

Sygn. akt I ACa 1581/13

IACz 2371/13

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 20 lutego 2014 r.

Sąd Apelacyjny w Krakowie – Wydział I Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	SSA Wojciech Kościółek
Sędziowie:	SSA Teresa Rak (spr.) SSA Regina Kurek
Protokolant:	st.sekr.sądowy Katarzyna Wilczura

po rozpoznaniu w dniu 20 lutego 2014 r. w Krakowie na rozprawie

sprawy z powództwa (...) S.A. w G.

przeciwko (...) Sp. z o.o. w K.

o zapłatę

na skutek apelacji i zażalenia strony pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego w Kielcach

z dnia 9 lipca 2013 r. sygn. akt VII GC 171/12

1. oddala apelację;

2. umarza postępowanie zażaleniowe;

3. zasądza od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 1 800zł (jeden tysiąc osiemset złotych) tytułem kosztów postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt I ACa 1581/13

I ACz 2371/13

UZASADNIENIE

wyroku z dnia 20 lutego 2014 roku

Strona powodowa (...) S.A. w G. domagała się zasądzenia od strony pozwanej (...) Spółki z o.o. w K. kwoty 23.325,57 złotych z ustawowymi odsetkami od dnia 28.06.2012 roku i kosztami procesu. Zdaniem strony powodowej pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji z art. 3 i 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży.

Pozwany (...) Spółka z o.o. w K. wniósł o oddalenie powództwa. Wskazał, że w ramach łączącej strony współpracy powód sprzedawał pozwanemu towar, zaś pozwany świadczył na rzecz powoda usługi polegające na reklamie i promocji marki i towarów produkowanych przez powoda.

Wyrokiem z dnia 9 lipca 2013 roku Sąd Okręgowy w Kielcach zasądził od (...) Spółki z o.o. w K. na rzecz (...) S.A. w G. kwotę 23.325,57 złotych z odsetkami w wysokości 13 % w stosunku rocznym od dnia 28.06.2012 roku i z każdorazowymi ustawowymi odsetkami do dnia zapłaty oraz kwotę 4.900,40 złotych tytułem kosztów procesu.

Jak ustalił Sąd Okręgowy pozwany należy do sieci sklepów (...). L., powód jest dystrybutorem zabawek i artykułów ogrodowych. Co najmniej od 2006 roku strony współpracowały ze sobą. W dniu 26.02.2008 roku strony zawarły umowę o współpracy określającą warunki sprzedaży towarów powoda oraz ramowe warunki wykonywanych przez pozwanego usług reklamowych i marketingowych zleczanych przez powoda na podstawie umowy o świadczenie tych usług. Paragraf 4 ust. 1 umowy zawierał zapis o nie pobieraniu opłat z tytułu wprowadzenia towarów do sprzedaży. Zgodnie z § 11 ust. 1 ceną zakupu brutto towaru była cena bazowa z cennika dostawy obowiązująca w dniu złożenia zamówienia, pomniejszona o ustalone rabaty i powiększona o podatek od towarów i usług. Z kolei zgodnie z § 15 ust. 1 umowy, o cenie sprzedaży zakupionych towarów decydował wyłącznie sklep. W § 23 umowy przewidziano możliwość realizowania przez sklepy na rzecz dostawcy odpłatnych usług marketingowych. Ich rodzaj, czas trwania i należność miał określać załącznik do umowy. Dostawca miał prawo kontroli jakości usługi zaś brak uwag z jego strony oznaczał prawidłowe jej wykonanie. Z zastrzeżeniem ust. 4 należność za wykonywanie usług marketingowych miała być określona procentowo w stosunku do obrotu produktami dostarczonymi przez dostawcę. Należność za usługi marketingowe takie jak: produkt na billboardzie, operacja promocyjna ogólnokrajowa, katalogi premium i specjalne, promocja marki, wydarzenie miała być określona kwotowo lub procentowo. W § 24 umowy dostawca upoważnił sklep do potrąceń należności, w tym z tytułu usług marketingowych z wierzytelnościami dostawcy z tytułu dostaw produktów. Corocznie w latach 2009-2010 w załącznikach zawieranych w formie aneksów do umowy o współpracy strony ustalały wysokość rabatów na towary dostarczane przez powoda oraz wysokość opłat za świadczone na jego rzecz przez pozwanego usługi związane z reklamą jego marki i produktów. W 2009 roku powód zobowiązał się przeznaczyć minimum 11% od całości wartości obrotów netto na usługi reklamowe, w latach 2010-2011 kwota ta wzrosła do 12%. W załącznikach na lata 2009-2011 przewidziano także usługi, za które należność była określona w sposób kwotowy - 500, 300 lub 1000 złotych Usługi te były wyłączone z procentowego minimum.

Jak dalej ustalił Sąd Okręgowy negocjacje poprzedzające zawarcie aneksów do umowy w imieniu pozwanego prowadziła (...) Sp. z o.o. reprezentująca wszystkie spółki, których sklepy należały do sieci E. L.. Warunki współpracy będące przedmiotem negocjacji proponowali przedstawiciele G.. Nie było ich zgody na rezygnację przez powoda z opłat za usługi, jedyne ustępstwo ze strony pozwanego dotyczyło ich niepodwyższenia. W okresie obowiązywania umowy o współpracy z 26.02.2008 roku strony, w tym pozwany reprezentowany przez (...) Sp. z o.o. zawarły w latach 2009-2011 szereg umów o świadczenie usług promocyjnych i reklamowych. W umowach tych określano wysokość rabatów na konkretne towary, które zobowiązany był dostarczyć powód i które miały być przedmiotem akcji promocyjnej w danym okresie. Świadczone przez pozwanego usługi miały polegać na umieszczaniu towarów dostarczonych wcześniej przez powoda pozwanemu w katalogach sieci E. L.. O wyborze towarów mających być przedmiotem akcji promocyjnej oraz terminie promocji decydował wyłącznie pozwany. Wysokość wynagrodzenia za usługi wykonywane na podstawie poszczególnych umów o świadczenie usług promocyjnych i reklamowych odwoływała się do warunków ustalonych w załącznikach do umowy o współpracy z 2008 roku określonych jako procent od obrotu lub w sposób kwotowy.

Ponadto ustalono, że w latach 2009-2011 w wydanych pod logo sieci E. L. gazetkach reklamowych pozwany zamieszczał zdjęcia sprzedawanych w swoich sklepach towarów z ich opisem i ceną. Były wśród nich zabawki, artykuły piśmiennicze, artykuły sportowe i ogrodowe. Za usługi reklamowe pozwany obciążył powoda w dniu 30.06.2009 roku

fakturą nr (...) w kwocie 4.772,82 złotych, w dniu 30.09.2009 roku fakturą nr (...) w kwocie 1.148,14 złotych, w dniu 30.11.2009 roku fakturą nr (...) w kwocie 1.220 złotych, w dniu 31.12.2009 roku fakturą nr (...) w kwocie 5.831,26 złotych, w dniu 31.05.2010 roku fakturą nr (...) w kwocie 610 złotych, w dniu 30.06.2010 roku fakturą (...) w kwocie 472,34 złotych, w dniu 29.11.2010 roku fakturą nr (...) w kwocie 122 złotych, w dniu 30.11.2011 roku fakturą nr (...) w kwocie 1098 złotych, w dniu 31.12.2010 roku fakturą nr (...) w kwocie 3.045,41 złotych, w dniu 30.06.2011 roku fakturą nr (...) w kwocie 1.195,10 złotych, w dniu 23.11.2011 roku fakturą nr (...) w kwocie 1.230 złotych, w dniu 31.12.2011 roku fakturą nr (...) w kwocie 2.580,50 złotych. Należności z powyższych faktur pozwany potrącił z należnościami powoda z tytułu dostaw towarów poczynając od dnia 21.07.2009 roku do dnia 18.01.2012 roku Faktury oprócz tytułu „usługa reklamowa” nie zawierały żadnych danych co do rodzaju i czasu świadczonych usług. W siedmiu fakturach wynagrodzenie zostało określone jako 11% lub 12% od obrotu, zaś w pozostałych kwotowo na kwoty 1.000 złotych, 500 złotych, 100 złotych, 900 zł.

