



Sygn. akt I CSK 719/13

## **WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ**

Dnia 20 listopada 2015 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Dariusz Zawistowski (przewodniczący, sprawozdawca)

SSN Iwona Koper

SSN Kazimierz Zawada

Protokolant Justyna Kosińska

w sprawie z powództwa P. T. Spółki z o.o. w likwidacji  
w Z.

przeciwko A. P. Spółce z o.o. w P.

o zapłatę,

po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 20 listopada 2015 r.,

skargi kasacyjnej strony pozwanej

od wyroku Sądu Apelacyjnego

z dnia 23 maja 2013 r.,

- 1. uchyła zaskarżony wyrok w części oddalającej apelację od wyroku Sądu Okręgowego w W. z dnia 24 lutego 2012 r. sygn. akt [...] w zakresie, w którym zasądzono nim od strony pozwanej na rzecz strony powodowej kwotę 380 672,87 zł (trzysta osiemdziesiąt tysięcy sześćset siedemdziesiąt dwa) z odsetkami ustawowymi od dnia 19 września 2009 r. i w tym zakresie**

**przekazuje sprawę Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania i orzeczenia o kosztach postępowania kasacyjnego**

**2. dalej idącą skargę kasacyjną oddala.**

## UZASADNIENIE

Strona powodowa P. T. sp. z o.o. w Z. wniosła o zasądzenie od pozwanego „A. P.” sp. z o.o. w P. kwoty 832.252,69 zł z ustawowymi odsetkami od kwot wskazanych w pozwie. W uzasadnieniu żądania podniosła, że strona pozwana w drodze potrącenia pobierała od strony powodowej opłaty związane ze sprzedażą jej towarów w sposób sprzeczny z przepisami kodeksu cywilnego i ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

W odpowiedzi na pozew A. P. sp. z o.o. w P. wniosła o oddalenie powództwa w całości. Zarzuciła, że opłaty wymienione w pozwie stanowią wynagrodzenie za usługi rzeczywiście świadczone na rzecz powoda. Opłaty te znajdują podstawę w umowach łączących strony, a ich pobieranie, wbrew twierdzeniom powoda, nie jest sprzeczne z dobrymi obyczajami lub zasadami współżycia społecznego.

Wyrokiem z dnia 24 lutego 2012 r. Sąd Okręgowy w W. zasądził od pozwanego „A. P.” sp. z o.o. w P. na rzecz powoda P. T. sp. z o.o. w Z. kwotę 827.585,99 zł wraz z ustawowymi odsetkami od wskazanych w wyroku kwot, a w pozostałym zakresie oddalił powództwo.

Ustalił, że strony współpracowały ze sobą na podstawie umów zawartych w latach od 2006 do 2009, których przedmiotem było ustalenie warunków nabywania przez A. oraz jego partnerów od P. towarów w postaci ziemniaków, ustalenie zasad rozprowadzania przez stronę pozwaną towarów w należącej do niej sieci sklepów oraz zakresu i sposobu współpracy przy prowadzonych przez A. i jego partnerów działaniach reklamowych i marketingowych oraz określenie pozostałych zasad współpracy.

W umowach, załącznikach i aneksach przewidziane były zapisy dotyczące kwestii:

I. usługa wzmożonej aktywności przy sprzedaży, od 2007 r. premia pieniężna - związana ze zrealizowaniem określonego poziomu zakupów, w zamian za co powód przyznał A. i jego partnerom wynagrodzenie, które miało być płatne po zakończeniu każdego miesiąca na podstawie obrotów netto osiągniętych w

minionym miesiącu, pomnożonych przez procent określony w tabeli, a wynosiła 4% w 2006 r. i 4,8% w latach 2007-2009 w stosunku do obrotów rocznych netto od obrotu 1.000,00 zł; opłaty z tego tytułu miały być płatne na podstawie faktur wystawianych przez A. (w latach 2008-2009 odpowiednio not księgowych) po zakończeniu każdego miesiąca;

II. usługa dodatkowej ekspozycji - polegać miała na zorganizowaniu przez A. i/lub partnerów dodatkowej ekspozycji dla towarów dostawcy, z uwzględnieniem nowootwartych sklepów; wynagrodzenie z tego tytułu miało przysługiwać A. wyłącznie na podstawie umowy z 2006 r. i miało wynosić 0,8% obrotów netto A. oraz poszczególnych partnerów;

III. usługi marketingowe – A. wraz z partnerami świadczyć miał na zlecenie sprzedawcy usługi marketingowe polegające na promocji towaru lub marki dostawcy przy pomocy materiałów reklamowych oraz przy użyciu innych technik handlowych, zaś w dniu 3.02.2009 r. strony zawarły dodatkową umowę o świadczenie usług marketingowych, stanowiącą, że usługa ta miała polegać na promocji marki towaru dostawcy w szczególności w gazetkach reklamowych oraz poprzez przeznaczenie dodatkowej powierzchni na sprzedaż towarów; w latach 2006-2008 opis usługi był umieszczony w głównej umowie handlowej (art. 7 umowy z 2006 r., art. 6 umowy z 2007 r., art. 6 umowy z 2008 r.), zaś jej szczegółowy zakres w treści ogólnych Warunków Umów z 2002 r.; wynagrodzenie z tego tytułu wynosiło określony procent obrotów w danym roku dla każdej sieci handlowej oddzielnie: w 2006 r. - 1,70%, w 2007 r. - 2,20%, w 2008 r. - 2,80%, w 2009 r. - 3,8%;

