



Sygn. akt II CSKP 42/22

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 3 listopada 2022 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Tomasz Szanciło (przewodniczący)

SSN Leszek Bosek (sprawozdawca)

SSN Grzegorz Żmij

w sprawie z powództwa I. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w Ł.
przeciwko C. spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w W.
o zapłatę,
po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym
w Izbie Cywilnej w dniu 3 listopada 2022 r.,
skargi kasacyjnej strony pozwanej
od wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie
z dnia 4 grudnia 2018 r., sygn. akt VII AGa 551/18,

1. oddala skargę kasacyjną,

**2. zasądza od pozwanego na rzecz powoda 5400 (pięć tysięcy
czterysta) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania
kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

- I. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Ł. (dalej: „I.”) wytoczyła powództwo przeciwko C. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w

W. (dalej: „C.”) o zapłatę kwoty 1 496 295,00 zł wraz z odsetkami ustawowymi za zwłokę od kwot: 770 718,00 zł od 1 grudnia 2014 r. do dnia zapłaty; 509 58,50 zł od 1 grudnia 2014 r. do dnia zapłaty; 216 418,50 zł od 1 grudnia 2014 r. do dnia zapłaty oraz kosztami procesu.

Pozwany wniósł sprzeciw od wydanego w postępowaniu upominawczym nakazu zapłaty z 27 maja 2015 r., zaskarżając go w całości i wnosząc o oddalenie powództwa oraz o zasądzenie od powoda na swoją rzecz kosztów procesu.

Sąd Okręgowy w Warszawie wyrokiem z 1 lutego 2017 r. zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 1 496 295 zł wraz z ustawowymi odsetkami od 9 grudnia 2014 r. do dnia zapłaty (pkt 1), oddalił powództwo w pozostałym zakresie (pkt 2) i rozstrzygnął o kosztach procesu.

Jak ustalił Sąd Okręgowy, strony współpracowały ze sobą w ten sposób, że powódka sprzedawała pozwanemu towary w celu ich dalszej odsprzedaży konsumentom w sklepach należących do sieci C.. 1 czerwca 2012 r. strony zawarły umowę ramową długoterminowej współpracy gospodarczej wraz załącznikami, której przedmiotem była regulacja ogólnych ram i zasad współpracy, a dotyczących sprzedaży wyrobów powódki, prowadzenia akcji marketingowych i promocyjnych oraz udzielania premii pieniężnych. Umowa została zawarta na czas nieokreślony, począwszy od 1 czerwca 2012 r. W jej art. 4 ust. 1 wskazano, że ustalenie wysokości cen towarów nastąpi w drodze negocjacji obu stron przed złożeniem przez pozwanego pierwszego zamówienia. W wyniku negocjacji dostawca miał przyznać pozwanemu rabaty od podstawowego cennika stosowanego przez dostawcę, którego warunki zostaną określone w załączniku nr 2 do umowy. Uzgodnione według tych warunków ceny sprzedaży poszczególnych towarów miały zostać zamieszczone w załączniku nr 1 do umowy.

W załączniku nr 2 do umowy ramowej wprowadzono rabaty od podstawowego cennika 10% przy minimalnej wartości pojedynczej dostawy 6500 zł netto oraz rabat specjalny 3%. Wskazano, że rabat od podstawowego cennika 10% od cen hurtowych, 1% zwrotu na uszkodzone produkty (k. 728).

W art. 4 ust. 3-8 umowy ramowej ustalono zasady zmiany ceny sprzedaży. W art. 6 ust. 1-3 postanowiono, że sprzedaż towarów przez dostawcę na rzecz pozwanego będzie dokonywana w wyniku realizacji przez dostawcę zamówień składanych przez pozwanego zgodnie z zasadami określonymi w umowie. Jedyną ważną formą zamówienia, będącą podstawą realizacji dostawy przez dostawcę będzie druk zamówienia. Zamówienia sporządzane i składane w innej formie niż określona powyżej nie będą stanowiły podstawy do realizacji zamówienia przez dostawcę.

