



Sygn. akt I CSK 615/13

**WYROK**  
**W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ**

Dnia 23 października 2014 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Mirosław Bączyk (przewodniczący)  
SSN Grzegorz Misiurek (sprawozdawca)  
SSA Elżbieta Fijałkowska

Protokolant Justyna Kosińska

w sprawie z powództwa R. S.A. w Ł.  
przeciwko A. P. Spółce z o.o. w P.  
o zapłatę,  
po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 23 października 2014 r.,  
skargi kasacyjnej strony pozwanej  
od wyroku Sądu Apelacyjnego  
z dnia 19 czerwca 2013 r.

**oddala skargę kasacyjną i zasądza od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 5.400 (pięć tysięcy czterysta) zł tytułem zwrotu kosztów postępowania kasacyjnego.**

## UZASADNIENIE

Sąd Okręgowy w W. wyrokiem z dnia 14 sierpnia 2012 r. zasądził od pozwanej A. P. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w P. na rzecz R. spółki akcyjnej w Ł. kwotę 534.074,89 zł z odsetkami ustawowymi od dnia 30 marca 2010 r., umorzył postępowanie w części dotyczącej żądania zasądzenie odsetek za okres od 25 do 29 marca 2010 r. wobec cofnięcia pozwu w tym zakresie i orzekł o kosztach procesu.

Sąd Apelacyjny, po rozpoznaniu apelacji pozwanej, wyrokiem zaskarżonym skargą kasacyjną zmienił wyrok Sądu Okręgowego w ten sposób, że oddalił powództwo w zakresie żądania odsetek od zasądzonej kwoty za okres od dnia 30 marca 2010 r. do dnia 13 maja 2010 r., oddalił apelację w pozostałej części i orzekł o kosztach procesu za drugą instancję.

Sąd Apelacyjny, aprobując ustalenia faktyczne przyjęte za podstawę zaskarżonego wyroku i ich ocenę prawną, stwierdził, że pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji w postaci pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie do sprzedaży towarów powódki. Wskazał, że opłaty z tytułu scentralizowanej płatności, usług logistycznych oraz premia pieniężna zostały zastrzeżone - w zawartych przez strony umowach - na rzecz pozwanej bez ich powiązania z ekwiwalentnymi świadczeniami na rzecz powódki. Wynagrodzenie pobrane przez pozwaną w związku z tymi postanowieniami umownymi stanowi zawaolowane opłaty z tytułu dopuszczenia towarów powódki do obrotu, a więc czyn nieuczciwej konkurencji określony w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn.: Dz. U. z 2003 r. Nr 153, oz. 1503 ze zm.; dalej: „u.z.n.k.”), co - w świetle art. 18 ust. 1 pkt 5 tej regulacji w związku z art. 405 k.c. - usprawiedliwia żądanie zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści. Odsetki ustawowe od zasądzonej z tego tytułu kwoty powinny być jednak naliczone z uwzględnieniem daty doręczenia pozwu, gdyż powódka nie wykazała, aby wcześniej wzywała pozwaną do zapłaty dochodzonej należności.

W skardze kasacyjnej – opartej na podstawie określonej w art. 398<sup>3</sup> § 1 pkt 1 k.p.c. - skierowanej przeciwko rozstrzygnięciu oddalającemu apelację w zakresie żądania zwrotu premii pieniężnej (409.748,37 zł) i opłaty za usługi logistyczne (91.287,58 zł), pozwana zarzuciła naruszenie:

- art. 60 i art. 65 § 1 i 2 k.c. przez ich niezastosowanie i nieuwzględnienie okoliczności towarzyszących złożeniu oświadczenia woli o ustaleniu premii pieniężnej, w tym dokumentowania i rozliczania tej premii w sposób zwyczajowo stosowany w obrocie przy korygowaniu wysokości ceny, tj. przez wystawianie not księgowych i nieobciążanie premii podatkiem od towarów i usług, wobec przyjęcia przez strony, że nie stanowi ona usługi ani osobnego od ceny innego rodzaju świadczenia;
- art. 536 § 1 k.c. przez jego niezastosowanie wobec przyjęcia, że premia pieniężna nie jest elementem mechanizmu obniżenia ceny;
- art. 547 § 1 k.c. przez jego niezastosowanie i nieuwzględnienie, że wobec braku ważnej umowy o świadczenie usług logistycznych powódka powinna dostarczyć towary do sklepów pozwanej na swój koszt;
- art. 547 § 2 w związku z art. 353<sup>1</sup> k.c. przez błędną wykładnię wynikającą z uznania, że wysłowione w tych przepisach normy mają charakter bezwzględnie obowiązujący i nie mogą być zmienione umową stron;
- art. 58 § 3 k.c. przez jego niezastosowanie wobec przyjęcia, że mimo uznania za nieważne postanowień zobowiązujących do zapłaty wynagrodzenia umowa o świadczenie usług logistycznych pozostaje ważna w zakresie przejęcia obowiązku dostawy towarów z centrum logistycznego do placówek handlowych;
- art. 6 k.c. przez jego niezastosowanie i uznanie, że powoda nie obciążał obowiązek wykazania, iż uiszczona opłata za usługi logistyczne była niewspółmierna do kosztów wykonania transportu towarów własnym staraniem;
- art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w związku z art. 353<sup>1</sup> k.c. przez błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie prowadzące do przyjęcia, że norma prawna