Jak ustalono w dniu 20.06.2012 roku powód wezwał pozwanego do zapłaty kwoty 24.545,57 złotych tytułem zwrotu nienależnego świadczenia.

Sąd Okręgowy oddalił wnioski dowodowe pozwanego zawarte w pkt V, VII, VIII, IX odpowiedzi na pozew jako nieprzydatne do rozstrzygnięcia sporu (art. 217 § 2 kpc) zaś wnioski dowodowe powoda zgłoszone na rozprawie w dniu 25.06.2013 roku jako spóźnione (art. 207 § 6 kpc).

W rozważaniach prawnych Sąd pierwszej instancji zwrócił uwagę na art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16.04.1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, w którym opisano zarzucony w pozwie czyn nieuczciwej konkurencji oraz na art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 5.07.2001 roku o cenach, który to przepis zawiera definicję marży handlowej. Z tej regulacji wynika, iż marżę handlową pobiera sprzedawca przy sprzedaży towaru. W przedmiotowej sprawie sprzedawcą towarów był powód zaś kupującym pozwany. Łącząca strony umowa z lutego 2008 roku, a w szczególności jej § (...) wskazywały na sposób ustalania ceny zakupu towarów oraz zasad świadczenia usług marketingowych przez pozwanego. Te ostatnie były szczegółowo regulowane w załącznikach podpisywanych corocznie w latach 2009 – 2011. Ustalanie warunków współpracy poprzedzały negocjacje, które w praktyce dotyczyły jedynie wysokości opłat za usługi reklamowe, jednak rezygnacja pozwanego z tychże opłat była równoznaczna z zakończeniem współpracy z powodem.

Jak podkreślił Sąd Okręgowy warunki cenowe ustalone w trakcie negocjacji dla wszystkich sklepów należących do sieci E. L. nie podlegały dalszym negocjacjom. Każdorazowo oferta pozwanego zawierała świadczenie usług promocyjno-reklamowych z jednoczesnym określeniem wysokości wynagrodzenia za te usługi. Z opłat tych pozwany zrezygnował dopiero w 2012 roku w którym to roku doszło do zakończenia współpracy pomiędzy stronami i ze współpracy tej zrezygnował pozwany.

Powyższe okoliczności świadczyły w ocenie Sądu Okręgowego o tym, że pozwany w rzeczywistości narzucił powodowi korzystanie z usług reklamowych i wysokość opłat za te usługi, zaś powód nie miał możliwości ich uniknięcia chcąc kontynuować współpracę z pozwanym. Podkreślono, że bez wątplenia pozycja rynkowa powoda była o wiele słabsza od pozycji rynkowej pozwanego należącego do dużej ogólnopolskiej sieci sklepów działających pod marką E. L.. Ponadto powód nie miał alternatywy, w sytuacji dominacji na rynku detalicznym sklepów wielkopowierzchniowych. Zawierane przez strony w latach 2009-2011 umowy o świadczenie usług promocyjnych i reklamowych były w istocie uszczegółowieniem umowy o współpracy z 2008 roku, a konkretnie aneksów do niej. W trakcie corocznych negocjacji nie ustalono jaki konkretnie towar ma być przedmiotem usługi reklamowej jak też zakresu i terminu tej usługi. Z treści łączących strony umów o świadczenie usług promocyjnych i reklamowych wynikało, że ich przedmiotem była wysokość rabatów a więc ceny sprzedaży przez powoda konkretnych towarów, które miały być przedmiotem świadczonej przez pozwanego usługi reklamowej polegającej na umieszczaniu w katalogu - gazetce reklamowej. Z tym, że wyboru towaru do promocji dokonywał wyłącznie pozwany spośród towaru dostarczonego przez powoda. Obowiązkiem powoda było dostarczenie pozwanemu towarów w cenach uwzględniających rabat.

Zdaniem Sądu Okręgowego brak było możliwości odróżnienia w gazetkach reklamowych, towarów powoda od innych, same zdjęcia i ich opisy nie wskazywały także chociażby pośrednio na sprzedawcę. Nawet dodatkowy opis pod

niektórymi zdjęciami towaru o treści (...) nie pozwalał czytelnikowi gazetki i potencjalnemu nabywcy na powiązanie towaru z powodową spółką. Podkreślono, że towary reklamowane przez pozwanego w gazetkach, a zakupione od powoda stanowiły własność pozwanego. Pozwany reklamował zatem swój własny produkt pod logo swojej sieci handlowej, a działania te miały zwiększyć jego obrót, a zatem jego zyski. Faktury wystawione przez pozwanego ograniczały się do wskazania jako tytułu usług reklamowych. Nie wynikało z nich, a pozwany nie przedłożył na tę okoliczność dowodów jakie konkretne usługi reklamowe na rzecz powoda zostały wykonane i w jakim okresie, co uzasadniało by obciążenie powoda opłatami za te usługi.

Ponadto ustalenie opłat za usługi reklamowe jako procentu od całego obrotu netto osiągniętego przez pozwanego wskazywało zdaniem Sądu Okręgowego na brak związku między tak ustalonym wynagrodzeniem za usługi, a przedmiotem samych usług. Dlatego też stwierdzono, że opłaty za usługi reklamowe, którymi pozwany obciążył powoda stanowiły pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży określonych w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, a o braku pobierania takowych opłat w żadnym razie nie mogła przesądzać treść § 4 ust. 1 umowy o współpracy z 26.02.2008 roku o nie pobieraniu opłat.

Jako podstawa roszczenia dochodzonego przez stronę powodową został wskazany art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy w zw. z art. 410 k.c. oraz w zw. z art. 405 k.c. Pobranie przez pozwanego opłat za usługi w drodze ich kompensaty z wierzytelnościami powoda z tytułu ceny towaru, stanowiło bowiem nienależne świadczenie, które winno podlegać zwrotowi.

Za niezasadny Sąd Okręgowy uznał zarzut pozwanego przedawnienia roszczenia. Zgodnie z art. 20 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji roszczenie takie przedawnia się z upływem lat trzech. Powództwo zostało wytoczone w dniu 20.07.2012 roku, zaś pierwsza kompensata czyli pobranie opłaty miała miejsce w dniu 21.07.2009 roku, a zatem dochodzone roszczenie nie było przedawnione.

