



Sygn. akt I CSK 433/18

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 7 listopada 2019 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Marcin Krajewski (przewodniczący)

SSN Jacek Grela (sprawozdawca)

SSN Tomasz Szanciło

Protokolant Ewa Krentzel

w sprawie z powództwa A. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W.
przeciwko M. spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w W.

o zapłatę,

po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 7 listopada 2019 r.,

skargi kasacyjnej strony powodowej

od wyroku Sądu Apelacyjnego w (...)

z dnia 21 lutego 2018 r., sygn. akt VII AGa (...),

**uchyla zaskarżony wyrok i przekazuje sprawę Sądowi
Apelacyjnemu w (...) do ponownego rozpoznania
i rozstrzygnięcia o kosztach postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

Powód „A.” spółka z o.o. z siedzibą w W. domagała się zasądzenia od pozwanego „M.” spółki z o.o. z siedzibą w W. kwoty 413.070,87 zł wraz z odsetkami. Jako podstawę faktyczną roszczenia wskazała okoliczność, że w ramach współpracy handlowej ze spółkami wchodzącymi w skład grupy M., w tym z pozwanym, powód sprzedawał towary, które następnie były odsprzedawane w należących do tych spółek sklepach wielkopowierzchniowych. Umowy przewidywały pobieranie od powoda przez spółki z grupy M. opłat dodatkowych, takich jak: premie (bonusy) kwartalne i za wzrost obrotu, opłaty z tytułu odpowiedzialności pozwanego za spełnienie przez odbiorców zobowiązań płatniczych wobec dostawcy, opłaty za usługi marketingowe okolicznościowe. Zdaniem powoda opłaty te nie stanowiły marży handlowej, lecz były pobierane za wejście na rynek. Jako podstawę prawną roszczenia powód wskazał art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jednolity Dz. U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 ze zm. - dalej: „u.z.n.k.”).

Wyrokiem z 7 czerwca 2016 r. Sąd Okręgowy w W. oddalił powództwo. Natomiast wyrokiem z 21 lutego 2018 r. Sąd Apelacyjny w (...) oddalił apelację powoda.

W sprawie zostało ustalone, że 2 stycznia 2009 r. powód (dostawca) zawarł z 51 spółkami (odbiorcy), w tym pozwanym, umowę, której przedmiotem były warunki współpracy handlowej, dotyczące całego asortymentu dostarczanego przez dostawcę do odbiorców.

Umowa przewidywała dodatkowe świadczenia dostawcy na rzecz odbiorców, tj.: bonus kwartalny warunkowy w wysokości 9,75% zdefiniowanego w umowie obrotu (suma netto wszystkich faktur i faktur korygujących dostawcy zaksięgowanych przez odbiorcę w danym okresie rozliczeniowym), płatny pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w kwartale łącznego obrotu wszystkich odbiorców w wysokości 50.000 zł, po zakończeniu każdego kwartału, w ciągu 30 dni od daty wystawienia not obciążeniowych przez wszystkich odbiorców; rabat na otwarcie w wysokości 7%, obowiązujący przy powstaniu każdego kolejnego

podmiotu (odbiorcy) utworzonego z udziałem „M. ” spółki z o.o., naliczany od całości zamówień złożonych przed otwarciem marketu (rozliczenie w fakturze dostawcy); bonus za wzrost obrotu w wysokości 1,5-2% od całego uzyskanego obrotu w przypadku przekroczenia określonego w umowie poziomu obrotu 750.000 zł -1.200.000 zł, rozliczany rocznie, płatny w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktur VAT (not obciążeniowych) przez wszystkich odbiorców.

Płatność za dostarczony towar miała być dokonywana centralnie, przez pozwanego w imieniu i na rachunek odbiorców. Zobowiązanie odbiorcy mogło być uregulowane przez potrącenie z należnością, jaką posiadał wobec dostawcy inny odbiorca. Kompensata przez potrącenie miała być przeprowadzana przez pozwanego w imieniu odbiorców. Dokonanie kompensaty oznaczało jednocześnie dokonanie przelewu wierzytelności, w wyniku którego odbiorca - przez przelew wierzytelności, którą następnie skompensowano przez potrącenie ze zobowiązaniem - stawał się wierzycielem dostawcy w miejsce dotychczasowego odbiorcy wierzyciela.

W dniu 4 stycznia 2010 r. powód (dostawca) zawarł z 57 spółkami (odbiorcy), w tym pozwanym, kolejną umowę, której przedmiotem były warunki współpracy handlowej dotyczące produktów z działu Nowe Media sprzedawanych przez dostawcę do odbiorców. Umowa przewidywała, że pozwany odpowiada za spełnienie przez każdego z odbiorców umownych zobowiązań płatniczych wobec dostawcy z tytułu współpracy handlowej, przy czym odpowiedzialnością były objęte wyłącznie umowne zobowiązania płatnicze z tytułu dostaw produktów, wykonanych zgodnie z zamówieniem i bez wad, których wykonanie zostało potwierdzone przez danego odbiorcę. Z tytułu tak przyjętej odpowiedzialności, pozwany miał otrzymywać od dostawcy odrębne wynagrodzenie w wysokości 0,25% zapłaconych kwartalnie za dostawy produktów należności brutto.

