



Sygn. akt I CSK 824/14

WYROK
W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 24 lutego 2016 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Dariusz Dończyk (przewodniczący)

SSN Wojciech Katner (sprawozdawca)

SSN Agnieszka Piotrowska

Protokolant Beata Rogalska

w sprawie z powództwa "I." Spółki z o.o. z siedzibą w G.

przeciwko "L." Spółce z o.o. z siedzibą w W.

o zapłatę,

po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 24 lutego 2016 r.,

skargi kasacyjnej strony pozwanej od wyroku Sądu Apelacyjnego

z dnia 6 lutego 2014 r.,

**oddala skargę kasacyjną i zasądza od pozwanego na rzecz
strony powodowej kwotę 1800,- (jeden tysiąc osiemset) złotych
z tytułu kosztów postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 5 lipca 2012 r. Sąd Okręgowy w W. oddalił powództwo „I.” spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w R. przeciwko „L.” spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w W. o zapłatę 61 000 złotych, tytułem zwrotu premii rocznej, mającej stanowić opłatę za samo przyjęcie rzeczy (towarów) do sprzedaży (tzw. opłatę półkową), a zatem mającej być czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (jedn. tekst Dz.U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm., dalej jako u.z.n.k.). W uzasadnieniu wskazał na niejasność w powołanym przepisie pojęcia „marża handlowa” i co ona może w sobie zawierać, a w związku z tym brak naruszenia przez pozwanego zasad uczciwej konkurencji, skoro powód nie wykazał, aby zawierając umowę pozwany narzucił powodowi postanowienia niekorzystne dla niego, z wykorzystaniem dominującej pozycji kupującego na rynku; nie było też nieuczciwości w działaniu pozwanego, przejawiającej się w takim obciążeniu finansowym powoda, który nie miałby charakteru świadczenia ekwiwalentnego wobec świadczenia drugiej strony. Sąd podkreślił, że kluczowe dla oceny prawnej sporu było ustalenie, że opłata z tytułu rocznej premii nie stanowiła opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, a była wyrazem zgodnego oświadczenia woli stron umowy na podstawie prowadzonych negocjacji co do wprowadzenia kwestionowanych obecnie postanowień do umowy, a proces ustalania obowiązku ponoszenia opłat w postaci premii rocznej przez powoda pozostawał w zgodzie z zasadą swobody umów (art. 353¹ k.c.).

W wyniku rozpoznania apelacji powodowej Spółki, wyrokiem z dnia 6 lutego 2014 r., Sąd Apelacyjny zmienił wyrok Sądu pierwszej instancji i uwzględnił powództwo w całości z zasądzeniem odsetek i kosztów postępowania. Oparł się na zasadniczych elementach stanu faktycznego ustalonego przez Sąd Okręgowy, który był następujący.

Strony współpracowały ze sobą w latach 1999-2008 w ten sposób, że powód sprzedawał pozwanemu kabiny prysznicowe, drzwi i parawany prysznicowe, brodziki, umywalki itp. w celu ich dalszej odsprzedaży w sklepach pozwanego.

Umowy poprzedzane były negocjacjami odnośnie do treści umów, zwłaszcza w zakresie opłat dodatkowych i zawierana była umowa o współpracy (tzw. umowa ramowa). Na koniec każdego roku obowiązywania umowy powód ustalał wartość rocznych obrotów z pozwanym i na tej podstawie, zgodnie z umową wyliczano procent od obrotu. Na kwotę obliczoną według tego procentu pozwany wystawiał fakturę i dokonywał kompensaty należności określonych fakturą z należnościami powoda, wynikającymi z zawartych umów sprzedaży rzeczy (towarów). Umowa, której dotyczy niniejsza sprawa, została zawarta 6 sierpnia 2007 r. i dotyczyła współpracy w 2007 r. Była oparta na wzorcu umownym stosowanym przez pozwanego, w którym znajdowało się postanowienie o premii rocznej, uzależnionej od wysokości obrotu, ze szczegółowym objaśnieniem, co stanowi podstawę obliczenia premii rocznej. Wśród licznych faktur obciążających powoda premią pieniężną za lata 2007-2008 w łącznej wysokości ponad 750 000 złotych znajdowała się faktura z dnia 3 lipca 2007 r. na kwotę 61 000 złotych z tytułu premii za drugi kwartał 2007 r.; kwotę tę pozwany pobrał w postaci potrącenia z należnościami przysługującymi powodowi z tytułu sprzedaży.

