



Sygn. akt I CSK 339/17

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 15 lutego 2018 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Marta Romańska (przewodniczący)

SSN Monika Koba

SSN Anna Kozłowska (sprawozdawca)

Protokolant Ewa Krentzel

w sprawie z powództwa B. sp. z o.o. w P.

przeciwko C. Polska sp. z o.o. w W.

o zapłatę,

po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 15 lutego 2018 r.,

skargi kasacyjnej strony pozwanej

od wyroku Sądu Apelacyjnego w W.

z dnia 3 listopada 2016 r., sygn. akt I ACa .../15,

- 1. uchyla zaskarżony wyrok i oddala apelację powoda od wyroku Sądu Okręgowego w W. z dnia 8 kwietnia 2015 r., sygn. XVI GC ../14,**
- 2. zasądza od powoda na rzecz pozwanego kwotę 45 418 (czterdzieści pięć tysięcy czterysta osiemnaście) zł tytułem zwrotu kosztów procesu w tym 13517 (trzynaście tysięcy pięćset siedemnaście) zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym i postępowaniu kasacyjnym.**

UZASADNIENIE

Po ostatecznym sprecyzowaniu powództwa powód, B sp. z o.o. w P. domagał się zasądzenia od C. sp. z o.o. w W. kwoty 638.352 zł z tytułu innych niż marża handlowa, nienależnie pobranych opłat, za przyjęcie towaru do sprzedaży. Wyrokiem z dnia 8 kwietnia 2015 r. Sąd Okręgowy w W. oddalił powództwo i orzekł o kosztach procesu. W motywach rozstrzygnięcia ustalił, że strony, będące przedsiębiorcami, współpracowały w ten sposób, że powód dostarczał pozwanemu towary w celu ich dalszej odsprzedaży konsumentom. W dniu 19 maja 2008 r. strony zawarły umowę ramową długoterminowej współpracy gospodarczej, wraz złącznikami, której przedmiotem była regulacja ogólnych zasad współpracy, w szczególności dotyczących sprzedaży pozwanemu wyrobów znajdujących się w ofercie powoda (dostawy), prowadzenia akcji marketingowych oraz udzielania premii pieniężnych. W § 19 umowy ramowej strony ustaliły sposób uiszczania przez powoda na rzecz pozwanego premii pieniężnej. Warunkiem przyznania pozwanemu takiej premii było zrealizowanie oznaczonego obrotu netto w ciągu okresu rozliczeniowego. Premia była płatna w terminie 30 dni od daty wystawienia odpowiedniego dokumentu rozliczeniowego, przy czym powód wyraził zgodę na potrącanie należności z tego tytułu z wierzytelności przysługującej mu w stosunku do pozwanego z tytułu ceny za zakupione przez pozwanego towary. Szczegółowe zasady naliczania premii regulował załącznik nr 6 do umowy oraz aneks z dnia 9 listopada 2009 r. Wysokość premii została uzależniona od przekroczenia kwoty podstawowej stanowiącej wartość obrotu netto i wynosiła: 400 zł dla kwoty obrotu podstawowego 10.000 zł, powiększone o kwotę 400 zł za kolejne 10.000 zł zrealizowanego obrotu ponad kwotę obrotu podstawowego. W aneksie z dnia 9 listopada 2009 r. strony ustaliły zasady naliczania premii dla niektórych produktów; w odniesieniu do nich premia miała wynosić 100 zł dla kwoty obrotu podstawowego 10.000 zł i ulegała powiększeniu o kwotę 100 zł za każde kolejne 10.000 zł ponad kwotę obrotu podstawowego. Wysokość premii była ustalana ogólnie przez pozwanego i powód nie miał realnego wpływu na treść postanowień dotyczących tej materii. Zapłata premii następowała w ten sposób, że pozwany pobierał ją

z należności powoda z tytułu ceny za towar, a pozostała część była przekazywana na rachunek bankowy powoda; w ten sposób pozwany potrącił z należności powoda kwotę 638.352 zł .