Powód i spółki z grupy kapitałowej „M. ”, w tym pozwany, zawierały także umowy marketingowe, które określały warunki i sposoby świadczenia przez odbiorców usług marketingowych i reklamowych na rzecz dostawcy.

Ponadto 4 stycznia 2010 r. powód zawarł ze spółkami wchodzącymi w skład grupy kapitałowej „M. ”, w tym z pozwanym, porozumienie w sprawie premii

pieniężnych, w którym uzgodniono, że obniżenie marży zysku z tytułu osiągnięcia planowanego przez strony pułapu zakupów będzie następować w ustalonych okresach czasu, w formie wypłaty premii pieniężnych. W treści porozumienia strony przewidziały: premię kwartalną warunkową w wysokości 10% obrotu zrealizowanego przez odbiorców w danym kwartale kalendarzowym, pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia przez wszystkich odbiorców poziomu obrotu produktami w wysokości 50.000 zł w danym kwartale kalendarzowym; premię za wzrost obrotu przyznawaną rocznie w wysokości ułamka procentowego obrotu zrealizowanego przez odbiorców w danym roku kalendarzowym, pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia przez wszystkich odbiorców w danym roku kalendarzowym określonych poziomów obrotu (1,75% w przypadku obrotu w wysokości 750.000 zł, 1,50% w przypadku obrotu 1.000.000 zł oraz 1,75% w przypadku obrotu w wysokości 1.200.000 zł).

Ustalono, że noty obciążeniowe w imieniu wszystkich odbiorców będą mogły być wystawiane przez pozwanego, a premie będą przyznawane poszczególnym odbiorcom proporcjonalnie do poziomu obrotu zrealizowanego przez poszczególnych odbiorców. Zobowiązanie danego odbiorcy wobec dostawcy z dowolnego tytułu mogło zostać uregulowane poprzez potrącenie wierzytelności danego odbiorcy lub też wierzytelności innych odbiorców, z wierzytelnością przysługującą dostawcy wobec danego odbiorcy lub innych odbiorców.

Współpraca stron odbywała się na podstawie wzoru umowy przedstawionego przez pozwanego, który nie podlegał negocjacom. W trakcie rozmów poprzedzających zawarcie kolejnych umów, powód nie uzyskał żadnych ustępstw w zakresie warunków dalszej współpracy. Kwartalny obrót ze wszystkimi spółkami grupy „M. ” wynosił około 670.000 zł, a obrót roczny około 2,5 mln zł. Pozwany nie nabywał żadnych towarów od powoda. O zamówieniach decydowały wyłącznie sklepy (spółki komandytowe). Wyrażenie zgody na warunki zaproponowane przez pozwanego stanowiło warunek kontynuowania współpracy. Spółki tej grupy kupowały towar w ilości stanowiącej około 90% całej sprzedaży powoda, a wszystkie obciążenia ze strony grupy „M. ” w latach 2010-2011 mogły stanowić około 30% obrotów rocznie. Począwszy od 2011 r. tylko pozwany obciążał dostawcę premiami kwartalnymi i rocznymi za wzrost obrotu, naliczanymi od

sprzedaży do wszystkich spółek. Do 2010 r. każda ze spółek komandytowych, prowadzących sklepy, wystawiała powodowi odrębnie noty obciążeniowe na tego rodzaju opłaty. Na podstawie umowy zawartej przez strony w drodze korespondencji elektronicznej, powód zobowiązał się zapłacić pozwanemu wynagrodzenie za uzyskanie wcześniejszej płatności części ceny dostarczonego towaru.

Rozliczenie wzajemnych należności stron polegało na tym, że pozwany pomniejszał o wartość należności wskazanych w notach obciążeniowych i fakturach należności powoda z tytułu ceny dostarczanych towarów oraz wypłacał sprzedającemu różnicę pomiędzy tym kwotami. W ten sposób, w okresie od 30 czerwca 2009 r. do 31 maja 2012 r., pozwany pobrał od powoda kwotę 413.070,87 zł. Pobrane premie zostały przekazane spółkom prowadzącym poszczególne sklepy, proporcjonalnie do wielkości ich obrotów z powodem w okresie, za który pobrano premię, na podstawie wystawianych pozwanemu przez te spółki not. Pozwanego łączą z poszczególnymi spółkami z tej grupy umowy obejmujące odpłatne świadczenie różnego rodzaju usług (m.in. księgowych, organizacyjnych i reklamowych).