IV. scentralizowana płatność - polegać miała na udostępnieniu dostawcy możliwości kierowania faktur do scentralizowanego punktu księgowego zorganizowanego przez A. i partnerów; wynagrodzenie liczone było w odniesieniu do wysokości określonego procentu obrotów netto dokonanych przez A. oraz poszczególnych partnerów, a miało być płatne na podstawie faktur wystawionych przez A. i partnerów po zakończeniu każdego miesiąca na podstawie obrotów netto osiągniętych w minionym miesiącu; wynagrodzenie to wynosiło w

poszczególnych latach: 2006 r. - 0,2%, w latach 2007-2009 - 0,40% obrotów netto, z tym, że łącznie z płatnością za pośredniczenie w oferowaniu towarów;

V. dodatkowe usługi – A. i partnerzy świadczyć mieli na zlecenie sprzedawcy i na jego rzecz usługi obejmujące w szczególności: opracowywanie i udostępnianie danych statystycznych, testowanie nowych towarów, przejęcie obowiązku związanego z odzyskiem i utylizacją części odpadów opakowaniowych i inne; wynagrodzenie miało być określone na podstawie obrotów netto, stanowiąc określony procent tych obrotów lub w stałej kwocie; faktury z tego tytułu miały być wystawiane po zakończeniu każdego miesiąca na podstawie obrotu zrealizowanego w minionym miesiącu, w którym usługa była świadczona przez każdego z partnerów oraz A.; po zakończeniu roku, w terminie do dnia 31 stycznia następnego roku, A. i partnerzy mieli dokonywać weryfikacji odpowiednich kwot i w razie potrzeby wystawić faktury korygujące;

VI. pośredniczenie w oferowaniu towarów dostawcy partnerom A. - miała na celu zwiększenie obrotu sprzedawcy; wynagrodzenie z tego tytułu miało wynosić określony umownie procent od obrotów netto za każdego partnera; podstawę do naliczania wynagrodzenia stanowił całościowy obrót dokonany z A. i partnerem za każdego partnera osobno; opłaty miały być płatne na podstawie faktur wystawianych comiesięcznie na podstawie obrotów netto z danego miesiąca; wynagrodzenie wynosiło w poszczególnych latach: 2006 r - 0,10% obrotów netto za każdego partnera, w latach 2007-2009 - 0,40% obrotów netto;

VII. program lojalnościowy „S.” - z tytułu udziału produktów dostawcy w tym programie organizowanym przez A. powód przyznał A. i jego partnerom wynagrodzenie w wysokości 0,25% od obrotów netto dokonanych przez A. oraz poszczególnych partnerów; wynagrodzenie to miało być płatne na podstawie faktur wystawianych comiesięcznie na podstawie obrotów netto A. i partnerów z danego miesiąca:

VIII. usługi logistyczna - opłata z tego tytułu miała przysługiwać za umożliwienie dostawcy zaopatrywania jednego tylko punktu dostaw w miejsce dostarczania towarów do poszczególnych hipermarketów; A. miało dystrybuować towary do poszczególnych hipermarketów; opłaty za usługi logistyczne świadczone

przez A. miały być określone na podstawie procentu obrotów netto i płatne na podstawie faktur wystawianych co miesiąc na podstawie obrotów netto, osiągniętych w danym miesiącu; wynagrodzenie to wynosiło 6,50% od obrotów netto. A. przysługiwało uprawnienie do decydowania o miejscu dostawy towarów zamówionych u dostawcy i dokładnego określania miejsc dostawy, a także zmiany tego miejsca w trakcie realizacji umowy;

IX. „audyty - powód został zobowiązany do umożliwienia A. lub podmiotom upoważnionym przez A. dokonywania w każdym czasie audytu przedsiębiorstwa; audyt przeprowadzany miał być przez przedstawicieli A. lub przez niezależne laboratorium wskazane przez A.; w celu dokonania audytu sprzedawca miał obowiązek umożliwić uprawnionym osobom kontrolowanie miejsca przyjęcia surowców do produkcji, procesu produkcji, opakowywania, składowania, jak również udostępnić wszelkie dokumenty związane z procesem przechowywaniem surowca, półproduktów oraz wyrobu gotowego a ponadto dokumentów związanych z wydajnością, bezpieczeństwem, higieną, jakością i rozwojem towarów; koszt audytu ponosił sprzedawca w szacunkowej kwocie 1.300,00 zł netto;

X. usługi promocyjne na otwarcie nowych sklepów – A. miał świadczyć na rzecz P. usługi promocyjne przy otwarciu sklepu oraz na akcje 11 lat A., akcje 40 dni A. oraz akcje XXL; z tytułu pierwszej z usług pozwanemu przysługiwało wynagrodzenie określone ryczałtowo: w 2007 r. - 5.000, zł, zaś w latach 2008-2009 - 4.000,00 zł; za pozostałe usługi A. miał pobierać wynagrodzenie obliczone jako 0,10% od obrotu.