Dokonując oceny prawnej ustalonego jak wyżej stanu faktycznego, Sąd Okręgowy wskazał, pobrane przez pozwanego kwoty nie są niedozwoloną opłatą w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (jedn. tekst: Dz.U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 ze zm.; dalej jako u.z.n.k.). Opłaty, które pozwana pobrała były tzw. rabatem retroaktywnym, a funkcją takiego rabatu jest ustalenie ostatecznej ceny. W ocenie Sądu, wprowadzenie do umowy postanowienia zastrzegającego zapłatę rabatu posprzedażowego w wysokości z góry oznaczonej, w okolicznościach sprawy przez podanie oznaczonej kwoty należnej od kwoty obrotu podstawowego, brak związania tej opłaty ze świadczeniem wzajemnym, pozwalał na uznanie, że podany w umowie i załącznikach mechanizm był mechanizmem ustalania ceny sprzedaży, a więc i marży, a okoliczność, że pomniejszenie należności powoda następowało po upływie pewnego okresu czasu nie była w sprawie istotna.

Na skutek apelacji powoda, Sąd Apelacyjny w W. wyrokiem z dnia 3 listopada 2016 r. zmienił częściowo zaskarżony wyrok i uwzględnił powództwo w zakresie należności głównej z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od kwot i dat wskazanych w wyroku i orzekł o kosztach procesu w obu instancjach. Sąd Apelacyjny dokonał odmiennej oceny prawnej ustalonych w sprawie niespornych między stronami okoliczności faktycznych, mianowicie uznał, że okoliczności te nie uzasadniają przyjęcia, iż zastrzeżona w umowie premia była rabatem retroaktywnym. Wniosek ten wywiódł z faktu, że powód nie miał realnego wpływu na treść umowy, wysokość premii była ustalana odgórnie przez pozwanego, zasady współpracy zostały powodowi narzucone i naruszały jego pozycję jako słabszego kontrahenta, co godziło w jego interesy jako przedsiębiorcy; w braku zgody na te warunki powód miałby ograniczony dostęp do rynku. Ceny poszczególnych artykułów już uwzględniały rabaty, a te były negocjowane. Ustalanie cen następowało przed złożeniem zamówienia a w wyniku negocjacji powód przyznawał pozwanemu rabaty od podstawowego cennika, którego warunki określono w załączniku nr 2. Sąd zwrócił uwagę, że cena za towary została

ustalona w cenniku a w postanowieniach umowy, w części dotyczącej ustalania cen towarów, nie było mowy o premii pieniężnej ani o jakimkolwiek jej wpływie na wysokość cen, co oznaczało, że wszelkie rabaty już zostały uwzględnione w cenach wskazanych w cennikach. W związku z tym nie było podstawy do wnioskowania, że premia miała charakter cenotwórczy. Ponadto wskazał, że niski poziom obrotu w okresie rocznym wskazywał, iż premia należała się pozwanemu praktycznie zawsze. W ocenie Sądu Apelacyjnego, również sposób rozliczania premii wskazywał na brak podstaw do traktowania jej jako rodzaju upustu. Gdyby, bowiem premia miała taki charakter redukowałaby wierzytelność dostawcy z tytułu ceny, tymczasem sposób rozliczenia wskazuje, że po stronie pozwanego powstawała osobna wierzytelność. Gdyby premia pieniężna miał być upustem od ceny, a nie dodatkowym świadczeniem powoda, to jej potrącenie byłoby niemożliwe w świetle art. 498 § 1 k.c. Premia w okolicznościach sprawy stanowiła zwiększenie nieuzasadnionego zysku pozwanego osiąganego kosztem powoda. Za uzasadnione uznał więc Sąd zarzuty apelującego naruszenia art. 65 § 1 i 2 k.c., przez przyjęcie, że uzgodniona premia pieniężna kształtowała cenę, gdy tymczasem było to świadczenie nienależne (art. 405 i art. 410 k.c.), mające charakter ukrytej opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, podlegające zwrotowi zgodnie z art. 18 ust.1 pkt 5 u.z.n.k.