Z tych przyczyn uznając powództwo za zasadne Sąd Okręgowy zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 23.325,57 złotych.

O odsetkach za opóźnienie w zapłacie należności głównej Sąd pierwszej instancji orzekł zgodnie z żądaniem pozwu na podstawie art. 455 k.c. i 481 k.c.

O kosztach procesu orzeczono stosownie do wyniku sporu na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 99 k.p.c. i 108 § 1 k.p.c. Do kosztów poniesionych przez powoda zaliczono: opłatę od pozwu w kwocie 1.167 zł, opłatę skarbową w kwocie 17 zł, wynagrodzenie pełnomocnika w kwocie 2.400 zł, wydatki niezbędne poniesione przez pełnomocnika w kwocie 1.316,40 złotych (koszty przejazdu - 46 zł, 192,23 zł x 2, 442,97 zł x 2).

Powyższe orzeczenie zostało zaskarżone w całości **apelacją pozwanego**, który zarzucił:

1. nierozpoznanie istoty sprawy przejawiające się w nierozpoznanii szeregu zarzutów pozwanego, w tym: zarzutu nadużycia prawa; zarzutu wcześniejszego pobrania przez powoda kwot objętych sporem; zarzutu zużycia kwot objętych sporem; zarzutu przedawnienia;
2. naruszenie art. 6 k.c. w zw. z art. 232 k.p.c. poprzez błędne przyjęcie, że pozwany pobrał wszelkie kwoty objęte żądaniem powoda podczas gdy nie wynikało to z dokumentacji przedstawionej przez powoda, w której dodatkowo znajdowały się dokumenty podpisane przez osoby nieupoważnione do składania oświadczeń woli i wiedzy w imieniu pozwanego, a dodatkowo pozwany nie przedstawił żadnych dowodów na istnienie i wymagalność jego wierzytelności, z której mogły być rzekomo pobrane kwoty przez pozwanego;
3. naruszenie art. 207 § 6 k.p.c. oraz art. 217 k.p.c. i art. 227 k.p.c. poprzez nieuzasadnione oddalenie wniosków o przeprowadzenie dowodów z dokumentów złożonych w dniu 25 czerwca 2013 roku pomimo, że ich uwzględnienie nie spowodowało by zwłoki w rozpoznaniu sprawy; zgłoszenie tych wniosków na wcześniejszym etapie nie było zawinione przez pozwanego; w tym samym dniu powód również złożył pismo z licznymi załącznikami, które nie zostało

uznane za spóźnione; do momentu zgłoszenia wniosków dowodowych Sąd nie wydał jeszcze żadnego postanowienia dowodowego;

4. sprzeczność ustaleń Sądu z zebrany materiał dowodowy oraz naruszenie art. 227 k.p.c. w zw. z art. 328 § 2 k.p.c. i art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie granicy swobodnej oceny dowodów polegające na bezzasadnym przyjęciu, że pozwany nie świadczył żadnych usług reklamowych i promocyjnych na rzecz powoda, co wynikało z pobieżnej analizy materiału dowodowego z pominięciem istoty usługi reklamowej, korzyści powoda z uzgodnionej aktywności reklamowej i promocyjnej pozwanego, pozostałych czynności pozwanego składających się na wykonanie usługi uzgodnionej między stronami, faktycznego wykonania przez pozwanego czynności reklamowych na rzecz powoda.

5. Naruszenie art. 15 ust. 1 pkt 4 oraz art. 18 ust. 1 pkt 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez przyjęcie, że pobierane zgodnie z umową wynagrodzenie za usługi świadczone przez pozwanego stanowiło pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, uprawniającym powoda do żądania zwrotu korzyści uzyskanych na tej podstawie.

Podnosząc te zarzuty apelujący wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku i oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie kosztów za obie instancje. Ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi pierwszej instancji. Dodatkowo apelujący wniósł o przeprowadzenie dowodu z opinii dwóch biegłych w celu ustalenia wartości przysporzenia po stronie powoda z tytułu działań promocyjnych, marketingowych i reklamowych pozwanego.

W odpowiedzi na apelację powód wniósł o jej oddalenie oraz o zasądzenie kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.

Pozwany wniósł także **zażalenie na postanowienie o kosztach** zawarte w wyroku Sądu Okręgowego zarzucając, że zapadło ono z naruszeniem art. 328 § 2 k.p.c. w zw. z art. 391 k.p.c. w zw. z art. 361 k.p.c. wyrażające się w braku uzasadnienia dla przyznania powodowi kosztów procesu w wymiarze przekraczającym kwotę 3584 złote, a także z naruszeniem art. 98 § 1 i 3 k.p.c. poprzez nieuzasadnione zasądzenie od pozwanego kosztów dojazdu pełnomocnika na terminy rozpraw do sądu, chociaż nie stanowiły one kosztów niezbędnych do celowego dochodzenia praw i celowej obrony powoda. W oparciu o te zarzuty skarżący wniósł o zmianę zaskarżonego rozstrzygnięcia poprzez obniżenie zasądzonych kosztów procesu o kwoty wydatków pełnomocnika powoda w kwocie 1316,40 złotych oraz o zasądzenie kosztów postępowania zażaleniowego. Ewentualnie zaś o uchylenie zaskarżonego postanowienia i przekazanie sprawy sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania.

W **odpowiedzi na zażalenie** powód wniósł o odrzucenie zażalenia jako niedopuszczalnego, ewentualnie o jego oddalenie w całości oraz o zasądzenie kosztów postępowania zażaleniowego.

Na rozprawie apelacyjnej strony podtrzymały swoje dotychczasowe stanowiska.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja jako bezzasadna podlegała oddaleniu.

W pierwszej kolejności trzeba podkreślić, że Sąd Apelacyjny w pełni podziela ustalenia faktyczne Sądu pierwszej instancji i przyjmuje je za własne.

Koniecznym było jednak poczynienie pewnych uzupełniających ustaleń faktycznych:

Zgodnie z § (...)Ogólnych Warunków Współpracy Dostawca nie miał prawa w żadnej formie ingerować w politykę cenową sprzedawanych towarów. § (...)wskazywał, że prawo własności towaru przechodzi na odbiorcę z chwilą opieczetowania i podpisania przez odbiorcę dowodu dostawy towaru. Ponadto zapłata za kolejne dostawy miała być dokonywana na podstawie faktur wystawianych w terminie 7 dni po dostawie (§ ...)Zgodnie natomiast z § (...) umowy

o współpracy z 26.02.2008 roku jedynie sklep decydował o cenie sprzedaży zakupionych produktów, a dostawca nie był uprawniony do domagania się zastosowania ceny minimalnej lub maksymalnej. Ponadto § (...)tej umowy przewidywał, że do dokonania potrącenia wystarczające było wysłanie faksu z informacją o potrąceniu zawierającą wskazanie należności potrąconej, wiarygodności dostawcy (powoda), z którą należność sklepu została potrącona oraz datę potrącenia.

Dowód: umowy o współpracy z 26.02.2008 roku k. 34, 36, Ogólne Warunki (...) k. 27-28

Powyższe Sąd Apelacyjny ustalił w oparciu o niekwestionowane dowody z wymienionych powyżej dokumentów.

