

UCHWAŁA

Dnia 19 sierpnia 2009 r.

Sąd Najwyższy w składzie :

SSN Jan Górowski (przewodniczący)

SSN Teresa Bielska-Sobkowicz (sprawozdawca)

SSN Barbara Myszka

w sprawie z powództwa EuroSer sp. z o.o. z siedzibą w W.
przeciwko Mayland Real Estate sp. z o.o. z siedzibą w W.
o zapłatę kwoty 707.760,25 zł
po rozstrzygnięciu w Izbie Cywilnej na posiedzeniu jawnym
w dniu 19 sierpnia 2009 r.,
zagadnienia prawnego przedstawionego przez Sąd Apelacyjny w W.
postanowieniem z dnia 3 marca 2009 r., sygn. akt I ACa 1129/08,:

"Czy artykuł 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2003 r. Nr 153 poz. 1503 ze zm.) stwarza samodzielną podstawę do dochodzenia roszczenia o wydanie przez kupującego bezpodstawnie uzyskanych korzyści z tytułu pobrania od sprzedawcy innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 wyżej wskazanej ustawy, niezależną od realizacji zobowiązań stron wynikających z zawartej umowy sprzedaży?"

podjął uchwałę:

Na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz.U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 ze zm.) strona może - niezależnie od innych roszczeń wynikających z umowy - dochodzić zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści z tytułu pobrania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Uzasadnienie

Pozwem z dnia 6 grudnia 2007 r. EuroSer sp. z o.o. w W. domagała się zasądzenia od Mayland Real Estate sp. z o.o. w W. (dawniej GEANT Polska sp. z o.o.) kwoty 707 760,25 zł wraz z ustawowymi odsetkami. Podstawę roszczeń w ocenie strony powodowej stanowiły art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2003 r. nr 153, poz. 1503 ze zm.).

W uzasadnieniu żądania wskazała, że w latach 2004-2006 r. sprzedawała pozwanej towary, które ta następnie wprowadzała do sprzedaży w sklepach wielkopowierzchniowych. Czyn nieuczciwej konkurencji popełniony przez pozwaną polegał, w ocenie powódki, na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat z tytułu dopuszczenia towarów do sprzedaży. Opłaty te oparte były na łączących powódkę z pozwaną umowach określających warunki współpracy. Określano je mianem m.in. opłat z tytułu usług marketingowych, logistycznych, opłat z tytułu poszerzenia sieci, wyróżnienia nowych produktów. Powódka wskazywała, że tego typu usługi na jej rzecz nie były realizowane. Pobieranie opłat odbywało się w ten sposób, że pozwana wystawiała faktury i następnie należności z tych faktur potrącała z wierzytelnościami przysługującymi powódce z tytułu sprzedaży towarów.

Wyrokiem z dnia 11 lipca 2008 r. Sąd Okręgowy w W. uwzględnił powództwo. Sąd ten uznał, że podstawowym stosunkiem umownym łączącym strony była umowa sprzedaży rzeczy oznaczonych co do gatunku. Zgodnie z art. 155 § 2 k.c., prawo własności rzeczy oznaczonych co do gatunku przechodziło na pozwaną z chwilą ich wydania pozwanej. Tym samym, z chwilą przyjęcia towaru przez pozwaną, towar ten stawał się jej własnością, konsekwencją czego jest z kolei fakt, że opłaty z tytułu usług marketingowych i logistycznych pobierane były od powódki z tytułu działań, które pozwana podejmowała w odniesieniu do towaru stanowiącego jej własność. Sąd przyjął, że pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, bowiem pobierane opłaty, jakimi obciążała powódkę, faktycznie ograniczały powódce dostęp do rynku. Brak wyrażenia zgody na

ponoszenie tych opłat skutkowałoby brakiem nawiązania współpracy z powódką lub - odpowiednio - jej zaprzestaniem. Podkreślił także, że pozwana nie świadczyła na rzecz powódki usług, które byłyby ekwiwalentem uiszczzonego wynagrodzenia i przyjął w konsekwencji, iż pozwana uzyskała korzyść majątkową pobierając w drodze kompensaty należności stanowiące opłaty inne niż marża.