W art. 19 umowy ramowej ustalono zasadę, zgodnie z którą powódka zobowiązana będzie do uiszczania premii pieniężnych na rzecz pozwanej spółki. Strony postanowiły, że z tytułu zrealizowania określonego poziomu zakupów w danym okresie rozliczeniowym dostawca przyzna pozwanej premię pieniężną (ust. 1). Warunkiem przyznania premii pieniężnej na rzecz pozwanej miało być zrealizowanie określonego obrotu netto w ciągu okresu rozliczeniowego (ust. 2). Szczegółowe zasady naliczania premii pieniężnych regulował (pierwszy) załącznik nr 6 do umowy ramowej (ust. 3). Okresem rozliczeniowym miał być rok kalendarzowy, chyba że umowa stanowiła inaczej (ust. 4). Obrót netto, o którym mowa w art. 19 ust. 2, wynikał z faktur VAT dokumentujących sprzedaż, wystawionych na rzecz C. przez dostawcę i dotyczących faktycznie zrealizowanych dostaw w okresie rozliczeniowym, po uwzględnieniu wszelkich rabatów, upustów i korekt sprzedaży, w szczególności spowodowanych zwrotem towarów (ust. 5). Podstawą obciążenia dostawcy premią pieniężną miało być pisemne potwierdzenie przez Dostawcę osiągniętego obrotu. Brak takiego potwierdzenia w terminie 7 dni od dnia otrzymania informacji przez dostawcę oznaczać miało akceptację przez dostawcę wielkości obrotu przyjętego przez pozwanego i upoważnia ją do wystawienia dokumentu rozliczeniowego w oparciu o wyliczony przez nią obrót (ust. 6). Należność z tytułu premii miała być płatna w terminie 30 dni od daty wystawienia odpowiedniego dokumentu rozliczeniowego. Dostawca wyraził zgodę na potrącenie kwoty premii pieniężnej z należności, do jakich uiszczania pozwana miała być zobowiązana z tytułu zapłaty ceny za nabyte towary od dostawcy (ust. 2 i 8).

W preambule Załącznika nr 6 do umowy ramowej wskazano, że na podstawie art. 19 umowy ramowej strony przewidziały możliwość przyznawania pozwanej premii pieniężnych w związku z zrealizowaniem określonego poziomu obrotu netto w okresie rozliczeniowym oraz że strony postanawiają dążyć do maksymalizacji sprzedaży w sklepach C. towarów oferowanych przez Dostawcę.

Zgodnie z § 2 załącznika wysokość premii pieniężnych była uzależniona od przekroczenia określonej kwoty, ustalonej zgodnie z art. 19 pkt 5 umowy ramowej, w okresie rozliczeniowym. Przy obliczaniu kwoty premii należało uwzględnić kwotę stałą oraz dodatkową, ustaloną za każde 10 000 zł ponad kwotę podstawy. Wysokość kwoty dodatkowej oraz kwoty stałej uzależniona była od wysokości zrealizowanego w okresie rozliczeniowym obrotu netto i miała wynosić: kwota podstawy – 10 000 zł, kwota premii stała – 100 zł, kwota premii dodatkowej – 100 zł za każde 10 000 zł ponad podstawę. W przypadku gdy obrót netto przekroczy wartość określoną w pozycji „kwota podstawy”, kwota premii pieniężnej miała zostać obliczona wyłącznie w oparciu o kwoty podane dla ostatniej przekroczonej wartości kwoty podstawy. Tym samym, w takiej sytuacji premia pieniężna nie będzie obliczana według poszczególnych, niższych przedziałów skali określonej w § 2 pkt 2 Załącznika nr 6 do umowy ramowej. W § 3 wskazano, że premia pieniężna należna będzie pozwanemu z chwilą zrealizowania rocznego poziomu obrotu netto, określonego w § 2, a zdefiniowanego jako obrót netto wynikający z faktur VAT dokumentujących sprzedaż, wystawionych przez dostawcę na rzecz pozwanego i dotyczących faktycznie zrealizowanych dostaw w okresie rozliczeniowym, po uwzględnieniu wszystkich rabatów i upustów oraz korekt sprzedaży, w szczególności związanych ze zwrotem towaru. Ustalona w załączniku nr 6 premia pieniężna w wysokości 1% wynikała z dotychczasowej współpracy strony przez pośrednika. Formalizując współpracę, strony zgodnie przyjęły ustalony wcześniej we współpracy wskaźnik procentowy. Zgodnie z załącznikiem nr 2 do umowy ramowej został ustalony rabat w wysokości 10% od cen hurtowych, 1% zwrotu na uszkodzone produkty oraz 3% rabat specjalny w związku z pierwszym zaopatrzeniem sklepów istniejących lub nowo otwieranych. Ustalono, że minimalna wartość pojedynczej dostawy będzie wynosić 6500 zł.