Z uwagi na charakter zarzutów, w pierwszej kolejności rozważono podniesioną kwestię przedawnienia roszczenia powoda. W razie uwzględnienia tego zarzutu zbędnym byłoby badanie dalszych twierdzeń skarżącego. Wbrew twierdzeniom apelacji Sąd Okręgowy odniósł się do tej kwestii, wskazując na 3-letni termin przedawnienia określony w art. 20 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (dalej uznk). Przepis ten stanowi, że roszczenia z tytułu czynów nieuczciwej konkurencji ulegają przedawnieniu z upływem lat trzech. Bieg przedawnienia rozpoczyna się oddzielnie co do każdego naruszenia. Przepis art. 442 Kodeksu cywilnego stosuje się odpowiednio. Skoro zatem roszczenie powodowej spółki było skierowane na zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści, to Sąd Okręgowy prawidłowo przyjął, że bieg terminu przedawnienia rozpoczął się w dniu, w którym pozwany uzyskał pierwszą nieuprawnioną korzyść, a zatem w dniu 21 lipca 2009 roku. Powództwo wytoczone 20 lipca 2012 roku zostało zatem złożone w ostatnim możliwym dniu przed upływem przedawnienia i przerwało jego bieg. Odmienne stanowisko powoda, który wskazał, że powód już na początku współpracy zdawał sobie sprawę z ewentualnych zagrożeń jego interesów nie ma znaczenia z punktu widzenia roszczenia zgłoszonego przez powoda. Uwzględnienie argumentacji pozwanej spółki doprowadziło by do sytuacji, w której roszczenie powoda przedawniłoby się zanim jeszcze w ogóle powstało, co jest absurdem. Art. 18 ust. 1 pkt 5 uznk stanowiący podstawę domagania się zwrotu bezpodstawnych korzyści odsyła wszak do zasad ogólnych prawa cywilnego. Z oczywistych względów nie można domagać się zwrotu korzyści, zanim została ona uzyskana. Powód przed dniem 21 lipca 2009 roku nie miał zatem możliwości wytoczenia powództwa o roszczenie objęte niniejszym postępowaniem, bo to roszczenie jeszcze nie powstało.

Okoliczność, że zachowanie pozwanej spółki już we wcześniejszym okresie naruszało zasady uczciwej konkurencji nie oznacza także, jakoby termin przedawnienia roszczeń wynikających z uznk należy liczyć od początkowego momentu niewłaściwego zachowania pozwanego. Skoro jego praktyki miały trwały charakter, to stan naruszenia występował niejako od nowa w każdym kolejnym dniu stosowania wadliwie skonstruowanej umowy o współpracy. Zarzut przedawnienia był zatem chybiony.

W dalszej kolejności koniecznym było odniesienie się do zarzutów związanych z gromadzeniem dowodów. Apelujący wskazał bowiem, że doszło do naruszenia art. 207 § 6 k.p.c. oraz art. 217 k.p.c. i art. 227 k.p.c. poprzez nieuzasadnione oddalenie wniosków o przeprowadzenie dowodów z dokumentów złożonych w dniu 25 czerwca 2013 roku. Wskazane przez skarżącego przepisy odnoszą się do zasady koncentracji materiału dowodowego, która w jego ocenie nie została prawidłowo zastosowana. Rację ma pozwana spółka, iż zasadą jest, że strona może aż do zamknięcia rozprawy przytaczać okoliczności faktyczne i dowody na uzasadnienie swoich wniosków lub dla odparcia wniosków i twierdzeń strony przeciwnej (art. 217 § 1 k.p.c.). Jednak ustawa wprowadza liczne ograniczenia tej zasady dając prymat sprawności postępowania. Już w przepisach ogólnych k.p.c. sformułowano zasadę szybkości postępowania. Art. 6 k.p.c. stanowi bowiem, że strony i uczestnicy postępowania obowiązani są przytaczać wszystkie okoliczności faktyczne i dowody bez zwłoki, aby postępowanie mogło być przeprowadzone sprawnie i szybko. Uszczegółowieniem tej zasady są analogiczne do siebie regulacje art. 207 § 6 k.p.c. oraz 217 § 2 k.p.c. wedle których sąd pomija spóźnione twierdzenia i dowody, chyba że strona uprawdopodobni, że nie zgłosiła ich bez swojej winy lub że uwzględnienie spóźnionych twierdzeń i dowodów nie spowoduje zwłoki w rozpoznaniu sprawy albo że występują inne wyjątkowe okoliczności. Powyższe uprawnienia, przejawiające się dyskrecjonalną władzą sędziego, dają zatem możliwość do swobodnej oceny, czy strona należycie wywiązuje się ze swoich obowiązków procesowych, powołując we właściwym czasie twierdzenia i dowody. W realiach niniejszej sprawy Sąd Okręgowy słusznie ocenił, że zgłoszenie dopiero na ostatniej rozprawie szeregu dowodów z dokumentów mających wskazywać na charakter i warunki współpracy między

stronami, ekwiwalentności świadczeń stron, nie znajdowało uzasadnienia. Skoro przedmiotem procesu było ustalenie, czy strona pozwana pobierała od powoda nienależne opłaty, powyższe dowody powinny zostać zawnioskowane już w odpowiedzi na pozew, ponieważ wprost odnoszą się do zarzutów powodowej spółki zawartych już w pozwie. Ponadto nie usprawiedliwiała takiego działania okoliczność, że wskazane dokumenty nie znajdowały się w posiadaniu strony pozwanej. Apelujący nie podał żadnego powodu, dla którego nie mógł we właściwym czasie zgłosić się po te dokumenty do osób trzecich. Jak słusznie zauważono w odpowiedzi na apelację pełnomocnik powoda stwierdził, że dokumenty otrzymał „dopiero po ostatniej rozprawie”. Tymczasem miała ona miejsce 8 stycznia 2013 roku, a zatem przez okres pół roku pozwany zwlekał ze złożeniem stosownego wniosku dowodowego. Nie może zatem obecnie skutecznie podnosić zarzutu bezzasadnego oddalenia wniosków dowodowych, skoro doszło do tego z uwagi na zaniebdania samej strony. Okoliczność, że powodowa spółka dopiero tuż przed zamknięciem rozprawy chciała przedstawić cały plik dokumentów niewątpliwie mogło też spowodować zwłokę w postępowaniu. Powód miałby przecież prawo do zapoznania się z przedłożonym materiałem i ewentualnie mógł podnieść zarzuty co do niego. Bez znaczenia był fakt, że Sąd Okręgowy dopiero w dniu 25 czerwca 2013 roku wydał postanowienie dowodowe, co do pozostałych dokumentów w sprawie, skoro wszystkie znajdowały się już wcześniej w aktach, strony miały możliwość zapoznania się z nimi i zgłoszenia ewentualnych zarzutów.

Ponadto strona pozwana poza spóźnionym zgłoszeniem wniosków dowodowych sama pozbawiła się możliwości dowodzenia poprzez brak stawiennictwa przedstawiciela spółki na rozprawie, co spowodowało ograniczenie przesłuchania stron do powoda.

Sąd Okręgowy nie dopuścił się także naruszenia art. 227 k.p.c. Wskazane wnioski dowodowe nie zostały bowiem oddalone z uwagi na to, że nie były przydatne do rozpoznania sprawy, lecz z uwagi na ich zbyt późne zgłoszenie. Przepis ten nie mógł zatem zostać naruszony, skoro dla przedmiotowej decyzji podstawę stanowiła zupełnie inna regulacja.

