

Przełomowy wyrok Sądu Najwyższego ws. opłat półkowych

data aktualizacji: 2016.02.29



Premie pieniężne od obrotu stosowane w umowach handlowych przez Leroy-Merlin zostały uznane za niedozwoloną opłatę półkową. Tak w ubiegłym tygodniu orzekł Sąd Najwyższy, utrzymując w mocy wyrok nakazujący zwrot premii na rzecz dostawcy.

Sąd Najwyższy rozstrzygnął spór pomiędzy siecią Leroy-Merlin a dostawcą kabin prysznicowych. Były dostawca domagał się zwrotu wymuszonych na nim opłat. Chodziło o premie pieniężne zapisane w umowie handlowej z Leroy-Merlin, które co roku sieć potrącała sobie z bieżących należności za dostarczony towar. W latach 2007-2008 market potrącił w ten sposób kwotę ponad 750 tys. zł.

Sąd Apelacyjny w Warszawie uznał takie działanie sieci handlowej za bezprawne i zasądził od Leroy-Merlin zwrot premii. W ocenie sądu dostawca nie miał żadnego wpływu na treść zawieranej z marketem umowy - albo zawarłby umowę o ustalonej przez Leroy-Merlin treści, albo współpraca nie zostałaby nawiązana. Był to więc wybór pozorny, który nie ma nic wspólnego z zasadą swobody zawierania umów. Ponadto sąd zauważył, że brak jest racjonalnego uzasadnienia, dla którego wyłącznie market miałby pobierać dodatkową korzyść (premię) za zwiększony obrót. Nabywanie przez Leroy-Merlin większych ilości towaru od dostawcy było bowiem normalnym następstwem zwiększania sprzedaży w sklepach należących do sieci. Wątpliwości sądu wzbudził też sposób

obliczania spornej premii. Zgodnie z umową dostawca zobowiązany był płacić premię na rzecz Leroy-Merlin nie tylko od obrotu osiągniętego z tym marketem, ale też od obrotu z innymi spółkami z grupy, np. Bricoman. Mechanizm ten został uznany za sprzeczny z zasadami ustalania cen.

Leroy-Merlin zaskarżył powyższy wyrok twierdząc, że zastosowana w umowie premia pieniężna jest jedynie upustem od ceny nabywanych towarów (tzw. **rabatem posprzedażowym**). Ten z kolei zdaniem skarżącej nie powinien podlegać żadnym ograniczeniom wynikającym z ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

W ustnym uzasadnieniu komentowanego wyroku Sąd Najwyższy stwierdził, że **premia pieniężna** stosowana w umowach handlowych przez Leroy-Merlin jedynie **pozoruje rabat będąc w rzeczywistości zakamuflowaną opłatą półkową**. Sędzia sprawozdawca podkreślił, że premię od obrotu można uznać za rabat tylko wtedy, gdy wykazuje ona rzeczywisty związek z marżą handlową. W przypadku Leroy-Merlin takiego związku nie stwierdzono. Ponadto Sąd Najwyższy uznał, że **na zwiększonym obrocie zarówno dostawca jak i sieć handlowa powinny korzystać w równym stopniu**. Większy obrót oznacza bowiem zwiększony zysk z tytułu pobieranej marży dla obu stron. Tymczasem zastosowany przez Leroy-Merlin mechanizm powodował, że im większy był obrót, tym większą premię otrzymywała sieć. Na tak skonstruowanej transakcji to market korzystał podwójnie, a równowaga pomiędzy zyskami obydwu stron została drastycznie zachwiana na niekorzyść dostawcy.

