawidłowo, na podstawie dowodów ocenionych z poszanowaniem reguł wskazanych przepisem art. 233 §1 k.p.c. ustalił stan faktyczny sprawy, co pozwoliło Sądowi Apelacyjnemu przyjąć go za własny.

Sąd drugiej instancji nie podzielił zarzutów obrazy prawa procesowego w postaci art. 233 §1 k.p.c. Skuteczne podniesienie tego zarzutu wymaga wykazania, że sąd przy ocenie całokształtu zebranego w sprawie materiału dowodowego uchybił zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego. Nie jest natomiast wystarczające przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż ocena sądu (por. m.in. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 kwietnia 2009 r., II PK 261/08, LEX nr 707877). Skarżąca jako sprzeczną z zasadami doświadczenia życiowego i logicznego rozumowania uznała dokonaną przez Sąd Okręgowy ocenę zeznań świadków R. M. (1) i M. N., z których miało wynikać, że strona w trakcie wieloletniej współpracy, mając świadomość umówionego bonusu warunkowego od obrotu, miała możliwość kalkulowania na bieżąco cen swoich towarów dostarczanych stronie pozwanej z uwzględnieniem elementu bonusu. Ww. świadkowie zeznali, że powód oferował cenę towaru w formie „netto-netto”, nie uwzględniając bonusu oraz cenę z uwzględnieniem bonusu warunkowego i opłaty za (...) (k. 526-528, 806-808). Nie można mówić tu jednak o konsekwencji świadka R. M., który w czasie składania zeznań po raz drugi podał, że nie miał sygnałów, aby powód chciał współpracować w systemie „netto-netto”. Niezależnie od tego rzeczywiste uwzględnianie bonusu w cenie oferowanej przez powoda jest wątpliwe i to co najmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, jak wynika z ww. zeznań, wybór oferty konkretnego dostawcy odbywał się każdorazowo raz w tygodniu w drodze przetargu. Oczywiście winno być przy tym, że pozwana spółka z pewnością musiała brać pod uwagę proponowaną cenę jako kryterium wyboru oferty. Powód, chcąc uwzględnić bonus, zmuszony byłby do zaoferowania ceny wyższej, która w tej sytuacji nie byłaby raczej konkurencyjna. Po wtóre, zakładając dobrowolność wprowadzenia bonusu w umowie między stronami, jego uwzględnianie jako elementu ceny przez powoda po to tylko, aby następnie został pobrany przez stronę pozwaną, pozbawione byłoby sensu, abstrahując w tym miejscu nawet od wątpliwości natury podatkowej. Powód musiałby przy tym za każdym razem zakładać osiągnięcie

progu obrotu skutkującego powstaniem obowiązku zapłaty bonusu. Wskazać wreszcie należy, iż strona pozwana nie przedstawiła dowodu na to, że powód uwzględnił bonus w cenie sprzedaży, czemu ten kategorycznie zaprzeczył.

Nie można także zgodzić się z apelującą co do tego, że fakt długoletniej kontynuacji współpracy między stronami przemawia przeciwko przyjęciu, że współpraca ta naruszała interes powoda i utrudniała dostęp do rynku. Konstrukcja art. 15 ust. 1 pkt 1-5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t. jedn. Dz. U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 ze zm., dalej: u.z.n.k.) dowodzi egzemplifikacji „utrudniania dostępu do rynku”, a więc każde z zachowań tam wskazanych zawsze utrudnia dostęp innym przedsiębiorcom do rynku. Nie wymaga zatem dowodzenia, że w wyniku wystąpienia któregośkolwiek z tych zachowań nastąpiło utrudnienie dostępu do rynku (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 października 2012 r., I CSK 147/12, LEX nr 1231301). Poza tym dla unaocznienia utrudnienia dostępu do rynku i naruszenia interesu przedsiębiorstwa nie należy zestawiać sytuacji, w której strony współpracują ze sobą, z sytuacją gdy nie ma to miejsca, lecz sytuację, w której strony współpracują i są pobierane dodatkowe, nieuzasadnione opłaty z sytuacją, w której takowe pobierane nie są. Pierwsze zestawienie niemal zawsze będzie prowadziło do wniosku, że współpraca ułatwiła dostęp do rynku, albowiem zapewniła szerszy krąg finalnych odbiorców produktów i oczywiście zwiększony obrót, w szczególności w kontaktach z kontrahentem prowadzącym sieć sklepów wielkopowierzchniowych na terenie całego kraju. Utrzymywanie wieloletniej współpracy nie musi przemawiać zatem przeciwko utrudnianiu dostępu do rynku. Przedsiębiorca dostarczający towar może się bowiem godzić na pobieranie od niego dodatkowych opłat, mając w perspektywie na wypadek zakończenia współpracy, utratę dotychczasowego rynku. W rozpoznawanej sprawie współpraca powoda z pozwaną spółką była dla tego pierwszego konieczna także z uwagi na starania o uzyskanie kredytu, a następnie konieczność jego spłaty. Gdyby powód nie zgodził się na narzucone warunki, nie mógłby podjąć współpracy, a potem jej kontynuować, o czym zresztą przekonuje aktualna sytuacja między stronami.

