



Sygn. akt I CSK 521/17

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 5 lipca 2018 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Grzegorz Misiurek (przewodniczący)
SSN Marian Kocon (sprawozdawca)
SSN Roman Trzaskowski

w sprawie z powództwa S. G.
przeciwko L. sp. z o.o. w W.
o zapłatę,
po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym w Izbie Cywilnej
w dniu 5 lipca 2018 r.,
skargi kasacyjnej strony pozwanej
od wyroku Sądu Apelacyjnego w [...]
z dnia 9 marca 2017 r., sygn. akt I ACa [...],

uchyla zaskarżony wyrok w pkt 1 (pierwszym) w części oddalającej apelację pozwanego co do kwoty 276 839, 14 zł (dwieście siedemdziesiąt sześć tysięcy osiemset trzydzieści dziewięć 14/100 złotych) z odsetkami oraz w pkt 2 (drugim) i w tym zakresie przekazuje sprawę Sądowi Apelacyjnemu w [...] do ponownego rozpoznania oraz orzeczenia o kosztach postępowania kasacyjnego.

UZASADNIENIE

Powód S. G. w postępowaniu nakazowym wniósł o zasądzenie od pozwanej spółki L. kwoty 310658,54 zł z odsetkami tytułem zwrotu nienależnie pobranych w okresie współpracy gospodarczej stron kwot: 33819,40 zł tytułem „wsparcia działań marketingowych”, 185564,54 zł tytułem „premii rocznej” oraz 91274,60 zł tytułem skapitalizowanych odsetek.

W dniu 1 sierpnia 2012 r. Sąd Okręgowy w Ł. wydał nakaz zapłaty uwzględniając powództwo w całości, a Sąd Okręgowy w W. wyrokiem z dnia 1 sierpnia 2012 r. utrzymał ten nakaz w mocy. Sąd ustalił, że strony w latach 2007 - 2008 zawarły trzy umowy o współpracy gospodarczej w zakresie sprzedaży wytwarzanych przez powoda, określonych towarów. Powód zobowiązał się sprzedawać te towary, a pozwana według własnego wyboru i potrzeby miała je zakupić w celu dalszej ich odprzedaży w należących do niej wielkopowierzchniowych sklepach. W umowach tych przewidziano dla pozwanej roczną premię pieniężną naliczaną od przekroczenia określonego pułapu obrotów w okresie rozliczeniowym, płatną zaliczkowo w formie potrącenia z wierzytelnościami powoda, a także opłatę z tytułu „wsparcia działań marketingowych”.

Sąd uznał, że opłata z tytułu rocznej premii pieniężnej, którą na podstawie umów łączących strony pozwana pobierała od powoda przez potrącenie nie stanowiła elementu ceny i marży; była niedozwoloną opłatą w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (jedn. tekst: Dz.U. 2018., poz. 419, dalej: „u.z.n.k.”). W ocenie Sądu za tym stanowiskiem przemawia konstrukcja prawna, zastosowana przy wprowadzeniu do umów tej premii oraz zasady jej rozliczania. Powód nie miał możliwości kształtowania ceny dostarczanych towarów z uwzględnieniem premii rocznej, gdyż nie znał i nie mógł przewidzieć wielkości obrotu zależnej od pozwanej. Ponadto, zasady jej rozliczania były oparte, po pierwsze, na kwartalnych (miesięcznych) zaliczkach obciążających powoda, po drugie zaś, na czynnościach potrącania przez pozwaną własnej wierzytelności z tytułu premii z wierzytelnościami, które powód nabywał za kolejne

dostawy swoich towarów. Zastosowanie tych konstrukcji w umowach stanowiło więc dodatkowy argument na rzecz stanowiska, że nie chodziło o szczególny upust z tytułu obrotów uzyskiwanych przez strony.

W odniesieniu zaś do opłaty z tytułu „działań marketingowych” Sąd stwierdził, że takie usługi nie były w rzeczywistości wykonane, a zatem nie było podstawy do pobierania tej opłaty.

Skarga kasacyjna pozwanego od wyroku Sądu Apelacyjnego w części oddalającej apelację pozwanego odnośnie do kwoty 276 839, 14 zł – oparta na obu podstawach z art. 398³ k.p.c. – zawiera zarzut naruszenia w różnych konfiguracjach art. 481, 455, 476, 65 § 1 i 2, 353¹, 536 k.c., art. 3, 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a także art. 328 § 2, 378 § 1, 382, 493 § 1, 485 § 1, 495 § 1 i 2, 496, 391 k.p.c., i zmierza do uchylenia tego wyroku w zaskarżonej części i przekazania w tej części sprawy do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Zakres zaskarżenia obejmuje wyrok Sądu Apelacyjnego w części oddalającej apelację pozwanej odnośnie do potrąconych kwot 185564,54 zł tytułem „premii rocznej” oraz 91274,60 zł tytułem skapitalizowanych odsetek.

