



Sygn. akt III CSK 244/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 16 stycznia 2015 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Dariusz Dończyk (przewodniczący)

SSN Zbigniew Kwaśniewski (sprawozdawca)

SSN Maria Szulc

w sprawie z powództwa M. sp. z o.o. w K.
przeciwko Syndykowi Masy Upadłości D. sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej
z siedzibą w S.

o zapłatę,

po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym w Izbie Cywilnej

w dniu 16 stycznia 2015 r.,

skargi kasacyjnej strony pozwanej

od wyroku Sądu Apelacyjnego

z dnia 20 grudnia 2013 r.,

oddala skargę kasacyjną i zasądza od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 3 600 zł (trzy tysiące sześćset złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania kasacyjnego.

UZASADNIENIE

Sąd pierwszej instancji, po ponownym rozpoznaniu sprawy, oddalił żądanie strony powodowej o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści, uznając, że strona pozwana nie dokonała czynu nieuczciwej konkurencji w postaci pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru powódki do sprzedaży.

W następstwie rozpoznania apelacji strony powodowej Sąd Apelacyjny uwzględnił tę apelację wydając wyrok reformatoryjny uwzględniający powództwo.

Zaaprobował w części ustalenia faktyczne, m.in. te, że porozumienie handlowe zawarte między stronami przewidywało udzielanie przez sprzedawcę kupującemu rabatu w postaci premii od sprzedaży w wysokości 5% wartości obrotów netto w zamian za promowanie produktów powódki poprzez ich eksponowanie na regałach wystawienniczych pozwanej. Powódka w fakturach zawyżała cenę komputerów o 5% w stosunku do uzgodnionej między stronami ceny, taką też cenę płaciła powódce pozwana, a następnie nadpłaconą kwotę pozwana odzyskiwała później w formie premii za sprzedaż towarów.

W ocenie Sądu odwoławczego, taka treść porozumienia stanowiła wręcz wzorcowe uregulowanie w przedmiocie pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, na co wskazuje uzależnienie rabatu wyłącznie od obrotu, przy braku zastrzeżenia jakiegokolwiek progu obrotów do pobierania rabatu i braku zastrzeżenia jakiegokolwiek ekwiwalentu. Stosowanie upustu w wysokości 5% od obrotu bez jakiegokolwiek ujawnionej przyczyny stanowi w istocie inną opłatę, narzuconą powódce przez pozwaną, za przyjęcie towaru do sprzedaży, a więc jest czynem nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Niezależnie od dokonanej kalifikacji Sąd ten uznał zarazem taką treść porozumienia za sprzeczną z zasadami współżycia społecznego i nieważną z mocy art. 58 § 2 k.c., co uzasadniało obowiązek pozwanej zwrotu powódce pobranych kwot na podstawie art. 410 § 1 i 2 k.c. w zw. z art. 405 k.c.

W konsekwencji Sąd odwoławczy przyjął, że dokonanie przez stronę pozwaną wspomnianego czynu nieuczciwej konkurencji spowodowało, że roszczenie powódki znajduje podstawę prawną w art. 18 ust. 1 u.z.n.k.

Wyrok Sądu odwoławczego zaskarżyła w całości strona pozwana, opierając skargę kasacyjną na zarzutach mieszczących się w ramach pierwszej podstawy kasacyjnej. Skarżąca zarzuciła niewłaściwe zastosowanie art. 15 ust. 1 pkt 4 oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. Dz. U. 2003 r. Nr 153, poz. 1503, zwanej dalej „u.z.n.k.”) twierdząc, że sposób rozliczenia określony w porozumieniu był elementem kalkulacji ceny sprzedaży, a nie stanowił zastrzeżenia niedozwolonej opłaty za wprowadzenie towaru do obrotu. Nadto strona skarżąca twierdzi, że nie uzyskała żadnych bezpodstawnych korzyści, które powinna byłaby wydać powódce, gdyż to powódka, chcąc ukryć faktyczne ceny, sztucznie zawyżała o 5% wysokość cen, a następnie zwracała pozwanej odpowiednią część uprzednio zawyżonej ceny.

Pozwana wniosła o uchylenie zaskarżonego wyroku i wydanie orzeczenia reformatoryjnego oddalającego apelację powódki.

Strona powodowa, w odpowiedzi na skargę kasacyjną, wniosła o oddalenie skargi kasacyjnej i o zasądzenie na jej rzecz kosztów postępowania kasacyjnego, podnosząc argumenty mające podważać zasadność zarzutów zgłoszonych w skardze kasacyjnej.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje.

Skarga kasacyjna podlegała oddaleniu, ponieważ przedstawione w niej zarzuty naruszenia prawa materialnego uzasadniają ocenę, że skarga ta nie została oparta na uzasadnionych podstawach.

W uzasadnieniu wydanego w tej sprawie przez Sąd Najwyższy wyroku z dnia 27 czerwca 2013 r. (sygn. akt III CSK 270/12) wyraźnie stwierdzono, że ocena prawidłowości wykładni i zastosowania, wskazanych w poprzedniej skardze kasacyjnej, przepisów prawa materialnego wymaga uprzedniego poczynienia przez Sąd odwoławczy stabilnych ustaleń faktycznych, których brak przesądził o zasadności zarzutu wadliwej subsumpcji.

