

Sygn. akt IA Ca 677/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 14 listopada 2014 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Robert Obrębski

Sędziowie SA Katarzyna Polańska - Farion

SO (del.) Ewa Harasimiuk

Protokolant: st. sek. sąd. Monika Likos

po rozpoznaniu w dniu 14 listopada 2014 r. w Warszawie na rozprawie

sprawy z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

z siedzibą w S.

przeciwko (...) Budowlany spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. i (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanych

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 19 lutego 2014 r., sygn. akt XVI GC 620/11

I. zmienia zaskarżony wyrok:

1. w punkcie pierwszym oraz czwartym w części w ten sposób, że oddala powództwo o zapłatę kwoty 30511,17 zł (trzydzieści tysięcy pięćset jedenaście złotych siedemnaście groszy), odsetek od tej kwoty za okres od dnia 26 lutego 2010 r. i kosztów procesu w kwocie 1969 zł (jeden tysiąc dziewięćset sześćdziesiąt dziewięć złotych);

2. w punkcie drugim oraz piątym w części w ten sposób, że oddala powództwo o zapłatę kwoty 28504,63 zł (dwadzieścia osiem tysięcy pięćset cztery złote sześćdziesiąt trzy grosze), odsetek o tej kwoty za okres od dnia 26 lutego 2010 r. i kosztów procesu w kwocie 1858 zł (jeden tysiąc osiemset pięćdziesiąt osiem złotych);

II. oddala apelację w pozostałym zakresie;

III. zasądza od (...) Budowlany spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w S. kwotę 542,88 zł (pięćset czterdzieści dwa złote osiemdziesiąt osiem groszy) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego;

IV. zasądza od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w S. kwotę 747,18 zł (siedemset czterdzieści siedem złotych osiemnaście groszy) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 14 lipca 2011 r. (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w S. wniosła o zasądzenie od (...) Budowlany spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. kwoty 481971,81 zł tytułem zwrotu wynagrodzenia pobranego przez pozwaną za usługi marketingowo – promocyjne i usługi intensyfikacji sprzedaży oraz kwotę 30219,66 zł tytułem zwrotu rabatów udzielonych stronie pozwanej w umowach sprzedaży zamawianych towarów, żądała też zasądzenia od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. kwoty 517038,58 zł tytułem zwrotu wskazanego wynagrodzenia oraz kwoty 28049,54 zł tytułem rabatów, jak też zasądzenia ustawowych odsetkami za okresy podane w pozwie do dnia zapłaty, twierdziła bowiem, że należności dochodzone w tej sprawie stanowiły bezpodstawne korzyści uzyskane przez pozwane spółki z czynów nieuczciwej konkurencji, polegających na pobieraniu przez pozwane innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie do sprzedaży towarów dostarczanych przez powódkę, które zostały narzucone, podnosiła ponadto, że działania pozwanych utrudniały powódce dostęp do rynku w rozumieniu przyjętym w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Jako podstawa prawna roszczenia został powołany art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy.

