



Sygn. akt I CSK 236/13

## **WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ**

Dnia 20 lutego 2014 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Barbara Myszka (przewodniczący)  
SSN Katarzyna Tyczka-Rote (sprawozdawca)  
SSN Hubert Wrzeszcz

Protokolant Justyna Kosińska

w sprawie z powództwa W. Spółki z o.o. z siedzibą w G.  
przeciwko A. Spółce z o.o. z siedzibą w P.  
o zapłatę,  
po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 20 lutego 2014 r.,  
skargi kasacyjnej strony pozwanej  
od wyroku Sądu Apelacyjnego w [...] z dnia 20 listopada 2012 r.,

**uchyla zaskarżony wyrok w części oddalającej apelację  
pozwanej (pkt 2) i zasądzającej od pozwanej na rzecz powódki  
kwotę 383 622, 26 (trzysta osiemdziesiąt trzy tysiące sześćset  
dwadzieścia dwa i 26/100) zł z odsetkami (pkt 1) oraz w części  
orzekającej o kosztach procesu (pkt 1 i 3) i w tym zakresie  
sprawę przekazuje Sądowi Apelacyjnemu do ponownego  
rozpoznania i rozstrzygnięcia o kosztach postępowania  
kasacyjnego.**

## UZASADNIENIE

Powód M. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w G. - w którego miejsce w toku procesu wstąpił następca prawny - „W.” spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w G. - wniósł na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz.U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 ze zm., dalej jako „u.z.n.k.”) o zasądzenie od pozwanego A. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w P. kwoty 402 485,39 zł z ustawowymi odsetkami od szczegółowo wyspecyfikowanych sum składowych za okres od dnia ich zapłaty na rzecz pozwanego, jako zwrotu korzyści bezpodstawnie uzyskanych w wyniku czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Wyrokiem z dnia 19 stycznia 2012 r. Sąd Okręgowy uwzględnił powództwo co do należności głównej z odsetkami od dnia 7 maja 2009 r. do dnia zapłaty, oddalając dalej idące żądanie odsetkowe. Sąd Apelacyjny orzeczeniem z dnia 20 listopada 2012 r. w przeważającej części oddalił apelację pozwanego od tego wyroku. Zmienił go jedynie w części zasądzającej kwotę 18 863,13 zł z odsetkami oraz odsetki ustawowe za okres od 7 do 10 maja 2009 r. - i w tej części powództwo oddalił. Do wprowadzonych zmian dostosował też orzeczenie o kosztach.

Sądy obu instancji za podstawę rozstrzygnięcia przyjęły ustalenia, zgodnie z którymi powód od 2005 r. dostarcza do sklepów pozwanego mrożonki z ryb i owoców morza. Po okresie sprawdzającym dostawy realizował na podstawie umowy. Przed jej zawarciem pozwany oświadczył, że dodatkowe warunki umowne nie podlegają negocjacom. Do warunków tych należało świadczenie przez pozwanego na rzecz powoda za wynagrodzeniem usług: marketingowej, dodatkowej ekspozycji, wzmożonej aktywności, scentralizowanej płatności, oferowania produktów partnerowi S., „S.” oraz audytu. Usługi marketingowe obejmowały akcje reklamowe i promocyjne, np. w formie gazetki reklamowej. Usługa dodatkowej ekspozycji polegała na dodatkowym eksponowaniu towaru dostarczanego przez powoda. Usługa wzmożonej aktywności wiązała prawo pozwanego do upustu, z wygenerowaniem zakupu powyżej pewnego poziomu. W umowie na 2007 r. przedmiot tego uprawnienia nazwano premią pieniężną i