Warunki współpracy stron na dany rok były przedmiotem corocznych rozmów. Do powoda dzwonił kupiec z propozycją spotkania w celu ustalenia warunków współpracy na konkretny rok. Wówczas dochodziło do spotkania, podczas którego powód otrzymywał propozycję współpracy dotyczącą warunków finansowych. Ze strony A. P. Sp. z o.o. padała propozycja konkretnych warunków handlowych w postaci konkretnych procentów w powiązaniu z obrotem, jak również kosztów uczestnictwa w otwarciu nowych punktów. Sąd Okręgowy ustalił, iż negocjacji jako takich nie było. W szczególności powód nie miał możliwości rezygnacji z opłat określonych w umowie. Przedmiotem ewentualnych ustępstw były jedynie procenty

i udawało się powodowi je czasem wynegocjować. Powód nie mógł odesłać faktur za ww. opłaty wystawianych przez A., gdyż równałoby się to z zakwestionowaniem tych opłat i zakończeniem współpracy.

Ceny towaru nie były negocjowane podczas ustalania warunków handlowych, a były ustalane z tygodniowym wyprzedzeniem pomiędzy kupcem powoda a kupcem pozwanego i była to cena na dany okres. Nie były jednak udzielane pozwanemu upusty od wielkości sprzedaży, a jedynie w czasie akcji promocyjnych polegających na obniżeniu ceny, powód udzielał takiego upustu jako na zakup promocyjny. Żadna z powyższych opłat nie miała jednak charakteru rabatu.

W ramach tzw. scentralizowanej płatności faktury były dostarczane przez powoda do Centrali A. w P. Były to faktury za towar, który był sprzedawany w sieciach A., S. i E. Była wystawiana jedna faktura do danej dostawy, natomiast towar był sprzedawany w sieciach A., S. i E., a z tymi ostatnimi za dostarczone towary rozliczało się A. Rozliczenia między S. i E. a A. brały się z tego, że podmioty te kupowały od A. towar dostarczany przez P.

Na początku współpracy stron powód dostarczał towar bezpośrednio do sklepów A., z tym, że P. nie posiadało własnych środków transportowych i współpracowało z firmą logistyczną. W 2001/2002 r. otworzono platformę centralną i dostawca przeszedł na dostawy centralne. Powodowi powiedziano wówczas, że nie ma możliwości innych dostaw niż na magazyn centralny, z rozmów z kupcem wynikało, że powód nie może samodzielnie dostarczać towaru. Magazynem obsługującym powoda był magazyn w G. Dostawy z magazynu centralnego były dzielone na A., S. i E. W 2008 r. było 20 sklepów A., 4 sklepy S. i około 5 sklepów E. Dostawy od dostawcy do magazynu realizowane są dwa razy w tygodniu i w tym samym dniu towar jest rozwożony do tych około 30 sklepów.

Pozwany, w ramach swojej działalności, wydawał tzw. gazetki promocyjne, w których umieszczany był towar powoda, z tym, że w części gazetek marka towaru powoda w ogóle nie została określona, występowała również zasadnicza rozbieżność między towarem eksponowanym na zdjęciu a rzeczywiście oferowanym. Tymczasem umieszczenie ziemniaków powoda w takich gazetkach wiązało się z koniecznością znaczącego obniżenia ceny przez powoda, rzędu 15%.

Faktury pozwanego były kompensowane z fakturami towarowymi powoda. Kompensaty te odbywały się w dziale księgowości A. Dział budżetów wystawiał faktury dla dostawcy sklepu z zawartym kontraktem, faktury były wystawiane do dostawców, natomiast do systemu płatniczego były one przesyłane elektronicznie do kompensaty. Specyfikacje płatności były generowane po każdym przelewie do dostawcy w celu wyszczególnienia wszelkich rozliczeń z dostawcami, ponieważ wyciągi bankowe nie zawierały wszystkich danych. To system komputerowy A. generował te specyfikacje. Powód za dostarczony towar otrzymywał przelewy po dokonaniu potrąceń, które były dokonywane z reguły raz w miesiącu.

Sąd Okręgowy uznał, że w świetle zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego roszczenie strony powodowej jest zasadne niemal w całości. Powództwo dotyczyło tzw. „opłat półkowych”, o jakich mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., których pobieranie stosownie do treści tego przepisu jest zakazane. W ocenie Sądu Okręgowego umowy łączące strony miały charakter umów ramowych sprzedaży, gdyż określały warunki sprzedaży towarów przez powoda do hipermarketów pozwanego. Jednak analiza zapisów przywołanych w pozwie umów stanowi podstawę do stwierdzenia, że wykraczały one poza ramy umowy sprzedaży w rozumieniu art. 535 k.c. i zawierały postanowienia o innych dodatkowych zobowiązaniach pozwanego wobec dostawcy towarów - co jest dopuszczalne w świetle zasady swobody zawierania umów wzajemnych wyrażonej w art. 353<sup>1</sup> k.c. W ocenie Sądu Okręgowego, analiza materiału dowodowego pozwalała na jednoznaczne stwierdzenie, że powód nie miał praktycznie żadnego wpływu na treść zawieranych umów, w tym rezygnację z „usług” oferowanych przez stronę pozwaną i zostały naruszone podstawowe zasady kontraktowania.