W kwietniu 2013 r. doszło do renegocjacji Załącznika nr 6. Załącznik ten podpisano z datą wsteczną, tj. z 11 stycznia 2013 r. Powódka otrzymała załącznik 6 maja 2013 r. Zmiana wysokości premii pieniężnej nastąpiła na wniosek pozwanego. Powódka nie miała realnego wpływu na jej wysokość. Jej przedstawiciela zaproszono do biura, powiedziano mu, że premia pieniężna będzie wynosić 8,5%. Nie miał on żadnej alternatywy, był zaskoczony tym, że pozwana może się do takiego stopnia posunąć. Podpisanie załącznika stawiało powódkę w bardzo trudnej sytuacji, gdyż pozbawiało ją całkowicie zysku. Nie pozwolono także podwyższyć cen sprzedawanych towarów w związku z podniesieniem wysokości premii pieniężnej, gdyż towar nie byłby konkurencyjny dla takiego towaru w innych sklepach. Pozwana była największym odbiorcą cementu od powódki. Gdyby powódka zrezygnowała ze współpracy, musiałaby zakończyć działalność gospodarczą. W związku z podpisaniem załącznika nr 6 nie było żadnych większych zamówień ze strony pozwanej. Poproszono jedynie powódkę by woziła towar w dalsze miejsca. Dlatego cena towaru została powiększona, ale minimalnie, w związku ze wzrostem kosztów transportu.

Na skutek apelacji pozwanego, Sąd Apelacyjny w Warszawie wyrokiem z 4 grudnia 2018 r. zmienił zaskarżony wyrok w ten sposób, że zasądził od C. na rzecz I. kwotę 1 320 260,30 zł wraz z ustawowymi odsetkami od 9 grudnia 2014 r. do 31 grudnia 2015 r. oraz z odsetkami za opóźnienie od 1 stycznia 2016 r. do dnia zapłaty, oddalając powództwo o zapłatę kwoty 176 034,70 zł wraz z odsetkami od tej kwoty i rozstrzygając o kosztach procesu za obie instancje.

Sąd Apelacyjny wskazał, że wobec nieskuteczności zarzutów naruszenia prawa procesowego, nie było podstaw do podważenia prawidłowości dokonanych przez Sąd Okręgowy ustaleń, które Sąd Apelacyjny uznał za własne. Przy prawidłowo ustalonym stanie faktycznym nie było podstaw do uznania za zasadne zarzutów naruszenia prawa materialnego. Zdaniem Sądu Apelacyjnego Sąd Okręgowy doszedł do poprawnych wniosków i prawidłowo zastosował przepisy prawa materialnego, a tym samym brak jest podstaw do podważenia prawidłowości zastosowania w sprawie przez Sąd Okręgowy prawa materialnego.

Jedyne z czym nie zgodził się Sąd Apelacyjny było to, że strona pozwana

może być uznana za bezpodstawnie wzbogaconą o całą dochodzoną pozewem kwotę. Strona powodowa dochodziła pozewem kwoty 1 496 295 zł jako równowartości kwot potrąconych z należności za dostarczony towar, stanowiących równowartość premii od obrotu w wysokości 8,5%. Jednak w ocenie Sądu II instancji same twierdzenia strony powodowej zawarte w pozwie, jak i materiał dowodowy zgromadzony w sprawie, w tym zeznania przedstawiciela strony powodowej, nie pozwalały na uznanie, że cała ta kwota była potrącona przez stronę pozwaną bezpodstawnie. Sąd Apelacyjny wyjaśnił, że w materiale dowodowego wynika, że strony współpracowały od wielu lat, przy czym nie zmienia tego poglądu fakt, iż początkowa współpraca odbywała się przy udziale pośrednika, i wcześniej pozwany pobierał premię od obrotu w wysokości 1%. Z materiału dowodowego nie można zaś wysnuć wniosku, że 1% premia była stronie powodowej narzucona, że jej pobieranie było wynikiem nadużycia przez stronę pozwaną jej silniejszej pozycji, by strona powodowa protestowała przeciwko temu, by pobieranie premii w takiej wysokości czyniło jej produkcję nieopłacalną. Sąd Apelacyjny uznał kwotę odpowiadającą różnicy wartości premii w wysokości 8,5% a równowartością premii w wysokości 1%, czyli równowartość premii w wysokości 7,5%, tj. kwotę 1 320 260,30 zł.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego dopiero potrącenie dodatkowej premii wysokości 7,5%, i to z mocą wsteczną od początku roku, spowodowało, że tak wysoka dodatkowa opłata nabrała cechy opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, a więc opłaty za samo zawarcie umowy, co stanowiło utrudnianie powodowi dostępu do rynku, w szczególności, iż zawarcie umowy zawierającej postanowienie o premii w wysokości 8,5% zostało powodowi narzucone w tym znaczeniu, że od jej zawarcia uzależnione było kontynuowanie współpracy handlowej przez strony, a strona powodowa z racji specyfiki swej działalności gospodarczej (produkcja cementu) nie mogła gwałtownie zerwać wieloletniej współpracy. Działanie pozwanego naruszało normy moralne i zwyczajowe stosowane w działalności gospodarczej, a więc dobre obyczaje. Należało je zakwalifikować jako czyn nieuczciwej konkurencji, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (aktualnie: tekst jedn. Dz.U. z 2022 r. poz. 1233, dalej: „u.z.n.k.”).