określono na poziomie 4,2% obrotów netto po przekroczeniu 10 000 zł obrotu. Usługa pośrednictwa w oferowaniu towarów partnerowi S. dotyczyła pośredniczenia przez pozwanego w zawieraniu przez powoda umów z partnerami pozwanego w celu sprzedaży towarów do ich sieci handlowych. Usługa scentralizowanej płatności oznaczała, że pozwany wystawiał jedną fakturę na całość dostaw do wielu sklepów. W ramach usługi „S.” pozwany zobowiązywał się zachęcać klientów do nabywania określonych kategorii towarów, które wyróżniał na półkach i umieszczał w materiałach reklamowych. Usługa audytu polegała z kolei na odpłatnym przeprowadzeniu w każdym czasie kontroli, czy powód zachowuje standardy bezpieczeństwa żywności, chyba że posiadałby międzynarodowe certyfikaty. W 2006 r. i w styczniu 2007 r. pozwany wystawił powodowi faktury z tytułu wynagrodzenia za powyższe usługi dodatkowe na kwotę dochodzoną pozwem. Rozliczył je w formie potrąceń z należności powoda za towar. W tym zakresie ustalenie Sądu Apelacyjnego różni się od stanowiska Sądu pierwszej instancji - Sąd odwoławczy uznał, że powód nie wykazał, iżby potrącona została również dochodzona kwota 18 863,13 zł. W dniu 4 maja 2009 r. powód wezwał pozwanego do zapłaty m.in. tej kwoty, podjął też próbę ugodowego rozwiązania sporu, jednak bezskutecznie. Sąd Apelacyjny ustalił, że wezwanie do zapłaty doręczone zostało pozwanemu 7 maja 2009 r.

Obydwa Sądy uznały, że sposób zawarcia i treść umów dodatkowych łączących strony w okresie, którego dotyczy spór, uzasadnia uznanie ich za delikty z art. 15 ust. 1 ust. 4 u.z.n.k. Sąd odwoławczy wyjaśnił, że delikt ten może wystąpić w stosunkach umownych, jeżeli umowy dodatkowe, towarzyszące umowie sprzedaży, będą pozostawały w nieodpowiedniej relacji rzeczowej i finansowej, jeżeli umownie narzucone zostanie sprzedającemu wiele rabatów, budżetów promocyjnych lub opłat obciążających go niewspółmiernie bardziej niż przeprowadzenie własnej akcji marketingowej. Taki charakter Sądy przypisały postanowieniom umów dodatkowych zawartych przez strony, które zostały narzucone powodowi przez pozwanego i warunkowały podjęcie współpracy. Ze względu na szeroki zakres działalności rynkowej pozwanego w sklepach wielkopowierzchniowych, obsługujących znaczący segment sprzedaży towarów dostarczanych przez powoda, obciążanie powoda nieuzasadnionymi opłatami Sądy

uznały za utrudnianie mu dostępu do rynku. Opłaty nie były skalkulowane jako wynagrodzenie za konkretne czynności lecz naliczane jako procent od obrotu, co czyniło z nich premie zakłócające równowagę ekonomiczną stosunków handlowych między stronami przez nakładanie obowiązku dodatkowego gratyfikowania jednej strony umowy przez drugą i to w sposób nie mający uzasadnienia w mechanizmie konkurencji. Sąd drugiej instancji rozgraniczył marżę handlową od dodatkowych świadczeń odwołując się do art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 5 lipca 2001 r. o cenach (Dz.U. Nr 97, poz. 1050 ze zm.), definiującego ją jako różnicę pomiędzy ceną płaconą przez kupującego a ceną wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy. Tak ujętą marżę Sąd odróżnił od premii, oznaczającej bezpłatny dodatek, nagrodę. W związku z tym, uzupełniając argumentację Sądu Okręgowego, który zwrócił uwagę na nadanie premii charakteru dodatkowej opłaty bez ekwiwalentu, obciążonej podatkiem VAT, Sąd Apelacyjny uznał, że premia za przekroczenie określonej kwoty w obrotach handlowych nie jest upustem od ceny, bo nie pomniejsza tej ceny. Zakres obowiązków pozwanego wynikających z umów dodatkowych Sądy oceniły jako ogólnikowy, uniemożliwiający powodowi decydowanie o przedmiocie i kontrolę wykonania usługi. Usługi marketingowe, dodatkowej ekspozycji, „S.” i partner S. nakierowane były na zwiększenie zysków samego pozwanego, usługa scentralizowanej płatności zapewniała mu oszczędności w kosztach rozliczania transakcji, natomiast należność za audyt Sąd uznał za opłatę związaną z wejściem do sieci. Wszystkie opłaty za usługi z umów dodatkowych Sądy potraktowały jako opłaty zabronione w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.k.n. Rozważając zasadność roszczeń powoda opartych na postanowieniach art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.k.n. Sąd Apelacyjny ocenił, że delikt popełniony przez pozwanego spowodował szkodę dla powoda polegającą na zatrzymaniu przez pozwanego części ceny towarów, a o winie pozwanego przesądza celowe skonstruowanie wzorców umownych zastrzegających niedozwolone opłaty. Sąd drugiej instancji za spóźnione uznał zarzuty zawyżenia szkody o odliczony przez powoda podatek, a ponadto wskazał na brak wniosków dowodowych zmierzających do wykazania stopnia zmniejszenia szkody. Nie uwzględnił też zarzutów odnoszących się do usterek postępowania dowodowego, w którym powód przedstawił jedynie kopie faktur. Stał na stanowisku, że kopie nie zostały we