Przy rozpoznaniu apelacji od tego wyroku Sąd Apelacyjny w W. powziął poważne wątpliwości prawne przedstawione w przedłożonym zagadnieniu prawnym.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

W uzasadnieniu wyroku z dnia 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05 (niepubl.) Sąd Najwyższy uznał, że art. 18 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r., o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz. U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 ze zm.: dalej: u.z.n.k.) nie jest przepisem szczególnym, wyłączającym generalnie możliwość stosowania do praktyk nieuczciwej konkurencji przepisów ogólnych kodeksu cywilnego, regulujących wadliwość czynności prawnych. Przepis ten zawiera dodatkowe instrumenty ochrony przed metodami nieuczciwej konkurencji oraz sankcje za jej praktykowanie, które uzupełniają katalog środków tradycyjnych, przewidzianych w tej mierze w kodeksie cywilnym dla wadliwych czynności prawnych. Sąd Najwyższy przyjął w konsekwencji, że umowa zastrzegająca pobieranie dodatkowych opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży, innych niż marża handlowa, jest nieważne, jako sprzeczna z art. 58 § 2 k.c.

W wyroku z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08 (niepubl.) przyjęto z kolei, że dla uznania, iż zastrzeżenie w umowie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży stanowi delikt nieuczciwej konkurencji określony w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie ma decydującego znaczenia sama prawna skuteczność towarzyszących umowie sprzedaży tzw. porozumień marketingowych. W tej sytuacji zatem art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. stwarza samodzielną podstawę domagania się wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści.

Sąd Apelacyjny upatruje w tych orzeczeniach sprzeczność. Podniósł także, że przyjęcie stanowiska wyrażonego w drugim z nich prowadzi do kreowania niedopuszczalnego zbiegu roszczeń z umowy sprzedaży i z bezpodstawnego wzbogacenia. Jeżeli bowiem kwestia ważności umowy nie ma znaczenia, to trzeba

uznać, że umowa jest ważna, zatem jej niewykonanie lub nienależyte wykonanie rodzi określone roszczenia, jak roszczenie o zapłatę reszty ceny, czy roszczenia odszkodowawcze, te zaś nie mogą być dochodzone w zbiegu z roszczeniami z bezpodstawnego wzbogacenia, co więcej – roszczenie z bezpodstawnego wzbogacenia w ogóle nie powstaje.

Trzeba jednak zwrócić uwagę, że sprzeczność poglądów Sądu Najwyższego w przytoczonych orzeczeniach jest pozorna. Pierwszy z nich wyrażony został na tle stanu faktycznego powstałego w poprzednio obowiązującym stanie prawnym, w którym zachowanie polegające na zastrzeganiu lub pobieraniu opłat innych niż marża handlowa nie było stypizowane jako czyn nieuczciwej konkurencji. Sąd Najwyższy, uznawszy takie działanie za stanowiące nieuczciwą praktykę handlową, poszukiwał podstaw prawnych pozwalających na pozbawienie podmiotu dopuszczającego się takich nagannych zachowań uzyskanych z tego tytułu korzyści. Dlatego też kwalifikował owe zachowania jako sprzeczne z dobrymi obyczajami (art. 3 u.z.n.k.) i szerzej – z zasadami współżycia społecznego, co prowadziło do wniosku, że czynność prawna zastrzegająca pobieranie takich korzyści jest bezwzględnie nieważna (art. 58 § 2 k.c.), a tym samym pozwanemu w tamtej sprawie nie przysługiwały w stosunku do powoda żadne roszczenia z tytułu przewidzianej w umowie opłaty za tzw. „otwarcie” (powszechnie określana jako „półkowe”) i zgłoszenie ich w procesie w formie zarzutu potrącenia nie mogło być skuteczne. Po wejściu w życie ustawy nowelizującej (ustawa z dnia 5 lipca 2002 r. o zmianie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz. U. Nr 126, poz. 1071) nie ulega już wątpliwości, że tego rodzaju zachowanie stanowi delikt z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., oraz, że również takiego deliktu dotyczy sankcja określona w art. 18 ust. 1 pkt 5. Orzeczenie wydane w drugiej z przytoczonych spraw dotyczyło stanu faktycznego zaistniałego na tle nowego stanu prawnego i w tym nowym stanie prawnym Sąd Najwyższy nie widział już potrzeby sięgania do ogólnych przepisów kodeksu cywilnego dotyczących ważności czynności prawnych, skoro sam art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. stwarzał dostateczną, wystarczającą podstawę do dochodzenia przewidzianych w nim roszczeń. Stanowisko to należy podzielić, jakkolwiek przeciwko możliwości stosowania powołanego wyżej przepisu przemawiać może zawarte w nim odesłanie do zasad

ogólnych, dotyczących bezpodstawnego wzbogacenia. Powszechnie przyjęte jest stanowisko, że roszczenie kondycyjne jest wykluczone, gdy istnieje wyraźnie ustawowo sprecyzowane co do treści roszczenie o wykonanie zobowiązania. Pomędzy stronami istniały zaś stosunki zobowiązaniowe wynikające z umowy sprzedaży i porozumień dodatkowych. W ocenie Sądu Najwyższego w obecnym składzie dopuszczalne jest jednak dochodzenie ochrony na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. bez potrzeby sięgania do konstrukcji nieważności umowy z następujących względów.