Sąd Okręgowy wskazał, że wszystkie dochodzone pozwem kwoty zostały pobrane przez A., czego zresztą strona pozwana w żaden sposób nie kwestionowała, a więc zastosowanie znajdował art. 230 k.p.c. Z zeznań świadków wynika, że pobranie opłat przez pozwanego odbywało się w drodze wzajemnych kompensat „należności”.

Sąd Okręgowy uznał, że dziewięć z dziesięciu opisanych w pozwie pozycji, zasługuje na uwzględnienie.



Sąd Okręgowy podzielił twierdzenie pozwanej, iż usługa pośredniczenia w oferowaniu towarów dostawcy partnerom A. miała na celu zwiększenie obrotu sprzedawcy, a powód, w żaden sposób nie wykazał, że bez pośrednictwa pozwanego doszłoby do nawiązania bezpośrednich kontaktów handlowych z ww. podmiotami. Zatem w ocenie Sądu Okręgowego pozwany w ten sposób ułatwił powodowi nawiązanie dodatkowych kontaktów handlowych, co z kolei pozwoliło P. na zwiększenie sprzedaży, właśnie z uwagi na dodatkowych odbiorców jego towarów. Pozwany nie tylko doprowadził do nawiązania współpracy przez powoda z tymi sieciami, ale aktywnie uczestniczył w procesie zbycia towarów P. na ich rzecz. W związku z powyższym kwota 4.666,65 zł z tytułu wynagrodzenia za pośredniczenie w oferowaniu towarów partnerom A., nie podlegała uwzględnieniu i powództwo w tym zakresie Sąd Okręgowy oddalił.

Powództwo zostało uwzględnione między innymi w zakresie opłat pobranych z tytułu usługi wzmożonej aktywności oraz premii pieniężnej oraz z tytułu usług logistycznych.

Odnosząc się do usługi wzmożonej aktywności przy sprzedaży, od 2007 r. zwanej premią pieniężną, Sąd Okręgowy uznał, iż w roku 2009 r. źródłem tych opłat nie była już główna umowa ramowa, lecz odrębna umowa o świadczenie usług marketingowych, z tym, że zgodnie z art. 2 umowy ramowej o współpracy z 2009 r. umowa o świadczenie usług marketingowych stanowiła integralną część umowy głównej. Usługa wzmożonej aktywności przy sprzedaży (premia pieniężna) związana była ze zrealizowaniem określonego poziomu zakupów, w zamian za co powód przyznał A. i jego partnerom wynagrodzenie, które miało być płatne po zakończeniu każdego miesiąca na podstawie obrotów netto osiągniętych w minionym miesiącu, pomnożonych przez procent określony w tabeli. Określono, że usługa wzmożonej aktywności obejmuje sieci A. celem zwiększenia ich sprzedaży, udzielanie klientom szczegółowych informacji i wyjaśnień w zakresie użyteczności, właściwości i parametrów technicznych oraz jakościowych towarów nabytych od dostawcy oraz zapewnienie optymalnego dostępu klientów do towarów nabytych od dostawcy w sklepach sieci A. Usługa ta miała obejmować pewne działania promocyjne towarów powoda, mające na celu zwiększenie sprzedaży, a więc czynności, jakie powinny mieć miejsce po dostarczeniu towaru do sklepu,

tj. jego wstawienie na półkę oraz umożliwienie klientom dostępu i zapoznania się z towarem. Celem A. jako sprzedawcy było i jest zbycie towarów, które nabywał od swoich kontrahentów i czerpanie z tego tytułu zysku, opartego na marży. Jako racjonalnie działający przedsiębiorca, pozwany powinien dokonywać takich czynności, które pozwalałyby na jak najszybsze zbycie towarów. Sąd Okręgowy wskazał, że jest to normalne działanie sprzedawcy. Pomimo spoczywającego na pozwanym ciężaru dowodu (art. 6 k.c.), nie wykazał on w jakikolwiek sposób, aby świadczył z tego tytułu jakiegokolwiek usługi. Opłacie tej nie odpowiadały tak naprawdę żadne świadczenia ze strony pozwanego. Pozwany pobierał od powoda powyższą opłatę jedynie z tego powodu, że powód - realizując umowę łączącą strony - dostarczał mu towary. Opłata ta nie była uzależniona od spełnienia przez pozwanego na rzecz powoda jakichkolwiek usług, a była tym większa, im większy był obrót z pozwanym. Z zapisów umów wynika jednoznacznie, że opłatę za wzmożoną aktywność i premię pieniężną powód płacił pozwanemu nienależnie od spełnienia usług, co oznacza, że z tego tytułu nie otrzymywał w zamian od A. świadczenia ekwiwalentnego w jakiegokolwiek postaci, nie mówiąc już o postaci wskazanej w umowie. Wystarczające było osiągnięcie określonego poziomu obrotu, aby urzeczywistniał się obowiązek P. zapłaty tych opłat.

