WYROK TRYBUNAŁU (pierwsza izba)

z dnia 23 kwietnia 2009 r. *

W sprawach połączonych C-261/07 i C-299/07

mających za przedmiot wnioski o wydanie, na podstawie art. 234 WE, orzeczenia w trybie prejudycjalnym, wniesione przez Rechtbank van Koophandel te Antwerpen (Belgia), postanowieniami z dnia 24 maja i 21 czerwca 2007 r., które wpłynęły do Trybunału odpowiednio w dniu 1 czerwca i 27 czerwca 2007 r., w postępowaniach:

VTB-VAB NV (sprawa C-261/07)

przeciwko

Total Belgium NV,

oraz

Galatea BVBA (sprawa C-299/07)

* Język postępowania: niderlandzki.

przeciwko

Sanoma Magazines Belgium NV,

TRYBUNAŁ (pierwsza izba),

w składzie: P. Jann, prezes izby, A. Tizzano (sprawozdawca), A. Borg Barthet, E. Levits i J.J. Kasel, sędziowie,

rzecznik generalny: V. Trstenjak,
sekretarz: M. Ferreira, główny administrator,

uwzględniając procedurę pisemną i po przeprowadzeniu rozprawy w dniu 18 czerwca 2008 r.,

rozważywszy uwagi przedstawione:

— w imieniu VTB-VAB NV przez L. Eliaertsa oraz B. Gregoira, advocaten,

— w imieniu Total Belgium NV przez J. Stuycka, advocaat,

— w imieniu Sanoma Magazines Belgium NV przez P. Maeyaerta, advocaat,

— w imieniu rządu belgijskiego przez L. Van den Broeck oraz T. Materne'a, działających w charakterze pełnomocników, wspieranych przez adwokata E. Balate'a,

— w imieniu rządu hiszpańskiego przez M. Muñoza Péreza, działającego w charakterze pełnomocnika,

— w imieniu rządu francuskiego przez G. de Bergues'a oraz R. Loosli-Surrans, działających w charakterze pełnomocników,

— w imieniu rządu portugalskiego przez L. Ineza Fernandesa, działającego w charakterze pełnomocnika,

— w imieniu Komisji Wspólnot Europejskich przez W. Wilsa, działającego w charakterze pełnomocnika,

po zapoznaniu się z opinią rzecznika generalnego na posiedzeniu w dniu 21 października 2008 r.,

wydaje następujący

Wyrok

1 Wnioski o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym dotyczą wykładni art. 49 WE i dyrektywy 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. dotyczącej nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniającej dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 98/27/WE i 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady („dyrektywa o nieuczciwych praktykach handlowych") (Dz.U. L 149, s. 22, zwana dalej „dyrektywą").

2 Pytania te zostały przedłożone Trybunałowi w ramach dwóch sporów: z jednej strony pomiędzy VTB-VAB NV (zwaną dalej „VTB") a Total Belgium NV (zwaną dalej „Total Belgium"), a z drugiej strony pomiędzy spółkami Galatea BVBA (zwaną dalej „Galateą") a Sanoma Magazines Belgium NV (zwaną dalej „Sanomą"), dotyczących stosowanych przez Total Belgium i przez Sanomę praktyk handlowych, które zdaniem VTB i Galatei są nieuczciwe.

Ramy prawne

Uregulowania wspólnotowe

3 Motywy 5, 6, 11 i 17 dyrektywy stanowią:

„(5) […] przeszkody w transgranicznym swobodnym przepływie usług i towarów oraz w swobodzie przedsiębiorczości […] powinny zostać wyeliminowane. Można tego dokonać jedynie poprzez ustanowienie na poziome Wspólnoty jednolitych zasad zapewniających wysoki poziom ochrony konsumentów oraz poprzez wyjaśnienie na poziomie Wspólnoty pewnych pojęć prawnych w takim zakresie, w jakim jest to konieczne dla właściwego funkcjonowania rynku wewnętrznego oraz dla spełnienia wymogu pewności prawa.

(6) Niniejsza dyrektywa zbliża zatem przepisy prawne państw członkowskich w zakresie nieuczciwych praktyk handlowych, w tym nieuczciwej reklamy, które bezpośrednio wyrządzają szkodę interesom gospodarczym konsumentów, a tym samym szkodzą pośrednio interesom gospodarczym konkurentów działających zgodnie z prawem […].

(11) Wysoki poziom konwergencji osiągnięty w wyniku zbliżenia krajowych przepisów prawnych poprzez niniejszą dyrektywę zapewnia wysoki wspólny poziom ochrony konsumentów. Niniejsza dyrektywa ustanawia jeden ogólny zakaz stosowania tych spośród nieuczciwych praktyk handlowych, które zniekształcają zachowanie gospodarcze konsumentów. Określa ona również zasady dotyczące agresywnych praktyk handlowych, które nie są obecnie uregulowane na poziomie wspólnotowym.

(17) W celu zapewnienia większej pewności prawnej wskazane jest zidentyfikowanie tych praktyk handlowych, które są nieuczciwe w każdych okolicznościach. W związku z tym załącznik I zawiera pełen wykaz tego typu praktyk. Są to jedyne praktyki handlowe, które można uznać za nieuczciwe bez konieczności oceny konkretnego przypadku w świetle przepisów art. 5–9. Wykaz ten może być zmodyfikowany wyłącznie poprzez poddanie niniejszej dyrektywy przeglądowi".

4 Artykuł 1 dyrektywy stanowi:

„Celem niniejszej dyrektywy jest przyczynienie się do właściwego funkcjonowania rynku wewnętrznego i osiągnięcie wysokiego poziomu ochrony konsumentów poprzez zbliżenie przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych państw członkowskich odnoszących się do nieuczciwych praktyk handlowych szkodzących interesom gospodarczym konsumentów".

