



Sygn. akt I CSK 651/15

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 14 października 2016 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Marian Kocon (przewodniczący)

SSN Monika Koba

SSN Zbigniew Kwaśniewski (sprawozdawca)

Protokolant Beata Rogalska

w sprawie z powództwa Zakładu (...) "J." spółki z o.o. w G.

przeciwko C. spółce z o.o. w W.

o zapłatę,

po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 14 października 2016 r.,

skargi kasacyjnej strony pozwanej od wyroku Sądu Apelacyjnego

z dnia 12 marca 2015 r., sygn. akt I ACa (...),

uchyla zaskarżony wyrok w punkcie 1 (pierwszym), w punkcie 2 (drugim) w części oddalającej apelację strony pozwanej oraz w punkcie 3 (trzecim) i w tym zakresie przekazuje sprawę Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania i orzeczenia o kosztach postępowania kasacyjnego.

UZASADNIENIE

Strona powodowa dochodzi od pozwanej roszczenia o zapłatę tytułem wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści wobec naruszenia jej interesu dokonaniem czynu nieuczciwej konkurencji.

Sąd pierwszej instancji zasądził w całości kwotę 15.410.732 zł objętą roszczeniem głównym, a roszczenie o odsetki uwzględnił w części, oddalając je w pozostałym zakresie.

W ocenie tego Sądu poprzednik prawny pozwanego dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (dalej „u.z.n.k.”), pobierając od powoda inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, a to wobec braku jakiejkolwiek ekwiwalentności między świadczeniami stron. Sąd ten uznał, że usługi, bonusy i premie określone umowami o współpracy służyły ukryciu procederu pobierania opłat dodatkowych za umożliwienie powodowi dostarczania towarów i przyjęcia ich do sprzedaży, co skutkowało domniemaniem utrudniania powodowi dostępu do rynku. Wszystkie sporne opłaty Sąd Okręgowy zakwalifikował jako inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, co skutkowało uwzględnieniem w całości powództwa w zakresie roszczenia głównego.

Po rozpoznaniu apelacji obu stron od tego wyroku Sąd Apelacyjny uwzględnił w części apelację powoda w ten sposób, że zasądził na jego rzecz dalsze odsetki ustawowe od kwot i dat określonych w punkcie 1) sentencji, a w punkcie 2) oddalił apelację powoda w pozostałej części i apelację pozwanego w całości, zasądzając w pkt 3) od pozwanego na rzecz powoda zwrot kosztów postępowania apelacyjnego.

W ocenie Sądu odwoławczego trafne jest stwierdzenie Sądu Okręgowego, że pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., co przesądza o zasadności żądania powoda zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści. Ustalenia Sądu I instancji Sąd Apelacyjny ocenił jako

konsekwentne oraz spójne, przyjmując za własne ustalenia zarówno faktyczne jak i prawne za wyjątkiem określenia daty opóźnienia w spełnieniu świadczenia.

Uznał, że opłaty dodatkowe pobierane od powoda przez poprzednika prawnego pozwanego były powodowi narzucone i nie miały one charakteru ekwiwalentnego, a powód nie miał możliwości rezygnacji z tych opłat. Sąd Apelacyjny stwierdził, że czyn nieuczciwej konkurencji stanowi pobranie od sprzedawcy opłaty za dopuszczenie jego towarów do sprzedaży nie znajdujące uzasadnienia w faktycznie wykonanej usłudze na jego rzecz, a więc pobranie tzw. opłat półkowych.

W ocenie Sądu odwoławczego, dla wykazania popełnienia przez kupującego takiego czynu nieuczciwej konkurencji wystarczającym jest wykazanie przez powoda, że uiszczał na rzecz kupującego (pozwanego) dodatkowe należności w pieniądzu, a pozwany nie wykazał, aby w zamian za pobierane opłaty, uzależnione wyłącznie od obrotu z powodem a nie od ilości czy jakości wykonywanych ewentualnie usług, dokonywał działań nakierowanych nie na swój interes, lecz na interes powoda.

Z tych względów Sąd Apelacyjny oddalił w całości apelację pozwanego.