Uwzględniając powództwo Sąd Apelacyjny dokonał odmiennej oceny prawnej ustalonego stanu faktycznego. Skupił uwagę na zachowaniu przez pozwanego w ramach dozwolonych zasadą swobody umów wzajemności świadczeń, wymaganej przez art. 535 k.c. o umowie sprzedaży, których to umów dotyczyła w konsekwencji umowa ramowa z dnia 6 sierpnia 2007 r. W okolicznościach sprawy chodziło o stwierdzenie, że za uiszczone przez powoda opłaty dodatkowe pozwany wykonał na jego rzecz świadczenia, za które domagał się wynagrodzenia, ewentualnie, że pobraną opłatę można zakwalifikować w inny sposób, taki, który nie uczynił z niej opłaty niedozwolonej. Dokonując obszernej analizy prawnej, z uwzględnieniem poglądów orzecznictwa i doktryny Sąd Apelacyjny uznał naruszenie przez pozwanego art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. przez to, że zastrzeżenie opłaty premiowej było zobowiązaniem sprzedawcy tylko za to, że w ogóle jego towary znajdują się w sieci handlowej kupującego. Kwestia samego zastrzeżenia opłat nie podlegała negocjacjom, a alternatywą dla powoda-sprzedawcy było nie dojście do zawarcia umowy sprzedaży lub jej kontynuowania w kolejnym okresie. Zdaniem Sądu drugiej instancji, pozwany wykorzystał swoją

pozycję na rynku w stosunku do powoda chcącego sprzedać towary, którymi handlował. Przewidzenie premii nie miało związku z marżą handlową, gdyż marża ta jest naliczana w transakcjach handlowych przez sprzedawcę a nie przez kupującego. W obowiązującej w czasie, której dotyczy sporna umowa, ustawie o cenach marża ta wyraźnie została określona w art. 3 ust. 1 pkt 6, jako różnica między ceną płaconą przez kupującego a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy.

Pobieranie opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży stanowiło zatem, zdaniem Sądu Apelacyjnego, czyn nieuczciwej konkurencji. Było tak zwłaszcza w okolicznościach rozpoznawanej sprawy, gdyż pozwany wystawiał faktury z tytułu premii rocznej za rok 2007, w tym fakturę zakwestionowaną w sprawie, jeszcze przed zawarciem umowy z dnia 6 sierpnia 2007 r. Z góry więc zakładał wprowadzenie do tej umowy postanowienia o premii rocznej w określonej wysokości, a więc wykluczał negocjacje co do tej kwestii. Brak było również podstaw do uznania premii za rodzaj rabatu cenowego, jak starał się przekonywać pozwany, gdyż powód nie miał żadnego wpływu na ceny określone przez pozwanego jako sprzedawcę towarów nabytych uprzednio od powoda.

W skardze kasacyjnej pozwany, zaskarżając wyrok Sądu Apelacyjnego w całości zarzucił naruszenie przepisów prawa materialnego, tj. art. 60 i art. 65 § 1 i 2 k.c. przez ich niezastosowanie; art. 536 § 1 k.c. przez jego błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie; art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. przez jego błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie, także w związku tego przepisu z art. 353¹ k.c.; art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w związku z art. 405 k.c. oraz z art. 361 § 2 k.c. przez błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie. Skarżący wniósł o uchylenie zaskarżonego wyroku i oddalenie powództwa (co powinno dotyczyć oddalenia apelacji od wyroku Sądu pierwszej instancji, który powództwo już oddalił), ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazania sprawy do ponownego rozpoznania, w każdym przypadku z orzeczeniem co do kosztów postępowania. W odpowiedzi na skargę kasacyjną powód wniósł o jej oddalenie i zasądzenie kosztów postępowania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Podstawowym zagadnieniem prawnym, które należało rozważyć była odpowiedź na pytanie, czy opłata dodatkowa naliczana od powoda przez pozwanego, wynikająca z obrotów osiągniętych przez powoda w danym czasie mieściła się w pojęciu marży handlowej, czy też była inną opłatą, stanowiącą zapłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży, a której pobieranie jest zakazane i z samego faktu jej pobierania uznane za czyn nieuczciwej konkurencji przez art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Ze względu na wątpliwości związane z wykładnią powołanego przepisu w okolicznościach tożsamy jak w ustalonym stanie faktycznym, także w innych rozpoznawanych sprawach i przedłożeniem stosownego zagadnienia prawnego Sądowi Najwyższemu w trybie art. 390 § 1 k.p.c. przez jeden z sądów apelacyjnych, Sąd Najwyższy odroczył rozpoznanie niniejszej sprawy postanowieniem z dnia 7 października 2015 r. do czasu podjęcia stosownej uchwały przez Sąd Najwyższy.