Nietrafiony był także zarzut wskazujący, że na tej samej rozprawie Sąd Okręgowy nie uznał za spóźnione pisma powoda. Trzeba wszak zauważyć, że tym pismem z licznymi załącznikami był spis kosztów, który wedle art. 109 § 1 k.p.c. może być złożony przed zamknięciem rozprawy bezpośrednio poprzedzającej wydanie wyroku. Ponadto z samej natury spisu kosztów wynika, że jest on przedkładany pod koniec postępowania, kiedy strona zna już całość poniesionych wydatków.

Sąd pierwszej instancji nie naruszył także art. 6 k.c. w zw. z art. 232 k.p.c., które to przepisy regulują rozkład ciężaru dowodu w procesie. Obrazy tych przepisów apelujący upatrywał w ustaleniach Sądu Okręgowego, zgodnie z którymi powód wykazał zarówno wysokość należnego mu wynagrodzenia, jak też fakt dokonania potrąceń przez stronę pozwaną. Z uzasadnienia podniesionego zarzutu wynika zatem, że apelujący w istocie wskazuje na dokonanie błędnej oceny dowodów. Podkreślał bowiem przede wszystkim niską jego zdaniem wartość dowodową dokumentów przedłożonych przez powodową spółkę. Tymczasem stanowiące podstawę tych ustaleń dokumenty w postaci faktur i (...) były przedłożone w postaci prawidłowo uwierzytelnionych kopii. Na większości faktur znajduje się podpis B. S., która zgodnie z przedłożonym odpisem KRS jako członek zarządu była uprawniona do jednoosobowej reprezentacji spółki (...). Faktury te obejmowały natomiast kwoty żądane przez stronę pozwaną za „usługi reklamowe”. (...) były wprawdzie podpisane przez niewidniejącą w odpisie z KRS E. P., lecz na uwagę zasługuje fakt, że znajdowała się na nich pieczęć pozwanej spółki, a wskazana osoba wystawiała te dokumenty w imieniu pozwanego przez okres 2009 -2011, co pozwala w sposób uzasadniony twierdzić, że była pracownikiem pozwanego upoważnionym do takich czynności. Poza tym przedłożone „kompensaty” odpowiadały warunkom formalnym określonym w § 24 ust. 2 umowy o współpracy (k.146). Co jest natomiast najważniejsze na odstawie wystawionych i niekwestionowanych faktur strona pozwana dokonywała zapłaty kwot odpowiadających wyliczeniom z wystawionych „kompensat”, co zostało wykazane poprzez przedłożenie wyciągów z rachunków bankowych i dowodów wpłaty. Nie było zatem żadnych przeszkód, aby nawet pomimo wątpliwości co do uprawnienia E. P. do wystawiania „kompensat”, na podstawie wyżej przedstawionych okoliczności uznać, iż doszło do złożenia przez pozwaną konkludentnych oświadczeń o potrąceniu. Poprzez swe faktyczne zachowania pozwana w dostatecznym stopniu ujawniła bowiem wolę dokonania takich potrąceń (art. 60 k.c.). Przedłożone dokumenty stanowiły zatem wystarczającą podstawę do ustalenia, że powodowi przysługiwało określone wynagrodzenie, a z tego wynagrodzenia dokonywano systematycznych potrąceń za „usługi

reklamowe”. Nie budzi natomiast wątpliwości, że dokonanie takiej kompensaty stanowi w istocie potwierdzenie istnienia wiarygodności, z którą dokonywane jest potrącenie (zwłaszcza, że dodatkowo dokonano zapłaty także pozostałej po potrąceniu części wynagrodzenia). Dlatego też przeprowadzone przez Sąd Okręgowy rozumowanie było w pełni prawidłowe, nie wykazuje ani błędów logicznych, ani też dowolności.

W tym miejscu trzeba było odnieść się też do zarzutu wcześniejszego pobrania przez powoda kwot objętych sporem, co miało przemawiać za brakiem zubożenia po jego stronie. W tym zakresie również nie można było podzielić poglądów apelującego. Skoro jak wskazano powyżej powód wykazał fakt pobierania przez pozwaną spółkę w drodze potrąceń opłat za „usługi reklamowe”, to pozwany chcąc podważyć takie ustalenie powinien był szczegółowo wskazać w jaki sposób w jego ocenie doszło do „wcześniejszego pobierania przez powoda od pozwanego kwot objętych sporem poprzez odpowiednie podwyższanie cen towarów o docelowe wynagrodzenie pozwanego”. Zgodnie z art. 6 k.c. to na stronie podnoszącej dane twierdzenie ciąży obowiązek jego udowodnienia. Tymczasem zarzut ten zawierał jedynie ogólne sformułowania i wskazywał na dowody, które jedynie pośrednio mogły świadczyć o prawdziwości twierdzenia pozwanego. Sąd Apelacyjny nie jest przy tym władny, aby samodzielnie, bez właściwej inicjatywy strony, doszukiwać się zakresu w jakim świadczenie miało być spełnione w inny sposób, niż to wynikało z niekwestionowanych wyciągów z rachunku powoda. Dokumentacja przedłożona przez powodową spółkę wprost wskazywała na sposób rozliczeń między stronami, wynikały z tej dokumentacji konkretne kwoty i ich przeznaczenie, czego pozwana spółka nie zdołała skutecznie podważyć.

Kolejne zarzuty apelacji dotyczące błędnych ustaleń faktycznych odnosiły się do kwestii świadczenia przez pozwaną spółkę usług reklamowych na rzecz strony powodowej. Apelujący wskazał przede wszystkim, że jego działalność sprowadzała się nie tylko do tworzenia katalogów reklamowych, ale także polegała na dokonywaniu innych czynności na terenie centrum handlowego.

Dla kompleksowego omówienia tego zarzutu, koniecznym było odwołanie się do kolejnej kwestii podniesionej w apelacji, związanej już z prawem materialnym. Strona pozwana nie zakwestionowała wprawdzie wprost ustaleń Sądu Okręgowego, że umowa z dnia 26 lutego 2008 roku była w istocie umową sprzedaży, jednak zarzuty apelacji wskazują, iż pozwana spółka nie zgadza się z konsekwencjami płynącymi z takiego przyjęcia.

Sąd pierwszej instancji wskazał bowiem, że skoro powodowa spółka dokonała sprzedaży swoich towarów na rzecz pozwanej spółki, to konsekwencją tego jest przyjęcie, iż wszelkie działania marketingowe ze strony sklepu były dokonywane tylko w jego interesie, odnosiły się do towaru stanowiącego już własność strony pozwanej. Sąd Apelacyjny w pełni zgadza się ze stwierdzeniem, że treść umowy między stronami wskazywała, na to że własność towarów przechodziła na stronę pozwaną już w momencie dostawy. Zgodnie bowiem z treścią zawartych porozumień z chwilą dostawy strona powodowa traciła jakikolwiek wpływ na towar (§ (...) umowy o współpracy z 26.02.2008 rok). Co więcej § (...) Ogólnych Warunków Umowy wprost wskazywał, że prawo własności towaru przechodzi na odbiorcę z chwilą opieczutowania i podpisania przez odbiorcę dowodu dostawy towaru. Ponadto zapłata za kolejne dostawy miała być dokonywana na podstawie faktur wystawianych bezpośrednio po dostawie (§ (...)). Trafne było zatem spostrzeżenie Sądu Okręgowego, że tak ukształtowana umowa określała warunki typowe dla sprzedaży (art. 535 k.p.c. przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę), nie była natomiast jakąś inną umową nienazwaną. Przewidziane w umowie o współpracy i załącznikach sposoby rozliczania opłat za czynności marketingowe nie zmieniały istoty umowy podstawowej, określone działania (...) sp. z o.o. dotyczyły zatem towaru stanowiącego własność tej spółki.