W ocenie Sądu Apelacyjnego strona powodowa jako słabszy przedsiębiorca udowodniła, że podpisany w kwietniu 2013 r. z datą wsteczną 11 stycznia 2013 r. załącznik nr 6 do umowy odbiegał od zasad przewidzianych w art. 353¹ k.c., nie było to objęte uzgodnieniem stron i rażąco naruszał prawa powoda, a więc doszło do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Pozwana zaskarżyła skargą kasacyjną powyższy wyrok w części, tj. w zakresie zasądzającym kwotę 1 320 260,30 zł wraz z odsetkami i kosztami procesu oraz oddalającym apelację pozwanej w pozostałej części. Skarżąca zarzuciła zaskarżonemu wyrokowi naruszenie prawa materialnego, tj. art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 353¹ k.c., art. 536 § 1 k.c. w zw. z art. 353¹ w zw. z art. 65 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., art. 536 § 1 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. i art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 3 ust. 1 w zw. z art. 1 u.z.n.k. – przez ich niewłaściwe zastosowanie oraz art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. w zw. z art. 536 § 1 w zw. z art. 353¹ k.c., art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. i art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. w zw. z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. w zw. z art. 353¹ k.c. w zw. z art. 384 § 1 k.c. – przez ich błędną wykładnię.

W oparciu o te zarzuty skarżąca wniosła o uchylenie zaskarżonego wyroku w zaskarżonej części i orzeczenie co do istoty sprawy przez oddalenie powództwa w tym zakresie, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku w zaskarżonej części i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi II instancji.

W odpowiedzi na skargę kasacyjną powódka wniosła o jej oddalenie w całości i zasądzenie od pozwanej kosztów postępowania kasacyjnego.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Skarga kasacyjna nie ma uzasadnionych podstaw.

Rozpoznając skargę kasacyjną w granicach podstaw i wniosków, Sąd Najwyższy stwierdza, że wspólnym mianownikiem wszystkich zarzutów skargi – opartej wyłącznie na podstawie naruszenia prawa materialnego – jest nieprawidłowa, zdaniem skarżącego, wykładnia lub zastosowanie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Celowe w tej sytuacji jest poczynienie na wstępie ogólniejszych

obserwacji na temat tego przepisu.

Wprowadzenie art. 15 ust. 1 ust. 4 u.z.n.k. do porządku prawnego na mocy ustawy z dnia 5 lipca 2002 r. o zmianie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2002 r., Nr 126, poz. 1071) miało na celu poprawę konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przez wyeliminowanie, ocenionej jako naganna, praktyki pobierania przez sieci handlowe, tzw. „opłat półkowych”, tj. opłat pobieranych od dostawców w zamian za możliwość nawiązania i kontynuowania współpracy handlowej z daną siecią (por. uchwałę SN z 18 listopada 2015 r., III CZP 73/15). Stanowiło reakcję prawodawcy na praktyki przedsiębiorców o silnej pozycji rynkowej. Pobierali oni bowiem m.in. opłaty za: a) przyjęcie towaru do sieci sprzedaży, b) umieszczenie na półkach sklepowych, c) wpisanie towaru do sieci teleinformatycznej nabywcy, d) konsultacje z nabywcą, e) ekspozycję towaru, f) reklamę towaru, g) usługi logistyczne; h) usługi marketingowe; i) wprowadzenie nowego towaru do sprzedaży, a ponadto różnego rodzaju „bonusy od obrotów” oraz „rabaty potransakcyjne”. Senat, zgłaszając poprawkę, w wyniku której uchwalono zaskarżony przepis, dał „wyraz swemu przekonaniu o naganności stosowanych przez duże sklepy praktyk pobierania dodatkowych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży” (uzasadnienie uchwały Senatu z 21 czerwca 2002 r. w sprawie ustawy o zmianie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji) (por. uzasadnienie wyroku Trybunału Konstytucyjnego z 16 października 2014 r., SK 20/12).