Pozwane wniosły o oddalenie powództwa. Przyznając fakty dotyczące naliczania wynagrodzenia za usługi świadczone na rzecz powódki, pozwane podnosiły, że ich świadczenie zostało uzgodnione przez strony, nie utrudniało dostawcy dostępu do rynku i było korzystna nie tylko dla strony pozwanej, ale również dla wskazanej spółki. Według pozwanych, reklama towarów, zwłaszcza przez ich wystawianie w sklepach w atrakcyjnych miejscach i zamieszczanie w gazetkach reklamowych, zwiększała popyt na produkty powódki, przyczyniała się więc do zwiększenia jej obrotów. Pozwane zaprzeczały także, by wykonanie łączących obie strony umów stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji, podnosiły ponadto, że prowadzi działalność handlową z wykorzystaniem nowoczesnych technik reklamy, polegających na łączeniu sprzedaży ze świadczeniem usług marketingowych na rzecz dostawców, w tym powódki, która uwzględniała ponoszone koszty w swoich rozliczeniach. Pozwane kwestionowały też daty wymagalności poszczególnych kwot podanych w petitum pozwu, twierdziły, że stały się one wymagalne po wezwaniu pozwanej do zapłaty, podnosiły ponadto, że rabaty udzielane przez powódkę nie stanowiły czynu nieuczciwej konkurencji z tego względu, że nie wiązały się z obciążeniem powódki opłatą za przyjęcie jej towarów do sprzedaży w sieci sklepów prowadzonych przez pozwane spółki, były natomiast typowymi upustami udzielanymi przez powódkę ze względu na zakres zamówień i wielkość obrotów uzyskiwanych przez strony we wzajemnej współpracy handlowej. Obrona pozwanych polegała ponadto na podniesieniu zarzutu przedawnienia tej części roszczeń, które stały się wymagalne w okresie poprzedzającym trzy lata przed wniesieniem pozwu, twierdziły bowiem, że na tle okoliczności skierowania przez powódkę sprawy do Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej pozwem z dnia 2 kwietnia 2010 r., wniosek o wezwanie do próby ugodowej z dnia 18 marca 25 marca 2010 r. był działaniem pozornym, nie stanowił więc czynności mającej na celu dochodzenie roszczeń objętych pozwem.

Wyrokiem z 19 lutego 2014 r. Sąd Okręgowy zasądził od (...) Budowlany spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. na rzecz powódki kwotę 512191,47zł z ustawowymi odsetkami od dnia 26 lutego 2010 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 32817,50 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 7200 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego i osobno zasądził od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. na rzecz powódki kwotę 599088,12 zł w odsetkami ustawowymi od dnia 26 lutego 2010 r. i kwotę 37163,50 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 7200 zł za udział w sprawie zawodowego pełnomocnika po stronie powódki.

Na podstawie zebranego materiału dowodowego, Sąd Okręgowy ustalił, że na podstawie umów o współpracy handlowej zawartych w dniu 1 marca 2006 r. pomiędzy powódką a pozwanymi spółkami, jak też na podstawie podobnych umów z dnia 1 stycznia 2009 r. i umowy o świadczenie usług z dnia 10 czerwca 2009 r., pozwane nabywały towary dostarczane przez powódkę, na rzecz której świadczyły także usługi marketingowo – promocyjne oraz usługi intensyfikacji sprzedaży. Sąd Okręgowy opisał przedmiot wskazanych usług, ustalił, że za ich świadczenie pozwane pobierały wynagrodzenie, którego wielkość była zależna od obrotów rocznych, wynosiła bowiem od 11 do 13 % pełnej wartości obrotów uzyskanych w okresach rozliczeniowych, wskazał ponadto, że w istotnym dla sprawy

okresie, pozwane obciążyły powódkę łącznym wynagrodzeniem z tego tytułu w kwocie 1111280 zł, które w całości zostało potrącone z należnościami powódki za dostawę kolejnych partii towarów, które pozwane spółki zbywały na rzecz swoich klientów w sieci prowadzonych marketów. Sąd Okręgowy ustalił ogólnie, że usługi obejmowały także wydawanie gazetek, wskazał jednak, że za umieszczenie produktów powódki w gazetkach pobierane były oddzielne opłaty, stanowiące premie za promocje okresowe, które były przeprowadzane 6 razy w roku, nie poczynił natomiast ustaleń dotyczących rabatów udzielanych przez powódkę na rzecz pozwanych spółek przy realizacji zamówień, przez które obie powołane umowy o współpracy handlowej były wykonywane, ustalił natomiast okoliczność skierowania przez powódkę wniosku z dnia 25 marca 2010 r. o wezwanie pozwanych do próby ugodowej. Sąd Okręgowy ustalił też, dostawca nie miał wpływu na zakres usług dodatkowych oraz wysokość wynagrodzenia naliczanego przez pozwane.