Uchwała taka o sygn. akt III CZP 73/15 została podjęta przez Sąd Najwyższy dnia 18 listopada 2015 r. o następującej treści: „W stosunkach handlowych między nabywcą prowadzącym sieć sklepów a dostawcą nie jest wyłączone uznanie zastrzeżonej w umowie premii pieniężnej uzależnionej od wielkości obrotów za rabat posprzedażowy niestanowiący opłaty przewidzianej w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (jedn. tekst Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.).”

Z treści uchwały i jej uzasadnienia wynika, że możliwe jest takie zastrzeżenie premii pieniężnej dla kupującego ze strony sprzedawcy rzeczy do dalszej odsprzedaży w obrocie między przedsiębiorcami, która jako rabat posprzedażowy nie będzie stanowić opłaty niedozwolonej w rozumieniu powołanych przepisów, lecz element ceny (marży). Jednakże z okoliczności zawarcia konkretnej umowy między stronami i źródeł pokrycia zastrzeżonej premii może się ona okazać taką niedozwoloną opłatą wtedy, jeżeli rabat będzie „zakamuflowaną” opłatą pod postacią marży, tą marżą w rzeczywistości nie będąc. Jako kryteria, które pozwoliłyby odróżnić marżę handlową od „innej opłaty” według powołanego przepisu ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, wskazane zwłaszcza zostały: wyraźna dysproporcja między kwotą uzyskaną z zastosowaniem rabatu a typowymi marżami wynikającymi z umów sprzedaży, mających za przedmiot

podobne towary; brak ustalenia przesłanek udzielenia lub wysokości rabatu w umowie stron i pozostawienie tej kwestii jednostronnej decyzji kupującego; treść umowy i sposób jej wykonania; oczywiste skrzywdzenie jednej ze stron ze względu na wykorzystanie przewagi ekonomicznej przez kontrahenta, co zostało uznane za kryterium pomocnicze, stanowiące granicę swobody kształtowania ceny, choć bez bezpośredniego nawiązania do art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Widać w powyższym dążenie Sądu Najwyższego do uzyskania równowagi w interesach stron, czyli prawach i obowiązkach wynikających z umowy sprzedaży dla sprzedawcy i kupującego, w warunkach obrotu gospodarczego *sensu stricto*, czyli między przedsiębiorcami, zwłaszcza dużymi, w transakcjach o znacznej wartości. Dodać do tego można, że w takich sytuacjach ścierają się ze sobą interesy kontrahentów wychodzące poza zawierane umowy sprzedaży, a dotyczące, z jednej strony zapewnienia sobie ciągłości dostaw przez sieć handlową w celu dalszej odsprzedaży nabytych towarów, a z drugiej strony pewności co do zbycia tych towarów przez ich dostawcę, mającego odpowiednie długoterminowe umowy z producentami, ich kooperantami i importerami. Wskazane uwarunkowania umów gospodarczych musi się uwzględnić w realiach rynkowych, znacznie bardziej skomplikowanych niż proste umowy sprzedaży w obrocie powszechnym.

W konkluzji motywów przytoczonej uchwały Sądu Najwyższego jest stwierdzenie, znajdujące odbicie także we wcześniejszym orzecznictwie Sądu Najwyższego, że w sytuacji sporu o charakter opłaty innej niż marża handlowa, każdy przypadek wymaga oddzielnej analizy, a końcowe wnioski zależą w równym stopniu od treści umowy jak i sposobu jej wykonywania, a więc od okoliczności faktycznych sprawy. Mając to na uwadze, należy zbadać, kierując się również wskazaniem zawartym w uchwale Sądu Najwyższego III CZP 73/15, czy w rozpoznawanej sprawie znajdują się przesłanki, które usprawiedliwiają prawnie naliczenie premii przez pozwanego, czy też ma się do czynienia z opłatą niedozwoloną, o której stanowi art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a więc z czynem nieuczciwej konkurencji, ogólnie nazwanym w tym przepisie utrudnianiem dostępu do rynku. Ta ostatnia kwestia ujęta w postaci założenia normatywnego powołanego przepisu nie będzie roztrząsana, mimo świadomości istnienia sporów na jej temat. Wynika to zwłaszcza z jednoczesnego pominięcia w dotychczasowym

