



Sygn. akt I CSK 597/13

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 23 października 2014 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Mirosław Bączyk (przewodniczący, sprawozdawca)

SSN Grzegorz Misiurek

SSA Elżbieta Fijałkowska

Protokolant Justyna Kosińska

w sprawie z powództwa Syndyka masy upadłości D. Spółki z o.o. w K.

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 13 lutego 2013 r.

- 1. oddala skargę kasacyjną;**
- 2. zasądza od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 2700 (dwa tysiące siedemset) zł tytułem zwrotu kosztów postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

Powód - Syndyk Masy Upadłościowej – D. - Spółki z o.o. w pozwie skierowanym przeciwko A. P. – Spółce z o.o. domagał się zasądzenia od pozwanego kwoty 305.760,88 zł, obejmującej zwrot opłat uiszczonych pozwanemu w związku z dostarczeniem towarów do sieci hipermarketów tego podmiotu. Jako podstawę roszczenia wskazał art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2003 r. nr 153, poz. 1503 ze zm., cyt. dalej jako „ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r.”).

Sąd Okręgowy zasądził od pozwanego kwotę 291.120,38 zł, a w pozostałym zakresie oddalił powództwo. Sąd dokonał obszernych i bardzo szczegółowych ustaleń dotyczących opłat poniesionych przez powoda w związku z zaproponowaniem mu przez pozwanego ośmiu różnych typów usług wskazanych w pozwie, w tym tzw. premii pieniężnej (wcześniej – usługi wzmożonej aktywności) i tzw. usług logistycznych. Strony łączyło kilka umów o współpracy handlowej w okresie od 2005 r. do 2007 r. Powód sprzedawał pozwanemu towary (kolekcje ubraniowe), które następnie były sprzedawane w hipermarketach należących do powoda. Strony zawarły także odpowiednie porozumienie dotyczące kilku usług dodatkowych, w tym - tzw. premię pieniężną przeznaczoną dla kupującego i tzw. usługę logistyczną. Oceniając faktyczne warunki współpracy handlowej stron, Sąd Okręgowy stwierdził m.in., że powód nie miał wpływu na zwroty używane w umowie, nie miał możliwości odstąpienia od standardowych zapisów umowy, odmowa zgody oznaczałaby bowiem brak zamówień towaru, w sprawie treści postanowień porozumień dodatkowych nie było żadnych negocjacji, nie było możliwości przesłania pozwanemu faktury inaczej niż przez system tzw. scentralizowanej płatności.

W toku współpracy stron ogłoszono upadłość likwidacyjną D. – Spółki z o.o. Syndyk upadłego kontynuował tę współpracę, nie wypowiedział dotychczasowych umów, ponieważ celem postępowania upadłościowego było zaspokojenie wierzycieli upadłego w jak największym stopniu; nie występował wobec pozwanego o zmianę warunków umowy, ponieważ upadła spółka traktowana była marginalnie i

partnerzy handlowi nie chcieli z nią rozmawiać. Syndyk nie wnosił też reklamacji związanych z niewykonaniem usług przez pozwanego, ponieważ oznaczałoby to zakończenie współpracy stron.

Wskazując na podaną konstrukcję deliktu nieuczciwej konkurencji, przewidzianą w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. Sąd Okręgowy, po dłuższym wywodzie, stwierdził, że w świetle dokonanych ustaleń faktycznych, zarówno tzw. premia pieniężna, jak i opłaty za tzw. usługi logistyczne, należało traktować jako inne niż marża handlowa opłaty pobierane za przyjęcie towaru do sprzedaży w sieci handlowej pozwanego, a nie odrębne, oryginalne i ekwiwalentne usługi handlowe kupującego.

Apelacja pozwanego została oddalona. Sąd Apelacyjny podzielił ustalenia faktyczne i oceny prawne Sądu pierwszej instancji. Istniały bowiem podstawy do przypisania pozwanemu deliktu nieuczciwej konkurencji w postaci utrudniania powodowi jako przedsiębiorcy dostępu do rynku odbiorców finalnych w postaci pobierania opłat pozamarżowych za przyjęcie towaru powoda do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy). Chodzi o opłaty w postaci tzw. premii pieniężnej dla pozwanego, które – wbrew stanowisku pozwanego – nie mogły być ocenione jako zwykły, uzgodniony między stronami upust ceny (jej redukcja, art. 536 § 1 k.c.). Opis treści porozumień regulujący tzw. usługi logistyczne, pozanegocjacyjny sposób ich zastrzeżenia i praktyka ich pobierania (w powiązaniu z scentralizowanym systemem płatności) świadczą również o tym, że powodowi narzucono kolejną, pozamarżową opłatę o cechach wskazanych w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy.

