



Sygn. akt I CSK 319/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 26 czerwca 2015 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Anna Kozłowska (przewodniczący, sprawozdawca)

SSN Józef Frąckowiak

SSN Bogumiła Ustjanicz

Protokolant Justyna Kosińska

w sprawie z powództwa P.T.

przeciwko M. S.A. z siedzibą w W.

o zapłatę,

po rozpoznaniu na rozprawie w Izbie Cywilnej w dniu 26 czerwca 2015 r.,

skargi kasacyjnej strony pozwanej

od wyroku Sądu Apelacyjnego w [...]

z dnia 22 października 2013 r.,

uchyla zaskarżony wyrok w części oddalającej apelację o zapłatę kwoty 657091 (sześćset pięćdziesiąt siedem tysięcy dziewięćdziesiąt jeden) zł z ustawowymi odsetkami od dnia 3 lutego 2010 r. (punkt I zaskarżonego wyroku) i orzekającej o kosztach procesu (punkt II zaskarżonego wyroku) i w tym zakresie przekazuje sprawę Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania pozostawiając temu Sądowi rozstrzygnięcie o kosztach postępowania kasacyjnego.

UZASADNIENIE

Powód domagał się zasądzenia kwoty 1.368.924,57 zł z odsetkami od dat i kwot szczegółowo wskazanych w pozwie jako nienależnie od niego pobranych przez pozwanego innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, jedn. tekst: DZ. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.; dalej: „u.z.n.k.”).

Pozwany wnosił o oddalenie powództwa.

Wyrokiem z dnia 26 listopada 2012 r. Sąd Okręgowy w W. zasądził od pozwanego na rzecz powoda dochodzoną kwotę z ustawowymi odsetkami, oddalając powództwo częściowo w zakresie należności odsetkowej oraz orzekł o kosztach procesu i kosztach sądowych.

Sąd Apelacyjny wyrokiem z dnia 22 października 2013 r. oddalił apelację pozwanego aprobując ustalenia faktyczne Sądu pierwszej instancji i dokonaną przez ten Sąd ocenę prawną. Stwierdził, że pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji w postaci pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie do sprzedaży towarów powódki. Wskazał, że pobierane przez pozwaną opłaty, w tym premie pieniężne (kwocie 657.090,97 zł) - przewidziane w łączących strony umowach handlowych - zostały zastrzeżone na rzecz pozwanego bez ich powiązania z ekwiwalentnymi świadczeniami na rzecz powoda. Pobrane przez pozwanego w związku z tymi postanowieniami umownymi wynagrodzenie stanowi zawołowane opłaty z tytułu dopuszczenia towarów powoda do obrotu, a więc czyn nieuczciwej konkurencji określony w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., co - w świetle art. 18 ust. 1 pkt 5 tej regulacji - usprawiedliwia żądanie zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści.

Pozwany zaskarżył wyrok Sądu Apelacyjnego w części zasądzającej kwotę 657.090,97 zł odpowiadającą wartości zapłaconych przez powoda na jego rzecz premii pieniężnych. Zarzucił naruszenie przepisów postępowania, które miało

istotny wpływ na wynik sprawy to jest art. 328 § 2 w związku z art. 391 i art. 378 § 1 k.p.c., polegające na braku odniesienia się do wszystkich zarzutów apelacji to jest zarzutu ujętego w pkt II.iv tej apelacji. Skarżący zarzucił nadto naruszenie przepisów prawa materialnego to jest art. 65 § 1 i 2 w związku z art. 353¹ k.c. oraz pkt 1.8 i pkt 1.9 załącznika nr 1.1 i załącznika nr 1.4 do umowy o współpracy handlowej z 18 stycznia 2007 r. oraz pkt 1.9 i pkt 1.10 załącznika nr 1.1 i załącznika 1.4 do umowy o współpracy handlowej z 10 marca 2009 r. łączących strony, przez zastosowanie niewłaściwych metod wykładni w następstwie czego wadliwe przyjęcie, że premie pieniężne tamże wskazane, naliczane od obrotu miesięcznego, nie stanowiły umownie określonego, w formie zwyczajowej przyjętej oraz prawnie dopuszczalnego, upustu/rabatu od ceny zakupu towarów przez pozwanego od powoda. Skarżący zarzucił nadto naruszenie art. 536 § 1 k.c. przez pominięcie, że przepis pozwala na określenie ceny sprzedaży przez wskazanie podstaw jej ustalenia, w tym przez zastosowanie premii pieniężnych ustalonych jako procent od obrotu osiągniętego w danym okresie rozliczeniowym, oraz naruszenie art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. przez niezasadne zaliczenie premii pieniężnych do innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży.