Zdaniem Sądu Okręgowego nie można uznać, aby usługa wzmożonej aktywności/premii pieniężnej była de facto upustami udzielanymi przez sprzedawcę. Przeczą temu zeznania świadków z których wynika, że nie było żadnych rozmów odnośnie do jakichkolwiek upustów. Wysokość opłat z tytułu wzmożonej aktywności/premii pieniężnej była uzależniona jedynie od poziomu sprzedaży towarów powoda w sklepach pozwanego, a konkretnie od wysokości obrotów netto na koniec każdego miesiąca. Oznacza to, że im więcej pozwany zamawiał towarów u powoda, tym wyższe pobierał od niego premie. Decyzja w tym przedmiocie zapadała już w momencie zawarcia umowy.

Sąd Okręgowy wskazał, że nie znajduje więc żadnego uzasadnienia twierdzenia pozwanego, że kwestionowana przez powoda opłata z tytułu wzmożonej aktywności/premia pieniężna stanowi usługę w rozumieniu przepisów dotyczących podatku od towarów i usług lub rabat w rozumieniu przepisów o rachunkowości. W konsekwencji, Sąd Okręgowy zasądził na rzecz powoda kwotę

82.404,67 zł z tytułu wzmożonej aktywności oraz kwotę 154.187,69 zł z tytułu, premii pieniężnej czyli łącznie kwotę 236.592,36 zł.

Odnosząc się do opłaty z tytułu usług logistycznych - Sąd Okręgowy wskazał, że związana ona była z umożliwianiem powodowi zaopatrywania jednego tylko punktu dostaw w miejsce dostarczania towarów do poszczególnych hipermarketów. W wyniku tego A. miało dystrybuować towary do poszczególnych hipermarketów. Opłaty za takie usługi miały być określone na podstawie określonego procentu obrotów netto. A. przysługiwało uprawnienie do decydowania o miejscu dostawy towarów zamówionych u dostawcy i dokładnego określania miejsc dostawy, a także zmiany tego miejsca w trakcie realizacji umowy. Z powyższego wynika, że powód miał obowiązek dostarczania towarów do magazynu centralnego, zamiast do poszczególnych hipermarketów i z tego tytułu ponosić miał opłatę, zaś P. ponosiło już we własnym zakresie koszty transportu do tego magazynu. Z zeznań świadków wynikało, że usługi logistyczne wykonywane są w celu ochrony interesów dostawców i na ich rzecz, a więc również P.

Sąd Okręgowy zwrócił jednak uwagę na fakt, że powód nie miał możliwości negocjacji tej usługi i był obowiązany przyjąć korzystanie z usługi logistycznej, jeżeli chciał kontynuować współpracę z A., nie mógł również z nich zrezygnować, bez względu na to, czy faktycznie taka usługa była wykonywana w jego interesie i miało to dla niego sens gospodarczy, a pozwany nie przedstawił dowodu na tę okoliczność. Sąd Okręgowy zauważył, że pozwany w odpłatność wlicza niewątpliwie koszty funkcjonowania magazynu centralnego i magazynowania towarów dostawców, czyli czynności - które wykonuje w zasadzie zawsze w odniesieniu do własnego towaru. Zawsze też ponosi koszty przyjęcia do magazynu niezależnie od tego, czy będzie to magazyn centralny czy inny, zawsze też będzie ponosił koszty osobowe. Zatem również to świadczy o tym, że należność ta była opłatą za przyjęcie towaru do sprzedaży. Sąd Okręgowy ustalił, że zobowiązanie powoda do zapłaty opłaty logistycznej stanowi de facto ponoszenie przez powoda kosztów dostarczenia towarów do poszczególnych sklepów A. W ocenie Sądu Okręgowego nie można mówić, aby taki system dostaw był faktycznie korzystny dla powoda. Pozwany składał powodowi zamówienia na towary za pośrednictwem magazynu centralnego, a powód nie miał żadnego

wpływu na ilość i rodzaj zamówień oraz ich częstotliwość, w szczególności na zamówienia składane przez dany hipermarket. W związku z takim zorganizowaniem dostaw, towary sprzedane przez powoda faktycznie trafiały do danego hipermarketu dopiero po kilku dniach od dnia zamówienia przez magazyn centralny, bowiem dopiero z tego magazynu były dostarczane do poszczególnych sklepów. Gdyby powód dostarczał towary bezpośrednio do hipermarketów, mógłby kontrolować zapotrzebowanie poszczególne sklepów na towary, w tym sensie, że mógłby przynajmniej sugerować poszczególnym sklepom uzupełnienie braków i na bieżąco braki te uzupełniać, co mogłoby wiązać się z kolei z większą ilością sprzedanych produktów. Nawet gdyby zatem przyjąć, że po stronie powoda spoczywał obowiązek ponoszenia kosztów dostaw do sklepów, to i tak chodziłoby o analogiczne koszty(odnoszące się do analogicznych tras). Powód wykonywał za pozwanego całą pracę logistyczną związaną z etykietowaniem, pakowaniem, układaniem i wysyłaniem towarów w specjalny, określony przez pozwanego sposób. Powód musiał dostosować sposób pakowania towarów np. wymiary i rozstawienie palet w samochodach do wymogów stawianych A. Czynności pakowania i wyładowywania towarów wykonywali pracownicy powoda. Sposób organizacji przedsiębiorstwa pozwanego, przez istnienie centralnego magazynu lub zaledwie kilku w całej Polsce, ułatwia pracę samemu pozwanemu, który działa przez sieć sklepów. Centralne zaopatrzenie pozwala pozwanemu za dokonywanie zaopatrzenia sieci sklepów właśnie z centralnego magazynu, gdzie koncentruje się wiedza co do stanu zapasów i stanu potrzeb w poszczególnych sklepach. Zatem twierdzenie, że to powód na takiej organizacji przedsiębiorstwa pozwanego korzysta i winien ponieść częściowo koszty tego udogodnienia nie odpowiada rzeczywistości stanowi rzeczy.