rozpoznawaniu sprawy zastosowania art. 3 u.z.n.k., stanowiącego o pojęciu czynu nieuczciwej konkurencji na gruncie powoływanej ustawy. Rozważenie podstawowego problemu prawnego w niniejszej sprawie na tle art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. zdecyduje o zasadności lub niezasadności zarzutów skargi kasacyjnej co do naruszenia innych, wskazanych w skardze przepisów tej ustawy oraz kodeksu cywilnego, w odniesieniu do złożenia oświadczeń woli i wykładni postanowień spornej umowy.

Kluczowy w rozpoznawanej sprawie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. został wprowadzony, pomimo ogólnego art. 3 u.z.n.k. w celu zapobieżenia pobierania takich świadczeń przez nabywcę towarów przeznaczonych do dalszej ich odsprzedaży, które nie znajdują odzwierciedlenia w świadczeniach kontrahenta. Było to więc świadome i jednoznaczne, jak podkreśla się w piśmiennictwie zakazanie przez ustawodawcę dodatkowych opłat, jakie coraz powszechniej pojawiły się w relacjach dostawców z sieciami handlowymi. Ma to nie naruszać zasady swobody umów (art. 353¹ k.c.), przez co jest dopuszczalne przewidzenie dodatkowych świadczeń stron, poza wynikającymi z umowy sprzedaży i ich odrębne wynagrodzenie. Nie może ono jednak dotyczyć treści samej umowy sprzedaży, gdyż ekwiwalentem świadczenia niepieniężnego sprzedawcy (przeniesienie własności rzeczy sprzedawanej) jest świadczenie pieniężne kupującego w postaci zapłacenia uzgodnionej wcześniej ceny. Jeżeli zatem premia roczna należna kupującemu od sprzedawcy nie miałaby się wiązać z dodatkowymi świadczeniami kupującego, a miałyby dotyczyć zawartych w danym roku umów sprzedaży, to musiałaby zostać powiązana ze świadczeniem cen za sprzedane towary w taki sposób, aby wpłynąć w przewidzianym zakresie na ich wysokość. Ceny byłyby w rezultacie niższe, niż pierwotnie zakładane w umowach sprzedaży i przewidywane oraz ustalane według reguł znajdujących się w art. 536 k.c. Trudno wnioskować, jak wpływałoby to na dalsze ceny oferowane przez sprzedawcę kolejnym nabywcom (przedsiębiorcom lub konsumentom, jak z założenia w niniejszej sprawie). Wtedy jednak umowna premia roczna mogłaby zostać nazwana rabatem posprzedażowym, tak jak to nazywa uchwała Sądu Najwyższego III CZP 73/15, wynikającym w rezultacie ze zwiększonego zbycia rzeczy w stosunku do pułapu stanowiącego punkt wyjścia do zastosowania w ogóle premii

i dlatego też rozliczanym kompensacyjnie między stronami z płaconą ceną. Innymi słowy, premia jako rabat posprzedazowy wpływający na cenę, a więc także na wysokość marży handlowej stanowiłaby jej element i z tej przyczyny nie byłaby „inną opłatą”, o której mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Jeżeli jednak zapłacenie premii rocznej nie wynikałoby z takiego rozliczenia, a stanowiło dodatkowe świadczenie sprzedawcy o charakterze pieniężnym, do którego z założenia jest zobowiązany w umowie kupujący a nie sprzedawca, to kupujący zyskiwałby dwukrotnie za to samo własne świadczenie. Pierwszy raz poprzez naliczenie do ceny, jaką zapłacił kupującemu własnej marży handlowej, w której zawarte są jego koszty związane ze zorganizowaniem dalszej sprzedaży nabytych towarów oraz dochód (w tym zysk) z tej sprzedaży, a drugi raz jako świadczenie pieniężne sprzedawcy w postaci odpowiedniego ułamka prowizji obliczonej od całości obrotów w danym okresie obliczeniowym, co nie byłoby związane z konkretnymi umowami sprzedaży i mogłoby nawet być rozliczane, jak ustalono w rozpoznawanej sprawie, w ramach całej grupy kapitałowej kupującego (do czego swoistym pretekstem staje się umowa ramowa, nie będąca umową sprzedaży), a nie w bezpośrednim związku z umową sprzedaży między konkretnymi stronami. Akcentuje się, że rabaty dotyczą cen nabywanych towarów, a opłaty roczne – obrotu, w tym wypadku nie tylko L. sp. z o.o., ale także spółek dla których L. P. S.A. z Francji jest spółką dominującą. Trudno się nie zgodzić, że w takim wypadku ma się do czynienia z „inną opłatą”, o której jest mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Opłata taka jest więc niedozwolona jako czyn nieuczciwej konkurencji polegający na utrudnianiu dostępu do rynku, a jej pobranie stanowi postać nienależnego świadczenia (bezpodstawnego wzbogacenia) w rozumieniu art. 405 i nast. k.c., które powinno zostać zwrócone (art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.). Do takiego wniosku skłania uzasadnienie uchwały Sądu Najwyższego III CZP 73/15.