Sąd Okręgowy uznał w dalszej kolejności, że żądanie oparte na art. 15 ust 1 pkt 4 powołanej ustawy zasługiwało na uwzględnienie prawie w całości, pozwane pobierały bowiem od powódki inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży w swoich sklepach wielkopowierzchniowych. Według Sądu Okręgowego, pozwane nie wykazały, aby wykonywały na rzecz powódki usługi, zaś ekspozycje towarów dostarczanych przez powodową spółkę stanowiły realizację interesów pozwanych, reklamowane były bowiem towary stanowiące własność obu pozwanych w sposób uniemożliwiający identyfikację dostawcy, którego działalność nie była w ten sposób promowana. Sąd Okręgowy wskazał, że celem obu pozwanych było zwiększenie własnych korzyści, które wynikały z obciążenia powódki wynagrodzeniem za poszczególne usługi, które było związane z wielkością obrotu. Wskazując, że usługi nie były ekwiwalentne, Sąd Okręgowy uznał także, że obowiązek zapłaty wynagrodzenia narzuconego przez pozwane powstawał automatycznie, był bowiem pochodną wartości obrotu uzyskanego przez strony w ramach współpracy. Sąd Okręgowy uznał, że wniosek powódki o wezwanie pozwanych do próby ugodowej przerwał bieg terminu przedawnienia, nie uwzględnił więc zarzutu pozwanych, o odsetkach orzekł zaś na podstawie art. 455 k.c. w zw. z art. 442¹ k.c. poprzez zasądzenie odsetek od uwzględnionych w całości należności głównych od daty wezwania obu pozwanych do zapłaty dochodzonych należności pismem z dnia 26 stycznia 2010 r., którym na 25 lutego 2010 r. został oznaczony termin na dobrowolne spełnienie świadczenia objętego pozwu. Za okres wcześniejszy Sąd Okręgowy oddalił żądanie dotyczące odsetek, o kosztach procesu orzekł zaś na podstawie art. 100 k.p.c., uznał bowiem, że żądanie nie było uzasadnione w nieznacznym tylko zakresie.

Apelację do wyroku Sądu Okręgowego wniosły pozwane. Zaskarżając ten wyrok w części uwzględniającej powództwo: wobec spółki (...) co do kwoty 251513,27 zł należności głównej, w tym rabatów na kwotę 30511,27 zł, w stosunku natomiast do spółki (...) w zakresie należności głównej w wysokości 325951,94 zł, w tym co do rabatów w kwocie 28504,63 zł, jak również co do obciążenia tych spółek kosztami procesu odpowiednio w kwotach 32817,50 zł i 37163,50 zł, skarżące zarzuciły Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 328 § 2 k.p.c. przez niewskazanie w uzasadnieniu podstawy faktycznej oraz prawnej uwzględniania powództwa o zwrot rabatów udzielonych przez powódkę we wskazanych kwotach, jak również sprzeczne z art. 321 § 1 k.p.c. uwzględnienie tych roszczeń ponad należności dochodzone pozwem i naruszające art. 233 § 1 k.p.c. pominięcie wartości dowodowej tych dokumentów złożonych przy odpowiedzi na pozew, w tym zestawień obrotów, faktur obejmujących rabaty, z których wynikało, że ich udzielanie nie stanowiło pobierania innych niż marża opłat za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży, jak również przeoczenie wartości dowodowej zeznań świadków, z których także wynikało, że powódka udzielała pozwany typowych rabatów handlowych. Kolejny zarzut apelacji dotyczył naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 536 § 1 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i art. 353¹ k.c. oraz w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy i art. 405 k.c. poprzez niezastosowanie tych przepisów przy uwzględnieniu powództwa o zasądzenie rabatów udzielonych przez powódkę. W ostatniej kolejności podniesiony został natomiast zarzut naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 123 § 1 k.c. w zw. z art. 20 powołanej ustawy przez bezpodstawne przyjęcie, że wezwanie pozwanych do próby ugodowej, wnioskiem powódki z dnia 25 marca 2010 r., przerwało bieg terminu przedawnienia roszczeń uwzględnionych zaskarżonym wyrokiem, przy wydaniu którego zostało przeoczone, że już kilka dni później powódka wniosła do Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej pozew, wniosek o wezwanie do próby ugodowej nie miał więc na celu dochodzenia roszczenia. Na podstawie opisanych zarzutów pozwane wniosły o zmianę zaskarżonej części wyroku Sądu Okręgowego poprzez oddalenie powództwa w tym zakresie oraz obciążenie powódki kosztami procesu za obie instancje poniesionymi przez obie pozwane spółki według norm przepisanych, ewentualnie o jego uchylenie w części

objętej apelacją oraz przekazanie sprawy Sądowi Okręgowemu w celu jej ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia o kosztach procesu w postępowaniu apelacyjnym.