Pozwany zaskarżając wyrok Sądu Apelacyjnego w części uwzględniającej powództwo i orzekającej o kosztach procesu zarzucił naruszenie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w związku z art. 353¹, art. 498 § 1 i art. 65 § 1 i 2 k.c., a także naruszenie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w związku z art. 405 i art. 410 k.c. We wnioskach kasacyjnych domagał się uchylenia wyroku w zaskarżonej części i oddalenia powództwa ewentualnie uchylenia wyroku w zaskarżonej części i przekazania sprawy Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Zgodzić należy się ze skarżącym, że stanowisko Sądu Apelacyjnego dostrzegające w premii pieniężnej wynikającej z umowy stron opłatę niedozwoloną objętą działaniem art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w pierwszej kolejności, dlatego, że została ona oznaczona przez pozwanego, bez możliwości wpływania przez

powoda na jej wysokość, co naruszało, jak stwierdził Sąd, pozycję powoda, jako słabszego kontrahenta i godziło w jego uzasadniony interes, jest nieprzekonujące i nietrafne prawnie. Sąd Najwyższy w uzasadnieniu uchwały z dnia 18 listopada 2015 r. III CZP 73/15 (OSNC 2016, z. 12, poz. 135) zwrócił uwagę, że z zasady swobody umów wyrażonej w art. 353¹ k.c. nie wynika uprawnienie jednej z jej stron do domagania się, aby umowa była zawarta na warunkach oczekiwanych przez tę stronę, w szczególności, co do ceny. Gdyby sposób ustalania ceny wskazywał na nadużycie pozycji przez jednego z kontrahentów doprowadzając do nieekwiwalentności świadczeń (art. 487 § 2 k.c.), to nawet przy założeniu, że nie chodzi tu o subiektywnie ujmowaną ekwiwalentność, ale uzasadnione oczekiwanie stron, iż z wymiany świadczeń odniosą korzyść, nie byłoby podstaw do oceny takich postanowień umownych w płaszczyźnie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Z zasady swobody umów wynika przyzwolenie na faktyczną nierówność stron, a więc brak ekwiwalentności ich wzajemnej sytuacji prawnej. Akceptacja przez strony takiej nieekwiwalentnej ich sytuacji, głównie negocjacyjnej, nie oznacza, że każdorazowo należy chronić podmiot, który zdecydował się jednak na zawarcie umowy, a więc umowy na warunkach częściowo niezgodnych z jego oczekiwaniami, w tym założeniami ekonomicznymi. Taka umowa, gdyby okazała się obiektywnie niekorzystna dla jednej strony może zasługiwać na negatywną ocenę moralną, a w konsekwencji prowadzić do uznania umowy za sprzeczną z zasadami współżycia społecznego, gdy do takiego ukształtowania stosunków umownych doszło wskutek świadomego lub tylko spowodowanego niedbalstwem wykorzystania przez drugą stronę silniejszej pozycji (por. wyroki Sądu Najwyższego z dnia 18 marca 2008 r., IV CSK 478/07, „Monitor Prawniczy” 2011, nr 5, s. 279, z dnia 19 września 2013 r., I CSK 651/12, OSNC 2014, nr 7-8, poz. 76, i z dnia 24 czerwca 2014 r., I CSK 431/13, nie publ.). Ponadto nieekwiwalentność świadczeń wyrażająca się brakiem równowagi między świadczeniami stron umowy wzajemnej może prowadzić do wzruszenia umowy ze względu na wyzysk (art. 388 k.c.), nie da się bowiem wykluczyć, że w oznaczonych stanach faktycznych zakresy art. 388 i art. 58 § 2 k.c. będą się krzyżować.

W okolicznościach sprawy wpływ, nawet przemożny, pozwanego na wysokość ceny, jaką płacił on dostawcy za jego towar, również nie jest

okolicznością, która pozwalałaby kontrolować warunki umowy sprzedaży z punktu widzenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., albowiem poza zakresem hipotezy tego przepisu pozostają warunki umowy sprzedaży w aspekcie wysokości ceny czy zysku przedsiębiorcy. Przepis nie obejmuje opłat, które wpływają na wysokość ceny. Przepis zakazuje, po pierwsze, pobierania przez przedsiębiorców od ich dostawców i sprzedawców takich świadczeń pieniężnych, które nie mają rzeczywistego uzasadnienia w świadczeniach kupującego, innych niż te, których obowiązek wypełnienia wynika z umowy sprzedaży lub dostawy oraz, po drugie, dotyczy sytuacji, w której ekwiwalentem świadczenia pieniężnego dostawcy lub sprzedawcy jest wprost samo zawarcie umowy.