Strona pozwana zaskarżyła wyrok tego Sądu w części, a mianowicie w pkt 1 zasądzającym dalsze odsetki ustawowe, w pkt 2 w części oddalającej w całości apelację pozwanej Spółki oraz w pkt 3) rozstrzygającym o kosztach postępowania apelacyjnego.

Skarżąca sformułowała zarzuty mieszczące się w ramach pierwszej podstawy kasacyjnej, wskazując i na błędną wykładnię i na niewłaściwe zastosowanie art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (u.z.n.k.), w różnych konstelacjach powiązań tego przepisu z innymi przepisami, a mianowicie w zw. z art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 5 lipca 2001 r. o cenach, w zw. z art. 353¹ k.c., w zw. z art. 3 u.z.n.k. i art. 6 k.c. oraz w zw. z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. i art. 18 ust. 1 pkt 4 i 5 u.z.n.k.

W uzasadnieniu skargi kasacyjnej pozwana Spółka kwestionuje w szczególności stanowisko Sądu odwoławczego, że marża handlowa nie obejmuje rabatu, czy rabatu potransakcyjnego, podczas gdy w ocenie skarżącej stosowane

między stronami rabaty mieściły się w pojęciu marży handlowej, a więc nie stanowiły innej niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Pozwana wniosła o wydanie wyroku reformatoryjnego orzekającego co do istoty sprawy przez oddalenie apelacji strony powodowej, a ewentualnie o uchylenie wyroku w zaskarżonej części oraz przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi, który wydał zaskarżony wyrok lub innemu Sądowi równorzędnemu.

Z kolei strona powodowa w odpowiedzi na skargę kasacyjną wniosła o jej oddalenie z powołaniem się na brak uzasadnionych podstaw oraz o zasądzenie kosztów postępowania kasacyjnego. W uzasadnieniu tej odpowiedzi strona powodowa akcentuje, że zarzuty naruszenia prawa materialnego, sformułowane w skardze kasacyjnej, sprowadzają się do kwestionowania ustaleń faktycznych przyjętych za podstawę orzekania i podejmowania próby forsowania własnej, odmiennej wizji stanu faktycznego, co jest niedopuszczalne w postępowaniu kasacyjnym.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Skarga kasacyjna strony pozwanej oparta została wyłącznie na zarzutach mieszczących się w ramach pierwszej podstawy kasacyjnej, ze wskazaniem na obie postacie naruszenia norm prawa materialnego, a mianowicie albo na błędną wykładnię albo na niewłaściwe zastosowanie wyartykułowanych przepisów.

Z mocy art. 398¹³ § 1 k.p.c. Sąd Najwyższy rozpoznaje skargę kasacyjną w granicach zaskarżenia oraz w granicach podstaw, biorąc z urzędu pod rozwagę jedynie nieważność postępowania i to w granicach zaskarżenia.

Uwzględnienie przez Sąd Najwyższy skargi kasacyjnej strony pozwanej nastąpiło wskutek uznania za uzasadnione niektórych tylko zarzutów, a mianowicie tych sprowadzających się do niewłaściwej subsumpcji art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 353¹ k.c. i w konsekwencji uwzględnienia roszczenia określonego w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w sytuacji braku obecnie dostatecznych ustaleń faktycznych uzasadniających ich zastosowanie.

Sąd odwoławczy stanowczo stwierdził, że strona pozwana dopuściła się czynów nieuczciwej konkurencji opisanych w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., co uzasadniało żądanie powoda zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści. Stanowisko swoje Sąd Apelacyjny oparł na, ocenionych jako konsekwentne i spójne, ustaleniach poczynionych przez Sąd Okręgowy, które przyjął za własne. Jednakże Sąd drugiej instancji nie wskazał na konkretne ustalenia faktyczne w przedmiocie skali zakresu i wartości usług, mających być wykonanych przez stronę pozwaną na rzecz strony powodowej, jako świadczeń niepieniężnych, do których pozwana była zobowiązana z mocy porozumień i umów promocyjnych łączących ją z powodem, oraz na ustalenia dotyczące usług, które zostały rzeczywiście wykonane przez pozwaną na rzecz powoda.