Przypomnieć w tym miejscu należy, że umowa sprzedaży (podobnie - dostawy) jest umową o odpłatne przeniesienie prawa własności rzeczy ze sprzedawcy na kupującego i ma charakter ekwiwalentny. Wartość świadczenia sprzedawcy w postaci przedmiotu sprzedaży winna odpowiadać wartości świadczenia kupującego, wyrażającego się ceną. Strony muszą te elementy umowy określić w chwili jej zawierania, a najpóźniej przystąpienia do wykonania przez

sprzedawcę, są to bowiem składniki umowy decydujące o ważności (skuteczności) jej zawarcia (*essentialia negotii*). Jeżeli więc poza określeniem ceny za nabycie przedmiotu sprzedaży, w tej umowie lub w umowach jej towarzyszących znajdują się jakieś kolejne świadczenia, to muszą one mieć charakter wzajemny w rozumieniu art. 487 § 2 k.c., a więc być względem siebie ekwiwalentne. Brak wzajemności (ekwiwalentności) zmienia ich postać i umowa w tej części przestaje być umową sprzedaży. Powołana uchwała Sądu Najwyższego III CZP 76/15 dopuszcza sytuacje, w których poza umową sprzedaży zawierane są umowy innego rodzaju, jak należy sądzić z uzasadnienia uchwały, odrębnie oceniane od umowy sprzedaży i jeśli w ich treści znajdują się świadczenia kupującego względem sprzedawcy, za które należy się wynagrodzenie nazywane premią, to będą one dopuszczalne. Mając na uwadze istotę obrotu gospodarczego, w którym ma się do czynienia z odpłatnością świadczeń niepieniężnych, to z taką premią wiązać się powinny dodatkowe korzyści, jakie uzyskał sprzedawca za towary poza ceną otrzymaną na podstawie tej umowy, np. wskutek określonych, umówionych działań kupującego (logistycznych, marketingowych) zmierzających do zwiększenia wielkości sprzedaży, co może rodzić po jego stronie udokumentowane koszty, albo dawać nadające się do stwierdzenia, a będące wynikiem starań kupującego - oszczędności sprzedawcy. W swoich motywach Sąd Najwyższy wskazał, że uwzględniając ekonomiczne znaczenie pojęcia „marży handlowej”, za jej element po stronie kupującego (sieci handlowej) należy, na potrzeby art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. uznać jego zwykłe koszty własne związane z prowadzeniem sprzedaży, a zatem każde obciążenie dostawcy mające służyć pokryciu takich kosztów sieci punktów sprzedaży. Można się więc nawet zgodzić z rozliczeniem ryczałtowym takich świadczeń ze strony kupującego względem sprzedawcy w postaci rabatu posprzedażowego, nazwanego premią roczną. Jednakże, stosownie do tego, co zostało wcześniej powiedziane, sprzeczne z naturą stosunku prawnego sprzedaży (art. 353¹ w związku z art. 535 k.c.) byłoby umawianie się stron co do premii posprzedażowej, która miałaby wynikać tylko z ogólnej wielkości dokonanych w danym czasie obrotów (wielkości sprzedaży), nie pociągając za sobą żadnych wymiernych świadczeń kupującego (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23 października 2014 r., I CSK 597/13).