Badanie czy pobrana opłata jest opłatą niedozwoloną w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. musi dokonać się z uwzględnieniem mechanizmów ekonomicznych. Za takie kryterium Sąd Apelacyjny uznał zysk i oceniając, że może być nadmierny, co czyni go nieuzasadnionym, wywiódł z tego niedozwolony charakter opłaty. To kryterium jak i wniosek są nietrafne. Dążenie do uzyskania jak największej różnicy pomiędzy ceną sprzedaży dobra a ceną jego zakupu, czyli dążenie do uzyskania nadwyżki ze sprzedaży ponad bezpośrednie koszty jego uzyskania występuje w jednakowym stopniu po stronie sprzedawcy jak i dostawcy. Różnica ta zwana marżą, obejmująca zysk, po stronie pozwanego realizuje się co prawda dopiero po zbyciu towaru nabywcy finalnemu, jednak kalkulacja ekonomiczna leży już u podłoża każdej transakcji na etapie negocjacji i zawierania umowy. Zaakceptowanie takiego rozumienia powołanego przepisu, jaki wynika z wnioskowania Sądu Apelacyjnego doprowadziłoby do sytuacji, w której przepis ten stałby się w rękach sądu regulatorem cen i sąd, za jego pomocą, oddziaływałby na wysokość zysków i marż przedsiębiorców. Tę funkcję pełni rynek. Ingerencja sądu w stosunki między przedsiębiorcami jest możliwa tylko w granicach wynikających z ustawowej definicji czynu nieuczciwej konkurencji. Stąd też w zakresie wykładni powołanego przepisu mieć należy na uwadze, że oceniając badając charakter opłaty sąd musi zbadać czy ma ona charakter cenotwórczy czy też chodzi o opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży a więc opłatę za samo zawarcie umowy. W orzecznictwie Sądu Najwyższego wskazano, że nie można wykluczyć sytuacji, gdy w marży będzie tkwiła ukryta niedozwolona opłata.

Może mieć to miejsce wówczas, gdy wysokość marży istotnie odbiega na niekorzyść dostawcy od marż pobieranych w przypadku podobnych umów dotyczących takich samych towarów, jeżeli marże te są w miarę jednolite, a także wtedy, gdy strony nie ustalą warunków, w jakich realizuje się prawo kupującego do obniżenia ceny czy też nie ustalą wysokości zmniejszenia ceny pozostawiając to jednostronnej decyzji kupującego. Takie okoliczności nie zostały przez powoda udowodnione a jego w tym zakresie obarczał ciężar dowodu (art. 6 k.c.).

Kolejna próba wyinterpretowania przez Sąd istnienia opłaty niedozwolonej z treści umowy również jest nietrafna. Zgodzić należy się ze skarżącym, że Sąd Apelacyjny dokonując wykładni zwartej przez strony umowy w zakresie ustalenia ceny sprzedaży ograniczając się do art. 4 umowy ramowej, w którym była mowa o negocjacji ceny i cenach wskazanych w cenniku stanowiącym załącznik nr 1 do umowy (obejmującym nazwę dostarczanych przez powoda towarów i ich jednostkowe ceny) uchybił regułom wykładni wynikającym z art. 65 k.c. Treści umowy nie można wyklądać badając zaledwie jedno jej postanowienie, w oderwaniu od pozostałych postanowień, z pominięciem funkcji, jakie pełnią poszczególne mechanicznie ujęte w umowie z punktu widzenia oczekiwanej marży i zysku. Znana, bowiem stronom funkcja premii posprzedażowej, wyrażająca się ostatecznie w obniżeniu jednostkowej ceny danego towaru oczywiście oddziałuje na zysk, w tym zysk dostawcy i ma on rozeznanie, co do wysokości ostatecznej korzyści, jaką przyniesie mu zawarta umowa. Postanowienia umowne dotyczące premii posprzedażowej, a więc postanowienia objęte art. 19 umowy wraz załącznikiem nr 6 nie mogły pozostać poza rozważaniami sądu w kontekście ich kształtującego wpływu na cenę jednostkową konkretnego towaru. Pomijanie ekonomicznego aspektu tego uregulowania, dodać należy, że w tamtym okresie wymuszonego przepisami o podatku VAT, Sąd powinien był uwzględnić, tym bardziej, że cenotwórczy charakter takiej premii od dawna nie budzi już wątpliwości nie tylko w orzecznictwie sądów administracyjnych (por. uchwała składu siedmiu sędziów Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 25 czerwca 2012 r., I FPS 2/12, ONSAiWSA 2013, nr 6, poz. 85; wyroki Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 30 stycznia 2013 r., I FSK 481/12, i z dnia 14 stycznia 2014 r., I FSK 124/13- nie publ.), ale i Sądu Najwyższego (por. wyroki z dnia