5 Artykuł 2 dyrektywy stanowi:

„Do celów niniejszej dyrektywy:

[…]

d) praktyki handlowe stosowane przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów (zwane dalej również »praktykami handlowymi«) oznaczają każde działanie przedsię-

biorcy, jego zaniechanie, sposób postępowania, oświadczenie lub komunikat handlowy, w tym reklamę i marketing, bezpośrednio związane z promocją, sprzedażą lub dostawą produktu do konsumentów;

[…]”.

6 Artykuł 3 ust. 1 dyrektywy stanowi:

„Niniejszą dyrektywę stosuje się do nieuczciwych praktyk handlowych w rozumieniu art. 5, stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów przed zawarciem transakcji handlowej dotyczącej produktu, w trakcie jej zawierania oraz po jej zawarciu”.

7 Zgodnie z art. 4 dyrektywy:

„Państwa członkowskie nie mogą ograniczać swobody świadczenia usług ani swobodnego przepływu towarów z przyczyn związanych z dziedziną, w której niniejsza dyrektywa dokonuje zbliżenia przepisów prawnych”.

8 Artykuł 5 dyrektywy, zatytułowany „Zakaz nieuczciwych praktyk handlowych”, sformułowany jest w sposób następujący:

„1. Nieuczciwe praktyki handlowe są zabronione.

2. Praktyka handlowa jest nieuczciwa, jeżeli:

a) jest sprzeczna z wymogami staranności zawodowej;

i

b) w sposób istotny zniekształca lub może w sposób istotny zniekształcić zachowanie gospodarcze względem produktu przeciętnego konsumenta, do którego dociera bądź do którego jest skierowana, lub przeciętnego członka grupy konsumentów, jeżeli praktyka handlowa skierowana jest do określonej grupy konsumentów.

3. Praktyki handlowe, które mogą w sposób istotny zniekształcić zachowanie gospodarcze wyłącznie dającej się jednoznacznie zidentyfikować grupy konsumentów szczególnie podatnej na tę praktykę lub na produkt, którego ona dotyczy, ze względu na niepełnosprawność fizyczną lub umysłową, wiek lub łatwowierność, w sposób racjonalnie możliwy do przewidzenia przez przedsiębiorcę, oceniane są z perspektywy przeciętnego członka tej grupy. Pozostaje to bez uszczerbku dla powszechnej i zgodnej z prawem praktyki reklamowej polegającej na wygłaszaniu przesadzonych twierdzeń lub twierdzeń, których nie należy rozumieć dosłownie.

4. Za nieuczciwe uznaje się w szczególności praktyki handlowe, które:

a) wprowadzają w błąd w rozumieniu art. 6 i 7;

lub

b) są agresywne w rozumieniu art. 8 i 9.

5. Załącznik I zawiera wykaz praktyk handlowych, które uznaje się za nieuczciwe w każdych okolicznościach. Wykaz ten obowiązuje jednolicie we wszystkich państwach członkowskich i może zostać zmodyfikowany wyłącznie poprzez zmianę niniejszej dyrektywy".

9 Artykuł 6 dyrektywy, zatytułowany „Działania wprowadzające w błąd", stanowi:

„1. Praktykę handlową uznaje się za wprowadzającą w błąd, jeżeli zawiera ona fałszywe informacje i w związku z tym jest niezgodna z prawdą lub w jakikolwiek sposób, w tym poprzez wszystkie okoliczności jej prezentacji, wprowadza lub może wprowadzić w błąd przeciętnego konsumenta, nawet jeżeli informacje te w odniesieniu do jednego lub większej liczby wymienionych niżej elementów są zgodne z rzeczywistością, i która w każdym przypadku powoduje lub może spowodować podjęcie przez konsumenta decyzji dotyczącej transakcji, której inaczej by nie podjął:

a) istnienie lub rodzaj produktu;

b) główne cechy produktu, takie jak jego dostępność, związane z nim korzyści i ryzyko, wykonanie, skład, wyposażenie dodatkowe, usługi po sprzedaży i procedura reklamacyjna, sposób i data produkcji lub wykonania, dostawa, przydatność,

zastosowanie, ilość, specyfikacja, pochodzenie geograficzne lub handlowe, spodziewane rezultaty jego zastosowania lub wyniki i istotne cechy testów lub kontroli przeprowadzonych na produkcie;

c) zakres obowiązków przedsiębiorcy, motywy stosowania praktyki handlowej i rodzaj procesu sprzedaży, oświadczenia lub symbole dotyczące bezpośredniego lub pośredniego sponsorowania lub zezwolenia wydanego dla przedsiębiorcy lub produktu;

d) cena, sposób obliczania ceny lub istnienie szczególnej korzyści cenowej;

e) niezbędne usługi, części, wymiany lub naprawy;

f) rodzaj, cechy i prawa przedsiębiorcy lub jego przedstawiciela, takie jak jego tożsamość i majątek, kwalifikacje, status, zezwolenia, członkostwo lub powiązania oraz prawa własności przemysłowej i intelektualnej lub nagrody i wyróżnienia;

g) prawa konsumenta, w tym prawo do wymiany towaru lub do żądania zwrotu kosztów zgodnie z dyrektywą 1999/44/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 maja 1999 r. w sprawie niektórych aspektów sprzedaży towarów konsumpcyjnych i związanych z tym gwarancji [Dz.U. L 171 s. 12], lub potencjalne ryzyko dla konsumenta.

2. Praktykę handlową uznaje się również za wprowadzającą w błąd, jeżeli w konkretnym przypadku, biorąc pod uwagę wszystkie jej cechy i okoliczności, powoduje ona lub może spowodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej transakcji, której inaczej by nie podjął, i obejmuje:

a) każdy rodzaj wprowadzenia produktu na rynek, w tym reklamę porównawczą, który powoduje mylenie produktów, znaków towarowych, nazw handlowych lub innych znaków rozpoznawczych przedsiębiorcy i jego konkurenta;

b) nieprzestrzeganie przez przedsiębiorcę obowiązków zawartych w kodeksach postępowania, do których przestrzegania się zobowiązał, jeżeli:

i) obowiązek taki nie opiera się jedynie na samym zamiarze jego wykonania, lecz jest wiążący i możliwy do zweryfikowania;

i

ii) przedsiębiorca zaznacza w ramach praktyki handlowej, że jest związany kodeksem”.