właściwym czasie zakwestionowane. Wskazał też, że dowody w postaci specyfikacji otrzymanych droga faksową i elektroniczną, a także wyciągi bankowe są innymi dowodami w rozumieniu art. 309 k.p.c. Przy tym wydruki komputerowe nie wymagają poświadczenia za zgodność z oryginałem, gdyż oryginałem jest każdy wydruk. Zwrócił nadto uwagę, że powód nie był zobowiązany do wykazania należności za sprzedany towar skoro roszczenie wywodził z deliktu nieuczciwej konkurencji, wobec czego istotne było, że powód nie miał realnych możliwości negocjowania usług dodatkowych, co stanowiło utrudnianie mu przez pozwanego dostępu do rynku poprzez narzucenie świadczeń na rzecz pozwanego nie znajdujących ekwiwalentu w jego obowiązkach. Sąd Apelacyjny przyjął jedynie, iż co do kwoty 18.863,13 zł powód nie wykazał, że nastąpiła kompensata tej należności pozwanego z wierzytelnościami powoda. Stwierdził też naruszenie art. 481 § 1 k.c. i art. 455 k.c. Zgodził się wprowadzić, że zobowiązanie z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia ma charakter bezterminowy i staje się wymagalne na skutek wezwania dłużnika do zapłaty, uznał jednak, że Sąd Okręgowy błędnie oznaczył termin wymagalności, licząc go od daty wystawienia, a nie od daty doręczenia wezwania do zapłaty.

Pozwany wniósł skargę kasacyjną od wyroku Sądu Apelacyjnego, opartą na obydwu podstawach z art. 398<sup>3</sup> § 1 k.p.c. W ramach podstawy naruszenia prawa materialnego zarzucił niezastosowanie art. 60 k.c. oraz art. 65 § 1 i 2 k.c., niezastosowanie art. 536 § 1 k.c., błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 353<sup>1</sup> k.c. oraz błędną wykładnię art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 405 k.c. Podstawę naruszenia przepisów postępowania wypełnił zarzutem naruszenia art. 244 k.p.c., 245 k.p.c. oraz 308 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c. i art. 385 k.p.c.

We wnioskach domagał się uchylenia zaskarżonego wyroku w części, w której Sąd Apelacyjny oddalił apelację pozwanej i zasądził na rzecz powódki kwotę 383.622,26 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 11 maja 2009 r. oraz zwrot kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym i orzeczenia co do istoty sprawy przez oddalenie powództwa w uwzględnionej części ewentualnie uchylenia wyroku we wskazanej części i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi Apelacyjnemu z pozostawieniem mu orzeczenia o

kosztach postępowania kasacyjnego. Złożył też wniosek restytucyjny w związku ze spełnieniem zasądzonego świadczenia.

W odpowiedzi na skargę kasacyjną pozwanego powód wniósł o jej oddalenie i zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów procesu według norm prawem przepisanych.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Zarzut naruszenia przepisów postępowania nie może odnieść skutku. Argumenty podniesione przez pozwanego nie nawiązują do przesłanek rozumowania Sądu Apelacyjnego, który treść faktur uznał za niekwestionowaną, a w konsekwencji przyznał przez pozwanego (tym samym nie wymagając dowodu), zaś wydruki komputerowych specyfikacji potraktował jako dowody innego rodzaju, przewidziane w art. 309 k.p.c. Prawidłowości tej oceny skarżący nie podważa w skardze, natomiast zarzuca naruszenie przepisów o dowodzie z dokumentów (art. 244 i art. 245 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c.) oraz o dowodzie z filmu, telewizji, fotokopii, fotografii, planów, rysunków oraz płyt lub taśm dźwiękowych i innych przyrządów utrwalających albo przenoszących obrazy lub dźwięki (art. 308 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c.), których Sąd Apelacyjny nie stosował.