wyrażona w tym przepisie znajduje zastosowanie również do upustów cenowych w postaci premii pieniężnej oraz do wynagrodzenia za usługi logistyczne oraz

- art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w związku z art. 405 k.c. przez błędną wykładnię polegająca na uznaniu, że uzgodnione premie pieniężne oraz opłaty za usługi logistyczne stanowiły bezpodstawnie uzyskaną korzyść majątkową, podlegająca zwrotowi.

Powołując się na tak ujętą podstawę kasacyjną pozwana wniosła o uchylenie wyroku Sądu Apelacyjnego w zaskarżonej części i wydanie orzeczenia co do istoty sprawy oddalającego powództwo co do kwoty 501.035,95 zł, ewentualnie przekazującego sprawę Sądowi drugiej instancji do ponownego rozpoznania.

Powódka w odpowiedzi na skargę kasacyjną wniosła o jej oddalenie i zasądzenie na jej rzecz od skarżącej kosztów postępowania kasacyjnego.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Stosownie zaś do art. 18 ust. 4 u.z.n.k., w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych.

Przedmiotem sporu między stronami na etapie rozpoznawania skargi kasacyjnej pozostawała kwestia charakteru postanowień dotyczących premii pieniężnej oraz należności za usługi logistyczne, zastrzeżonych na rzecz pozwanej w łączących strony umowach handlowych. Podniesione przez skarżącą zarzuty ogniskowały się wokół kwestii, czy pobranie tych opłat zostało prawidłowo zakwalifikowane jako czyn nieuczciwej konkurencji, przewidziany w art. 15 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Nie budzi wątpliwości, że strony mogły zastrzec w umowie - w ramach swobody kontraktowej (art. 353<sup>1</sup> k.c.) - spełnienie dodatkowych świadczeń

w postaci określonych usług nieobjętych typową umową sprzedaży. W orzecznictwie zwrócono jednak uwagę, że ocena ustawowych przesłanek ograniczających tę swobodę musi uwzględniać ryzyko sprzeczności określonego stosunku prawnego z założeniami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, tj. dążeniem do eliminacji niepożądanych zjawisk w działalności gospodarczej, a w szczególności przeciwdziałaniem zachowaniom monopolistycznym, także w płaszczyźnie kontraktowej (zob. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 października 2012 r., I CSK 147/12, nie publ.). Sama prawna skuteczność zawartych w umowie sprzedaży porozumień marketingowo-promocyjnych nie przesądza jeszcze wystąpienia deliktu nieuczciwej konkurencji; decydujące znaczenie dla takiego stwierdzenia ma natomiast ocena, że uzyskana przez kupującego opłata stanowi w istocie pobranie od sprzedającego - innej niż marża handlowa - opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży (zob. wyroki Sądu Najwyższego: z dnia 2 lutego 2001 r., IV CKN 255/00, OSNC 2001, Nr 9, poz. 137; z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08, nie publ.).

Z ustaleń przyjętych za podstawę zaskarżonego wyroku wynika, że premia pieniężna określona została w umowach o współpracy zawartych przez strony w latach 2007 -2008 oraz w ogólnych warunkach stanowiących podstawę tych umów, jako jeden z rodzajów opłat wymienionych obok innych należności uiszczanych przez dostawcę w związku z usługami pozwanej. Premia ta nie spełniała żadnej funkcji motywacyjnej. Obowiązek jej zapłaty został powiązany wyłącznie z osiągnięciem określonego poziomu obrotów handlowych, uzyskiwanego bez potrzeby szczególnej aktywności pozwanej. Sąd Apelacyjny zwrócił również uwagę na wyraźne rozróżnienie w ogólnych warunkach umów „opłat”, w tym premii pieniężnej, oraz innych form wzajemnych rozliczeń rzutujących na poziom cen („obniżenie ceny na fakturze”, „upust promocyjny”). Wskazał przy tym, że w umowach stanowiących podstawę współpracy stron zastrzeżono na rzecz pozwanej – poza premią pieniężną w wysokości 14,24% - 15,25% - upusty promocyjne w wysokości 5 % oraz przedłużone terminy płatności (95 dni od daty doręczenia jej faktury).