10 Artykuł 7 dyrektywy, zatytułowany „Zaniechania wprowadzające w błąd", stanowi:

„1. Praktykę handlową uznaje się za wprowadzającą w błąd, jeżeli w konkretnym przypadku, biorąc pod uwagę wszystkie jej cechy i okoliczności oraz ograniczenia środka przekazu, pomija ona istotne informacje potrzebne przeciętnemu konsumentowi, stosownie do okoliczności, do podjęcia świadomej decyzji dotyczącej transakcji i tym samym powoduje lub może powodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej transakcji, której inaczej by nie podjął.

2. Za wprowadzające w błąd uznaje się również zaniechanie, jeżeli uwzględniając szczegółowe postanowienia ust. 1, przedsiębiorca zataja lub w sposób niejasny, niezrozumiały, dwuznaczny lub z opóźnieniem przekazuje istotne informacje, o których mowa w tym ustępie, lub nie ujawnia komercyjnego celu praktyki, jeżeli nie wynika on jasno z kontekstu i jeżeli powoduje to lub może spowodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej transakcji, której inaczej by nie podjął.

3. W przypadku gdy środek przekazu stosowany dla danej praktyki handlowej nakłada ograniczenia przestrzenne lub czasowe, ograniczenia te i wszystkie środki podjęte przez przedsiębiorcę w celu udostępnienia informacji konsumentom w inny sposób zostaną uwzględnione przy rozstrzyganiu, czy doszło do pominięcia informacji.

4. W przypadku zaproszenia do dokonania zakupu za istotne uważa się następujące informacje, jeżeli nie wynikają one jasno z kontekstu:

a) istotne cechy produktu, w takim zakresie, w jakim jest to właściwe dla danego środka przekazu i produktu;

b) adres i tożsamość przedsiębiorcy, np. nazwa firmy i, w stosownych przypadkach, adres i tożsamość przedsiębiorcy, na którego rzecz działa;

c) cena wraz z podatkami lub w przypadku gdy charakter produktu nie pozwala w sposób racjonalny na wcześniejsze obliczenie ceny, sposób, w jaki cena jest obliczana, jak również, w odpowiednich przypadkach, wszelkie dodatkowe opłaty za transport, dostawę lub usługi pocztowe lub w sytuacji gdy wcześniejsze obliczenie tych opłat nie jest w sposób racjonalny możliwe, informacja o możliwości powstania takich dodatkowych kosztów;

d) uzgodnienia dotyczące sposobu płatności, dostawy lub wykonania oraz procedury rozpatrywania reklamacji, jeżeli odbiegają one od wymogów staranności zawodowej;

e) w odniesieniu do produktów i transakcji obejmujących prawo odstąpienia lub unieważnienia istnienie takiego prawa.

5. Wymogi informacyjne ustanowione w prawie wspólnotowym, dotyczące komunikacji handlowej, w tym reklamy i marketingu, których niewyczerpujący wykaz zamieszczono w załączniku II, uznaje się za istotne".

11 Artykuł 8 dyrektywy, zatytułowany „Agresywne praktyki handlowe”, stanowi:

„Praktykę handlową uznaje się za agresywną, jeżeli w konkretnym przypadku, biorąc pod uwagę wszystkie jej cechy i okoliczności, poprzez nękanie, przymus, w tym z użyciem siły fizycznej, lub bezprawny nacisk, w znaczny sposób ogranicza ona lub może ograniczyć swobodę wyboru przeciętnego konsumenta lub jego zachowanie względem produktu i tym samym powoduje lub może spowodować podjęcie przez niego decyzji dotyczącej transakcji, której inaczej by nie podjął”.

12 Artykuł 9 dyrektywy, zatytułowany „Nękanie, przymus i bezprawny nacisk”, sformułowany jest w sposób następujący:

„Przy ustalaniu, czy w ramach praktyki handlowej stosuje się nękanie, przymus, w tym z użyciem siły fizycznej, lub bezprawny nacisk, uwzględnia się:

a) ich czas, miejsce, rodzaj i uporczywość;

b) użycie gróźb lub obraźliwych sformułowań bądź sposobów zachowania;

c) wykorzystanie przez przedsiębiorcę konkretnego nieszczęścia lub konkretnych okoliczności na tyle poważnych, że ograniczają one zdolność konsumenta do oceny, czego przedsiębiorca jest świadomy, w celu wpłynięcia na decyzję konsumenta względem produktu;

d) uciążliwe lub niewspółmierne bariery pozaumowne, które przedsiębiorca wykorzystuje, aby przeszkodzić konsumentowi w wykonaniu jego praw umownych, w tym prawa do wypowiedzenia umowy lub do rezygnacji na rzecz innego produktu lub przedsiębiorcy;

e) groźby podjęcia działania, które w rzeczywistości nie ma podstawy prawnej".

13 Wreszcie zgodnie z art. 19 dyrektywy:

„Państwa członkowskie przyjmą i opublikują przepisy ustawowe, wykonawcze i administracyjne niezbędne do wykonania niniejszej dyrektywy do dnia 12 czerwca 2007 r. […].

Państwa członkowskie stosują te środki od dnia 12 grudnia 2007 r. […]".

Uregulowania krajowe

14 Artykuł 54 ustawy z dnia 14 lipca 1991 r. o praktykach handlowych oraz informowaniu i ochronie konsumentów (*Moniteur belge* z dnia 29 sierpnia 1991 r., zwanej dalej „ustawą z 1991 r.") sformułowany jest w sposób następujący:

„Sprzedaż wiązana w rozumieniu niniejszego artykułu występuje wtedy, gdy odpłatne lub nieodpłatne nabycie towarów, usług, innego rodzaju korzyści lub kuponów uprawniających do ich nabycia jest związane z nabyciem innych, nawet takich samych towarów lub usług.