Przenosząc poczynione uwagi na grunt rozpoznawanej sprawy zauważyć należy, że zgodnie z ustaleniami faktycznymi, zawartymi w uzasadnieniu wyroku Sądu Apelacyjnego dowiedzione zostało nałożenie na sprzedawcę (powoda) dodatkowego świadczenia skutkującego w ostatecznym rozliczeniu rocznym obniżeniem należnego mu świadczenia pieniężnego, ale już poza zawartą umową (umowami) sprzedaży, a więc poza elementem ceny w tych umowach, gdyż na podstawie tzw. umowy ramowej (umowie o współpracy). Nie można jednak tego świadczenia, zwanego premią roczną nazwać rabatem posprzedażowym, na jaki przyzwala co do zasady uchwała Sądu Najwyższego III CZP 73/15. Okoliczności przewidzenia tego świadczenia (jako premii rocznej) w umowie z dnia 6 sierpnia 2007 r. wskazują wyraźnie na to, że ma ono w tym wypadku charakter niedozwolonej opłaty „za przyjęcie towaru do sprzedaży”. Wynika to z oderwania jej od zawartych umów sprzedaży, w tym od elementu kształtującego cenę (niezasadny jest w związku z tym zarzut skargi kasacyjnej naruszenia art. 536 § 1 k.c.), gdyż jest nim opłata procentowa od obrotu rocznego, braku wpływu na przewidzenie tej opłaty w umowie i jej wysokości, a także ze względu na sposób jej naliczenia, to znaczy przewidzenia jej i pobrania w trakcie roku, w którym obrót jeszcze trwał i jego wielkości nie były znane a więc i nie było wiadome, czy premia się w ogóle powinna należeć. Jest znamienne, że 60% premii należało się już z góry, czyli niezależnie od faktycznej wielkości obrotu między stronami i stanowiło, jak zostało ustalone w stanie faktycznym sprawy „jakby” zapłatę za przyjęcie na ekspozycję stałą lub czasową większej liczby produktów z tej samej serii. Taka ekspozycja leży jednak w interesie dalszego sprzedawcy (w sprawie – pozwanego), któremu winno zależeć na jak najszybszym zbyciu, jak największej ilości towarów znajdujących się w sklepie i zainkasowanie odpowiednio większej sumy marży z tego tytułu, a następnie oczekiwanie na dostawę kolejnej partii towarów przez sprzedawcę (powoda), której sprzedaż przyniesie kupującemu kolejną marżę z tytułu dalszej odsprzedaży.

Kwota należna od sprzedawcy (powoda) w wysokości dochodzonej pozwem została pobrana przez kupującego (pozwanego) w drodze kompensaty z zapłatą ceny należnej za dostarczone towary na podstawie faktury wystawionej już dnia 3 lipca 2007 r. z tytułu premii za drugi kwartał 2007 r., zanim więc jeszcze została

zawarta umowa nazywana „o współpracy w 2007 r.”, datowana 6 sierpnia tego roku, która samą premię roczną dopiero przewidziała. Z ustaleń wiadomo, że powód nie mógł zawrzeć wielkości rocznej premii (w tym także za II kwartał 2007 r.) w cenach sprzedawanych rzeczy, gdyż umowa na dany rok kalendarzowy była podpisywana przez strony dawno po rozpoczęciu roku, jak w 2007 r., w którym stawki procentowe premii rocznej zostały ostatecznie ujawnione w sierpniu tego roku. Skoro tak, to nie chodzi o żaden rabat (upust) dotyczący cen, lecz o inną niż marża handlowa opłatę, nazywaną ogólnie przez u.z.n.k. opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży. Wystawiając faktury pozwana z góry zakładała wprowadzenie do umowy stron postanowienia o należnej premii rocznej w wysokości wykluczającej jakiegokolwiek negocjacje. Nie sposób więc uznać, że premia ta, zwana w uchwale Sądu Najwyższego III CZP 73/15 rabatem posprzedażowym nie została narzucona powodowi przez pozwanego, skoro zostało także ustalone przez Sąd drugiej instancji, że jej zaakceptowanie stanowiło warunek zawarcia umowy. Uzasadnienie zaskarżonego wyroku Sądu Apelacyjnego zawiera bardzo staranne ustalenia w tym względzie i jest przekonujące co do ocen prawnych. Nie daje się więc stwierdzić zarzucane w skardze kasacyjnej naruszenie art. 60 i 65 k.c. To, że premia, której zwrotu dochodzi powodowa firma została umówiona w porozumieniu „o współpracy” stron na dany rok, a nie w umowie (umowach) sprzedaży nabywanych od powoda rzeczy nie zmienia jej charakteru w konkretnie rozpoznawanej sprawie, jako w istocie subtelniej nazwanej opłaty za przyjęcie tych rzeczy do dalszej odsprzedaży w relacjach handlowych między przedsiębiorcami. Wyeliminowanie tego rodzaju praktyk leżało u podstaw przewidzenia zakazu zawartego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., jako normy szczególnej, uzupełniającej art. 3 u.z.n.k., a uchwała Sądu Najwyższego CZP 73/15, uznająca spełnienie przesłanek tego zakazu, jeżeli premia posprzedażowa jest dodatkowym - poza sprzedawanymi rzeczami kupującemu do dalszej odsprzedaży – świadczeniem, tym razem pieniężnym na rzecz kupującego, potwierdziła takie właśnie rozumienie rozpatrywanej kwestii. W rozpoznawanej sprawie premia roczna nie miała bezpośredniego charakteru cenotwórczego, nie była zatem elementem marży handlowej, mimo że w rocznym merytorycznym sprawozdaniu finansowym sprzedawcy (powoda) musiała sprawić, że rzeczywiste wpływy z tytułu cen