Zarzuty materialnoprawne skupiają się na jednej z umów dodatkowych zawartych przez strony, wprowadzającej tzw. usługę wzmożonej aktywności, zastrzegającą dla pozwanego w pierwszej wersji upust cenowy należny po przekroczeniu określonego poziomu sprzedaży między stronami, a w kolejnej umowie - na 2007 r. - premię pieniężną w wysokości 4,2% obrotów netto po przekroczeniu 10 000 zł obrotu. Pozwany zarzuca niezastosowanie do postanowień tej umowy art. 60 i art. 65 k.c. oraz art. 536 § 1 k.c. umożliwiającego oznaczenie w umowie sprzedaży ceny przez wskazanie podstaw do jej ustalenia, a także błędną wykładnię art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 353<sup>1</sup> k.c., których skutkiem było wadliwe uznanie jej za umowę o świadczenie odpłatnej usługi, podczas gdy w rzeczywistości przedmiotem uzgodnień było ustalenie rabatu posprzedażowego. Rabat taki, w przekonaniu pozwanego, odpowiadał pojęciu marży handlowej, której pobieranie nie stanowi deliktu nieuczciwej konkurencji z art.

15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Wskazany przepis uznaje za czyn nieuczciwej konkurencji pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. W piśmiennictwie podkreśla się nieostrość pojęcia marży handlowej i znaczną dowolność jej określania, która może zachęcać do takiej jej kalkulacji, która naruszy zasady uczciwego obrotu i może być uznana za pobranie zakamuflowanej niedozwolonej opłaty. Taki pogląd wyrażono też w orzecznictwie (por. np. wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie z dnia 20 lutego 2009 r., baza Lex nr 516544), odróżniając od marży różnego rodzaju umownie wprowadzone upusty, nieodniesione do konkretnych towarów ani do wielkości obrotu i oznaczone odrębnie od ceny towaru skalkulowanej z marżą. Sposób zdefiniowania marży handlowej w art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy o cenach nie ułatwia oceny, skoro wyjaśnia tylko, że marża ta stanowi różnicę między ceną płaconą przez kupującego a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy i że może być wyrażona kwotowo lub w procentach. Wobec swobody określenia ceny płaconej przez kupującego (art. 353<sup>1</sup> k.c.) i możliwości jej oznaczenia poprzez wskazanie podstaw (art. 536 § 1 k.c.) w pojęciu marży handlowej mieszczą się wszelkie, choćby minimalne, nadwyżki ceny kupna nad kosztami i zyskiem przedsiębiorcy. Nie wynika też z tej definicji, aby marża musiała stanowić w wielkość stałą. Praktyka gospodarcza ukształtowała zasady oferowania towarów na korzystniejszych zasadach w wypadku gdy transakcja przybiera większe rozmiary, co stanowi refleks ekonomicznych reguł dotyczących opłacalności produkcji i handlu w mniejszej i większej skali. Zasadniczo więc zbywanie większej ilości towaru po niższej cenie nie stanowi działań sugerujących naruszenie reguł konkurencji. Skarżący ma przy tym rację, że konstrukcyjnie upust cenowy i premia pieniężna stanowiące określone w kolejnych wersjach umowy o usłudze wzmożonej aktywności skutki osiągnięcia oznaczonego poziomu obrotów odpowiadały pojęciu tzw. rabatu posprzedazowego i prowadziły do obniżenia przez powoda ceny dostarczanych towarów. Sposób ich oznaczenia i rozliczania tych świadczeń, w tym ich kwalifikacja dokonywana na podstawie przepisów podatkowych, nie zawsze musi odpowiadać ściśle konstrukcjom cywilnoprawnym, jakkolwiek pożądana byłaby jednolitość stosowania tożsamych pojęć w różnych gałęziach prawa. Problem kwalifikacji prawnopodatkowej upustów, bonusów, premii