Zdaniem Sądu Apelacyjnego, Sąd pierwszej instancji prawidłowo ocenił dowody w postaci dokumentów, z których jednoznacznie wynika, że pozwany pobierał opłaty tytułem premii kwartalnych i za wzrost obrotu w imieniu i na rzecz odbiorców, a więc wchodzących w skład grupy spółek komandytowych, będących odrębnymi podmiotami. Na ocenę tę nie wpływa twierdzenie powoda, że nie otrzymywał od pozwanego informacji o saldzie rozliczeń odbiorców z dostawcą, lecz wystawione przez pozwanego specyfikacje płatności, z których wynika, że to on był ich odbiorcą. W ocenie Sądu drugiej instancji, kwestie techniczne, związane z dokumentowaniem przepływów pieniężnych, nie mają decydującego znaczenia, w sytuacji, gdy strony realizowały postanowienie zawarte w porozumieniu, a zarazem niesporne jest, że pobrane opłaty pozwany przekazywał poszczególnym odbiorcom, nie zatrzymując ich dla siebie. Brak jest również podstaw do przyjęcia, aby sposób wykonywania umowy skutkował „scedowaniem” wierzytelności z tytułu premii pieniężnych przez odbiorców na rzecz pozwanego.

W ocenie Sądu Apelacyjnego skarżący nie miał racji twierdząc, że rozliczenia między spółkami miały jedynie wewnętrzny charakter, zaś powód nie dysponował wiedzą i dokumentami uprawniającymi go do wystąpienia z powództwem przeciwko poszczególnym spółkom. Sąd pierwszej instancji trafnie bowiem uznał, że twierdzenia te pozostają w sprzeczności z treścią umowy oraz z zeznaniami świadka M. L., członka zarządu powodowej spółki w latach 2010-2012. Powód miał możliwość ustalenia wysokości kwot pobranych tytułem premii kwartalnej i za wzrost obrotu przez poszczególne spółki komandytowe, skoro był w stanie określić wielkość obrotów z każdym sklepem oraz dysponował wiedzą odnośnie procentowej wysokości opłat. Oznacza to, że powód mógł ustalić wysokość roszczeń z tytułu pobranych premii należnych od każdej spółki komandytowej, która faktycznie je uzyskała i skierować przeciwko nim swoje żądania. Przy tym, niewskazanie w notach obciążeniowych spółek, na rzecz których pozwany przekazywał pobrane opłaty, nie stanowiła przeszkody, skoro okoliczność ta wynikała ze specyfikacji. W konsekwencji nietrafne są zarzuty naruszenia art. 95 k.c. i art. 96 k.c. przez ich zastosowanie i uznanie, że pozwany pobierając od powoda opłaty typu premie i bonusy działał w imieniu i na rzecz spółek kapitałowych prowadzących sklepy, a także art. 229 k.p.c. w związku z art. 232 k.p.c. przez błędne przyjęcie, że powód nie wykazał, iż w sprawie zaistniały przesłanki pozwalające na zakwalifikowanie działań pozwanego jako czynów nieuczciwej konkurencji.

W ocenie Sądu Apelacyjnego powód nie udowodnił, aby pozwany dopuścił się czynu opisanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Sąd Okręgowy dokonał prawidłowej wykładni tego przepisu wskazując, że pojęcie „przyjęcie towaru do sprzedaży” w rozumieniu tego przepisu oznacza zakup towaru celem jego dalszej odsprzedaży w placówkach kupującego. Dlatego przesłanki tej nie wyczerpuje zachowanie pozwanego, który: nie dokonywał zakupów od powoda; nie miał wpływu na zamówienia towaru przez sklepy, które jako odrębne podmioty (spółki komandytowe) samodzielnie decydowały o składaniu zamówień u dostawców i ich wielkości; nie pobrał spornych opłat na swoją rzecz, lecz działając jako przedstawiciel spółek komandytowych prowadzących poszczególne sklepy.

Sąd Apelacyjny podkreślił, że przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. ma zastosowanie jedynie w relacjach pomiędzy przedsiębiorcami, w których nabywca towaru uzależnia jego przyjęcie do dalszej sprzedaży od przedsiębiorcy będącego jego zbywcą, od wniesienia określonego rodzaju opłat dodatkowych, innych niż marża handlowa. Pomiedzy stronami sporu musi istnieć relacja dostawca - sprzedawca. Pobieranie „opłat półkowych” może mieć zatem miejsce jedynie wzdłuż łańcucha odsprzedażowego (*downstream market*). Wynika to wprost z brzmienia, ale i funkcji przepisu, który obowiązuje w relacjach wertykalnych w związku z „przyjęciem towaru do sprzedaży”. Aby można było zastosować art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., musi nastąpić zmiana właściciela towaru, polegająca na tym, że jego producent lub dystrybutor przenosi jego własność na dalszego odsprzedawcę. Odsprzedawca taki nie musi prowadzić sprzedaży do użytkowników końcowych, w tym do konsumentów. Wystarczy, że wprowadza produkt do dalszego obrotu, jako jego nowy właściciel. Z przyczyn wskazanych powyżej, pozwany tych warunków nie spełnia, skoro nie przyjmował towarów do dalszej odsprzedaży.