20 lutego 2014 r., I CSK 236/13 z dnia 6 czerwca 2014 r., III CSK 228/13 i z dnia 17 kwietnia 2015 r., I CSK 136/14; z dnia 17 marca 2016 r. V CSK 436/15 - nie publ.), przy czym wypowiedzi organów administracji finansowej wprost wskazują na tożsamość takiej premii z rabatem, wówczas gdy zostanie dowiedziony jej związek ze zrealizowanymi dostawami (por. interpretacja ogólna nr PT3/033/10/423/12/AEW/PT-618 Ministra Finansów z dnia 27 listopada 2012 r. w sprawie kwalifikowania premii pieniężnych (bonusów pieniężnych) w świetle przepisów o podatku od towarów i usług, Dz.Urz. Ministra Finansów z dnia 7 grudnia 2012 r., poz. 54). W okolicznościach sprawy strony wprost ustaliły, kiedy i w jakiej wysokości zostanie naliczona premia, wskazując, że nastąpi to po oznaczonym okresie rozliczeniowym, w ściśle oznaczonej kwotowej wysokości, po osiągnięciu ściśle oznaczonego pułapu obrotów. Właśnie ta konkretyzacja okresu, wysokości premii i pułapu osiągniętego obrotu wskazuje, że strony ustaliły premię jako wielkość stałą w tym sensie, że zawsze podlegającą naliczeniu, istniejącą „zawsze” i to „zawsze” nie jest tu, jak przyjął Sąd, okolicznością wskazującą na niedozwolona opłatę, ale wskazującą, że po zrealizowaniu dostaw na oznaczonym poziomie, cena jednostkowa towaru ulega zmianie. Taka koncepcja ustalania ceny nie narusza uregulowania wynikającego z art. 536 § 1 k.c.

Nietrafnie też Sąd Apelacyjny dostrzegł w sposobie uwzględniania premii, polegającego na pomniejszaniu o premię kwoty wypłaconej powodowi z tytułu ceny cennikowej, naruszenie art. 498 § 1 k.c. Powołany przepis reguluje potrącenie ustawowe i potrącenie umowne nie podlega działaniu tego przepisu. Uzgodniony przez strony w umowie sposób pobierania premii ma wszelkie cech potrącenia umownego i w świetle art. 353¹ k.c. brak było podstaw do jego zakwestionowania.

Sąd Apelacyjny nietrafnie też wskazał, że o nieuczciwym charakterze premii przesądzała również okoliczność, iż premia ta nie pozostawała w związku ze świadczeniem wzajemnym pozwanego. Konstrukcję związania opłaty ze świadczeniem wzajemnym w orzecznictwie Sądu Najwyższego przyjęto w odniesieniu do opłat za oznaczoną usługę (np. reklamową, promocyjną) i przyjęto, że brak w takich porozumieniach ekwiwalentności świadczeń (czy wręcz brak usługi) może uzasadniać poczytanie opłaty za niedozwoloną w rozumieniu art. 15 ust. 1

pkt 4 u.z.n.k. (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17 marca 2016 r. V CSK 436/15 , nie publ.).

W okolicznościach sprawy, uwzględniając, zatem powyższe, nie było podstawy do stosowania art. 405 w związku z art. 410 k.c. w związku z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Z przedstawionych powodów Sąd Najwyższy uchylił wyrok Sądu Apelacyjnego w zaskarżonej części i oddalił apelację powoda od wyroku Sądu pierwszej instancji (art. 398¹⁶ k.p.c.).

Z uwagi na wynik sprawy, pozwanemu należy się od powoda zwrot kosztów procesu poniesionych przez niego w postępowaniu apelacyjnym i przed Sądem Najwyższym (art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w związku z art. 398²¹ k.p.c.). Zasadzeniu, zatem na rzecz pozwanego podlegała łącznie 45.418 zł; kwota ta obejmowała kwotę 5400 zł tytułem wynagrodzenia pełnomocnika w postępowaniu apelacyjnym, kwotę 8100 zł z tego tytułu w postępowaniu kasacyjnym + opłata od pełnomocnictwa 17 zł oraz 31.918 zł tytułem zwrotu opłaty uiszczonej od skargi kasacyjnej.

kc