Poczynione uwagi potwierdzają zasadność poglądu Sądu Okręgowego, że podejmowane przez stronę pozwaną działania reklamowe podejmowane były przede wszystkim w interesie samej pozwanej spółki. Oczywiście nie można zaprzeczyć, że wpływały one także na sytuację strony powodowej, która po udanej akcji promocyjnej i sprzedaży dużej ilości towaru mogła liczyć na kolejne zamówienia. Lecz był to jedynie wpływ pośredni. Strona powodowa po każdej dostawie przestawała bowiem być właścicielem partii towaru, uzyskiwała prawo do zapłaty niezależnie od wyników sprzedaży. Apelujący we wniesionym środku odwoławczym wskazał wprawdzie na przysługujące mu prawo zwrotu

w razie braku powodzenia akcji promocyjnej, jednak na powyższe nie przedstawił żadnego dowodu. W szczególności takie ustalenie nie wynikało natomiast ze zgromadzonych w sprawie dokumentów. W odpowiedzi na apelację strona powodowa przyznała wprawdzie, że istniało porozumienie co do takiej możliwości, jednak odnosiło się to tylko do maksymalnie 10% dostarczonego towaru. W dalszym ciągu podejmowanie działań reklamowych leżało zatem głównie w interesie strony pozwanej.

Powyższe nie oznacza, że Sąd Apelacyjny wyklucza możliwość ustalenia między stronami, że kupujący będzie świadczył na rzecz sprzedawcy usługi promocyjne i marketingowe w odniesieniu do dostarczanych przez sprzedawcę towarów i w jego interesie. W takich przypadkach kupujący może domagać się za świadczenie tego rodzaju usług wynagrodzenia, o ile jednak usługi te faktycznie świadczył na zamówienie sprzedawcy, jeżeli były one wynikiem rzeczywistego porozumienia, a nie wynikały z jednostronnego narzucenia warunków współpracy.

Badając zatem ekwiwalentność świadczeń stron, Sąd Okręgowy słusznie przyjął, że badanie to powinno zostać ograniczone do korzyści, jakie bezpośrednio wynikały dla strony powodowej z podejmowanych działań strony pozwanej. W przedmiotowej sprawie jedynymi wykazanymi i dającymi się ocenić pod tym kątem czynnościami było wydawanie gazetek reklamowych. Dokonując ich analizy Sąd Okręgowy słusznie zauważył, że w znacznej części z nich nie podano nawet nazwy powodowej spółki, a jedynie przedstawiono zdjęcie towaru, a najbardziej wyeksponowanym elementem była atrakcyjna cena. W pozostałych znajdowała się wprawdzie informacja w postaci napisu (...), jednak trudno przyjąć, że była ona w jakiś sposób wyeksponowana, skoro był to wykonany małą czcionką napis pod produktem. Podstawowym celem wydawania takiej gazetki reklamowej nie była w istocie promocja producentów określonych towarów (w niektórych gazetkach brak jest w ogóle informacji o tych podmiotach np. k.348), lecz pokazanie konsumentom dostępności u strony pozwanej szerokiego asortymentu towarów o niskich cenach.

Co do pozostałych działań promocyjnych strona pozwana nie wykazała w sposób precyzyjny, na czym miałyby one polegać. W szczególności za podstawę takich ustaleń nie mogły posłużyć ogólnikowe stwierdzenia przesłuchanych świadków. Chcąc wykazać prowadzenie działań marketingowych mających na celu promowanie spółki (...), strona pozwana powinna je szczegółowo opisać, wskazać kiedy były prowadzone, przez jaki czas. Dopiero wówczas była by możliwa ocena charakteru tych działań. Takich informacji brak było w zgromadzonym materiale. Także przedłożone przez pozwaną spółkę umowy o świadczenie usług reklamowych (k.131- 140) wskazywały na zamieszczanie informacji o poszczególnych produktach jedynie w katalogach. Skoro zatem strona pozwana we właściwym czasie nie wnioskuje o przeprowadzenie dowodów, które mogłyby wykazać istnienie faktów, na które się obecnie powołuje, nie może skutecznie zarzucić, że Sąd Okręgowy nie dokonał analizy tych rzekomych działań.

W świetle całokształtu przedstawionych wyżej wywodów, jako nietrafione Sąd Apelacyjny ocenił też zarzuty dotyczące naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk, który definiuje czyn nieuczciwej konkurencji polegający na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjmowanie opłat do odsprzedaży. Przesłanką konieczną do wypełnienia znamion tego czynu koniecznym jest także wykazanie utrudnienia innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, a także ogólnych przesłanek do stwierdzenia czynu nieuczciwej konkurencji wyrażonych art. 3 ust. 1 uznk- działania sprzecznego z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza ono interes innego przedsiębiorcy lub klienta. Konstrukcja przepisów art. 3 i 15 uznk wskazuje jednak na istnienie domniemania, że działanie wypełniające „formalnie” znamiona opisane w art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk, spełnia jednocześnie przesłanki z art. 3 ust. 1 oraz 15 ust.1 uznk. W przypadku zatem ustalenia, że strona pozwana pobierała inne niż marża handlowa opłaty za przyjmowanie opłat do odsprzedaży, ciężar dowodu, że takie zachowanie nie utrudniło innemu przedsiębiorcy dostępu do rynku, bądź też nie było ono sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, nie zagrażało lub naruszało ono interesu innego przedsiębiorcy, spoczywa na stronie pozwanej. Kluczowe znaczenie dla właściwej interpretacji przywołanych przepisów ma ich ratio legis. Art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk został bowiem dodany nowelizacją z dnia 5 lipca 2002 roku, a jego celem miała być ochrona przedsiębiorców dostarczających towary do dużych sieci handlowych. Takim podmiotem bez wątpienia jest pozwana spółka posiadająca sklepy na terenie całej Polski.