Z wyjątkiem odstępstw przewidzianych poniżej sprzedawcy nie mogą oferować konsumentom sprzedaży wiązanej. Także oferta wiązana skierowana do konsumenta jest zakazana, jeżeli pochodzi od większej liczby sprzedawców działających we wspólnym zamiarze".

15 Artykuły 55–57 ustawy z 1991 r. zawierają kilka wyjątków od tego zakazu.

16 Artykuł 55 ustawy z 1991 r. stanowi:

„Po cenie globalnej można składać ofertę wiązaną w stosunku do:

1. towarów lub usług, które tworzą jedną całość;

Na wniosek właściwych ministrów i ministra finansów Król może określić, które usługi oferowane w sektorze finansowym tworzą jedną całość;

2. towarów lub usług jednakowych, o ile:

   a) każdą rzecz i usługę można w tym samym oddziale nabyć oddzielnie po zwykłej cenie;

   b) kupujący zostanie wyraźnie poinformowany o tej możliwości oraz o jednostkowej cenie każdego towaru i każdej usługi;

   c) przyznana kupującemu w danym przypadku obniżka ceny co do ogółu towarów lub usług wynosi najwyżej jedną trzecią zsumowanych cen jednostkowych".

17 Zgodnie z art. 56 ustawy z 1991 r.:

„Wraz z towarem głównym lub usługą główną można nieodpłatnie oferować:

1. akcesoria do towaru głównego, które zostały do niego w szczególny sposób dopasowane przez producenta towaru i doręczone wraz z towarem w celu rozszerzenia lub uproszczenia jego przeznaczenia;

2. opakowania lub pojemniki użyte w celu ochrony lub przygotowania towaru, przy czym uwzględnia się rodzaj i wartość tego towaru;

3. niewielkie towary i usługi zwyczajowo przyjęte w handlu, jak również dostawę, montaż, kontrolę i utrzymanie sprzedanych towarów;

4. próbki asortymentu producenta lub dostawcy towaru głównego, o ile są oferowane w ilościach lub wymiarach ściśle koniecznych do dokonania oceny właściwości rzeczy;

5. kolorowe obrazki, naklejki i obrazki o nieznacznej wartości handlowej;

6. dokumenty uprawniające do udziału w loteriach objętych zezwoleniem;

7. przedmioty zawierające nie dające się wymazać i wyraźnie widoczne napisy reklamowe, które jako takie nie są dostępne w handlu, pod warunkiem że uiszczona przez oferenta cena kupna wynosi najwyżej 5% ceny sprzedaży towaru głównego lub usługi głównej, z którą są one rozdawane".

18 Wreszcie, art. 57 ustawy z 1991 r. przewiduje, że:

„Dozwolone jest również nieodpłatne oferowanie wraz z podstawowymi produktem lub usługą:

1. tytułów umożliwiających nabycie identycznego towaru lub usługi, jeśli wynikająca z tego nabycia obniżka cenowa nie przekroczy wartości procentowej określonej w art. 55 ust. 2;

2. tytułów umożliwiających nabycie jednej z korzyści, o których mowa w art. 56 ust. 5 i 6;

3. tytułów uprawniających wyłącznie do otrzymania rabatu gotówkowego, pod warunkiem że:

   a) wskazują one kwotę rabatu;

   b) poziom lub wartość oferowanego rabatu, a także towary i usługi, których nabycie uprawnia do otrzymania tytułów, będą w sposób jasny wskazane w miejscach sprzedaży towarów lub wykonania usług;

4. tytułów w postaci dokumentów uprawniających po nabyciu określonej ilości produktów lub usług do oferty nieodpłatnej lub obniżki ceny przy nabyciu

podobnego produktu lub usługi, o ile korzyść taka zostanie przyznana przez tego samego sprzedawcę i nie przekracza ona jednej trzeciej ceny uprzednio nabytych produktów lub usług.

Tytuły powinny określać ewentualny termin ich ważności, jak również warunki oferty.

Jeżeli sprzedawca wycofuje ofertę, konsument ma prawo do oferowanych korzyści proporcjonalnie do dokonanych uprzednio zakupów".

19 W dniu 5 czerwca 2007 r. Królestwo Belgii przyjęło ustawę zmieniającą ustawę z dnia 14 lipca 1991 r. o praktykach handlowych oraz informowaniu i ochronie konsumentów (*Moniteur belge* z dnia 21 czerwca 2007 r., s. 34272, zwaną dalej „ustawą z dnia 5 czerwca 2007 r."), która zgodnie z art. 1 dokonuje transpozycji przepisów dyrektywy.

Postępowania przed sądem krajowym i pytania prejudycjalne

Sprawa C-261/07

20 Z postanowienia odsyłającego wynika, że od dnia 15 stycznia 2007 r. Total Belgium, spółka zależna grupy Total, która dokonuje przede wszystkim dystrybucji paliw na stacjach benzynowych, oferuje konsumentom posiadającym kartę Total Club za każde zatankowanie przynajmniej 25 l paliwa do własnego samochodu lub przynajmniej 10 l do własnego motoroweru nieodpłatną pomoc drogową przez okres trzech tygodni.

21 W dniu 5 lutego 2007 r. VTB, spółka, która świadczy usługi w zakresie pomocy drogowej, wniosła do Rechtbank van Koophandel te Antwerpen pozew o zaniechanie przez Total Belgium tej praktyki handlowej, gdyż stanowi ona ofertę wiązaną, która jest zakazana na mocy art. 54 ustawy z 1991 r.