We wnioskach kasacyjnych skarżący domagał się uchylenia wyroku Sądu Apelacyjnego w zaskarżonej części i przekazania sprawy w tym zakresie Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania ewentualnie uchylenia wyroku we wskazanej części i zmiany wyroku przez oddalenie powództwa w zakresie kwoty 657.090,97 zł pobranej przez skarżącego z tytułu premii pieniężnych.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Skarżący zarzuca, że Sąd drugiej instancji nie odniósł się do zarzutu apelacji ujętego w jej punkcie II.iv, to jest błędnego ustalenia, że premie pieniężne nie stanowiły upustu/rabatu kształtującego ostateczną cenę nabycia przez pozwanego od powoda towarów w sytuacji gdy premia pieniężna była mechanizmem regulowania ostatecznej ceny sprzedaży towarów. Lektura uzasadnienia zaskarżonego wyroku nie daje jasnej odpowiedzi co do stanowiska Sądu Apelacyjnego w tym zakresie, w uzasadnieniu tym jest mowa łącznie o wszystkich kwestionowanych przez powoda opłatach bez precyzyjnego rozróżniania ich rodzaju

i charakteru, przy czym Sąd ten przy premiach pieniężnych wskazuje zarówno, że opłata z tytułu premii pieniężnej została ustalona w taki sposób, iż należała się pozwanemu za zwykłe czynności sprzedażowe, oraz że powód z tego tytułu nie otrzymywał w zamian świadczenia ekwiwalentnego, jak i, że nie można mówić o upuście ponieważ taki odnieść należy do konkretnej ceny konkretnego towaru. Jeżeli tę ostatnią wypowiedź wiązać z przytoczonym zarzutem apelacji to zauważyć należy, że jeżeli strony w umowie związały premie pieniężne z wielkością obrotów to nie mogło ujść z pola widzenia, że wpływało to na wysokość cen jaką ostatecznie płacił pozwany (kupujący) powodowi (dostawcy), a więc wpływało na wysokość marży jaką pozwany uzyskiwał. W tym zakresie uzasadnienie zaskarżonego wyroku nie zawiera żadnych odniesień i rozważań, w związku z tym nie może być poczytane za wyczerpujące zarzuty apelacji. Ta wadliwość uzasadnienia zaskarżonego wyroku w pełni usprawiedliwia przytoczony na wstępie zarzut skargi kasacyjnej, czyniąc jej wniosek kasacyjny o uchylenie wyroku w zaskarżonej części całkowicie uzasadnionym.

Odnosząc się do zagadnienia premii pieniężnej w aspekcie jej kwalifikowania jako opłaty niedozwolonej w myśl art. 15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k., zwrócić należy uwagę, że 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 (czyli z upustem) nie stanowi działań sugerujących naruszenie reguł konkurencji. Konstrukcyjnie upust cenowy i premia pieniężna mogą odpowiadać pojęciu tzw. rabatu posprzedazowego i prowadzić do obniżenia ceny dostarczanych towarów. Zwrócił na to uwagę Naczelny Sąd Administracyjny w uzasadnieniu uchwały składu siedmiu sędziów z dnia 25 czerwca 2012 r. sygn. I FPS 2/12 (ONSAiWSA 2013/6/85). W uchwale tej przyjęto, że wypłata kontrahentowi bonusu warunkowego (premię pieniężną) 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. 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. Naczelny Sąd Administracyjny wskazał nadto, 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 Naczelny Sąd Administracyjny w powyższej uchwale powinna znaleźć zastosowanie przy analizie dokonywanej w ramach oceny, czy w świetle art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. zastrzeżone w umowie stron premie pieniężne stanowiły rabat czy też odrębną opłatę innego rodzaju. Skarżący trafnie podnosi, że Sądy nie poddały w tym aspekcie ocenie postanowień umów łączących strony. Wykładnia umów wymaga zastosowania wszystkich dyrektyw z art. 65 k.c., poprzestanie na literalnym brzmieniu umowy nie może być uznane za wystarczające. Rzeczą Sądu było zatem ustalenie i ocena czy charakter ekonomiczny przyjętych w umowach stron rozwiązań wskazywał na to, że premie pieniężne miały cechy rabatu rzutującego na wielkość marży handlowej. Bez ustaleń co do rzeczywistego znaczenia postanowień umownych w tej materii nie można *a priori* uznać, jak uczyniły to Sądy obu instancji, że potrącenie przez pozwanego należności za premie stanowiło opłatę niedopuszczalną w rozumieniu powołanego 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. art. 65 § 1 i 2 k.c. w związku z art. 353¹ k.c.

Z przedstawionych przeto powodów, wyrok w części zaskarżonej podlegał uchyleniu i sprawa w tym zakresie przekazaniu Sądowi Apelacyjnemu do ponownego rozpoznania (art. 398¹⁵ § 1 k.p.c.). O kosztach postępowania kasacyjnego orzeczono na podstawie art. 398²¹ w związku z art. 391 § 1 i art. 108 § 2 k.p.c.

kc