Sąd Okręgowy wskazał również, że przedmiotowa usługa pozostaje w sprzeczności z konstrukcją umowy sprzedaży wynikającą z kodeksu cywilnego. Obowiązkiem sprzedawcy jest przeniesienie na kupującego własności i wydanie mu rzeczy, przy czym jeśli z umowy nie wynika, kogo obciążają koszty wydania i odebrania rzeczy, to stosownie do art. 547 § 1 k.c. sprzedawca ponosi koszty wydania rzeczy, w szczególności koszty zmierzenia lub zważenia, opakowania, ubezpieczenia na czas przewozu i koszty przesłania rzeczy, a koszty odebrania

ponosi kupujący. Z art. 547 § 2 wynika zaś, że to kupujący ponosi koszty ubezpieczenia i przesłania rzeczy, jeżeli rzecz ma być przesłana do miejsca, które nie jest miejscem spełnienia świadczenia.

Sąd Okręgowy uznał, że sprzedawca nie może być obciążany jakimikolwiek kosztami związanymi z towarem po jego wydaniu kupującemu i za zasadne uznał żądanie zasądzenie pobranej opłaty za czynności związane z transportem towarów do sklepów. W związku z tym z tytułu usług logistycznych zasądził na rzecz powoda kwotę 380.672,87 zł.

Sąd Apelacyjny wyrokiem z dnia 23 maja 2013 r. oddalił apelację strony pozwanej uznając ją za bezzasadną. Przyjął ustalenia Sądu pierwszej instancji za własne a także podzielił ocenę prawną tego sądu uznając, że opłaty, które na podstawie umów łączących strony pozwana pobierała od strony powodowej naruszały zakaz wynikający z art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.

Strona pozwana zaskarżyła wyrok Sądu Apelacyjnego w części oddalającej apelację, w zakresie kwoty 617 265,23 zł wraz z ustawowymi odsetkami od kwoty 154.631,82 zł od dnia 4 czerwca 2009 r. i od kwoty 462.633,43 zł od dnia 19 września 2009 r. Skarga kasacyjna została oparta na podstawie naruszenia prawa materialnego. Skarżący zarzucił naruszenie art. 60 i art. 65 § 1 i 2 k.c., art. 536 § 1 k.c., art. 547 § 1 k.c., art. 547 § 2 w zw. z art. 353<sup>1</sup> k.c., art. 58 § 3 k.c., art. 6 k.c., art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 353<sup>1</sup> k.c., art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 405 k.c., art. 481 w zw. z art. 61 i art. 455 w zw. z art. 6 k.c. W oparciu o te zarzuty wniósł o uchylenie wyroku w zaskarżonej części i oddalenie powództwa co do kwoty 617 265,23 zł, ewentualnie o uchylenie wyroku w zaskarżonej części i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi Apelacyjnemu.

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. W razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych (art. 18 ust. 4 u.z.n.k.).

Z uwagi na zakres zaskarżenia w skardze kasacyjnej strony pozwanej przedmiotem sporu pozostaje ocena, czy czynem nieuczciwej konkurencji było pobieranie przez stronę pozwaną opłat z tytułu usługi „wzmoczonej aktywności i premii pieniężnej” oraz z tytułu „usług logistycznych”. Nie budzi wątpliwości, że strony umowy sprzedaży mogą w ramach swobody kontraktowej zastrzec spełnianie przez kupującego za wynagrodzeniem dodatkowo określonych usług nieobjętych umową sprzedaży. W judykaturze przyjęto jednak, że ocena ustawowych przesłanek ograniczających tę swobodę musi jednak uwzględniać ryzyko sprzeczności określonego stosunku prawnego z założeniami ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, w tym dążeniem do eliminowania niepożądanych zjawisk w działalności gospodarczej, a w szczególności przeciwdziałania zachowaniom monopolistycznym (zob. wyroki SN z dnia 25 października 2012 r., I CSK 147/12 i z dnia 23 października 2014 r., I CSK 615/13). W orzecznictwie przyjęto również, że delikt nieuczciwej konkurencji polegający na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży może przybrać także postać odpowiednich porozumień dodatkowych, zawieranych obok umowy sprzedaży, które mają usprawiedliwiać takie opłaty. Samo istnienie porozumień przewidujących takie opłaty nie przesądza zatem o braku deliktu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Decydujące znaczenie ma handlowy sens takich porozumień (ocena w czym interesie je zastrzeżono), sposób ich wprowadzenia (z uwzględnieniem swobody negocjacyjnej stron) oraz ocena innych okoliczności, które ukształtowały faktyczne relacji handlowe między przedsiębiorcami. Każde z postanowień dodatkowych uzasadniających pobieranie opłat powinno być oceniane indywidualnie, jednakże zastrzeżenie pobierania większej ilości opłat za dostarczanie tego samego towaru może mieć również znaczenie dla oceny charakteru rzeczywistych relacji handlowych między przedsiębiorcami, z punktu widzenia przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (zob. wyroki SN z dnia 12 czerwca 2008 r., III CSK 23/08 i z dnia 23 października 2014 r., I CSK 597/13).