Wprowadzając do prawa powszechnego art. 15 ust. 1 ust. 4 u.z.n.k., ustawodawca zamierzał wzmocnić ochronę prawną przedsiębiorców przez wyróżnienie – na tle ogólnej klauzuli zakazującej nieuczciwej konkurencji – szczególnego deliktu utrudniania im dostępu do rynku, w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Jak stwierdził Trybunał Konstytucyjny w uzasadnieniu wyroku z 16 października 2014 r., przepis ten pozostaje w merytorycznym związku z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. stanowiącym, że czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta. Dla rekonstrukcji treści normatywnej zaskarżonego

przepisu istotne znaczenie ma art. 3 ust. 2 u.z.n.k. stanowiący: „Czynami nieuczciwej konkurencji są w szczególności: wprowadzające w błąd oznaczenie przedsiębiorstwa, fałszywe lub oszukańcze oznaczenie pochodzenia geograficznego towarów albo usług, wprowadzające w błąd oznaczenie towarów lub usług, naruszenie tajemnicy przedsiębiorstwa, nakłanianie do rozwiązania lub niewykonania umowy, naśladownictwo produktów, pomawianie lub nieuczciwe zachwalanie, utrudnianie dostępu do rynku, przekupstwo osoby pełniącej funkcję publiczną, a także nieuczciwa lub zakazana reklama, organizowanie systemu sprzedaży lawinowej oraz prowadzenie lub organizowanie działalności w systemie konsorcyjnym”.

Tak określony art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. został uznany przez Trybunał Konstytucyjny za zgodny z art. 20 w zw. z art. 22 Konstytucji RP (por. wyrok TK z 16 października 2014 r., SK 20/12; postanowienie TK z 28 lipca 2015 r., SK 22/14).

Sąd Najwyższy podziela pogląd Trybunału Konstytucyjnego, że art. 15 ust. 4 u.z.n.k. wyklądać należy na tle klauzuli generalnej art. 3 ust. 1-2 u.z.k.n. Z przyjętego założenia wykładniczego wynikają istotne wnioski.

Po pierwsze, zarówno *de lege lata*, jak i na gruncie pierwszej polskiej ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z dnia 2 sierpnia 1926 r. (Dz.U. z 1926 r., Nr 96, poz. 559), bardzo szeroko, jeśli nie jednolicie, prezentowano pogląd o istotnym znaczeniu klauzuli generalnej dla interpretacji i stosowania całej ustawy, w tym dla przepisów typizujących szczególne czyny nieuczciwej konkurencji. Wynika to przede wszystkim z samego brzmienia art. 3 ust. 1-2 u.z.n.k. („w szczególności”). Nie można więc *a contrario* wnioskować, że czyny literalnie niemieszczące się w hipotezach szczególnych zakazów *de lege lata* są z woli ustawodawcy działaniami legalnymi lub z charakteru uczciwymi, zgodnymi z dobrymi obyczajami. Czyn nieuczciwej konkurencji konstryuuje zawsze ocena zachowania przedsiębiorcy, dokonywana w świetle „prawa lub dobrych obyczajów”. Oceny tej nie wyłącza, co oczywiste, okoliczność, iż czyn nie jest objęty szczególną normą zakazową u.k.z.n. (por. wyroki SN z: 7 listopada 2019 r., I CSK 433/18; 12 lipca 2019 r., I CSK 289/18).

Po drugie, czyn nieuczciwej konkurencji konstryuuje nie tylko naruszenie

interesu przedsiębiorcy, ale także jego zagrożenie. Wynika to przede wszystkim z samego brzmienia art. 3 ust. 1 u.z.n.k., choć także z art. 18 i nast. tej ustawy. Nie można zatem zakładać, że delikty nieuczciwej konkurencji mają wyłącznie charakter skutkowy.

Po trzecie, wykładnia przepisów ustanawiających normy zakazowe winna obiektywizować treść wymaganych zachowań. Nie można w konsekwencji zaaprobować opinii, że czyny stypizowane w art. 15 ust. 1 w zw. z art. 3 u.z.n.k. mogą być popełnione jedynie umyślnie. Bariery i utrudnienia w dostępie do rynku są okolicznościami obiektywnymi i mogą ale nie muszą wynikać z trudnej do wykazania woli organów zarządzających osobami prawnymi.