Pogląd taki uzasadnia wykładnia systemowa art. 18 u.z.n.k., zawierającego dokładnie określony katalog roszczeń przysługujących pokrzywdzonemu przedsiębiorcy i stanowiącego regulację szczególną w stosunku do przepisów kodeksu cywilnego. Jeżeli zatem w tym przepisie, a także w innych przepisach rozdziału trzeciego ustawy zawarto katalog środków służących ochronie przed skutkami działań nieuczciwej konkurencji, to likwidacja tych skutków powinna następować również według tej regulacji. Także odrębności wynikające z art. 20 i nast. u.z.n.k. przemawiają za traktowaniem roszczenia z art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy jako regulacji szczegółowej.

Za ugruntowane należy przyjąć stanowisko, że przepisy szczególne mogą wyłączać stosowanie art. 58 k.c., a co za tym idzie, skutki określonych zachowań można oceniać odrębnie, bez potrzeby sięgania do ogólnych przepisów o nieważności umowy. Przykład wskazuje wyrok Sądu Najwyższego z dnia 30 października 1969 r., II CR 430/69 (OSNC 1970, nr 9, poz. 152), zgodnie z którym istnienie wad sprzedanej rzeczy, a nawet ewentualne podstępne zatajenie tych wad przez sprzedawcę nie powoduje nieważności umowy (art. 58 § 2 k.c.), skoro bowiem instytucja rękojmi za wady została w kodeksie cywilnym uregulowana odrębnie, to skutki zawarcia umowy sprzedaży rzeczy wadliwej należy oceniać według przepisów o rękojmi, bez sięgania do ogólnych przepisów o nieważności umowy. Podobnie zatem można dochodzić zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., bez potrzeby rozważania kwestii nieważności umowy.

W doktrynie wskazuje się, że nie jest wykluczone dochodzenie roszczenia z bezpodstawnego wzbogacenia w przypadku niewykonania zobowiązania

i powstania roszczeń odszkodowawczych. Roszczenia odszkodowawcze przewiduje zaś art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., również odsyłający do zasad ogólnych. W wyroku z dnia 11 maja 2007 r., I CSK 55/07 (niepubl.) Sąd Najwyższy wskazał, że odesłanie do zasad ogólnych dotyczy ogólnych zasad odpowiedzialności odszkodowawczej, takich jak wykazanie powstania i wysokości szkody, związku przyczynowego. Wynika z tego wniosek, że nie chodzi o odesłanie do ogólnych zasad dotyczących ważności umowy. Podobnie, nie można wykluczyć takiego zbiegu w sytuacji określonej w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., w którym przez odesłanie do zasad ogólnych należy rozumieć odesłanie do zasad ogólnych dotyczących bezpodstawnego wzbogacenia. W doktrynie wskazuje się przy tym, że fakt popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji zastępuje przesłankę braku podstawy prawnej, o której mowa w art. 405 k.c. Gdy chodzi zaś o badanie, czy uzyskujący korzyść jest nadal wzbogacony, rozważenia wymaga, czy istniał po jego stronie obowiązek liczenia się z obowiązkiem zwrotu korzyści (art. 409 k.c. *in fine*).

Za możliwością dochodzenia roszczenia o zwrot bezpodstawnie uzyskanych korzyści na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. przemawia też wykładnia celowościowa tego przepisu, chodzi tu bowiem o pozbawienie podmiotu popełniającego czyn nieuczciwej konkurencji uzyskanych z tego tytułu korzyści, bez potrzeby poszukiwania jakichś innych, ogólnych rozwiązań. Niezależnie od tego, wątpliwości Sądu Apelacyjnego odnośnie do dopuszczalności zbiegu roszczeń z umowy sprzedaży i bezpodstawnego wzbogacenia nie wydają się uzasadnione również i z tego względu, że roszczenie z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. nie może być utożsamiane z wynikającym z umowy sprzedaży roszczeniem o zwrot ceny. Gdyby je tak traktować, to powoływany przepis byłby zbędny, tymczasem chodzi o różne pojęcia, a niezależnie od tego również wysokość ceny (lub reszty ceny) wynikająca z umowy nie musi być tożsama z uzyskaną bezpodstawnie korzyścią (korzyść obejmuje również pożytki).

Wobec powyższego orzeczono, jak w uchwale na podstawie art. 390 § 1 k.p.c.