22 W tych okolicznościach Rechtbank van Koophandel te Antwerpen postanowił zawiesić postępowanie i skierować do Trybunału następujące pytanie prejudycjalne:

„Czy dyrektywa […] sprzeciwia się obowiązywaniu przepisu krajowego takiego jak art. 54 ustawy belgijskiej [z 1991 r.] o praktykach handlowych oraz informowaniu i ochronie konsumentów, który — z wyjątkiem przypadków wyczerpująco wyliczonych w ustawie — zakazuje sprzedającemu składania wszelkiej oferty wiązanej konsumentowi, w tym oferty wiązanej produktu, który konsument musi nabyć, i bezpłatnej usługi, której nabycie jest związane z zakupem produktu, bez względu na okoliczności sprawy i w szczególności niezależnie od wpływu, jaki może wywierać ta konkretna oferta na przeciętnego konsumenta, i niezależnie od tego, czy ta oferta może zostać w konkretnym przypadku uznana za naruszenie wymogu staranności zawodowej lub uczciwych zwyczajów handlowych?”.

Sprawa C-299/07

23 Przedmiotem postępowania przed sądem krajowym jest spór pomiędzy Galateą, spółką prowadzącą sklep z bielizną w Schoten (Belgia), i Sanomą, spółką zależną fińskiej grupy Sanoma, będącej wydawcą licznych czasopism, w tym tygodnika *Flair.*

24 Do wydania *Flair* z dnia 13 marca 2007 r. wpięty był dodatek, który w okresie od dnia 13 marca do dnia 15 maja 2007 r. uprawniał do rabatu w wysokości od 15% do 25% wartości towarów, sprzedawanych w określonych sklepach z bielizną, znajdujących się na terenie regionu flamandzkiego.

25 W dniu 22 marca 2007 r. Galatea wniosła do Rechtbank van Koophandel te Antwerpen pozew o zaniechanie tej praktyki handlowej, podnosząc, że Sanoma naruszyła między innymi art. 54 ustawy z 1991 r.

26 W tych okolicznościach Rechtbank van Koophandel te Antwerpen postanowił zawiesić postępowanie i skierować do Trybunału następujące pytanie prejudycjalne:

„Czy art. 49 WE dotyczący swobodnego przepływu usług oraz dyrektywa […] sprzeciwiają się obowiązywaniu przepisu krajowego takiego jak art. 54 belgijskiej ustawy [z 1991 r.] o praktykach handlowych oraz informowaniu i ochronie konsumentów, który — z wyjątkiem przypadków wyczerpująco wyliczonych w ustawie — zakazuje sprzedającemu składania wszelkiej oferty wiązanej konsumentowi, w ramach której odpłatne lub nieodpłatne nabycie towarów, usług, innego rodzaju korzyści lub kuponów uprawniających do ich nabycia jest związane z nabyciem innych, nawet takich samych towarów lub usług — i to bez względu na okoliczności sprawy, w szczególności niezależnie od wpływu, jaki może wywierać ta konkretna oferta na przeciętnego konsumenta i niezależnie od tego, czy ta oferta może zostać w konkretnym przypadku uznana za naruszenie wymogu staranności zawodowej lub uczciwych zwyczajów handlowych?”.

27 Postanowieniem prezesa Trybunału z dnia 29 kwietnia 2007 r. sprawy C-261/07 i C-299/07 zostały połączone zarówno dla celów procedury pisemnej i ustnej, jak i dla celów wydania wyroku.

W przedmiocie pytań prejudycjalnych

28 Za pomocą swoich dwóch pytań sąd krajowy zmierza zasadniczo do ustalenia, czy wykładni dyrektywy należy dokonywać w ten sposób, że stoi ona na przeszkodzie ustanowieniu takich przepisów krajowych jak art. 54 ustawy z 1991 r., który poza pewnymi wyjątkami i nie biorąc pod uwagę specyficznych okoliczności niniejszego przypadku, ustanawia ogólny zakaz składnia przez sprzedawcę ofert wiązanych konsumentom.

W przedmiocie dopuszczalności wniosku o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym w sprawie C-261/07

29 VTB kwestionuje dopuszczalność pytania prejudycjalnego, ponieważ dotyczy ono wykładni dyrektywy, której termin transpozycji, ustalony na dzień 12 grudnia 2007 r., jeszcze nie upłynął w chwili wydania postanowienia odsyłającego, tj. w dniu 24 maja 2007 r.

30 Z tych samych powodów, nie podnosząc w sposób jednoznaczny zarzutu niedopuszczalności, rządy belgijski i hiszpański twierdzą, że dyrektywa nie znajduje zastosowania w postępowaniu przed sądem krajowym. W szczególności, zdaniem rządu hiszpańskiego, sąd nie może stwierdzić niemożności zastosowania przepisu krajowego z powodu naruszenia dyrektywy przed upływem terminu przewidzianego na jej transpozycję.

31 Jednakże argumentów tych nie można uwzględnić.

32 W tym względzie należy przypomnieć, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, w ramach współpracy pomiędzy Trybunałem a sądami krajowymi, ustanowionej na mocy art. 234 WE, do sądu krajowego, przed którym sprawa zawisła i którego odpowiedzialnością jest w sprawie przed nim zawisłej orzec, należy dokonanie oceny, z uwzględnieniem szczególnych okoliczności tej sprawy, czy wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym jest niezbędne do wydania wyroku w postępowaniu przed sądem krajowym, jak i ocena zasadności pytań, z którymi zwraca się on do Trybunału. Zatem jeżeli pytania zadane przez sądy krajowe dotyczą wykładni przepisu prawa wspólnotowego, Trybunał ma co do zasady obowiązek wydania orzeczenia (zob. w szczególności wyroki: z dnia 13 marca 2001 r. w sprawie C-379/98 PreussenElektra, Rec. s. I-2099, pkt 38; z dnia 22 maja 2003 r. w sprawie C-18/01 Korhonen i in., Rec. s. I-5321, pkt 19; a także z dnia 19 kwietnia 2007 r. w sprawie C-295/05 Asemfo, Zb.Orz. s. I-2999, pkt 30).