Po czwarte, w orzecznictwie Sądu Najwyższego dominuje pogląd, zgodnie z którym art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie wyklucza *a limine* stosowania w stosunkach handlowych rabatów posprzedażowych i premii pieniężnych liczonych od obrotu w danym okresie rozliczeniowym, o ile kształtują cenę sprzedawanych towarów (por. uchwałę SN z 18 listopada 2015 r., III CZP 73/15; wyroki SN z: 20 lutego 2014 r. I CSK 236/13; 6 czerwca 2014 r., III CSK 228/13; 17 kwietnia 2015 r., I CSK 136/14; postanowienie Sądu Najwyższego z 19 lutego 2019 r., I CSK 423/18). Kształtowanie cen towarów przez ustalanie rabatów czy premii posprzedażowych może zwiększać wolumen sprzedaży, nie jest więc nieuczciwe czy sprzeczne z dobrymi obyczajami i mieści się w granicach swobody umów. Pogląd ten znalazł silne wsparcie w uchwale składu siedmiu sędziów Naczelnego Sądu Administracyjnego z 25 czerwca 2012 r., I FPS 2/12, w której przyjęto, że wypłata kontrahentowi premii pieniężnej z tytułu osiągnięcia określonej wielkości sprzedaży lub terminowości regulowania należności, stanowi rabat w rozumieniu art. 29 ust. 4 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, zmniejszający podstawę opodatkowania. Naczelny Sąd Administracyjny uznał więc, że zarówno rabaty, jak i premie pieniężne mogą kształtować cenę, za którą dostawca sprzedaje towar, ponieważ ich gospodarczy rezultat może być tożsamy.

Jednocześnie w orzecznictwie Sądu Najwyższego podkreśla się (por. choćby wyroki SN z: 29 kwietnia 2016 r., I CSK 319/15; 16 stycznia 2015 r., III CSK 244/14; 23 października 2014 r. I CSK 597/13), że w każdym przypadku zastrzeżenia w

umowie rabatów, premii czy „bonusów” posprzedażowych, trzeba badać ich konstrukcję prawną, charakter, cel oraz ekonomiczne skutki ich rozliczania, gdyż od tych okoliczności może zależeć ich kwalifikacja jako niedozwolonej opłaty warunkującej przyjęcie towaru do sprzedaży w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. W szczególności rabaty, premie czy „bonusy” nie mogą mieć dyskrecjonalnego charakteru, strony nie mogą nie ustalić jednoznacznie i transparentnie warunków, w jakich realizuje się prawo kupującego do obniżenia ceny, a wysokość zmniejszenia ceny nie może zostać uzależniona od jednostronnej decyzji kupującego. W orzecnictwie akcentuje się także obowiązek sądu starannego badania okoliczności zastrzeżenia takich postanowień (por. wyrok SN z 24 czerwca 2014 r., I CSK 431/13).

Odnosząc powyższe do skargi kasacyjnej strony pozwanej, Sąd Najwyższy stwierdza, że Sąd II instancji w ustalonym stanie faktycznym mógł przyjąć, że działanie pozwanej znacząco odbiegało od obiektywnych miar przyjętych w praktyce handlowej i było wynikiem nadużycia przez pozwaną jej pozycji kontraktowej. Narzucenie kontrahentowi, rażąco niekorzystnych warunków umownych, które pozbawiając go całkowicie prawa do marży handlowej i w krótkim czasie prowadząc do upadku – zaprzestania działalności, stanowi oczywiste i poważne naruszenie interesu przedsiębiorcy. W świetle ustaleń faktycznych wiążących Sąd Najwyższy w niniejszej sprawie można przyjąć, że pozwana zamknęła powódce dostęp do rynku, co wypełnia hipotezę art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Trafnie też Sąd II instancji podkreślił, że istotnym elementem oceny przesądzającym o wnioskach była okoliczność długotrwałej współpracy handlowej stron. W tej sytuacji ponad ośmiokrotne zwiększenie z mocą wsteczną i tak już wysokiej, budzącej wątpliwości w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., premii pieniężnej, pobieranej od powódki przez pozwaną, mogło zostać ocenione przez Sąd II instancji jako delikt nieuczciwej konkurencji.

Powoływanie się w ustalonym stanie faktycznym przez skarżącą na zasadę swobody umów nie może odnieść skutku. Zakwestionowane zmiany stosunku łączącego strony zostały powódce narzucone (co wynika z ustalonego stanu faktycznego) i sam fakt formalnego podpisania umowy nie oznacza, że jej treść i cel może zostać zaakceptowany przez porządek prawny. Sąd II instancji wystarczająco

wyjaśnił, że powódka nie mogła ze skutkiem natychmiastowym odrzucić przedłożonego jej projektu umowy, ponieważ rodzaj sprzedawanego towaru i przyjęty przez strony model biznesowy to wykluczały. Jak prawidłowo ustaliły Sądy obu instancji, powódka znalazła się wskutek działań pozwanej w sytuacji przymusowej. W wyzyskaniu przez pozwaną tej właśnie sytuacji powódki należało upatrywać czynu nieuczciwej konkurencji.