Prawidłowa była także dokonana przez Sąd pierwszej instancji ocena przydatności usługi elektronicznej wymiany danych o sprzedaży ((...)). Opis tej usługi podany przez samą stronę pozwaną, wskazuje, że program ten jest wykorzystywany przez pozwaną spółkę w normalnym toku prowadzonej przez nią działalności, a zatem funkcjonowałby on niezależnie od tego, czy przedsiębiorcy wykupiliby dostęp do niego. Profity dla dostawcy korzystającego z systemu są bardzo ograniczone, albowiem i tak musi prowadzić swoją własną ewidencję zasobów oraz rozliczeń księgowych. Zwrócić należy uwagę na fakt, iż mimo przystąpienia do programu, powód w dalszym ciągu korzystał z tradycyjnej metody dokumentowania sprzedaży. Co więcej, korzystanie z usługi (...) wiązało się w przypadku powoda z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów pracy pracownika w nadgodzinach. Twierdzenia strony pozwanej o rzekomych korzyściach powoda związanych z korzystaniem z systemu pozostały gołosłowne. Przekonanie o pozorności ekwiwalentności świadczeń obu stron w ramach usługi (...) wzmaga sposób ustalenia wynagrodzenia za korzystanie z niej. Określenie tego wynagrodzenia jako procentu od obrotu w danym miesiącu, niezależnie od tego, czy i w jakim zakresie dostawca skorzysta z usługi nie jest z pewnością adekwatne do rodzaju usługi. Zauważyć w tym miejscu trzeba, iż nie zostało wykazane, że udział powoda w systemie wiązał się z jakimikolwiek dodatkowymi kosztami po stronie pozwanej. Oczywiście nie ma przeszkód, aby opłata była należna już za samą możliwość korzystania z usługi, jednakże jej powiązanie z wielkością obrotu nie znajduje przekonującego uzasadnienia. Brak jest jakichkolwiek przekonujących dowodów na to, że korzystanie z systemu, zważywszy na fakt, że funkcjonuje on zasadniczo w relacjach wewnętrznych między dostawcami a odbiorcą, a dostawa towarów w przypadku powoda nie była z góry określona co do wielkości, lecz uzależniona od cotygodniowych przetargów, miał jakikolwiek wpływ na wysokość obrotów między stronami, czy planowanie dostaw przez powoda. Skoro bowiem powód nie wiedział, jakie w danym tygodniu będzie zamówienie, czy jego oferta zostanie w ogóle przyjęta, wgląd w stan zapasów w systemie nie miał dla niego żadnego znaczenia. Nie wykazano także, aby ewentualna możliwość śledzenia stanu zapasów czy obrotów miała znaczenie dla planowania przyjmowania zwrotów towaru czy inicjowania akcji promocyjnych. O trafności konstatacji o pozorności opłaty za usługę (...) świadczy w sposób niezwykle istotny także fakt, iż rezygnacja z tej usługi przez powoda wiązała się z niejako automatycznym podniesieniem opłaty w ramach bonusu warunkowego. Uwaga ta czyni również chybionym argument o tym, że o dostępie do systemu decydował zawsze dostawca, a nie wszyscy dostawcy z systemu korzystali, co miało wynikać z zeznań M. H..

Nie mogły również odnieść zamierzonego skutku zarzuty natury materialnoprawnej. Zarzuty te wymagały odrębnego rozpoznania w zakresie, w jakim dotyczyły opłaty z tytułu bonusu warunkowego z jednej strony, a opłaty za usługę (...) – z drugiej.

Uznając pobieraną przez stronę opłatę za korzystanie z usługi (...) za inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, Sąd Okręgowy nie naruszył art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., ani żadnego innego przepisu prawa materialnego.