W ocenie Sądu Apelacyjnego na pełną aprobatę zasługiwały w tym zakresie rozważania poczynione przez Sąd Okręgowy, który analizę zachowania strony pozwanej rozpoczął od wyjaśnienia pojęcia „marża”, poprzez odwołanie

się do definicji z ustawy o cenach. Nie ma potrzeby powielania słusznych poglądów wyrażonych przez Sąd Okręgowy w tym zakresie. Warto natomiast podkreślić, że opłaty pobierane przez pozwaną spółkę nie były marżą handlową, nie stanowiły bowiem różnicy pomiędzy ceną uiszczoną przez kupującego a ceną przedsiębiorcy wynikających z jego kosztów i zysku. Taką konkluzję uzasadniała analiza umów i załączników do wykonania umowy, a także sposobu prowadzenia corocznych negocjacji, w których strona powodowa nie miała możliwości rezygnacji z „usług reklamowych” strony pozwanej. O tym, że nie było to tylko subiektywne odczucie strony powodowej świadczy niezbicie fakt, że po rezygnacji z tych opłat w 2012 roku całkowicie ustała współpraca pomiędzy stronami. Ponadto umowa o współpracy i ogólne warunki współpracy były w ten sposób skonstruowane, że z góry założono dokonywanie określonych potrąceń związanych z „działalnością marketingową”. Szczególnie dobitnie świadczą o tym stwierdzenia zawarte w załącznikach do umowy (k. 37-39), które z góry nakładały na dostawcę obowiązek przeznaczania określonego % od wartości obrotów netto na działalność reklamową świadczoną przez sklep. Wysokość tych opłat nie była zatem w żaden sposób powiązana z kosztami prowadzonej działalności reklamowej, co ewidentnie przemawia za tym, że w istocie był to tylko pretekst do pobierania niedozwolonej opłaty.

Także okoliczność znacznego obniżenia marży przy sprzedaży towaru konsumentom nie mogła mieć znaczenia dla oceny działań pozwanej spółki w świetle art. 15 u.znk. W relacjach pomiędzy stronami postępowania ważne były tylko stosunki pomiędzy nimi. Zwłaszcza, że w świetle ustaleń umowy o współpracy strona powodowa po dostarczeniu towaru traciła jakikolwiek wpływ na cenę dalszej sprzedaży. Jej ustalenie leżało całkowicie w gestii spółki (...). A zatem powód nie może ponosić konsekwencji polityki cenowej pozwanej, nie wpływała ona w żaden sposób na jego sferę majątkową (w szczególności nie prowadziła do jego wzbogacenia).

Strona powodowa wykazała zatem zaistnienie przesłanek z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.znk. Argumentacja przedstawiona przez pozwaną nie zawiera natomiast stwierdzeń, które pozwoliłyby na ustalenie, że jej działalność nie spowodowała skutków określonych w art. 3 ust. 1 i art. 15 ust. 1 u.znk. Stosowanie bowiem opłaty za wymuszone usługi, powodujące obniżenie ceny, jaką może uzyskać przedsiębiorca przy sprzedaży swojego towaru stanowiło niewątpliwie utrudnienie dostępu do rynku i było sprzeczne z dobrymi obyczajami. Prowadziło bowiem do sytuacji, w której przedsiębiorca zmuszony był do ponoszenia oprócz kosztów swojej działalności także kosztów i ryzyka działalności strony pozwanej. Skoro przedmiotem działalności strony powodowej jest dystrybucja zabawek i artykułów ogrodowych oraz dostarczanie ich między innymi spółce (...), która profesjonalnie zajmowała się zbytem tych towarów konsumentom, to spółka (...) ponosiła ryzyko związane z działalnością czysto handlową i w jej interesie była troska o jak najszerszy zbył towarów nabytych od dostawców, które od chwili zakupu stały się jej własnością. Zatem wszelkie akcje promocyjne, czy marketingowe, co już podkreślano leżały w interesie tej spółki. Obciążenie tymi kosztami dostawców stanowiło w istocie opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, tzw. opłatę półkową i było sprzecznym z prawem czynem nieuczciwej konkurencji.

W związku ze stwierdzeniem czynu nieuczciwej konkurencji Sąd Okręgowy w prawidłowy sposób zastosował też art. 18 ust. 1 pkt 5 u.znk w zw. z art. 410 k.c. i art. 405 k.c., które to przepisy określały sankcje za dokonane naruszenie. Tym samym w pełni prawidłowe było zobowiązanie spółki (...) do zapłaty kwot pobranych przez nią w drodze potrącenia tytułem opłat za „usługi marketingowe”, które podlegały zwrotowi jako nienależne świadczenie.

Sąd Apelacyjny nie podzielił zarzutu strony pozwanej związanego z tą kwestią, iż obecnie nie jest już wzbogacona, co w świetle art. 409 k.c. powodowałoby wygaśnięcie obowiązku zwrotu niezasadnie uzyskanej korzyści. Przepis ten odnosi się jedynie do tak zwanej bezproduktywnej utraty korzyści, kiedy w zamian za wydanie korzyści wzbogacony nie uzyskał żadnego ekwiwalentu. Tymczasem już z twierdzeń apelacji wynika, że pozwana spółka przeznaczyła środki uzyskane od powoda na zapłatę za produkcję materiałów reklamowych, a zatem na realizację własnego zobowiązania. Była to więc zapłata za ekwiwalentne świadczenie, a art. 409 k.c. nie mógł mieć w takiej sytuacji zastosowania.

Także zarzut nadużycia prawa nie znalazł uzasadnionych podstaw. Takiego naruszenia pozwana spółka upatrywała jedynie w długotrwałym tolerowanym stanie naruszenia. Tymczasem nie można tracić z pola widzenia ustaleń, zgodnie z którymi taka współpraca była wynikiem konieczności. Wobec dominacji sklepów wielkopowierzchniowych, strona powodowa chcąc mieć możliwość prowadzenia działalności, musiała zaakceptować z góry narzucone warunki

współpracy. Takie współdziałanie nie wyłącza bezprawności zachowania strony pozwanej. Członkowie obrotu nie mogą bowiem skutecznie ustalać, że nie będą w ich wzajemnych relacjach obowiązywały bezzwzględnie wiążące normy. Trzeba też podkreślić, że regulacja dotycząca opłat półkowych weszła w życie już w trakcie współpracy stron, a zatem spółka (...) nie miała od samego początku możliwości skutecznego zakwestionowania działań (...) Sp. z o.o. Ponadto w niniejszej sprawie Sąd nie dokonywał analizy zasad współpracy między stronami w okresie wcześniejszym niż rok 2008, nie zostały zatem poczynione ustalenia faktyczne w tym zakresie. Sąd nie może natomiast opierać się na przypuszczeniach związanych z okolicznościami, które nie były badane w toku postępowania. Wreszcie wskazywanie na sam upływ czasu nie powinno mieć decydującego znaczenia przy ocenie nadużycia prawa, skoro właśnie w celu zmobilizowania wierzycieli do dochodzenia roszczeń została przewidziana instytucja przedawnienia. To właśnie ta regulacja stanowi główną „sankcję” za zwlekanie z dochodzeniem roszczeń. Strona pozwana nie wykazała natomiast, że brak bezzwłocznego dochodzenia roszczenia, które jednak nastąpiło przed upływem terminu przedawnienia, stanowi nadużycie prawa.