33 Wynika stąd, że domniemanie istotności związane z pytaniami prejudycjalnymi przedkładanymi Trybunałowi przez sądy krajowe może zostać obalone jedynie w wyjątkowych przypadkach, gdy oczywiste jest, że żądana wykładnia przepisów prawa wspólnotowego, o które chodzi w pytaniach, nie ma żadnego związku ze stanem

faktycznym bądź przedmiotem sporu w postępowaniu przed sądem krajowym (zob. w szczególności wyroki z dnia 15 grudnia 1995 r. w sprawie C-415/93 Bosman, Rec. s. I-4921, pkt 61; a także z dnia 1 kwietnia 2008 r. w sprawie C-212/06 Gouvernement de la Communauté française et gouvernement wallon, Zb.Orz. s. I-1683, pkt 29).

34 W niniejszej sprawie należy stwierdzić, że nie jest oczywiste, że przedłożone pytanie prejudycjalne nie ma znaczenia dla celów orzeczenia, które sąd krajowy ma obowiązek wydać.

35 Z orzecznictwa wynika bowiem, że po pierwsze, do zakresu zastosowania dyrektywy należą nie tylko przepisy krajowe, których wyraźnym celem jest transpozycja przepisów dyrektywy, lecz — od dnia wejścia w życie tej dyrektywy — również wcześniej już obowiązujące przepisy krajowe, które mogą mieć wpływ na zapewnienie zgodności prawa krajowego z tą dyrektywą (zob. podobnie wyrok z dnia 7 września 2006 r. w sprawie C-81/05 Cordero Alonso, Zb.Orz. s I-7569, pkt 29).

36 Nawet jeśli w ramach postępowania przed sądem krajowym ustawa z dnia 5 czerwca 2007 r. zmieniająca ustawę z 1991 r. i mająca na celu transpozycję dyrektywy rzeczywiście została uchwalona już po zaistnieniu okoliczności będących przedmiotem tego postępowania i po wydaniu postanowienia odsyłającego, to nie stanowi to niemniej jednak, jak wynika z postanowienia odsyłającego i jak przyznał w trakcie rozprawy rząd belgijski, przeszkody, gdyż zawarte w art. 54–57 ustawy z 1991 r. sporne przepisy, ustanawiające ogólny zakaz składnia ofert wiązanych i przewidujące określone wyjątki od tego zakazu, nie zostały ani uchylone, ani zmienione przez ustawę z dnia 5 czerwca 2007 r.

37 Innymi słowy, zarówno w momencie zaistnienia okoliczności stanowiących przedmiot postępowania przed sądem krajowym, jak i wydania postanowienia odsyłającego, te wcześniejsze przepisy były przez władze krajowe uważane za przepisy odpowiednie dla dokonania transpozycji dyrektywy po dacie jej wejścia w życie, czyli po dniu 12 czerwca 2005 r., a zatem za objęte zakresem jej zastosowania.

38 Po drugie, z orzecznictwa Trybunału wynika w każdym razie, że w okresie przewidzianym na dokonanie transpozycji dyrektywy państwa członkowskie są zobowiązane do powstrzymania się od przyjmowania przepisów, których charakter poważnie zagraża osiągnięciu celu tej dyrektywy (zob. wyroki z dnia 18 grudnia 1997 r. w sprawie C-129/96 Inter-Environnement Wallonie, Rec. s. I-7411, pkt 45; z dnia 8 maja 2003 r. w sprawie C-14/02 ATRAL, Rec. s. I-4431, pkt 58; z dnia 22 listopada 2005 r. w sprawie C-144/04 Mangold, Zb.Orz. s. I-9981, pkt 67).

39 W tym względzie Trybunał miał już okazję sprecyzować, że ten obowiązek powstrzymania się wiąże wszystkie władze publiczne danego państwa członkowskiego, włącznie z władzą sądowniczą. W związku z tym począwszy od daty wejścia w życie dyrektywy sądy państw członkowskich zobowiązane są tak dalece jak jest to możliwe do powstrzymania się od dokonywania wykładni prawa wewnętrznego w sposób, który poważnie zagrażałby — po upływie terminu dla transpozycji dyrektywy — osiągnięciu wskazanego w dyrektywie rezultatu. (zob. w szczególności wyrok z dnia 4 lipca 2006 r. w sprawie C-212/04 Adeneler i in., Zb.Orz. s. I-6057, pkt 122, 123).

40 Jako że dyrektywa weszła już w życie w momencie zaistnienia okoliczności, których dotyczy postępowanie przed sądem krajowym, należy uznać, że odnosząca się do głównych przepisów dyrektywy wykładnia, o dokonanie której wnosi Rechtbank van Koophandel te Antwerpen, jest przydatna dla celów umożliwienia sądowi krajowemu rozstrzygnięcia zawisłej przed nim sprawy, przy jednoczesnym zastosowaniu się przezeń do wspomnianego obowiązku powstrzymania się od dokonywania w taki sposób wykładni.

41 W świetle powyższego należy stwierdzić, że przedłożony przez sąd krajowy wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym w sprawie C-261/07 jest dopuszczalny.

Co do istoty

Uwagi przedłożone Trybunałowi

42 Total Belgium, Sanoma, rząd portugalski i Komisja Wspólnot Europejskich twierdzą, że dyrektywa stoi na przeszkodzie obowiązywaniu zakazu składania ofert wiązanych, takiego jak ten ustanowiony w art. 54 ustawy z 1991 r.