- Mimo obowiązującego w Polsce od ponad 10 lat zakazu pobierania opłat półkowych oraz wielu wyroków nakazujących ich zwrot, sieci handlowe nie zrezygnowały z ich pobierania od swoich dostawców. Nie stanie się tak również w najbliższej przyszłości - uważa **Dariusz Wasser**, adwokat w kancelarii Hauszylid i Partnerzy, pełnomocnik w sprawach o opłaty półkowe. I dodaje: - Niebawem zostanie wprowadzony podatek od sklepów wielkopowierzchniowych i nie trudno zgadnąć, w jaki sposób sieci handlowe będą próbowały zrekompensować sobie nowe obciążenia fiskalne. Dostawcy mogą spodziewać się trudnych renegocjacji umów handlowych, w trakcie których jeszcze bardziej niż do tej pory odczują ciężar opłat półkowych.

Zdaniem Wassera, w praktyce mamy do czynienia z kolejnymi modyfikacjami umów handlowych stosowanych przez markety, które w zależności od kierunku orzecznictwa, odpowiednio zmieniają ich treść. Tak było w przypadku **progów obrotu**, od których markety naliczają premie.

- Początkowo minimalne progi obrotu w ogóle nie były wpisywane do umów. Gdy tylko sądy zaczęły zwracać na to uwagę, do umów zaczęto wprowadzać zapis, że premie będą naliczane po osiągnięciu np. 1 tys. zł obrotu. Po serii kolejnych wyroków, w których wytknięto marketom, iż stosowanie fikcyjnych, rażąco niskich progów obrotu nadal świadczy o pobieraniu przez nie opłat półkowych, sieci handlowe zaczęły wpisywać do swoich umów minimalne progi obrotu na poziomie ok. 100 tys. -

2 mln zł. Te na pierwszy rzut oka wysokie kwoty, w toku procesów sądowych bardzo często okazywały się jednak rażąco niskie w stosunku do poziomu obrotów, które rzeczywiście osiągał dany dostawca. W konsekwencji tak ustalony próg obrotu również był fikcją – wskazuje Wasser.

Prawnik podkreśla, że obecnie zauważalna jest wyraźna tendencja ukrywania niedozwolonych opłat pod pozorem wszelkiego rodzaju upustów i rabatów naliczanych od osiągniętego obrotu. Dziś trudno już spotkać umowy, w których zastrzeżono bonusy za wejście do sieci, co w początkowym okresie było normą. Ma to związek z kilkoma wyrokami wydanymi w przeciągu ostatnich dwóch lat, w których sądy uznały, że **rabaty posprzedażowe** kształtują cenę towaru i z tego względu nie mogą być zakwalifikowane jako niedozwolone opłaty półkowe. W związku z powyższym wiele osób twierdziło, że kwestia rabatów posprzedażowych (nazywanych też bonusami retro, premiami pieniężnymi, upustami retroaktywnymi) została ostatecznie zamknięta i że sieci handlowe swobodnie mogą je stosować w swoich umowach handlowych.

- Wyrok Sądu Najwyższego z 24.02.2016 r. (I CSK 824/14) rozwiał wątpliwości w tym zakresie wskazując, że **premie pieniężne, jak również inne rabaty i upusty stosowane przez markety powinny być wnikliwie badane, ponieważ mogą stanowić zakamuflowaną opłatę półkową**. Wcześniej Sąd Najwyższy wydał uchwałę (III CZP 73/15), w której potwierdził, że w sporach pomiędzy dostawcami a sieciami handlowymi za każdym razem należy kontrolować, czy w ustalonej marży nie mieści się ukryta, niedozwolona „opłata półkowa”, a więc czy rabat nie jest jednak inną niż marża handlowa opłatą – tłumaczy Wasser.

Adwokat w kancelarii Hauszyld i Partnerzy cieszy się z tego, że sądy dostrzegają sedno problemu, z jakim styka się sektor małych i średnich przedsiębiorstw dostarczających towary do sklepów wielkopowierzchniowych. Podkreśla, że obecnie dostawcy co do zasady nadal mogą domagać się zwrotu rabatów potransakcyjnych, premii i innych tego typu świadczeń. Wasser spodziewa się jednak, że markety zapewne będą poszukiwać kolejnych sposobów ich pobierania.

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/przelomowy-wyrok-sadu-najwyzszego-ws-oplat-polkowe,5783>