Jak zostało już wyżej wskazane, zastrzeżenie wynagrodzenia za usługę (...) w formie procentu od miesięcznego obrotu w oderwaniu od realnego wpływu usługi na wysokość tego obrotu, ograniczona przydatność programu dla działalności powoda, funkcjonowanie systemu w normalnym porządku działalności strony pozwanej, niezależnie od udziału w nim dostawcy, niewykazanie istnienia dodatkowych kosztów ponoszonych przez stronę pozwaną w związku z korzystaniem z usługi przez powoda, świadczą o braku jakiegokolwiek ekwiwalentności między świadczeniem usługi a pobieranym z tego tytułu wynagrodzeniem. Znamienne są tutaj zeznania pracownika pozwanej spółki, który zajmował się negocjacjami z powodem R. M. (1), który podał w kontekście rezygnacji powoda z usługi (...), że: „w czasie negocjacji zawsze jest coś za coś, skoro rezygnujemy z jednego punktu to oczywiście jest że coś chcemy uzyskać w innym punkcie” (k. 527). Taki sposób przedstawienia problemu ugruntowuje pogląd, że pobieranie opłaty za usługę pozostawało zasadniczo bez związku z jej wykonywaniem, skoro zamiarem strony pozwanej było, aby ogólna korzyść z danej transakcji z powodem, wyrażająca się realnym obniżeniem ceny, nie zesłała poniżej pewnego poziomu, niezależnie od obowiązków spoczywających na obu stronach umowy. Co więcej, powyższa wypowiedź świadka potwierdza fakt narzucenia opłaty z tego tytułu powodowi. Niezależnie bowiem od tego, jak opłata ta zostałaby nazwana, czy jako wynagrodzenie za korzystanie z usługi (...), czy jako część bonusu warunkowego, musiała zostać poniesiona przez powoda. Niezaakceptowanie takiego stanu rzeczy wiązało się z faktycznym zakończeniem współpracy między stronami. Brak realnego uzasadnienia pobierania opłaty za udział w systemie elektronicznej wymiany danych oraz jej narzucenie powodowi pozwalało zakwalifikować to świadczenie jako inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży. W konsekwencji zbędne było rozpatrywanie zachowania pozwanej spółki w tym zakresie poprzez pryzmat przepisów art. 3 ust. 1 u.z.n.k. oraz art. 58 §1 i 3 k.c. O ile bowiem zachowanie przedsiębiorcy przyjmuje jedną z postaci opisanych w art. 5-17 u.z.n.k., nie ma potrzeby dokonywania oceny, czy dodatkowo wyczerpuje znamiona określone w art. 3 ust. 1 u.z.n.k. Z kolei skuteczne powołanie się na art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., co miało miejsce w rozpoznawanej sprawie, czyni zbędnym powoływanie się na przepisy art. 58 k.c. (por. uchwałę Sądu Najwyższego z dnia 19 sierpnia 2009 r., III CZP 58/09, OSNC 2010/3/37).

Odnosząc się do zarzutu obrazy przepisu art. 353¹ §1 k.c., wskazać należy, iż z uzasadnienia zaskarżonego wyroku nie wynika, aby Sąd Okręgowy wykluczył możliwość pobierania opłaty za usługi elektronicznej wymiany danych. Istotne było jednak to, na co zwrócono uwagę już wyżej, że w okolicznościach rozpoznawanej sprawy pobierana opłata jedynie pozornie wiązała się ze świadczeniem usług i w żaden sposób nie była opłatą ekwiwalentną, a nadto została narzucona powodowi.

Co do zarzutów opierających się na przepisy art. 535 k.c. w zw. z art. 548 §1 i 2 k.c. oraz art. 65 §2 k.c., w pierwszej kolejności zauważyć trzeba, że w istocie abstrahują one od argumentacji, którą posłużył się Sąd pierwszej instancji przy uzasadnianiu swojego rozstrzygnięcia. Trudno bowiem doszukać się twierdzeń Sądu Okręgowego akcentujących istotność kwestii przejścia własności towarów na stronę pozwaną. Niezależnie od tego, jak już podnoszono kilkakrotnie, kwestią nie było umówienie się co do wykonywania usług, lecz adekwatność wynagrodzenia za nie zastrzeżonych oraz narzucenie opłat z tego tytułu.