43 W tym względzie Total Belgium, Sanoma i Komisja podnoszą, że oferty wiązane są objęte zakresem pojęcia „praktyki handlowe" w rozumieniu dyrektywy. Biorąc pod uwagę, że dyrektywa ta dokonuje całkowitej harmonizacji w dziedzinie nieuczciwych praktyk handlowych, jedynymi praktykami, których państwa członkowskie mogą zakazać „w każdych okolicznościach" są, zgodnie z art. 5 ust. 5 dyrektywy, praktyki wymienione w jej załączniku I. Jako że nie wymienia on ofert wiązanych, nie mogą one zostać zakazane jako takie, lecz mogą zostać zakazane jedynie wtedy, gdy w świetle specyficznych okoliczności danego przypadku sąd stwierdzi spełnienie przesłanek zawartych w art. 5 dyrektywy. Zatem jak utrzymuje także rząd portugalski, ustanowienie zakazu składania ofert wiązanych co do zasady, tak jak czyni to art. 54 ustawy z 1991 r., byłoby sprzeczne z dyrektywą.

44 Z drugiej strony VTB oraz rząd francuski i belgijski podnoszą zasadniczo, iż oferty wiązane nie są objęte zakresem pojęcia „praktyki handlowe" w rozumieniu dyrektywy i poza tym w ogóle nie są objęte jej zakresem stosowania.

45 W tym względzie rząd belgijski wyjaśnia, że oferty wiązane były przedmiotem projektu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie promocji sprzedaży na rynku wewnętrznym (Dz.U. 2002, C 75, s. 11), w którym dokonywano wyraźnego rozróżnienia pomiędzy reżimem prawnym mającym zastosowanie do wspomnianych ofert i tym, który znajduje zastosowanie do objętych zakresem dyrektywy praktyk handlowych. Projekt ten został wycofany dopiero w 2006 r., a zatem władze belgijskie mogły zasadnie uważać, że oferty wiązane nie są „praktykami handlowymi". W konsekwencji ustawodawca belgijski nie uznał, aby w kontekście transpozycji

dyrektywy niezbędne było wprowadzenie zmian w art. 54 ustawy z 1991 r., ani nie uznał też, iż ciąży na nim obowiązek dokonywania wykładni tych przepisów w świetle kryteriów wskazanych w art. 5 dyrektywy.

46 Rząd francuski dodaje w szczególności, że o ile dyrektywa nakłada na państwa członkowskie obowiązek objęcia zakazem nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych wobec konsumentów, to nie stoi ona jednak na przeszkodzie temu, aby w celu poprawy stanu ochrony konsumentów państwa te objęły zakazem inne praktyki, takie jak oferty wiązane, niezależnie od tego, czy są one w rozumieniu dyrektywy nieuczciwe.

47 Wreszcie zdaniem VTB art. 5 dyrektywy nie wyklucza, w każdym razie możliwości zakwalifikowania przez państwa członkowskie jako nieuczciwe także innych praktyk handlowych niż te, które zawarte są w jej załączniku I.

Odpowiedź Trybunału

48 W celu udzielenia odpowiedzi na niniejsze pytania niezbędne jest w pierwszej kolejności ustalenie, czy oferty wiązane, stanowiące przedmiot spornego zakazu, są praktykami handlowymi w rozumieniu art. 2 lit. d) dyrektywy, a zatem podlegają uregulowaniom w niej zawartym.

49 W tym względzie należy zauważyć, że art. 2 lit. d) dyrektywy, posługując się szczególnie obszernym sformułowaniem, definiuje pojęcie praktyk handlowych jako oznaczające „każde działanie przedsiębiorcy, jego zaniechanie, sposób postępowania, oświadczenie lub komunikat handlowy, w tym reklamę i marketing, bezpośrednio związane z promocją, sprzedażą lub dostawą produktu do konsumentów".

50 Tak więc, jak zauważył także rzecznik generalny w pkt 69 i 70 swojej opinii, oferty wiązane są działaniami handlowymi wyraźnie wpisującymi się w ramy strategii handlowej podmiotów gospodarczych, mającymi za cel promocje i płynność sprzedaży prowadzonej przez te podmioty. Wynika z tego, że są one praktykami w rozumieniu art. 2 lit. d) dyrektywy, a zatem są objęte jej zakresem stosowania.

51 Po dokonaniu tych ustaleń należy przypomnieć, po pierwsze, że zgodnie z jej motywami 5 i 6 oraz art. 1, dyrektywa ma przede wszystkim na celu ustanowienie jednolitych przepisów odnoszących się do nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów w celu przyczynienia się do dobrego funkcjonowania rynku wewnętrznego i zapewnienia wysokiego poziomu ochrony konsumentów.

52 Dyrektywa dokonuje w związku z tym całkowitej harmonizacji tych przepisów na skalę wspólnotową. Ponadto, jak przewiduje wyraźnie jej art. 4 i w odróżnieniu od tego co twierdzą VTB i rząd francuski, państwa członkowskie nie mogą przyjąć bardziej restrykcyjnych środków niż te, które określa dyrektywa, nawet gdyby miało to na celu zapewnienie jeszcze wyższego poziomu ochrony konsumentów.

53 Następnie należy zauważyć, że art. 5 dyrektywy ustanawia zakaz nieuczciwych praktyk handlowych i wymienia kryteria pozwalające na ustalenie, czy dana praktyka jest nieuczciwa.

54 Zgodnie z ust. 2 tego przepisu praktyka handlowa jest nieuczciwa, jeżeli jest sprzeczna z wymogami staranności zawodowej i w sposób istotny zniekształca lub może zniekształcić zachowanie gospodarcze przeciętnego konsumenta względem produktu.

55 Ponadto art. 5 ust. 4 dyrektywy definiuje dwie konkretne kategorie nieuczciwych praktyk handlowych, a mianowicie „praktyki wprowadzające w błąd" oraz „praktyki agresywne", odpowiadające specyficznym kryteriom wymienionym odpowiednio w art. 6 i 7 oraz art. 8 i 9 dyrektywy. Na podstawie tych przepisów takie praktyki są zakazane, jeśli mając na uwadze ich cechy i okoliczności faktyczne, w których są stosowane, powodują lub mogą spowodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji o charakterze handlowym, której w przeciwnym razie by nie podjął.