W realiach rozpoznawanej sprawy wymagają zatem podkreślenia ustalenia sądów obu instancji wskazujące, że strona pozwana w związku z dostawą towarów przez stronę powodową pobierała opłaty dodatkowe łącznie na podstawie

10 tytułów i wszystkie te przypadki uzasadniające pobieranie opłat zostały narzucone stronie powodowej, bez możliwości jakichkolwiek negocjacji ze strony sprzedającego. W odniesieniu do usługi tzw. wzmożonej aktywności, określanej później jako premia pieniężna, ustalenia wskazują, że strona pozwana nie świadczyła w rzeczywistości żadnych dodatkowych usług uzasadniających pobieranie takiej opłaty. Została ona zastrzeżona faktycznie w przypadku sprzedaży towaru o wartości przekraczającej 1000 zł. W skardze kasacyjnej strona pozwana podnosiła, że to porozumienie stanowiło wprowadzenie rabatu handlowego, który jest elementem kształtowania ceny za towar i jednocześnie niezasadne było stanowisko Sądu Apelacyjnego, że tego rodzaju rabat nie może mieć charakteru rabatu „posprzedazowego”. Można podzielić ocenę skarżącego, że sposób ukształtowania rabatu handlowego może być wynikiem ustaleń dokonywanych w ramach swobody kontraktowej i nie można wykluczyć takiego sposobu określenia pobierania rabatu, który uwzględnia możliwość jego pobrania w zależności od zrealizowania określonego poziomu dostaw towaru przez sprzedającego. W judykaturze podkreślono jednak, że uznanie takiego postanowienia dodatkowego za niedozwolone z punktu widzenia przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, nie jest uzależnione od sposobu sklasyfikowania danego świadczenia, ale jego natury i celu umowy, w której takie świadczenie przewidziano (zob. wyrok SN z dnia 8 listopada 2013 r., I CSK 46/13). Konieczne było zatem stwierdzenie, czy pobieranie opłat z tytułu usługi wzmożonej efektywności (premii pieniężnej) znajdowało odpowiedni ekwiwalent w działaniach kupującego i było ekonomicznie uzasadnione. Uwzględniając, że w świetle porozumienia stron pobieranie tego rodzaju opłat miała uzasadniać sprzedaż towarów o wartości przekraczającej 1000 zł, a strona powodowa dostarczała towary o wartości przekraczającej przez kilka lat z rzędu 1000000 zł rocznie, nie można podzielić oceny skarżącego, że opłaty z tytułu usługi wzmożonej aktywności (premii pieniężnej) stanowiły rabat handlowy będący elementem kształtowania ceny towaru. Z tych względów bezzasadne były zarzuty naruszenia art. 60 k.c. i art. 65 § 1 i § 2 k.c., art. 536 § 1 k.c., art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 353<sup>1</sup> k.c. oraz art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. w zw. z art. 405 k.c. w odniesieniu do wskazanych wyżej opłat.

Częściowo uzasadnione były natomiast zarzuty dotyczące opłat pobieranych z tytułu usług logistycznych. Sąd Apelacyjny podzielił w tym zakresie stanowisko Sądu Okręgowego, który ustalił, że opłaty z tego tytułu były pobierane przez stronę pozwaną w związku z dostarczaniem przez stronę powodową towarów do magazynu centralnego strony pozwanej. W jego ocenie stanowiło to ułatwienie dla strony pozwanej, tym bardziej, że to powód wykonywał prace związane z etykietowaniem, pakowaniem, układaniem i wysyłaniem towarów w specjalny, określony przez stronę pozwaną sposób. W ten sposób na powoda przerzucono koszty dostarczania towarów do poszczególnych sklepów strony pozwanej. Sąd Okręgowy wskazał również, że usługa logistyczna strony pozwanej pozostaje w sprzeczności z konstrukcją umowy sprzedaży wynikającą z kodeksu cywilnego. To ostateczne stwierdzenie nie było uzasadnione bowiem usługa logistyczna związana z dostarczaniem towarów do magazynu centralnego miała charakter dodatkowy wobec umowy sprzedaży. Natomiast stwierdzenie o braku ekonomicznego uzasadnienia po stronie sprzedającego dla pobierania opłat, w związku z taką formą realizowania dostaw towaru, nie zostało poprzedzone odpowiednią oceną ustaleń faktycznych pod tym kątem. Sąd Okręgowy odwołał się do zeznań świadków, z których wynikało, że dostarczanie towarów do magazynu centralnego miało na celu ochronę interesów dostawców, a więc również strony powodowej, jednakże tej oceny nie podzielił. Tej oceny nie można zaś z góry odrzucić, bez odniesienia się np. do miejsca położenia magazynu centralnego strony pozwanej, miejsca z którego strona powodowa realizowała dostawy do magazynu centralnego i miejsc, w które byłaby zmuszona dostarczać towary zamiast do magazynu centralnego, a także wpływu realizacji dostaw do magazynu centralnego na ilość dostarczanego jednorazowo towaru. Przeanalizowanie tego rodzaju czynników ma znaczenie dla prawidłowej oceny zagadnienia czy dostawy do magazynu centralnego strony pozwanej obniżyły koszty transportu dla powoda jako dostawcy towaru, w porównaniu z wariantem dostarczania towarów bezpośrednio do sklepów i miały z tego względu ekonomiczne uzasadnienie, co z kolei wymagałoby odniesienia także do ustalonej stawki wynagrodzenia za tego rodzaju usługę, która została ustalona na poziomie 6,50% od wartości obrotów netto. Uzasadniało to uznanie za usprawiedliwione zarzutów naruszenia art. 547 § 1 k.c.