Przytoczone postanowienia umowne w pełni usprawiedliwiają wniosek, że zastrzeżone w nich premia pieniężna stanowi w istocie opłatę za przyjęcie

towaru do sprzedaży, utrudniającą dostęp do rynku. Obowiązek zapłaty tej premii nie łączył się z jakimkolwiek świadczeniem strony pozwanej; nie był przedmiotem negocjacji między stronami, lecz został powódce narzucony jako warunek współpracy handlowej; uzależniono go jedynie od osiągnięcia bardzo niskiego - wręcz symbolicznego - progu obrotu towarami między stronami (10.000 zł), o czym świadczy sama tylko wysokość pobranych z tego tytułu przez pozwaną kwot w okresie objętym sporem (409.748,37 zł). Wbrew zatem zarzutowi skarżącej, ocena rzeczywistego charakteru premii pieniężnej wyrażona przez Sąd Apelacyjny nie może być postrzegana jako wynik wadliwej wykładni łączących strony umów, dokonanej z naruszeniem art. 60 i art. 65 § 1 i 2 k.c.

Nie można zatem zgodzić się z zapatrywaniem skarżącej, że Sąd Apelacyjny nie uwzględnił okoliczności towarzyszących złożeniu oświadczenia woli o ustaleniu premii pieniężnej. Przyjęty przez strony sposób rozliczenia tej premii, odpowiadający zwyczajowo sposobowi rozliczania upustów cenowych, nie stanowi dostatecznej podstawy do skutecznego zakwestionowania przyjętego za podstawę zaskarżonego wyroku wniosku, że świadczenie to w rzeczywistości zostało pobrane za wprowadzenie towarów powódki do sieci handlowej pozwanej. Oceny tej nie zmienia wskazywana w orzecznictwie sądów administracyjnych (zob. uchwała składu siedmiu sędziów naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 25 czerwca 2012 r., I FPS 2/12, ONSAi WSA 2013, nr 6, poz. 85 i powołane tam judykaty) możliwość uznania premii pieniężnej z tytułu osiągnięcia określonej wielkości sprzedaży za rabat w rozumieniu art. 29 ust. 4 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr 54, poz. 535 ze zm.). Jak trafnie zwrócono uwagę w uzasadnieniu powołanej uchwały, dla oceny charakteru określonego świadczenia decydująca powinna być nie nazwa, lecz rzeczywista treść tego świadczenia, dokonana na podstawie obiektywnej analizy całokształtu okoliczności faktycznych. Przytoczony pogląd, sformułowany na gruncie prawa podatkowego, nie wyłącza zatem możliwości zakwalifikowania działania pozwanej, polegającego na pobieraniu premii pieniężnej, jako czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Brak podstaw do podważenia oceny charakteru pobranych przez pozwaną kwot z tytułu premii pieniężnej czyni oczywiście bezzasadnymi - podniesione

w odniesieniu do tego świadczenia - zarzuty naruszenia art. 536 § 1 k.c. oraz art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w związku z art. 353<sup>1</sup> k.c. i art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w związku z art. 405 k.c., które zostały oparte na nietrafnym założeniu, iż premia ta stanowi upust cenowy (rabat).

Skarżąca nie podniosła zarzutów wskazujących na dokonanie przez Sąd Apelacyjny wadliwej wykładni postanowień umownych dotyczących opłaty z tytułu usług logistycznych. Należy zatem przypomnieć, że opłata ta została zakwalifikowana przez Sąd drugiej instancji nie jako wynagrodzenie należne za wykonanie usługi, lecz jako inna niż marża handlowa opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży. Zgodnie z treścią umów łączących strony, powódka dostarczała towar na swój koszt do miejsca wskazywanego każdorazowo przez pozwaną. Opłaty za usługi logistyczne nie były przedmiotem negocjacji między stronami. Pozwana pobierała te opłaty w formie procentowej części wartości obrotu, bez jakiegokolwiek związku z kosztami przechowywania przyjętego do magazynu towaru, ich przepakowania i dalszego transportu. W tych okolicznościach uznanie przez Sąd Apelacyjny, że pobranie opłaty logistycznej za dokonanie przewozu towaru po jego odbiorze w inne miejsce stanowi czyn nieuczciwej konkurencji określony w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. jest źródłem bezpodstawnie uzyskanej korzyści podlegającej zwrotowi na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w związku z art. 405 k.c., nie narusza tych przepisów ani art. 353<sup>1</sup>, art. 547, art. 58 § 3 i art. 6 k.c.

Z przytoczonych względów Sąd Najwyższy na podstawie art. 398<sup>14</sup> k.p.c. orzekł, jak w sentencji, rozstrzygając o kosztach postępowania kasacyjnego stosownie do art. 98 i art. 108 § 1 k.p.c. w związku z art. 398<sup>21</sup> k.p.c.