56 Dyrektywa zawiera także w załączniku I wyczerpujące wyliczenie 31 praktyk handlowych, które zgodnie z jej art. 5 ust. 5 uważane są za nieuczciwe „w każdych okolicznościach". Tak więc, co wyjaśnia także w sposób wyraźny 17 motyw dyrektywy, są to jedyne praktyki handlowe, które mogą być uważane za nieuczciwe bez poddania ich ocenie w ramach konkretnego przypadku na podstawie art. 5–9 dyrektywy.

57 Należy wreszcie zauważyć, że oferty wiązane nie należą do praktyk wymienionych we wspomnianym załączniku I.

58 Zatem pytania przedłożone przez sąd krajowy należy przeanalizować w świetle treści i ogólnej systematyki przepisów dyrektywy przywołanych w poprzednich punktach.

59 W tym względzie należy stwierdzić, że ustanawiając domniemanie niezgodności z prawem ofert wiązanych przepisy krajowe takie jak te, których dotyczy postępowanie przed sądem krajowym, nie spełniają wymogów ustanowionych przez dyrektywę.

60 Po pierwsze, art. 54 ustawy z 1991 r. ustanawia zasadę zakazu składania ofert wiązanych, mimo iż praktyki te nie są wymienione w załączniku I do dyrektywy.

61 Jak wskazano w pkt 56 niniejszego wyroku, w załączniku tym dokonano wyczerpującego wyliczenia praktyk handlowych zakazanych w każdych okolicznościach, które — co za tym idzie — nie są poddawane ocenie w ramach konkretnego przypadku.

62 Dyrektywa stoi zatem na przeszkodzie ustanowieniu reżimu takiego jak ten ustanowiony przez art. 54 ustawy z 1991 r., gdyż artykuł ten ustanawia, mający charakter ogólny i prewencyjny, zakaz składania ofert wiązanych, niezależnie od jakiejkolwiek weryfikacji ich nieuczciwego charakteru na podstawie kryteriów określonych w art. 5–9 dyrektywy.

63 W ten sposób zatem przepis takiego rodzaju jak ten, którego dotyczy postępowanie przed sądem krajowym, jest niezgodny z art. 4 dyrektywy, który w sposób wyraźny zakazuje państwom członkowskim utrzymywania w mocy lub przyjmowania bardziej restrykcyjnych przepisów krajowych, nawet jeśli przepisy takie miałyby na celu zapewnienie jeszcze wyższego poziomu ochrony konsumentów.

64 Należy wreszcie dodać, że prawidłowość takiej wykładni nie zostaje podana w wątpliwość poprzez okoliczność, iż ustawa z 1991 r. przewiduje w art. 55–57 pewną liczbę wyjątków od wspomnianego zakazu składania ofert wiązanych.

65 Otóż mimo iż wyjątki te mogą ograniczyć zakres zakazu składania ofert wiązanych, faktem pozostaje, że w sytuacji gdy, tak jak w sprawach zawisłych przed sądem krajowym, mamy do czynienia z praktyką, która nie jest wymieniona w załączniku I do dyrektywy, nie powinny one — ze względu na ich ograniczony i z góry określony charakter — zastąpić oceny tego, czy dana praktyka handlowa jest „nieuczciwa", którą należy koniecznie przeprowadzić w odniesieniu do właściwych dla danego przypadku okoliczności faktycznych, w świetle kryteriów określonych w art. 5–9 dyrektywy.

66 Stwierdzenie to znajduje ponadto potwierdzenie w samej treści niektórych z tych wyjątków. Przykładowo ustawa z 1991 r. zezwala na składanie ofert wiązanych po cenie globalnej, jedynie jeśli oferta taka dotyczy towarów lub usług stanowiących całość albo

towarów i usług, które są identyczne. Jak słusznie zauważa Komisja w odpowiedzi na pytanie pisemne przedstawione przez Trybunał, nie można wykluczyć, że w szczególności w sytuacji prawidłowego poinformowania konsumentów oferta wiązana obejmująca różne towary lub usługi, które nie stanowią całości i nie są identyczne, będzie spełniać ustanowione przez dyrektywę przesłanki uczciwości.

67 W tych okolicznościach należy stwierdzić, że dyrektywa stoi na przeszkodzie ustanowieniu zakazu składania ofert wiązanych, takiego jak ten zawarty w ustawie z 1991 r. W konsekwencji nie ma potrzeby badania, czy ewentualnie ma miejsce naruszenie art. 49 WE, które zostało podniesione w pytaniu prejudycjalnym przedłożonym w sprawie C-299/07.

68 W związku z powyższym na przedłożone Trybunałowi pytania należy odpowiedzieć, że wykładni dyrektywy należy dokonywać w ten sposób, że stoi ona na przeszkodzie ustanowieniu przepisów krajowych takich jak te, które stanowią przedmiot postępowań przed sądem krajowym i które, poza pewnymi wyjątkami i nie biorąc pod uwagę specyficznych okoliczności danego przypadku, zakazują składania przez sprzedawcę jakichkolwiek ofert wiązanych konsumentowi.

W przedmiocie kosztów

69 Dla stron postępowania przed sądem krajowym niniejsze postępowanie ma charakter incydentalny, dotyczy bowiem kwestii podniesionej przed tym sądem; do niego zatem należy rozstrzygnięcie o kosztach. Koszty poniesione w związku z przedstawieniem uwag Trybunałowi, inne niż poniesione przez strony postępowania przed sądem krajowym, nie podlegają zwrotowi.

Z powyższych względów Trybunał (pierwsza izba) orzeka, co następuje:

Wykładni dyrektywy 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. dotyczącej nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniającej dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 98/27/WE i 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady należy dokonywać w ten sposób, że stoi ona na przeszkodzie ustanowieniu przepisów krajowych takich jak te, które stanowią przedmiot postępowań przed sądem krajowym i które, poza pewnymi wyjątkami i nie biorąc pod uwagę specyficznych okoliczności danego przypadku, zakazują składania przez sprzedawcę jakichkolwiek ofert wiązanych konsumentowi.

Podpisy