i art. 547 § 2 k.c. w zw. z art. 353<sup>1</sup> k.c. Z tego względu skarga kasacyjna podlegała uwzględnieniu w zakresie kwoty 380672, 87 zł i w tej części zaskarżony wyrok został uchylony i sprawa przekazana do ponownego rozpoznania Sądowi Apelacyjnemu na podstawie art. 398<sup>15</sup> § 1 k.c. Nieuzasadniony był natomiast zarzut naruszenia art. 58 § 3 k.c., gdyż sądy obu instancji nie stwierdziły aby postanowienia umowne zobowiązujące do zapłaty wynagrodzenia za świadczenie usług logistycznych były nieważne.

Nieuzasadniony był także zarzut naruszenia art. 6 k.c. Wbrew stanowisku skarżącego Sąd Apelacyjny nie wypowiadał się na temat ciężaru dowodu w zakresie wykazania, że opłata za usługi logistyczne była niewspółmierna do kosztów wykonywania transportu do placówek handlowych własnym staraniem. Sądy obu instancji uznały pobieranie tej opłaty za delikt w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. z innych powodów. Sąd Apelacyjny odniósł się wyłącznie do rozkładu ciężaru dowodu w kontekście istnienia czynności utrudniającej innemu przedsiębiorcy dostęp do rynku i wskazał, że czyny nieuczciwej konkurencji wymienione w art. 15 ust 1 pkt 1-5 u.z.n.k. zawsze utrudniają dostęp do rynku i z tego względu dalsze wykazywanie tej okoliczności nie jest potrzebne a związany z tym ciężar dowodu nie spoczywa na stronie dochodzącej ochrony przewidzianej w art. 18 ust 1 pkt 5 tej ustawy. Wyrażenie takiej oceny nie uzasadnia zarzutu naruszenia art. 6 k.c. przez jego niezastosowanie. Jest ona zgodna ze stanowiskiem prezentowanym w judykaturze. W tezie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 25 października 2012 r., I CSK 147/12 stwierdzono, że ciężar dowodu rzeczywistego wykonania usług na rzecz dostawcy spoczywa zgodnie z art. 6 k.c. na stronie pozwanej, która z faktu ich rzeczywistego spełnienia wywodzi skutek prawny w postaci uzyskania należnego jej wynagrodzenia, a nie bezpodstawnie uzyskanych korzyści, a więc w konsekwencji bezzasadności skierowanego przeciwko niej powództwa wobec braku przesłanki określonej w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. Oznacza to, że to na stronie pozwanej spoczywał ciężar dowodu, że dostarczanie towarów do jej magazynu centralnego dawało korzyści ekonomiczne stronie powodowej i pobieranie opłat z tego tytułu nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji.

Dopiero w takiej sytuacji na stronie powodowej spoczywałby ciężar dowodu, że sama wysokość opłat ustalona za świadczenie usług logistycznych była niewspółmierna do rzeczywistych kosztów dostarczania towarów do sklepów własnym staraniem i nie miała z tego powodu charakteru ekwiwalentnego.

Nieuzasadniony był także zarzut naruszenia art. 481 k.c. w zw. z art. 61, art. 455 i art. 6 k.c. Nie ulega wątpliwości, że roszczenie strony powodowej miało charakter tzw. roszczenia bezterminowego i zgodnie z art. 455 k.c. powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do jego wykonania. Sąd ustalił, że strona powodowa wezwała stronę pozwaną do zapłaty pismami z dnia 27.05.2009 r., 7.09.2009 r. i 25.09.2009 r. i wezwania te zostały doręczone. To ustalenie, w świetle art. 398<sup>3</sup> § 3 k.p.c., nie może być skutecznie podważone w postępowaniu kasacyjnym. Sąd Apelacyjny uznał, że przyjęcie przez Sąd Okręgowy, iż po upływie siedmiodniowego terminu od daty wezwania dłużnika do spełnienia świadczenia roszczenie stało się wymagalne nie narusza art. 481 k.c. Powyższe stanowisko było uzasadnione.

Z tych względów skarga kasacyjna w części wykraczającej poza oddalenie apelacji od wyroku zasądzającego kwotę 380672,87 zł z odsetkami ustawowymi od dnia 19 września 2009 r. była pozbawiona uzasadnionych podstaw i podlegała oddaleniu na podstawie art. 398<sup>14</sup> k.p.c.