Odnosząc się do kwestii prawidłowości rozstrzygnięcia Sądu Okręgowego o kosztach w zakresie zwrotu wydatków za przejazdy pełnomocnika powoda, koniecznym było przeanalizowanie treści art. 98 k.p.c. Przepis ten ustanawia zasadę niezbędności i celowości kosztów (§1), których zwrotu może domagać się strona wygrywająca. Przepis ten różnicuje także koszty procesu związane z ustanowieniem profesjonalnego i nieprofesjonalnego pełnomocnika (§ 2 i 3). W odniesieniu do tej drugiej kategorii wprost przewidziano możliwość domagania się zwrotu kosztów przejazdu takiego pełnomocnika do sądu. Takiego zapisu nie ma odnośnie występującego w sprawie radcy prawnego. W obu wypadkach wskazano jednak, że suma takich kosztów nie może przekraczać wynagrodzenia jednego adwokata, według stawek określonych szczegółowo w odpowiednich rozporządzeniach. Jak trafnie wskazał apelujący na gruncie tych regulacji pojawiły się rozbieżności, co do możliwości dochodzenia przez stronę zwrotu kosztów dojazdu poniesionych przez profesjonalnego pełnomocnika. W najnowszym orzecznictwie Sądu Najwyższego dominuje jednak słuszne zapatrywanie, iż strona przegrywająca sprawę jest obowiązana zwrócić przeciwnikowi zastępowanemu przez pełnomocnika będącego adwokatem koszty jego przejazdu do sądu, jeżeli w okolicznościach sprawy były one niezbędne do celowego dochodzenia praw i celowej obrony (uchwała SN z dnia 18.07.2012, III CZP 33/12, postanowienie SN z dnia 30.01.2013 r, V CZ 82/12, postanowienie SN z dnia 20.04.2011r., I CZ 22/11). Powyższy pogląd uwzględnia okoliczność, że realizacja odpowiedzialności za wynik sprawy wymaga, aby wydatki pełnomocnika uwzględniały rzeczywistość ich wysokość z uwzględnieniem wymogów art. 98 § 1 k.p.c.

Kluczowe znaczenie miało zatem ustalenie, czy w niniejszej sprawie koszty dojazdów pełnomocnika miały charakter niezbędny i celowy. Słusznie zauważył apelujący, że Sąd Okręgowy nie odniósł się do tego zagadnienia, jednak to uchybienie nie miało wpływu na prawidłowość rozstrzygnięcia. Zarzuty strony pozwanej wskazującej na niecelowość ustanowienia radcy prawnego z K., w sytuacji kiedy strona powodowa ma siedzibę w G., a sąd pierwszej instancji w K. nie były bowiem uzasadnione. Owszem, przy pierwszym spojrzeniu takie postępowanie powoda nie jawi się jako racjonalne, jednak jak zauważył sam skarżący, wybrana przez powodową spółkę kancelaria prowadzi szereg spraw dotyczących sieci sklepów (...). W tym kontekście wybranie pełnomocnika z siedzibą w oddalonym o 100 km mieście, jednak znajdującym się na terenie właściwości jednego Sądu Apelacyjnego, który to radca prawny z racji innych postępowań jest już zaznajomiony z problematyką objętą niniejszym sporem, nie mogło być ocenione jako niecelowe i zbędne. Powód w takiej sytuacji miał pełne prawo do wyboru pełnomocnika, który zagwarantuje mu odpowiedni poziom obsługi, do którego ma zaufanie z racji udziału w innych podobnych sporach sądowych, które należały do właściwości różnych sądów pierwszej instancji.

Także pozostałe podniesione przez stronę powodową argumenty były chybione. Nie ma w obecnym stanie prawnym żadnych podstaw do twierdzenia, że zwrotowi podlegają jedynie koszty najtańszego środka komunikacji. Zwłaszcza, że pełnomocnik powoda nie za każdym razem korzystał z samochodu, lecz także z pociągu. Tymczasem w orzecznictwie wskazuje się, że uzasadniony może być nawet zwrot kosztów podróży pełnomocnika korzystającego z transportu lotniczego (postanowienie SN z dnia 20.04/2011, I CZ 22/11).

Pozbawione podstaw było też twierdzenie apelacji, iż brak obowiązkowego stawiennictwa na rozprawie powoduje, że obecność pełnomocnika na terminach rozpraw była zbędna. Jak słusznie zauważył powód takie stanowisko

prowadziłoby do absurdu, ponieważ zasadą jest brak obowiązkowego stawiennictwa stron na rozprawie. Aktywne uczestniczenie w sporze sądowym stanowi jednak przejaw dbałości o słuszne interesy, jest niekwestionowanym uprawnieniem strony, która osobiście lub przez wyznaczonego pełnomocnika musi mieć zagwarantowaną możliwość śledzenia przebiegu postępowania dowodowego przed sądem. To samo odnosi się do uczestniczenia pełnomocnika strony w czynnościach wykonywanych w ramach pomocy prawnej. Okoliczność, że Sąd Okręgowy z uwagi na względy celowości zrezygnował z zasady bezpośredniości, nie oznacza, że również strona jest zobligowana do rezygnacji z możliwości bezpośredniego zapoznania się z dowodem w postaci zeznań świadka.

Całkowicie nietrafione były także twierdzenia odnoszące się do korzystania przez pełnomocnika powoda z substytutów i aplikantów. Zwrot kosztów dojazdu pełnomocnika jest niezależny od tego, czy podróż odbył sam radca prawny, czy też substytut bądź upoważniony aplikant. Także w tym wypadku nie można zasadnie twierdzić, że wybór takiego zastępcy był ograniczony do osób praktykujących w siedzibie Sądu Okręgowego w Kielcach. Przemawiają za tym przyczyny wskazane już powyżej, związane z prowadzeniem przez wybraną przez powoda kancelarię analogicznych spraw.

Ponadto strona powodowa nie kwestionowała złożonego na rozprawie w dniu 25 czerwca 2013 roku spisu kosztów. Tymczasem do tego spisu zostały dołączone dokumenty wskazujące na wysokość rzeczywiście poniesionych kosztów-bilety, rachunki, faktury. Nie było zatem podstaw do podważenia wysokości żądanych przez powoda kwot.

Mając na uwadze powyższe oddalono apelację w oparciu o art. 385 k.p.c.

W punkcie II wyroku Sąd Apelacyjny umorzył postępowanie w przedmiocie zażalenia na rozstrzygnięcie o kosztach zawarte w zaskarżonym wyroku Sądu Okręgowego w Kielcach na podstawie art. 355 § 1 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. Zgodnie bowiem z art. 394 § 1 pkt 9 k.p.c. przedmiotem zażalenia może być postanowienie o kosztach tylko wówczas jeżeli strona nie składa środka zaskarżenia co do istoty sprawy. Tymczasem w niniejszej sprawie po złożeniu zażalenia w dniu 12 listopada 2013 roku strona pozwana wniosła następnie apelację w dniu 18 listopada 2013 roku. Zawarte w zażaleniu zarzuty należało zatem rozpoznać w ramach postępowania apelacyjnego. Wydanie merytorycznego orzeczenia w postępowaniu zażaleniowym stało się natomiast w myśl art. 394 § 1 pkt 9 k.p.c. niedopuszczalne.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono w punkcie III, na podstawie art. 98 § 1 w zw. z art. 99 k.p.c. oraz z art. 391 § 1 k.p.c. Zgodnie z zasadą odpowiedzialności za wynik sprawy strona pozwana jako przegrywająca została zobowiązana do zapłaty na rzecz strony powodowej kwoty 1800 złotych. Zasądzoną kwotę stanowi wynagrodzenie pełnomocnika ustalone wedle § 6 pkt 5 w zw. § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego z urzędu (Dz. U. z 2002.163.1349).