Zakaz wykorzystywania sytuacji przymusowej, w jakiej znajduje się kontrahent, należy nie tylko do elementarnych wymogów prawa powszechnego, lecz jest także bardzo szeroko akceptowany w międzynarodowym prawie handlowym. Zasady międzynarodowych kontraktów handlowych Instytutu UNIDROIT w art. 3.2.7 (wersja 2016) upoważniają do odstąpienia od umowy lub modyfikacji zobowiązania, gdy umowa bezzasadnie przyznaje jednej ze stron nadmierne korzyści, przy szczególnym uwzględnieniu wykorzystania przez stronę umowy zależności, zagrożenia gospodarczego, nagłej potrzeby kontrahenta lub jego nieroztropności, niewiedzy, niedoświadczenia lub braku umiejętności negocjacyjnych, a także natury i celu umowy.

Mając powyższe na uwadze, trzeba uznać, że pierwszy zarzut skargi naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 353¹ k.c. jest bezzasadny. Zasada swobody umów obligacyjnych nie jest nieograniczona. Jest ona wprawdzie istotnym derywatem konstytucyjnej zasady społecznej gospodarki rynkowej (por. wyroki TK z: 13 września 2005 r., K 38/04; 27 listopada 2006 r., K 47/04; 17 lipca 2007 r., P 16/06; 19 lipca 2007 r., K 11/06; 16 października 2014 r., SK 20/12), ale w przywoływanym już wyroku z 16 października 2014 r., SK 20/12, Trybunał Konstytucyjny wprost odrzucił argumentację, że oceniany delikt nieuczciwej konkurencji, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., jest niezgodny z art. 20 Konstytucji RP. Zasada swobody umów nie chroni bowiem formalnych prerogatyw jednostek, lecz wartości składające się na społeczną gospodarkę rynkową, do których z jednej strony należy zaliczyć wolność prowadzenia działalności gospodarczej, ale z drugiej strony słuszność kontraktową i wartość konkurencji zagrożonej w tym przypadku nadużyciem wymierzonym w mniejsze przedsiębiorstwo. Jak wynika z uzasadnienia ustawy wprowadzającej art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., przepis ten chroni właśnie te wartości.

Nie ulega wątpliwości, że ustawodawca może decydować, czy i w jakim zakresie ingeruje w umowne stosunki obligacyjne na konkurencyjnym rynku (por. uzasadnienie wyroku SN z 3 czerwca 2019 r., I NSNc 7/19). Sam skarżący przyznaje zresztą, że nie tylko sam art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., ale również art. 353¹ k.c. statuują granice swobody umów. Nie wyciąga jednak z tej okoliczności właściwych wniosków.

Bezzasadny okazał się w konsekwencji także zarzut naruszenia art. 536 § 1 w zw. z art. 353¹ w zw. z art. 65 k.c. w zw. z art. 15 ust 1 pkt 4 u.z.n.k. Sąd II instancji prawidłowo ocenił, co było zgodnym zamiarem stron, a w konsekwencji, jaka była treść stosunku umownego. Wbrew twierdzeniom skargi kasacyjnej Sąd II instancji, aprobując ustalenia Sądu I instancji, przyjął prawidłowo, że z poczynionych ustaleń nie wynika, aby pobierane przez pozwaną od powódki opłaty wpływały realnie na cenę i jako takie mogły być uznane za dopuszczalne także na gruncie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Sąd II instancji, w ślad za Sądem I instancji, mógł więc przyjąć, że dochodzone pozwem, ustalone w umowie ramowej i załącznikach do niej, premie pieniężne i rabaty były świadczeniami nieekwiwalentnymi i nie miały wpływu na ceny towarów. W świetle tych ustaleń, dochodzone pozwem opłaty były „ekonomicznie nieuzasadnione”.

Nie mógł również odnieść skutku zarzut naruszenia art. 536 § 1 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Jak już podkreślono, poczynione w sprawie ustalenia faktyczne, wiążące Sąd Najwyższy, nie dają podstaw do przyjęcia, że dochodzone pozwem premie pieniężne stanowiły w istocie cenę. Skoro bowiem ich pobieranie, a następnie radykalne zwiększenie nie wpływało na cenę oferowanych produktów, to Sąd II instancji mógł przyjąć, że w tej sytuacji chodziło o niedozwoloną opłatę, pobraną za przyjęcie towaru do sprzedaży.