Nieskuteczne okazały się również zarzuty apelacji w zakresie, w jakim dotyczyły opłat pobieranych przez stronę pozwaną z tytułu tzw. „bonusu warunkowego”. Zdaniem skarżącego bonus ten stanowił element marży, a zatem nie może być kwalifikowany jako opłata niedozwolona w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Przed przystąpieniem do dalszych rozważań sięgnąć należy do uzasadnienia wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 31 stycznia 2013 r., uchylającego poprzedni wyrok Sądu pierwszej instancji do ponownego rozpoznania, a to z uwagi na

wiązący charakter zawartych w tym uzasadnieniu wskazań co do dalszego postępowania oraz oceny prawnej (art. 386 §6 k.p.c.). Sąd drugiej instancji zwrócił uwagę na istotność kwestii ewentualnego uzależniania składania zamówień przez pozwaną od udzielania bonusu warunkowego, możliwości zawarcia umowy bez tej opłaty oraz jej negocjacji. Nie wykluczono przy tym, że w konkretnych okolicznościach pobieranie takiej opłaty może być nieuprawnione. W kontekście powyższego, za zasadną może być uznana konstatacja, że zastrzeżenie w umowie bonusu warunkowego należnego sprzedawcy od kupującego w wypadku uzyskania określonego obrotu, w zależności od okoliczności faktycznych, w których dochodzi do takiego zapisu umownego, może stanowić dozwolony element marży handlowej albo niedozwoloną opłatę. Taki też wniosek zdaje się płynąć z przywołanego przez stronę pozwaną w postępowaniu apelacyjnym wyroku Sądu Najwyższego z dnia 20 lutego 2014 r., wydanego w sprawie I CSK 236/13, w którym powołano się na uchwałę siedmiu sędziów Naczelnego Sadu Administracyjnego z dnia 25 czerwca 2012 r. (I FPS 2/12, ONSAiWSA 2013/6/85), wskazującą, że wypłata kontrahentowi bonusu warunkowego z tytułu osiągnięcia określonej wielkości sprzedaży stanowi rabat w rozumieniu art. 29 ust. 4 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr 54, poz. 535 ze zm.). Sąd Najwyższy nie wykluczył zatem możliwości uznania w określonej sytuacji zastrzeżonego w umowie bonusu warunkowego za opłatę niedozwoloną. Wskazał natomiast, że błędem jest uznanie a priori, że potrącenie przez pozwanego należności za tzw. wzmożoną aktywność (analogicznie bonus warunkowy od obrotu) stanowi opłatę niedopuszczalną w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Ten kierunek wykładni potwierdza inne orzeczenie Sądu Najwyższego, wydane w dniu 8 listopada 2013 r. w sprawie I CSK 46/13, w którym uznano, że obowiązek zapłaty premii pieniężnej przewidziany w razie osiągnięcia jedynie określonego poziomu obrotów, bez podejmowania przez odbiorcę jakichkolwiek działań ukierunkowanych na zwiększenie obrotów, a zatem bez jakiegokolwiek świadczenia ze strony korzystającego z premii, w kontekście bardzo niskiego progu obrotu, od którego była naliczana oraz narzucenia obowiązku uiszczenia premii dostawcy, stanowił czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. W rozpoznawanej sprawie zachodzi sytuacja analogiczna. Strona pozwana nie wykazała, aby podejmowała jakiegokolwiek rodzaju działania nakierowane na zwiększenie obrotu z powodem, zaś próg, od którego obowiązywał bonus warunkowy, był wręcz symboliczny (1000 – 2000 zł), zważywszy w szczególności na wysokość obrotów między stronami oraz zakres działalności handlowej pozwanej spółki. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, wysokość bonusu była znacząca, albowiem wynosiła od 12,68% w 2008 r. aż do 20% w roku 2010. Po wtóre, nie była w żaden sposób zróżnicowana (był tylko jeden próg) w stosunku do wysokości obrotu. Nie zawierała zatem żadnego systemu motywacyjnego do zwiększania obrotów, w szczególności w sytuacji, kiedy to pozwana spółka decydowała o wielkości zamówienia. Przykładowo, gdyby próg, od którego naliczano bonus był większy, lub było kilka wartości progowych, rosnących w przypadku dalszego zwiększania obrotów, strona pozwana byłaby zmotywowana do zamawiania u powoda jak największej ilości towaru w celu jego dalszej odsprzedaży.