W skardze kasacyjnej pozwanego podniesiono naruszenie art. 328 § 2 k.p.c., art. 60 k.c., art. 65 § 1 i § 2 k.c., art. 536 § 1 k.c., art. 547 § 1 k.c., art. 547 § 2 w zw. z art. 353¹ k.c., art. 58 § 3 k.c., art. 6 k.c., art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Skarżący wnosił o uchylenie zaskarżonego wyroku w części zaskarżonej i orzeczenie co do istoty sprawy poprzez oddalenie powództwa w odniesieniu do kwoty 137.234,48 zł, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi drugiej instancji do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

1. Uzasadnienie wskazanych w skardze podstaw kasacyjnych odnowi się jedynie do dwóch kategorii opłat pobieranych przez pozwanego w okresie objętym pozwem, tj. do tzw. premii pieniężnej i opłaty za tzw. usługi logistyczne, które miał świadczyć pozwany (kupujący) na rzecz powoda (sprzedającego towary do hipermarketów strony pozwanej). Jako podstawę zwrotu pobranych przez pozwanego opłat powód wskazał art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. W ocenie powoda, pobranie wspomnianych dwóch opłat (a także kilku innych analizowanych w uzasadnieniu wyroku Sądu Apelacyjnego), stanowi czyn nieuczciwej konkurencji pozwanego odbiorcy towarów, przewidziany w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy w postaci „utrudniania powodowi (przedsiębiorcy) dostępu do rynku w wyniku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży” w sieci detalicznej pozwanego.

Należy zaznaczyć, że szeroko poczynione ustalenia faktyczne obu Sądów *meriti*, dotyczące źródeł pobierania tzw. premii pieniężnej i opłaty za tzw. usługi logistyczne, faktycznego charakteru tych opłat i kontekstu ich zastrzeżenia i ponoszenia w związku ze współpracą handlową obu przedsiębiorców, wiążą Sąd Najwyższy w postępowaniu kasacyjnym (art. 398³ § 2 k.p.c.). Ten element kontroli kasacyjnej powinien być brany pod uwagę w toku badania zasadności zgłoszonych przez pozwanego podstaw kasacyjnych.

Należy stwierdzić, że Sądy *meriti* trafnie skonstruowały delikt nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy, z wyraźnym nawiązaniem do tendencji pojawiających się w orzecznictwie Sądu Najwyższego w tej materii. W wyroku Sądu Najwyższego z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08 (OSNC-ZD 2009, z. 1, poz. 14) trafnie bowiem przyjęto, że delikt pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży może przybrać także postać (zawieranych obok zasadniczej umowy sprzedaży) odpowiednich porozumień dodatkowych, które mają usprawiedliwiać takie opłaty. Poza tym delikt taki został *de lege lata* ujęty bardzo szeroko i pozwala objąć nim w zasadzie otwarty katalog zachowań (praktyk) kupującego świadczących o utrudnianiu przedsiębiorcy (dostawcy) do rynku (finalnego nabywcy towaru) przy założeniu, że temu

utrudnieniu towarzyszy jeszcze element handlowej nieuczciwości (nierzetelności) odbiorcy towaru. Innymi słowy, przy ocenie tego, czy dochodzi do pobierania przez odbiorcę towarów opłaty innej niż marża handlowa za przyjęcie towarów do sprzedaży, należy brać pod uwagę nie tylko sam czynnik formalno – prawny (istnienie odpowiednich porozumień ze sprzedającym, umieszczonych w treści umowy o współpracę, w umowie sprzedaży lub nawet odrębnych), ale także – faktyczne ukształtowanie relacji handlowej pomiędzy przedsiębiorcą – dostawcą i przedsiębiorcą – odbiorcą towaru. Sama treść porozumień przewidujących opłaty „pozamarżowe” nie przesądza jeszcze zatem o braku deliktu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy. Decydujące znaczenie ma handlowy sens takich opłat (tj. w czym interesie je ostatecznie zastrzeżono), w jaki sposób (przy pełnej lub ograniczonej swobodzie negocjacyjnej stron) i jakie ostatecznie inne jeszcze okoliczności ukształtowały faktyczną relację handlową między przedsiębiorcami.