Natomiast samo negocjowanie i bycie stroną umów o współpracy, które przewidywały pobieranie opłat od dostawcy, lecz w imieniu i na rzecz innych spółek (odbiorców), nie jest wystarczające do przyjęcia, że pozwany dopuścił się czynu określonego w art. 3 ust. 1 u.z.n.k. Sąd Apelacyjny uznał, że powód nie ma racji zarzucając Sądowi Okręgowemu wadliwe uznanie braku wykazania przez niego, na czym polegała sprzeczność działań pozwanego z dobrymi obyczajami. Podnoszona w apelacji argumentacja, sprowadzająca się do: uzależnienia współpracy od pobierania opłat; braku możliwości negocjowania kwestii pobierania opłat; zastrzeżenia niskiego poziomu obrotu wymaganego do naliczenia opłat - mogłaby być istotna, gdyby powoda i pozwanego łączyły relacje dostawca-odbiorca. Jednakże w przedmiotowej sprawie, pozwany nie jest odbiorcą przyjmującym towary do sprzedaży, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Zaś wywiedzenie jego odpowiedzialności z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. wymagałoby odwołania się przez niego do innej argumentacji, nawiązującej do przesłanek wymienionych w tym przepisie, czego skarżący zaniechał.

W skardze kasacyjnej, opartej na obu podstawach, powód w ramach drugiej podstawy (punkt 1) zarzucił naruszenie:

a) art. 233 § 1 k.p.c. przez jego niezastosowanie i uznanie, że powód w apelacji nie wykazał uchybienia podstawowym regułom służącym ocenie wiarygodności i mocy poszczególnych dowodów, tj. regułom logicznego myślenia, zasadzie doświadczenia życiowego i właściwego kojarzenia faktów, a jedynie ograniczył się do polemiki z ocenami Sądu pierwszej instancji, nie stawiając im przekonujących zarzutów; w tym również przez uznanie - za sądem pierwszej instancji - że istotna z punktu widzenia formułowanych w apelacji zarzutów naruszenia art. 95 k.c. i art. 96 k.c. okoliczność, na rzecz których spółek komandytowych pozwany przekazywał pobrane opłaty, wynikała ze specyfikacji, podczas gdy znajdujące się w aktach sprawy specyfikacje płatności, jako odbiorcę tych płatności wskazują pozwanego;

b) art. 328 § 2 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. oraz art. 387 § 2¹ k.p.c. przez bardzo ogólnikowe odniesienie się w uzasadnieniu wyroku do poszczególnych zarzutów apelacji, ograniczające się w zasadzie do kilkudzaniowego powtórzenia argumentacji Sądu pierwszej instancji;

c) art. 229 k.p.c. w zw. z art. 232 k.p.c. polegające na błędnym przyjęciu, że strona powodowa nie wykazała, że w sprawie zaistniały przesłanki pozwalające na zakwalifikowanie działań pozwanego jako czynów nieuczciwej konkurencji w rozumieniu u.z.n.k.;

d) art. 385 k.p.c. przez oddalenie apelacji jako bezzasadnej pomimo zasadności zgłaszanych w niej zarzutów naruszenia przepisów postępowania i prawa materialnego.

W ramach pierwszej podstawy (punkt 2) zarzucił naruszenie:

a) art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. przez dokonanie jego błędnej wykładni i uznanie, że jedną z obligatoryjnych przesłanek pozwalających na zastosowanie tego przepisu jest przyjmowanie towaru do sprzedaży przez podmiot pobierający wskazane w tym przepisie opłaty, tj. prowadzenie przez ten podmiot działalności handlowej (sklepu); b) art. 3 ust. 1 u.z.n.k. przez jego niezastosowanie w niniejszej

sprawie z uwagi na uznanie braku wykazania przez powoda na czym polegała sprzeczność działań pozwanego z dobrymi obyczajami;

c) art. 95 k.c. i art. 96 k.c. przez ich zastosowanie i uznanie, że pozwany pobierając od powoda opłaty typu premie i bonusy, działał w imieniu i na rzecz spółek kapitałowych prowadzących sklepy.

We wnioskach powód domagał się uchylenia zaskarżonego wyroku w całości i przekazania sprawy do ponownego rozpoznania, ewentualnie uchylenia zaskarżonego wyroku i orzeczenia co do istoty sprawy.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Przypomnieć należy, że zgodnie z art. 398³ § 3 k.p.c. podstawą skargi kasacyjnej nie mogą być zarzuty dotyczące ustalenia faktów lub oceny dowodów. Dodać trzeba, że z kolei w myśl art. 398¹³ § 2 k.p.c. w postępowaniu kasacyjnym nie jest dopuszczalne powołanie nowych faktów i dowodów, a Sąd Najwyższy jest związany ustaleniami faktycznymi stanowiącymi podstawę zaskarżonego orzeczenia.