pieniężnych uzależnionych m. in. od wielkości obrotów przez długi czas rodził rozbieżne interpretacje, doprowadzając ostatecznie do podjęcia przez Naczelnego Sądu Administracyjnego w dniu 25 czerwca 2012 r. uchwały w składzie siedmiu sędziów (I FPS 2/12, ONSAiWSA 2013/6/85). W uchwale tej przyjęto, że wypłata kontrahentowi bonusu warunkowego (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 (Dz.U. Nr 54, poz. 535 ze zm.), zmniejszający podstawę opodatkowania. W uzasadnieniu NSA dokonał przeglądu prezentowanych stanowisk i wskazał na rozbieżności co do oceny charakteru premii pieniężnych i rabatów zasadzające się na uznawaniu premii za wynagrodzenie za określone usługi, zaś rabatów za korektę ceny sprzedaży, co pociągało za sobą istotne implikacje w zakresie opodatkowania podatkiem od towarów i usług. Odbiciem zmieniających się poglądów organów podatkowych była transformacja stosowanego przez strony nazewnictwa mimo braku merytorycznych zmian w zakresie skutków finansowych, jakie łączyły z osiągnięciem określonego poziomu obrotów. Naczelnego Sądu Administracyjnego w uzasadnieniu omawianej uchwały wskazał, że premia pieniężna za dany okres, w ujęciu ekonomicznym, sprowadza się w istocie do zwrotu nabywcy przez sprzedawcę części uiszczanego wcześniej wynagrodzenia z tytułu dokonanych z nabywcą transakcji, w następstwie czego zmniejszeniu ulega wcześniej określona globalna wartość tej transakcji. Przy tym decydująca dla oceny charakteru określonego świadczenia powinna być nie nazwa, lecz treść tego świadczenia dokonana na podstawie obiektywnej analizy całokształtu okoliczności faktycznych. Nazwanie zatem przez strony umowy danego świadczenia premią nie wyłącza możliwości uznania go za rabat w rozumieniu art. 29 ust. 4 ustawy o podatku od towarów i usług. Argumentacja przywołana przez Naczelnego Sądu Administracyjnego w powyższej uchwale powinna znaleźć zastosowanie także przy analizie dokonywanej w ramach oceny, czy w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. zastrzeżony w umowie stron upust (premia pieniężna) stanowił rabat czy też odrębną opłatę innego rodzaju. Charakter ekonomiczny przyjętego rozwiązania wskazuje na to, że ma ono cechy rabatu rzutującego na wielkość marży handlowej, nie można więc a priori uznać, jak



uczyniły to Sądy obu instancji, że potrącenie przez pozwanego należności za tzw. wzmożoną aktywność stanowi opłatę niedopuszczalną w rozumieniu tego przepisu. Marże handlowe nie są bowiem objęte jego zakresem. W konsekwencji nie można podważyć zasadności zarzutów pozwanego kwestionujących przyjęty przez Sądy obu instancji kierunek wykładni i zastosowania art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. oraz niezastosowanie art. 536 § 1 k.c., a także art. 60 i art. 65 § 1 i 2 k.c. Przedwczesny okazał się natomiast zarzut błędnej wykładni art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 405 k.c. poprzez zakwalifikowanie świadczeń spełnionych z uwagi na osiągnięcie określonego poziomu obrotów jako bezpodstawnie uzyskanej korzyści majątkowej, skoro kryteria zastosowanej oceny były nieprawidłowe. Natomiast w odniesieniu do pozostałych świadczeń uznanych przez Sądy za stanowiące niedozwolone opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży pozwany nie przedstawił żadnych argumentów podważających prawidłowość rozstrzygnięcia. Ponieważ jednak w uzasadnieniu brak ustaleń co do rozmiaru poszczególnych świadczeń, konieczne było uchylenie wyroku Sądu Apelacyjnego w pełnym zakresie zaskarżenia i przekazanie sprawy w tej części do ponownego rozpoznania temu Sądowi na podstawie art. 398<sup>15</sup> § 1 k.p.c.

Orzeczenie o kosztach postępowania kasacyjnego wynika z postanowień art. 398<sup>21</sup> w zw. z art. 391 § 1 i art. 108 § 2 k.p.c.