Rzecz jasna, każda z opłat pobranych przez pozwanego powinna być oceniana indywidualnie z punktu widzenia treści art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Każda z nich bowiem może stanowić odrębny delikt nieuczciwej konkurencji. Jednakże większa ilość opłat zastrzeganych między tymi samymi współpracującymi przedsiębiorstwami w odniesieniu do tej samej masy towarowej, może mieć również znaczenie dla określenia cech wspomnianej, rzeczywistej relacji handlowej między tymi przedsiębiorstwami.

Sądy meriti trafnie przesądziły także kwestię ciężaru dowodu w procesach wytaczanych na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Czynem nieuczciwej konkurencji jest już bowiem utrudnianie dostępu do rynku, która przejawia się w samym „pobranu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży”. Jeżeli odbiorca towarów, przyznaje „pozamarżowy” charakter opłaty, to na nim właśnie spoczywa ciężar dowodu o nieutrudnianiu - mimo takich opłat - kontrahentowi dostępu do rynku (art. 6 k.c.; s. 13 uzasadnienia zaskarżonego wyroku). Dlatego za nietrafny należy uznać zarzut naruszenia art. 6 k.c., motywowany w ten sposób, że powód nie wykazał braku ekwiwalentności obiektywnej świadczonych mu przez pozwanego tzw. usług logistycznych.

2. Wbrew stanowisku skarżącego, obszerne uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego spełnia wymagania przewidziane w art. 328 § 2 k.p.c., także w odniesieniu do analizy podstaw i okoliczności zastrzeżenia oraz pobierania przez pozwanego tzw. premii pieniężnej.

3. Sądy meriti nie kwestionowały tego, że doszło do zawarcia między stronami porozumienia dotyczącego tzw. premii pieniężnej (por. s. 17 i n. uzasadnienia zaskarżonego wyroku). Bezprzedmiotowy pozostaje zatem zarzut naruszenia art. 60 k.c., skoro ostatecznie uznano, że obie strony złożyły w tym zakresie odpowiednie oświadczenia woli.

Podnosząc zarzut naruszenia art. 65 k.c., skarżący wskazuje na niewłaściwą kwalifikację prawną porozumienia dotyczącego tzw. premii pieniężnej, powołuje się przy tym ogólnie na „treść zawartych umów w 2007 r.” (s. 23 skargi), a nie na zindywidualizowane postanowienia tych umów (porozumień). Niezależnie jednak od takiego konstruowania zarzutu kasacyjnego, należy stwierdzić, że - jak wspomniano (pkt 1 uzasadnienia) sam formalno-prawny aspekt pobierania wspomnianej opłaty (istnienie i treść porozumień, sposób opłacania tej opłaty) nie wystarczy do tej właściwej oceny z punktu widzenia art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Ogólnie w odniesieniu do wszystkich siedmiu opłat, w tym - szczegółowo w zakresie także tzw. premii pieniężnej (i poprzednio opłaty za „usługę wzmożonej aktywności”) Sądy meriti ustaliły bardzo szczegółowo okoliczności ich zastrzegania i pobierania (s. 15-19, 28-29 uzasadnienia zaskarżonego wyroku). Okoliczności te, dobitnie świadczące o ukształtowaniu się między stronami faktycznej więzi handlowej o cechach deliktu z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy, zostały przedstawione w sposób syntetyczny na s. 28-29 i 40 uzasadnienia zaskarżonego wyroku (m.in. brak realnego wpływu powoda na decyzje o skorzystaniu z usług oferowanych przez pozwanego, na ich wybór i także na ich wysokość, adhezyjność porozumień o opłatach, jednostronnie narzuconych powodowi, brak dowodów swobodnej negocjacji stron, znaczna liczba opłat, niedookreśloność przedmiotu świadczenia, wyłączająca możliwość oceny wykonania usługi, niemożliwość wpływania przez powoda na realizację usług, procentowo określanie wynagrodzenia dla pozwanego