Wielokrotnie podkreślano już w judykaturze, że sama ocena dowodów, jej poprawność i zgodność z zasadami przyjętymi w kodeksie postępowania cywilnego, nie może być podstawą zarzutu skargi kasacyjnej i pozostaje poza zakresem oceny Sądu Najwyższego. Przyjmuje się, w związku z zakazem przewidzianym w art. 398³ § 3 k.p.c., że przepis art. 233 § 1 k.p.c. nie może stanowić uzasadnionej podstawy skargi kasacyjnej ani samodzielnie ani w powiązaniu z innymi artykułami, np. z art. 278 § 1 k.p.c. (por. wyrok Sądu Najwyższego z 22 lutego 2019 r., III CSK 11/17, niepubl. i powołane w nim liczne orzecznictwo).

W rezultacie, zarzut sformułowany w punkcie 1.a) petitum skargi kasacyjnej a priori okazał się nietrafny. Podobnie należy ocenić niezasadność zarzutu zawartego w punkcie 2.c) skargi, ponieważ podłożem jego sformułowania była w istocie dokonana przez Sąd drugiej instancji ocena zebranego materiału dowodowego, a ta z kolei nie może stanowić uzasadnionej podstawy skargi kasacyjnej.

Chybiony okazał się również zarzut sformułowany w punkcie 1.b) skargi kasacyjnej. Otóż, w orzecznictwie utrwalony jest pogląd, że zarzut naruszenia

art. 328 § 2 k.p.c. w związku z art. 391 § 1 k.p.c. może usprawiedliwiać podstawę kasacyjną naruszenia przepisów postępowania wyjątkowo wtedy, gdy uzasadnienie zaskarżonego orzeczenia nie posiada wszystkich koniecznych elementów lub zawiera braki uniemożliwiające przeprowadzenie jego kontroli kasacyjnej (por. wyrok Sądu Najwyższego z 11 lipca 2019 r., V CSK 155/18, niepubl. i powołane w nim liczne orzecznictwo).

W okolicznościach rozpoznawanej sprawy, nie zachodzą takie okoliczności. Sąd ad quem sporządził uzasadnienie zgodnie z wymogami art. 328 § 2 k.p.c. Jego treść pozwala prześledzić tok rozumowania Sądu i umożliwia dokonanie kontroli kasacyjnej.

Przypomnieć również należy, że według utrwalonego w judykaturze poglądu z ustanowionego w art. 378 § 1 k.p.c. obowiązku rozpoznania sprawy w granicach apelacji nie wynika konieczność osobnego omówienia przez sąd w uzasadnieniu wyroku każdego argumentu podniesionego w apelacji. Za wystarczające należy uznać odniesienie się do sformułowanych w apelacji zarzutów i wniosków w sposób wskazujący na to, że zostały one przez sąd drugiej instancji w całości rozważone przed wydaniem orzeczenia (zob. m.in. wyrok Sądu Najwyższego z 4 września 2014 r. II CSK 478/13, niepubl., postanowienie Sądu Najwyższego z 23 maja 2018 r., III CSK 4/18, niepubl., wyrok Sądu Najwyższego z 4 września 2014 r., I PK 25/14, OSNP 2016, nr 1, poz. 6).

Bezpodstawny okazał się także zarzut zawarty w punkcie 1.d) petitum skargi kasacyjnej. Otóż, przepisy art. 385 k.p.c. i 386 k.p.c. nie mogą stanowić samodzielnej podstawy służącej do formułowania zarzutów naruszenia przepisów postępowania i jako podstawy skargi wymagają konkretyzacji przez wskazanie przepisów postępowania, których naruszenie doprowadziło do bezzasadnego oddalenia apelacji, zamiast jej uwzględnienia (por. wyrok Sądu Najwyższego z 28 lutego 2019 r., V CSK 633/17, niepubl. i powołane w nim liczne orzecznictwo).

Natomiast, uzasadnione okazały się zarzuty naruszenia prawa materialnego, sformułowane w punktach 2.a) i b) petitum skargi kasacyjnej.

Przypomnieć należy, że zgodnie z art. 15 ust. 1 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez:

- 1) sprzedaż towarów lub usług poniżej kosztów ich wytworzenia lub świadczenia albo ich odprzedaż poniżej kosztów zakupu w celu eliminacji innych przedsiębiorców;
- 2) nakłanianie osób trzecich do odmowy sprzedaży innym przedsiębiorcom albo niedokonywania zakupu towarów lub usług od innych przedsiębiorców;
- 3) rzeczowo nieuzasadnione, zróżnicowane traktowanie niektórych klientów;
- 4) pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży;
- 5) działanie mające na celu wymuszenie na klientach wyboru jako kontrahenta określonego przedsiębiorcy lub stwarzanie warunków umożliwiających podmiotom trzecim wymuszanie zakupu towaru lub usługi u określonego przedsiębiorcy.