Ten niedostatek ustaleń faktycznych Sąd Apelacyjny zastąpił jedynie własnymi ocenami, że usługi za które powód był obciążony nie były w rzeczywistości świadczone na jego rzecz, a narzucone powodowi opłaty nie miały charakteru ekwiwalentnego, przy równoczesnym, niedającym się obecnie zweryfikować, stwierdzeniu tego Sądu, że żadne dowody przeprowadzone w sprawie nie pozwalają na wysnucie wniosków przeciwnych (s. 15 uzasadnienia wyroku). Taka ocena Sądu odwoławczego braku ekwiwalentności w spełnieniu przez stronę pozwaną świadczeń niepieniężnych, a wynikających z tzw. umów promocyjnych, ale uczyniona w oderwaniu od konkretnych ustaleń faktycznych pozwalających na jej przekonywające sformułowanie i zweryfikowanie, czyni zasadnym zarzut póki co niewłaściwego, bo co najmniej przedwczesnego zastosowania art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a w konsekwencji co najmniej przedwczesnego uwzględnienia - na tym etapie - powództwa, mającego swą podstawę prawną w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.

Natomiast zarzuty wadliwej wykładni art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie okazały się uzasadnione.

Sąd Najwyższy w składzie rozpoznającym niniejszą sprawę skłania się do aprobaty wyrażonego już w judykaturze stanowiska, że przepis art. 15 ust. 1 u.z.n.k. określa jeden szczególny rodzaj (postać) czynu nieuczciwej konkurencji, którym z woli ustawodawcy jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku,

w szczególności poprzez jedynie egzemplifikacyjnie określone zachowania wymienione w punktach 1-5 omawianego przepisu. Każde z tych przykładowo wskazanych zachowań zawsze utrudnia innym przedsiębiorcom dostęp do rynku. Wykazanie, że którekolwiek z tych przykładowych zachowań (ich katalog jest otwarty) wystąpiło w stanie faktycznym sprawy nie wymaga już dowodzenia, że w wyniku takiego zachowania nastąpiło utrudnianie przedsiębiorcy dostępu do rynku. To utrudnianie jest już określonym przez ustawodawcę stypizowanym, nazwanym, szczególnym czynem nieuczciwej konkurencji, a nie materialnoprawną przesłanką, której wykazanie miałoby dopiero przesądzać o wystąpieniu takiego czynu (por. SN: z dnia 16 stycznia 2015 r., III CSK 244/14, niepubl.; z dnia 25 października 2012 r. I CSK 147/12, niepubl.).

Strona powodowa nie miała więc obowiązku dowodzenia że, w następstwie określonego w art. 15 § 1 pkt 4 u.z.n.k. zachowania strony pozwanej, nastąpiło utrudnianie stronie powodowej dostępu do rynku. Powoda, dochodzącego roszczenia o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści (art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.), obciąża natomiast ciężar dowodu wykazania, że zachowanie pozwanego polegało, między innymi na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

W razie wykazania przez powoda wystąpienia takiego zachowania się strony pozwanej przesądza to już o dopuszczeniu się przez nią szczególnego czynu nieuczciwej konkurencji nazwanego przez ustawodawcę „utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku”, którego to „utrudniania” powód nie musi już wykazywać, bo jest to szczególna postać, a wręcz nazwa jednego z czynów nieuczciwej konkurencji, a nie materialnoprawna przesłanka dla takiej jego kwalifikacji.

Przedsiębiorca dochodzący któregośkolwiek z roszczeń określonych w art. 18 ust. 1 u.z.n.k., poza wykazaniem zachowań strony pozwanej kwalifikujących je jako czy nieuczciwej konkurencji, powinien także wykazać, że jego interes został zagrożony lub naruszony, ale ustawodawca bliżej nie precyzuje, ani nawet nie egzemplifikuje postaci (przejawów) takiego zagrożenia lub naruszenia interesu powoda.