Zarzut naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 536 § 1 w zw. art. 353¹ k.c., w świetle którego uznanie, że stosując normę wynikającą z tych przepisów, sąd powszechny, w ramach orzekania o zaistnieniu czynu nieuczciwej konkurencji, jest kompetentny do następczego ustalania ceny sprzedaży towaru, jawi się jako niezrozumiały. Jeżeli bowiem pozwany pod pozorem zarzutu naruszenia prawa materialnego kwestionuje dopuszczalność ustalenia przez Sąd

meriti przesłanek zastosowania przepisu ustawy, to może uznać, że w tym zakresie kwestionuje konstytucyjność ustawy. Ta jednak, jak już wskazano, została uznana przez Trybunał Konstytucyjny za zgodną z Konstytucją RP.

Bezzasadny jest także zarzut naruszenia art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. wyrażający się w uznaniu, że ustalona umownie przez strony wysokość oraz sposób wprowadzania zmian rabatu obrotowego (premii pieniężnej) jest przesłanką uznania takiego rabatu za „inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towaru do sprzedaży”. Sąd II instancji zobowiązany był ocenić zarzuty apelacji w zakresie dopuszczalności wprowadzonej aneksem do umowy podwyżki premii pieniężnej z 1% na 8,5% z mocą wsteczną. Sąd II instancji wywiązał się z tego obowiązku i uznał, że sposób wprowadzenia i treść aneksu do umowy nie mieszczą się w normie akceptowanych praktyk handlowych.

Bezzasadny jest także zarzut naruszenia art. 15 ust. 1 pkt. 4 w zw. z art 3 ust. 1 u.z.n.k. w zw. z art. 353¹ w zw. z art. 384 § 1 k.c., sprowadzający się do zakwestionowania, że norma wynikająca z tych przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, ustanawia obowiązek negocjacji warunków umownych pomiędzy przedsiębiorcami. Sąd II instancji nie wyraził poglądu, że przepisy prawa wprowadzają bezwzględny obowiązek prowadzenia negocjacji przez przedsiębiorców, ale ocenił jedynie sposób prowadzenia i skutki działań pozwanej, w konsekwencji czego uznał, że zostały spełnione przesłanki art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k.

Jeżeli chodzi o zarzut naruszenia art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. sprowadzający się do zakwestionowania czynu nieuczciwej konkurencji, przy jednoczesnym uwzględnieniu przez Sąd *meriti* nieistniejącej w tym przepisie przesłanki oceny ryzyka gospodarczego ponoszonego przez strony umowy, to zarzut ten jest o tyle niezrozumiały, że Sąd II instancji miał obowiązek wszechstronnie zbadać sprawę i ustalić, czy zachodzą przesłanki czynu nieuczciwej konkurencji. W tej sytuacji uwzględnienie i zbadanie sytuacji rynkowej i rzeczywistych możliwości działania powódki w relacji z pozwaną było obowiązkiem Sądu II instancji. Na tej jednak podstawie Sąd II instancji ocenił, że wypowiedzenie łączącej strony umowy było nadużyciem. Nie ma wpływu na sformułowaną ocenę okoliczność, że obie strony

działały w warunkach gospodarki rynkowej i musiały się liczyć z ryzykiem gospodarczym.

Bezzasadny jest także zarzut naruszenia art. 15 ust. 1 pkt. 4 w zw. z art. 3 ust. 1 w zw. z art. 1 u.z.n.k., który dotyczył uznania, że pojęcie „pozycji kontraktowej”, a w szczególności „silniejszej pozycji kontraktowej” ma znaczenie z punktu widzenia kwalifikacji zachowania w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Nie ma racji skarżący, kwestionując ocenę, że dla odpowiedzialności cywilnej na gruncie u.z.n.k. ma znaczenie ocena pozycji i stosunku wobec partnerów kontraktowych. Sytuacja prawna i faktyczna stron stosunku zobowiązaniowego ma oczywisty wpływ na ocenę wykonania zobowiązania, w tym rachuby co do poszanowania elementarnych wymogów słuszności kontraktowej.

Z tych względów, na podstawie art. 398¹⁴ k.p.c., a także art. 98 § 1 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. w zw. z art. 398²¹ k.p.c. w zw. z § 10 ust. 4 pkt 2 w zw. z § 2 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych (tekst jedn. Dz.U. 2018, poz. 265), Sąd Najwyższy orzekł, jak w sentencji.