Z kolei, w myśl art. 3 ust. 1 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta.

W nauce prawa trafnie zauważono, że art. 3 ust. 1 u.z.n.k. stanowi wskazówkę definicyjną dla czynów uznawanych za nieuczciwe - funkcja definiująca, oraz uzupełnia katalog czynów niedozwolonych wyliczonych w części szczegółowej ustawy w ten sposób, iż w przypadku gdy przy wykonywaniu działalności gospodarczej dojdzie do popełnienia czynu nieujętego przepisami, a jednocześnie zakłócającego uczciwe stosunki rynkowe, wówczas podstawę jego oceny stanowi może samodzielnie art. 3 ust. 1 - funkcja uzupełniająca. Podobnie wypowiedziała się judykatura (por. wyrok Sądu Najwyższego z 9 stycznia 2008 r., II CSK 363/07, niepubl.). Wyrażono również zapatrywanie, zgodnie z którym uznanie konkretnego czynu za akt nieuczciwej konkurencji wymaga ustalenia, na czym określone działanie polegało, oraz zakwalifikowania go pod względem prawnym przez przypisanie mu cech konkretnego deliktu szczegółowego ujętego w ramach Rozdziału 2 u.z.n.k. ("Czyny nieuczciwej konkurencji", art. 5-17) lub deliktu w nim nieujętego, lecz odpowiadającego hipotezie art. 3 ust. 1 u.z.n.k. (por. wyrok Sądu Najwyższego z 22 października 2002 r., III CKN 271/01, OSNC 2004, nr 2, poz. 26).

W rezultacie, skoro powód szeroko zakreślił granice oceny postępowania pozwanego pod kątem dopuszczenia się przez niego deliktu nieuczciwej konkurencji, sięgając do najbardziej ogólnej normy w tym zakresie, zawartej w art. 3 ust. 1 u.z.n.k., to rzeczą Sądów meriti – w myśl zasady *da mihi factum, dabo tibi ius* - było dokonanie oceny ustalonego stanu faktycznego przy uwzględnieniu całości uregulowania u.z.n.k., a nie tylko na podstawie art. 15 ust. 1 pkt. 4 tej ustawy.

Wskazana problematyka była już przedmiotem oceny Sądu Najwyższego (por. wyroki Sądu Najwyższego: z 24 maja 2019 r., I CSK 304/18, niepubl. i z 12 lipca 2019 r., I CSK 289/18, niepubl.).

W cytowanym powyżej wyroku z 12 lipca 2019 r. podkreślono m.in., że zgodnie z art. 15 ust. 1 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku. Zgodnie z pkt. 4 tego przepisu może to nastąpić w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

W drodze zastosowania techniki legislacyjnej w postaci użycia zwrotu „w szczególności”, ustawodawca przykładowo wymienił kilka przypadków utrudniania innym przedsiębiorcom dostępu do rynku. Jednakże zastosowana konstrukcja ma to znaczenie, że już sam fakt utrudniania innym przedsiębiorcom dostępu do rynku stanowi czyn nieuczciwej konkurencji w świetle art. 15 ust. 1 u.z.n.k. W rezultacie, nie musi wystąpić którykolwiek z przykładowo wskazanych przypadków w punktach od 1 do 5 tego ustępu, aby czyn taki mógł zaistnieć.

W związku z powyższym, Sądy meriti, wykluczając zaistnienie deliktu zawartego w art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k., powinny sprawdzić czy pozwany nie dopuścił się któregośkolwiek z czynów wymienionych w punktach 1-3 i 5 art. 15 ust. 1 u.z.n.k. W okolicznościach rozpoznawanej sprawy, wnikliwej analizy wymaga zwłaszcza czyn określony w punkcie 5, a którego formy wskazano przykładowo w art. 15 ust. 2 u.z.n.k.

Wreszcie, negatywne ustalenie w powyższym zakresie, powinno skłonić Sądy do analizy przesłanek zaistnienia czynu nieuczciwej konkurencji, objętego ogólną normą, zawartą w art. 15 ust. 1 u.z.n.k. W przypadku wykluczenia czynu nieuczciwej konkurencji w tej postaci, pozostaje do rozważenia uregulowanie zawarte w art. 3 ust. 1 u.z.n.k.

Dopiero wyczerpanie wskazanych możliwości - oczywiście w świetle poczynionych ustaleń faktycznych - pozwoli jednoznacznie ocenić, czy pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji.