Istota zarzutów naruszenia prawa materialnego sprowadza się do kwestionowania stanowiska Sądu Apelacyjnego polegającego na potraktowaniu premii rocznej naliczanej od przekroczenia określonego pułapu obrotów w okresie rozliczeniowym, jako czynu nieuczciwej konkurencji przewidzianego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Kwalifikacja tzw. premii pieniężnej zastrzeganej w stosunkach handlowych między nabywcą prowadzącym sieć sklepów a dostawcą była przedmiotem rozbieżnych wypowiedzi w orzecznictwie i literaturze prawniczej. Niemniej przyjmowano, że zasadniczo zbywanie większej ilości towaru po cenie niższej (z tzw. upustem) nie stanowi działań sugerujących naruszenia reguł nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Konstrukcyjnie upust cenowy i tzw. premia pieniężna mogą odpowiadać pojęciu tzw. rabatu posprzedażowego i prowadzić do obniżenia ceny dostarczanych towarów (zob. np. wyrok Sądu

Najwyższego z dnia 26 czerwca 2015 r. I CSK 319/14 nie publ., wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23 lipca 2015 r. I CSK 287/14 nie publ.).

W uchwale Sądu Najwyższego z dnia 18 listopada 2015 r., III CZP 73/15 (OSNC 2016, Nr 12, poz. 135) wyjaśniono, że 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 u.z.n.k. W uzasadnieniu uchwały Sąd Najwyższy zajął się w szczególności wykładnią pojęcia „innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży”. Wskazał, po przedstawieniu wcześniejszego, rozbieżnego orzecznictwa, że zasada swobody umów wyrażona w art. 353¹ k.c. nie daje podstaw do konstruowania roszczenia o zobowiązanie drugiej strony do zawarcia umowy sprzedaży na określonych przez siebie warunkach tylko z powodu różnicy zdań co do ceny. Spór co do ceny, zwykle powstający po ustaniu, często wieloletniej współpracy, nie może przekształcić uzgodnionych rabatów w niedozwoloną opłatę. Gdyby jednak taki sposób ustalania ceny (ostatecznej) wywoływał wątpliwość, w szczególności co do ekwiwalentności świadczeń (art. 487 § 2 k.c.), to nawet przy założeniu, że nie chodzi tu o subiektywnie ujmowaną ekwiwalentność świadczeń, 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. Sąd Najwyższy uznał następnie, że z zasady swobody umów wynika przyzwolenie na faktyczną nierówność stron, która może się wyrażać nieekwiwalentnością ich wzajemnej sytuacji prawnej. Stanowiąc wyraz woli stron, nie wymaga ona, co do zasady, wystąpienia okoliczności, które by ją usprawiedliwiały, jednak obiektywnie niekorzystna dla jednej strony treść umowy 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. 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. Według Sądu Najwyższego, przyjęcie, że rabaty mieszczą się, co do zasady, poza katalogiem opłat objętych zakresem art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., nie oznacza generalnie ich wyłączenia spod kontroli sądu również na gruncie tego przepisu. W orzecznictwie i literaturze wyrażono pogląd o dopuszczalności badania, czy w ustalonej marży nie mieści się ukryta, niedozwolona „opłata półkowa”, a więc czy rabat nie jest jednak inną niż marża handlowa opłatą. Może to mieć miejsce, co wymaga podkreślenia, jeżeli 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. Te okoliczności mogą wskazywać, że zastrzeżenie rabatu było pozorne; ustalenie istnienia takiej ukrytej opłaty prowadzi do uznania rabatu za opłatę niedozwoloną w rozumieniu powołanego przepisu. Tak więc nie budzi wątpliwości, że w razie sporu o charakter opłaty innej niż marża, każdy przypadek wymaga oddzielnej analizy, a końcowe wnioskowanie zależy w równym stopniu od treści umowy oraz sposobu jej wykonywania, a więc okoliczności faktycznych sprawy. Niepodobna przy tym pominąć, że istotą premii pieniężnej z ekonomicznego punktu widzenia jest obniżenie ceny jednostkowej objętych nią towarów i w ten sposób zachęcenie nabywcy do dalszej współpracy oraz kontynuowania i zwiększania przez niego ilości zakupów. Obniża ona ekonomiczną wartość nabywanego przez kupującego towaru i tym samym zmniejsza jego wydatek. Takie przysporzenie finansowe pełni rolę rabatu – obniża cenę, a rzeczywista wartość transakcji jest o kwotę premii niższa. Inaczej ujmując, premia pieniężna o jaką chodzi w sprawie jest elementem pomniejszającym pierwotną cenę jednostkową, należnym za wyższy niż szacowany obrót wypracowany z danym nabywcą. Zwiększenie zaś obrotu z perspektywy dostawcy przekłada się bezpośrednio na jego czysty zysk bezwzględny. Im wyższy jest bowiem obrót, tym bardziej opłacalna jest współpraca obu stron. Jest to typowy czynnik cenotwórczy, który jest zastrzegany w umowach w interesie obu stron. Oczywistym jest, że premia pieniężna przez obniżenie ceny jednostkowej

objętych nią towarów zachęca nabywcę do dalszej współpracy oraz kontynuowania i zwiększania ilości zakupów.