i in.). W tej sytuacji zarzut naruszenia art. 65 k.c. nie może być brany pod uwagę w postępowaniu kasacyjnym, ponieważ przepis ten odnosi się tylko do interpretowania oświadczenia woli stron przewidujących omawianą tzw. premię pieniężną. Tymczasem o prawnej kwalifikacji takiej premii jako deliktu nieuczciwej konkurencji przesądzają - jak wskazano - w decydujący sposób szczegółowe ustalenia Sądów meriti, dotyczące kontekstu i okoliczności zastrzeżenia takiej premii. Ekspozowany w wyrokach Sądów meriti fakt braku „możliwości swobodnej negocjacji warunków zawieranych umów” po stronie powoda (por. s. 15 uzasadnienia zaskarżonego wyroku), zwłaszcza po ogłoszeniu upadłości przedsiębiorcy-dostawcy, (s. 10 uzasadnienia zaskarżonego wyroku), prowadzi do pominięcia w postępowaniu kasacyjnym tych wywodów skarżącego, które sugerują odmienny stan faktyczny (por. s. 24 - 26 skargi). W konsekwencji za nietrafny należy uznać także zarzut naruszenia art. 536 § 1 k.c., sugerujący, że porozumienie dotyczące tzw. premii pieniężnej stanowiło tylko kontraktowo dopuszczalną redukcję ceny dostarczonych towarów.

4. Skarżący stara się wykazać, że tzw. usługi logistyczne ujęte zostały w odrębnym od umowy sprzedaży porozumieniu stron i stanowiły korzystną dla powoda osobną usługę, toteż pobrana przez pozwanego opłata za nie nie stanowi czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy. Porozumienie o usługach logistycznych nie zmieniał, według skarżącego, miejsca spełnienia świadczenia przez sprzedającego (powoda), określonego w umowie sprzedaży (poszczególne sklepy należące do sieci handlowej pozwanego). Ustalenia Sądów meriti (zob. zwłaszcza s. 25 -28 uzasadnienia zaskarżonego wyroku) przeczą zdecydowanie sugerowanej przez skarżącego kwalifikacji prawnej tzw. usług logistycznych (brak możliwości ich negocjacji, brak możliwości kontynuowania współpracy handlowej bez korzystania z tych usług, wyłączna decyzja pozwanego o miejscu dostawy konkretnej partii towaru, brak wpływu powoda na ilość, rodzaj zamówionego towaru i częstotliwości zamówień). Jeżeli Sądy meriti ponadto stwierdziły, że m.in. z art. 4 umowy o świadczeniu usług logistycznych z 2009 r. można wyprowadzić ogólny wniosek, iż „powód miał obowiązek dostarczenia towarów do magazynu centralnego, zamiast do poszczególnych hipermarketów” (s. 25 uzasadnienia zaskarżonego wyroku),

to nie można brać pod uwagę twierdzenia skarżącego o innym miejscu wykonania umowy sprzedaży towarów. Wymagałoby to podniesienia naruszenia reguł wykładni oświadczenia woli stron zawartych w art. 65 k.c.

Z przedstawionych racji za nietrafny należy uznać zarzut naruszenia art. 536 § 1 k.c., a tym bardziej - kolejny zarzut naruszenia art. 547 § 1 k.c., skoro w skardze kasacyjnej nie podważono jednak ustalonej przez Sądy treści umowy sprzedaży w odniesieniu do określonego przez strony miejsca wykonania dostaw sprzedawanych towarów (magazyn centralny pozwanego).

Sądy meriti nie ustaliły nieważności porozumienia w sprawie usług logistycznych. Przejęły tylko, że ustanowienie i pobieranie od powoda (sprzedającego) opłat za takie usługi stanowi delikt nieuczciwej konkurencji pozwanego w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy i uzasadnia roszczenie powoda o zwrot bezpodstawnie uzyskanej korzyści (art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy). Jak już wcześniej wspomniano (pkt 1 uzasadnienia), delikt taki może przybrać także postać odpowiedniego porozumienia, mającego stanowić formalną podstawę do obciążania sprzedającego stosowną opłatą, inną niż marża handlowa.

W rezultacie należało przyjąć że - wbrew stanowisku skarżącego - istniały podstawy do zasądzenia na rzecz powoda od pozwanego zwrotu bezpodstawnie pobranych opłat w postaci tzw. premii pieniężnej i opłat za tzw. usługi logistyczne (art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji). W tej sytuacji należało oddalić skargę kasacyjną pozwanego jako nieuzasadnioną (art. 398¹⁴ k.p.c.) i orzec o kosztach postępowania kasacyjnego (art. 98 k.p.c., art. 108 § 1 k.p.c.).