W tym miejscu należy poruszyć zagadnienie związane z rozkładem ciężaru dowodu na gruncie uregulowania zawartego w art. 15 ust. 1 u.z.n.k. W tym względzie również wypowiedział się Sąd Najwyższy w przywołanym powyżej wyroku z 12 lipca 2019 r.

Podkreślono tam m.in., że problem ogniskuje się głównie wokół zagadnienia czy powód, wykazując uprzednio np. przesłankę z art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k., zobowiązany jest również udowodnić, że w ten sposób nastąpiło utrudnienie mu dostępu do rynku.

W najnowszym orzecznictwie pojawił się pogląd, zgodnie z którym w przypadku art. 15 ust. 1 u.z.n.k. nie ma wyłączenia stosowania art. 6 k.c., w związku z tym ciężar dowodu, że określone świadczenie miało inny charakter niż marża handlowa i jednocześnie spowodowało utrudnienie dostępu do rynku spoczywa na powodowym przedsiębiorcy. Nie zostało przewidziane jakiegokolwiek domniemanie naruszenia prywatnego prawa konkurencji (por. wyrok Sądu Najwyższego z 28 marca 2018 r., V CSK 217/17, niepubl.).

W uzasadnieniu tego wyroku wskazano m.in., że w orzecznictwie Sądu Najwyższego jednolicie przyjmuje się, że pobieranie opłat za tzw. usługi marketingowe może stanowić czyn niedozwolony, określony w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Rozbieżnie natomiast traktowano problem rozkładu ciężaru dowodu. W niektórych orzeczeniach Sąd Najwyższy przyjmował, że ciężar dowodu rzeczywistego wykonania usług na rzecz dostawcy spoczywa, zgodnie z art. 6 k.c., na stronie pozwanej, która z faktu ich rzeczywistego spełnienia wywodzi skutek prawny w postaci uzyskania należnego jej wynagrodzenia, a nie bezpodstawnie uzyskanych korzyści, a więc w konsekwencji bezzasadności skierowanego przeciwko niej powództwa wobec braku przesłanki określonej w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Uznał w konsekwencji tego stanowiska, że to na stronie pozwanej spoczywał ciężar dowodu, iż świadczenie tego typu usług dawało korzyści ekonomiczne stronie powodowej, a pobieranie opłat z tego tytułu nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji (por. wyroki Sądu Najwyższego: z 15 października

2012 r., I CSK 147/12; z 20 listopada 2015 r., I CSK 719/13; z 14 października 2016 r.; z 21 kwietnia 2017 r., I CSK 481/16; wszystkie niepubl.). Wskazywano, że z art. 15 ustawy wynika domniemanie, iż pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży utrudnia innym przedsiębiorcom dostęp do rynku (por. postanowienie Sądu Najwyższego z 19 maja 2011 r., I CSK 700/10, nie publ.).

O ile jednak nie budzi wątpliwości, że art. 15 ust. 4 u.z.n.k. wskazuje stypizowane delikty polegające na utrudnianiu dostępu do rynku, to nie można uznać, że samo powołanie się na fakt pobierania opłat innych niż marża handlowa stwarza domniemanie, że czyn nieuczciwej konkurencji rzeczywiście wystąpił. Kwestia ta była rozstrzygana w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego. W wyroku z 16 października 2014 r., SK 20/12 i w postanowieniu z 28 lipca 2015 r., SK 22/14, Trybunał Konstytucyjny wskazał, że art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie zawiera adresowanej do sądu powszechnego normy nakazującej uznać bez dowodu fakt domniemywany i nie daje żadnych językowych podstaw, by domniemywać utrudnianie dostępu do rynku lub wystąpienie czynu nieuczciwej konkurencji. Zwrócił też uwagę, że to stroną kwestionującą treść umowy obciąża co do zasady ciężar dowodu, że zawarta przez strony umowa nie odpowiada art. 353¹ k.c. Podkreślił, że w polskim systemie prawnym przesłanka domniemania musi być wyraźnie wskazana w normie domniemania, tymczasem powołany przepis nie daje językowych podstaw, by domniemywać utrudnianie dostępu do rynku lub wystąpienie czynu nieuczciwej konkurencji.

W podobnym tonie wypowiedział się Sąd Najwyższy w wyroku z 21 marca 2017 r., I CSK 303/16, stwierdzając, że utrudnianie dostępu do rynku jest określonym przez ustawodawcę, stypizowanym, nazwanym, szczególnym czynem nieuczciwej konkurencji, a nie materialnoprawną przesłanką, której wykazanie miałyby dopiero przesądzać o wystąpieniu czynu. Przepis ten nie stanowi jednak podstawy domniemania utrudniania dostępu do rynku i przerzucenia ciężaru dowodu na pozwanego. Ciężar dowodu, że zawarta umowa nie odpowiada art. 353¹ k.c., obciąża stroną kwestionującą treść zawartej umowy (art. 6 k.c.), a zatem obowiązek dowiedzenia okoliczności zarówno utrudniania przedsiębiorcy dostępu do rynku, a więc zachowania przykładowo określonego w art. 15 ust. 1 pkt

1 - 5 u.z.n.k., jak i nieuczciwego charakteru takiego utrudniania spoczywa na powodzie.