Niewadliwe ustalenia faktyczne Sądu Okręgowego wskazują także ponad wszelką wątpliwość, że opłata z tytułu bonusu warunkowego została powodowi narzucona. Trafnie Sąd pierwszej instancji zauważa, powołując się na przekonujące w tej mierze zeznania świadka M. A. oraz powoda, że powód nie mógł w drodze negocjacji tak ukształtować stosunku prawnego łączącego go z pozwaną, aby jego świadczenie ograniczało się wyłącznie do dostarczania towaru. Zatem negocjacje między stronami miały miejsce, ale mogły one doprowadzić jedynie do nieznacznego obniżenia opłat, a nie realnego odstąpienia od nich. Wniosek taki znajduje potwierdzenie w sekwencji zdarzeń związanych z rozpoczęciem, realizacją i zakończeniem współpracy między stronami. Zauważyć należy, iż pierwotna umowa między stronami nie przewidywała bonusu warunkowego. Powód natomiast miał obowiązek uiścić tzw. opłatę marketingową w wysokości 150.000 zł. Znamienne jest, że opłata ta była pobierana z ceny za dostarczane towary, aż do jej wyczerpania. W 2007 r., po rozliczeniu całej opłaty marketingowej, obroty powoda spadły, a w nowych warunkach handlowych zamiast opłaty marketingowej przewidziano bonus warunkowy od obrotu. Z kolei w 2010 r. rezygnacja powoda z opłaty za usługi (...) spowodowała w istocie wzrost opłaty marketingowej do 20%. Odmowa podpisania nowych warunków handlowych, zawierających m.in. zrzeczenie się roszczeń wobec strony pozwanej doprowadziła wreszcie do zaprzestania składania zamówień przez pozwaną, mimo niewypowiedzenia umowy przez żadną ze stron. Zestawienie powyższych okoliczności prowadzić musi do wniosku, że bonus warunkowy był w istocie ukrytą opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży. W szczególności zastąpienie opłaty marketingowej bonusem warunkowym bez jakiegokolwiek uzasadnienia ekonomicznego czy istotnej zmiany okoliczności świadczy o tym, że tak jedna, jak i druga opłata nie stanowiła elementu marży i już w założeniu stanowiła warunek współpracy i nabycia towaru od powoda. Tak

samo, niejako automatycznie, co pośrednio wynika także z zeznań R. M. (1) (k. 527), rezygnacja z usługi (...) skutkowałą podniesieniem bonusu, co prowadzi do jednoznacznego wniosku, że wszystkie te opłaty oderwane były od jakichkolwiek świadczeń ekwiwalentnych, a zapewnić miały stronie pozwanej z góry określoną korzyść kosztem kontrahenta. Oceny tej nie może zmienić fakt przeprowadzania negocjacji, a nawet uzyskiwania w ich rezultacie częściowego obniżenia wysokości bonusu. Minimalny zakres ustępstw strony pozwanej stwarzał w istocie pozory negocjacji, nie sanując przy tym braku ekwiwalentności świadczeń obu kontrahentów.

W konkluzji powyższych rozważań dojść należało do przekonania, że Sąd Okręgowy kwalifikując zawarty w umowie łączącej strony bonus warunkowy jako niedozwoloną opłatę, nie naruszył przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a także art. 536 k.c., gdyż w tym wypadku nie można było mówić o bonusie jako elemencie ceny.

Nawet gdyby jednak przyjąć za stroną pozwaną, że bonus warunkowy stanowił zwykły element marży, co stawiałoby go poza normą zawartą w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., to niewątpliwie zachowanie strony pozwanej polegające na narzucaniu takiego warunku umowy, w takim wymiarze, bez możliwości realnych negocjacji, stanowiłoby czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 3 ust. 1 u.z.n.k. Pamiętać należy, że art. 3 u.z.n.k. pełni zarówno funkcję uzupełniającą jak i korygującą. Oznacza to, że czynem nieuczciwej konkurencji jest zachowanie, którego nie można zakwalifikować zgodnie z art. 5 - 17 u.z.n.k., jeżeli jest sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, a ponadto narusza interes przedsiębiorcy lub klienta bądź mu zagraża (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 listopada 2011 r., I CSK 796/10 LEX nr 1095811). Opisane działania strony pozwanej, pozbawiając w sposób nieuprawniony dostawcę części należnego mu zysku, naruszały tak interesy powoda, jak i dobre obyczaje kupieckie.

Mając powyższe na uwadze, wobec bezzasadności podniesionych w apelacji zarzutów, Sąd Apelacyjny na podstawie art. 385 k.p.c. orzekł jak w sentencji.

O kosztach postępowania apelacyjnego, które po stronie powodowej ograniczyły się do wynagrodzenia będącego radcą pełnomocnika orzeczono na podst. art. 98 §1 k.p.c. w zw. z art. 391 §1 k.p.c. oraz §6 pkt 7 w zw. z §12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (t. jedn. Dz. U. z 2013 r., poz. 490).