Po ponownym rozpoznaniu sprawy Sąd Apelacyjny w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku ustalił, że strony sporu związane były skrupulatnie realizowanym porozumieniem z dnia 2 stycznia 2007 r., a pozwana w wystawianych przez siebie fakturach na „rabat w postaci premii od sprzedaży” wyraźnie odwoływała się do tego porozumienia. W tej sytuacji, odmawiając dania wiary zeznaniom świadków strony pozwanej, Sąd Apelacyjny uznał, że o wyniku sprawy musi rozstrzygać treść porozumienia stron z dnia 2 stycznia 2007 r., która stanowi znaczący element ustaleń faktycznych Sądu I instancji, ocenionych jako prawidłowe przez Sąd odwoławczy.

Uznanie przez Sąd Apelacyjny w oparciu o treść porozumienia, że o pobieraniu przez pozwanego innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży świadczy pobieranie 5% rabatu od obrotu bez określenia w porozumieniu jakiegokolwiek progu obrotów do jego pobierania, przy równoczesnym braku określenia jakiegokolwiek ekwiwalentu, należy ocenić jako prawidłowe i uzasadniające subsumpcję art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Rację ma Sąd odwoławczy, że za ekwiwalent z tytułu pobieranego przez pozwaną rabatu nie można uznać zobowiązania się pozwanej do „promowania produktów firmy P. poprzez eksponowanie na swoich regałach wystawienniczych”, ponieważ niezbędnym wręcz elementem oferowania klientom towaru w stacjonarnym obiekcie handlowym jest jego umieszczenie na półce sklepowej, a sama pozwana nie wskazała na czym szczególnie miałyby polegać dokonywana przez nią promocja, poza eksponowaniem towarów na regałach wystawienniczych.

W tej sytuacji zasadnie uznał Sąd drugiej instancji, że stosowanie upustu w wysokości 5% rabatu od obrotu, bez jakiegokolwiek uzasadnionej i wykazanej przyczyny należało ocenić jako pobieranie innej opłaty aniżeli marża handlowa za przyjęcie towaru do sprzedaży, co stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Ocenę Sądu Apelacyjnego potwierdza stanowisko judykatury, że przewidziany ostatnio powołanym przepisem delikt może przybrać postać zawierania tzw. porozumień marketingowo-promocyjnych, obok umów sprzedaży towaru do dużej sieci handlowej (wyrok SN z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK

23/08, OSNC-ZD 2009/1/14). W orzecznictwie wyrażono także stanowisko, że uzgodnienie w umowie, iż sprzedawca wypłaci kupującemu premię pieniężną z tytułu osiągnięcia nawet określonej wielkości sprzedaży oceniać należy jako udzielenie tzw. rabatu posprzedającego, mieszczącego się w kategorii rabatu wskazanego w art. 15 ust. 1, pkt 4 u.z.n.k. (wyrok SN z dnia 20 lutego 2014 r., sygn. akt I CSK 236/13, niepubl.). Wskazane w tym przepisie formy utrudniania dostępu do rynku nie wymagają wykazywania, że takie utrudnienie nastąpiło, ponieważ tego rodzaju w ustawie określone, stypizowane („nazwane”) zachowanie zostało już z woli ustawodawcy uznane za czyn nieuczciwej konkurencji, polegający na utrudnianiu dostępu do rynku.

W tej sytuacji zarzut skargi kasacyjnej niewłaściwego zastosowania art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. okazał się nieuzasadniony, ponieważ strona skarżąca w istocie sprowadziła go nie do aktu wadliwej subsumpcji w przyjętym za podstawę orzekania stabilnie ustalonym stanie faktycznym, ale do próby dokonywania odmiennej, preferowanej oceny prawnej treści łączącego strony porozumienia z dnia 2 stycznia 2007 r., co nie mogło odnieść oczekiwanego przez stronę skarżącą skutku, gdyż nie uzasadniało zarzutu niewłaściwego zastosowania wskazanego przepisu.

Nietrafnym okazał się również zarzut strony skarżącej niewłaściwego zastosowania art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., uzasadniony twierdzeniem, że strona pozwana nie uzyskała żadnych bezpodstawnych korzyści, które powinna byłaby wydać powódce. Takie uzasadnienie zarzutu abstrahuje od dokonanej przez Sąd Apelacyjny kwalifikacji prawnej treści postanowień porozumienia, ponieważ pobranie przez stronę pozwaną nienależnych opłat, będące czynem nieuczciwej konkurencji, oznacza, że pozwana uzyskała w ten sposób bezpodstawną korzyść. Sąd Apelacyjny ocenił pobranie przez pozwaną od powódki spornej kwoty jako zachowanie sprzeczne nawet z zasadami współżycia społecznego i uznał za podstawę prawną zwrotu tych kwot także art. 410 § 1 i 2 k.c. w zw. z art. 405 k.c. Strona skarżąca nie zawarła w skardze kasacyjnej zarzutu naruszenia ostatnio

wymienionych przepisów, a Sąd Najwyższy rozpoznaje skargę kasacyjną w granicach zaskarżenia oraz w granicach podstaw z mocy art. 398¹³ § 1 k.p.c.

W tym stanie rzeczy Sąd Najwyższy orzekł jak w sentencji na podstawie art. 398¹⁴ k.p.c.

O kosztach postępowania kasacyjnego orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i art. 99 k.p.c. oraz na podstawie § 6 pkt 7 w zw. z § 12 ust. 4 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. (Dz.U. 2013, poz. 490).