W sporze o charakter opłaty innej niż marża handlowa każdy przypadek wymaga oddzielnej analizy, a końcowe wnioskowanie zależy w równym stopniu od treści umowy, jak i sposobu jej wykonywania, a więc od okoliczności faktycznych sprawy. Mając to na względzie, należy badać, czy w sprawie występują przesłanki, które usprawiedliwiają naliczenie przez nabywcę premii pieniężnej, czy też chodzi o opłatę niedozwoloną, o której stanowi art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a więc o czyn nieuczciwej konkurencji, ogólnie nazwany w tym przepisie utrudnianiem dostępu do rynku.

W okolicznościach sprawy powód, stosownie do zasady swobody umów (art. 353¹ k.c.), zgodził się na przyznawanie od niego na rzecz pozwanej rocznej premii pieniężnej w związku ze zrealizowaniem określonego poziomu obrotów netto w okresie rozliczeniowym. Konstrukcja prawna, zastosowana przy wprowadzeniu do umów stron rocznej premii, oraz zasady rozliczania tej premii nie wyklucza uznania jej za przysporzenie finansowe pełniące rolę rabatu posprzedażowego. Wbrew bowiem pogładowi zaskarżonego wyroku miała ona wpływ na wysokość ceny, gdyż powodowała jej obniżenie, po przekroczeniu określonych w umowach kwotowych progów w zakresie rocznych obrotów. Przeciwno uznaniu owej premii za rabat posprzedażowy czy też upust cenowy nie przemawiają dodatkowo, jak uznał Sąd Apelacyjny, zasady jej rozliczania, zapisane w umowach stron, które były oparte, po pierwsze, na kwartalnych zaliczkach obciążających powoda, po drugie zaś, na czynnościach potrącania przez pozwaną własnej wierzytelności z tytułu premii z wierzytelnościami, które powód nabywał za kolejne dostawy swoich towarów. Przecież dopuszczalność potrącenia umownego ani w orzecznictwie ani w doktrynie nie jest kwestionowana. W konsekwencji nie sposób wykluczyć na gruncie dotychczasowych ustaleń faktycznych wiążących Sąd Najwyższy, że dokonywanie zakupu przez pozwaną po cenach niższych od wyjściowych w związku z premią pieniężną stanowiło normalne działanie handlowe nie będące deliktem nieuczciwej konkurencji.

Niepodobna też pominąć, że powód zażądał zwrotu pobranych od niego premii pieniężnych dopiero po zakończeniu współpracy z pozwaną. Przeto zachodzi potrzeba rozważenia prócz prawnej kwalifikacji tej premii także istnienia przesłanki „utrudniania innym przedsiębiorcom dostępu do rynku”, gdy to, być może, a co uszło uwagi Sądu Apelacyjnego, właśnie powód utrudniał dostęp do rynku konkurencyjnym przedsiębiorcom, godząc się na współpracę z pozwaną na warunkach określonych w umowie (ach). Nie bez znaczenia jest przy tym kwestia, czy powód mógł zbyć swoje towary innym przedsiębiorcom, oraz czy zawarcie z pozwaną długotrwałych umów o współpracy handlowej gwarantujących ich zbyty w ustalonych ilościach było dla powoda bardziej czy mniej opłacalne.

Przyjęcie, że uzasadnione są zarzuty naruszenia prawa materialnego kwestionujące stanowisko Sądu Apelacyjnego polegające na potraktowaniu premii rocznej naliczanej od przekroczenia określonego pułapu obrotów w okresie rozliczeniowym, jako czynu nieuczciwej konkurencji przewidzianego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., spowodowało uchylenie zaskarżonego wyroku w granicach jego zaskarżenia. Przesądzało również, że przedwczesne było odniesienie się przez Sad Najwyższy do innych zarzutów naruszenia prawa materialnego i prawa procesowego podniesionych w skardze kasacyjnej.

Z tych względów Sąd Najwyższy, na podstawie art. 398¹⁵ § 1 zd. 1 k.p.c., orzekł, jak w sentencji.