Dalej Sąd Najwyższy stwierdził w przytoczonym uzasadnieniu, że w przypadku zatem twierdzenia, że narzucone dostawcy jednostronnie opłaty w istocie nie dotyczyły usług marketingowych, promocyjnych, reklamowych czy innych, bowiem takie usługi nie były w rzeczywistości wykonane, albo stwarzano jedynie pozór świadczenia, czy też że nie miały ekonomicznej wartości dla dostawcy, na powodzie spoczywa ciężar wykazania, że takie zachowanie wypełniało hipotezę art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Należy pamiętać, że w ramach swobody zawierania umów (art. 353¹ k.c.) dopuszczalne jest zawarcie przez strony w ramach umowy dostawy również postanowień dotyczących dodatkowych usług, w tym usług promocyjno - handlowych czy innych podobnych świadczeń. Zawieranie takich umów może być korzystne dla dostawcy, który w przeciwnym wypadku czynności związane z reklamą, promocją itp. podejmowałby samoistnie. Jego zatem obciąża dowód, że te usługi nie były wykonywane, czy też nie odniósł z nich uzgodnionych korzyści w postaci zwiększenia dostaw, bądź też, że obciążenie opłatami z tego tytułu nie było ekwiwalentne (por. też wyrok Sądu Najwyższego z 6 czerwca 2014 r., III CSK 228/13, nie publ.).

Wydaje się, że zaprezentowane powyżej stanowisko nie usunęło rozbieżności na temat reguły rozkładu ciężaru dowodu na podstawie art. 15 ust. 1 u.z.n.k. Sąd Najwyższy obciążył powoda wykazaniem w każdym wypadku wszystkich przesłanek, tj. wynikającej z jednego bądź kilku punktów ustępu 1 art. 15 u.z.n.k., utrudnienia dostępu do rynku bądź też np. że dane usługi nie były wykonywane, czy też nie odniósł z nich uzgodnionych korzyści w postaci zwiększenia dostaw, bądź też, że obciążenie opłatami z tego tytułu nie było ekwiwalentne.

Tymczasem, nie można zupełnie abstrahować od literalnego brzmienia art. 15 ust. 1 u.z.n.k. Mając na względzie punkt 4 tego przepisu - opuszczając zwrot „w szczególności” - otrzymamy normę o brzmieniu: „Czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży”. Z zapisu tego wynika, że pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie

towaru do sprzedaży jest utrudnianiem innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, a to z kolei jest czynem nieuczciwej konkurencji. Konstrukcja domniemania wystąpiłaby wówczas, gdyby przepis ten sformułowano np. w taki sposób: „Czynem nieuczciwej konkurencji jest pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, chyba, że nie stanowi to utrudniania innym przedsiębiorcom dostępu do rynku”.

Dlatego też odwoływanie się podczas analizy do konstrukcji domniemania jest błędne, ponieważ ustawodawca zdecydował, że każdy z przypadków wskazanych w punktach od 1 do 5 ust. 1 art. 15 u.z.n.k., jest jednocześnie utrudnianiem dostępu do rynku. Jest to zatem przypadek szeroko rozumianej fikcji prawnej, a nie domniemanie.

Podsumowując stwierdzić trzeba, że w tych wszystkich sytuacjach, gdy czyn nieuczciwej konkurencji wynika wprost z jednego z przypadków wskazanych w punktach od 1 do 5 ust. 1 art. 15 u.z.n.k., powód nie musi udowadniać, że utrudnia mu to jednocześnie dostęp do rynku. W tym wypadku dowód przeciwny obciąża pozwanego.

Sytuacja kształtuje się odmiennie wówczas, gdy określony czyn nieuczciwej konkurencji nie jest stypizowany w jednym z punktów art. 15 ust. 1 u.z.n.k. Wówczas powoda obciąża dowód nie tylko tego czynu, ale i faktu, że w wyniku jego dopuszczenia się, wystąpiło utrudnienie w dostępie do rynku.

W kontekście powyższych rozważań przyjąć należało, że nieuzasadniony był zarzut zawarty w punkcie 1.c) petitum skargi kasacyjnej. W niniejszej sprawie bowiem, nie chodziło o błędne założenie Sądu drugiej instancji, że powód nie wykazał po stronie pozwanego czynu nieuczciwej konkurencji, ale że Sąd nie rozważył możliwych wariantów odpowiedzialności pozwanego w kontekście ustalonego stanu faktycznego.

W tym stanie rzeczy orzeczono jak w sentencji na podstawie art. 398¹⁵ § 1 k.p.c. i art. 108 § 2 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. i art. 398²¹ k.p.c.

jw