uzyskanych ze sprzedaży zostały uznane za niższe niż suma cen ustalonych pierwotnie za sprzedawane rzeczy. Są to jednak wyłącznie zapisy na rachunkach, a nie odzwierciedlenie rzeczywistego stanu rzeczy i prawdziwych relacji prawnych.

Staje się widoczne, że poprzez naliczenie premii kupujący (pozwany) uzyskał dodatkowe świadczenie, nie mające pokrycia w jego własnych świadczeniach względem sprzedawcy. Jak ponadto wynika z przytoczonych już ustaleń Sądu Apelacyjnego, powód nie miał żadnego wpływu na wysokość cen sprzedanych przez siebie rzeczy w toku dalszej ich sprzedaży przez pozwanego, toteż premia, o którą toczy się spór, wprawdzie prawdopodobnie rozliczana księgowo w ramach należności przysługujących powodowi z tytułu cen za sprzedane pozwanemu towary (co jest obojętne dla rozstrzygnięcia sprawy), nie miała związku z poszczególnymi umowami sprzedaży. Była zatem opłatą poza marżę handlową, rozumianą mimo uchylenia przepisów ustawy o cenach z 2001 r. jako różnica dla sprzedawcy między ceną zapłaconą poprzednikowi, a ceną zawierającą koszty i zysk sprzedawcy z dokonania dalszej sprzedaży. Cena tak ustalona w umowie sprzedaży (art. 535, art. 536 k.c.) nie może podlegać ukrytej modyfikacji przez inne opłaty, o czym właśnie jest mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. jako działaniu niedozwolonym. Działaniem takim będącym czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu powołanego przepisu może być w okolicznościach konkretnej sprawy przewidzenie w umowie ramowej, a nie w umowach sprzedaży zawartych między stronami, dodatkowej opłaty w postaci premii należnej kupującemu od sprzedawcy rzeczy (towarów). Nie jest ona ani elementem ceny (art. 536 k.c.), ani marży handlowej, nie stanowi także ekwiwalentu za określone świadczenia niepieniężne kupującego wobec sprzedawcy, towarzyszące umowie sprzedaży (np. logistyczne, marketingowe), lecz jest z góry określoną przez kupującego przysługującą mu należnością liczoną od ogólnej kwoty obrotów rocznych stron umowy sprzedaży.

Przeprowadzona analiza wykazała, że niezasadne jest zarzucanie w skardze kasacyjnej zarówno naruszenia przez zaskarżony wyrok przepisów kodeksu cywilnego o oświadczeniu woli (art. 60), jak i wykładni umowy zawartej między stronami (art. 65). Dotyczy to również kształtowania ceny w umowie sprzedaży

(art. 536 § 1 k.c.) i przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (art. 15 ust. 1 pkt 4 oraz art. 18 ust. 1 pkt 5).

Z tych względów należało na podstawie art. 398¹⁴ oddalić skargę kasacyjną, rozstrzygając o kosztach postępowania na podstawie art. 98 w związku z art. 391 § 1 i art. 398²¹ k.p.c.

eb