Interpretacja art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. pozwala więc na przyjęcie, że dla uznania iż pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji, nazwanego przez ustawodawcę „utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku”, nie jest jeszcze wystarczające samo ustalenie pobierania przez pozwanego innych niż marża handlowa opłat, jeżeli fakt ich pobierania jest następstwem spełnienia przez pozwanego ekwiwalentnego świadczenia niepieniężnego, wynikającego z tzw. „umów promocyjnych” zawartych przez strony w ramach swobody kontraktowej, a nie pobraniem opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. Nie każda zatem opłata inna niż marża handlowa, a pobrana przez przedsiębiorcę „przyjmującego towar do sprzedaży”, będzie opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży, co w takiej sytuacji wykluczy kwalifikację takiego zachowania jako tej szczególnej postaci czynu nieuczciwej konkurencji, określonej przez ustawodawcę mianem „utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku”.

Sąd zatem powinien w szczególności zbadać i ocenić ekwiwalentność świadczenia wzajemnego zastrzeżonego w tzw. „umowie promocyjnej” w zamian za przewidziana opłatę oraz to, czy takie zastrzeżone świadczenie niepieniężne zostało rzeczywiście spełnione przez pobierającego opłatę pozwanego (por. uzasadnienie wyroku TK z dnia 16 października 2014 r., SK 20/12, OTK-A 2014/9/102; Dz.U. 2014, poz. 1458).

W stosunkach handlowych nie jest bowiem 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. Nie oznacza to jednak generalnego wyłączenia takiego rabatu spod kontroli sądu, a przeciwnie w judykaturze zaleca się wręcz konieczność badania, czy taki rabat nie obejmuje ukrytej, niedozwolonej tzw. „opłaty półkowej”, a więc czy nie jest inną niż marża handlowa opłatą i to za przyjęcie towaru do sprzedaży, gdyż każdy przypadek wymaga oddzielnej analizy w konkretnych okolicznościach faktycznych sprawy (uchwała SN z dnia 18 listopada 2015 r., III CZP 73/15 oraz jej uzasadnienie, Biuletyn SN 2015/11/9).

Sama swoboda kontraktowa pozwalająca na zawieranie, poza umową sprzedaży, także porozumień dodatkowych zastrzegających pobieranie dodatkowych opłat w określonych w nich sytuacjach nie przesądza jeszcze o braku

deliktu nieuczciwej konkurencji. W judykaturze wyraźnie podkreślono, że decydujące znaczenie ma handlowy sens takich porozumień (ocena w czym interesie je zastrzeżono), sposób ich zastrzeżenia z uwzględnieniem swobody negocjacyjnej stron oraz ocena okoliczności kształtujących faktyczne relacje handlowe między przedsiębiorcami, w szczególności z uwzględnieniem zastrzeżenia pobierania większej ilości opłat za dostarczanie tego samego towaru (wyrok SN z dnia 20 listopada 2015 r., I CSK 719/13, niepubl.).

Skład orzekający w niniejszej sprawie, podzielając wskazane powyżej stanowisko judykatury, nie może zaaprobować jednostkowego, nazbyt generalnie i kategorycznie wyrażonego poglądu, jakoby brak było podstaw do kwalifikowania premii z tytułu wzrostu obrotów jako opłaty, o której mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. (zob. wyrok SN z dnia 17 kwietnia 2015 r., I CSK 136/14, niepubl.).

Zgodzić natomiast należy się z tymi judykatami, w których wyrażono tezy, że sama prawna skuteczność porozumień marketingowo-promocyjnych nie musi przesądzać jeszcze o wystąpieniu czynu nieuczciwej konkurencji, ponieważ decydujące znaczenie dla przyjęcia wystąpienia tego deliktu ma ocena czy pobrana od dostawcy towaru opłata jest inną niż marża handlowa opłatą i to za przyjęcie towaru do sprzedaży, czy też stanowi ona ekwiwalent za rzeczywiste spełnienie na jego rzecz przez pozwanego kupującego niepieniężnego świadczenia wzajemnego (wyroki SN: z dnia 17 grudnia 2015 r., I CSK 1061/14, niepubl.; z dnia 28 stycznia 2015 r., I CSK 748/13, niepubl.; z dnia 23 października 2014 r., I CSK 615/13, niepubl.).

W tym stanie rzeczy Sąd Najwyższy orzekł jak w sentencji na podstawie art. 398¹⁵ § 1 k.p.c.

R. G.