W odpowiedzi na apelację powódka wniosła o jej oddalenie i obciążenie pozwanych kosztami zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja pozwanej była zasadna w części dotyczącej należności z tytułu zwrotu rabatów udzielonych przez powódkę pozwanymi spółkom na podstawie umowy z dnia 1 marca 2006 r. oraz umowy z dnia 1 czerwca 2009 r., z tym też zakresie Sąd Apelacyjny uwzględnił część zarzutów podniesionych w apelacji, w tym naruszenie art. 328 § 2 k.p.c., poprzez zaniechanie poczynienia przez Sąd Okręgowy ustaleń dotyczących charakteru prawnego udzielonych pozwanym rabatów oraz możliwości uznania zastosowania tego instrumentu handlowego za czyn nieuczciwej konkurencji uregulowany w treści art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, której Sąd Apelacyjny się nie dopatrzył, oceniając okoliczności, w zakresie których uzupełnieniu podlegała podstawa faktyczna rozstrzygnięcia zawartego w zaskarżonym wyroku w stosunku do tych ustaleń, które zostały poczynione przez Sąd Okręgowy. Wskazane uchybienie podlegało korekcie apelacyjnej, nie wyłączało przeprowadzenia kontroli przez Sąd Apelacyjny wskazanej części wyroku objętego apelacją, nie zachodziła więc potrzeba jego uchylenia w tym zakresie do ponownego rozpoznania, dokumenty powołane w apelacji zostały bowiem złożone przez powódkę i nie były sporne, na uwzględnienie nie zasługiwał natomiast zarzut naruszenia art. 321 § 1 k.p.c. przez Sąd Okręgowy przez uwzględnienie należności przenoszącej żądanie, z pozwu jednoznacznie bowiem wynika, że powódka dochodziła w tej sprawie nie tylko zwrotu bezpodstawnych korzyści uzyskanych przez pozwane z tytułu wynagrodzenia za usługi marketingowo – promocyjne i intensyfikacji sprzedaży, ale wnosiła ponadto o zasądzenie równowartości rabatów udzielonych drugiej stronie powołanych umów w okresie ich obowiązywania, zsumowanie tych należności wykazuje bowiem, że kwoty zasądzone zaskarżonym wyrokiem, nie przenoszą wysokości świadczeń objętych żądaniem pozwu. Zaniechanie podania przez Sąd Okręgowy pełnej podstawy faktycznej wszystkich części roszczenia objętego pozwem, mimo że narusza art. 328 § 1 k.p.c., nie stanowi podstawy do uznania, że należności uwzględnione zaskarżonym wyrokiem przenosiły zakres żądania, wyznaczony wartością dochodzonych roszczeń. Nie można w każdym razie uznać, że wyrokiem wydanym w tej sprawie Sąd Okręgowy zasądził na rzecz powódki większe kwoty z tytułu usług opisanych w jego uzasadnieniu w porównaniu do należności z tego tytułu objętych żądaniem oraz że nie zostało tym wyrokiem rozstrzygnięte roszczenie dotyczące rabatów, brak było bowiem podstaw do uznania, że w tym zakresie powinien zostać zgłoszony wniosek o wydanie wyroku uzupełniającego, który nie został wniesiony, uchybienie Sądu Okręgowego dotyczyło bowiem jakości uzasadnienia wyroku, nie zaś zakresu zawartego w nim rozstrzygnięcia. Należało więc przyjąć, że w pełnym zakresie objętym tenorem wyroku, kwoty zasądzone na rzecz powódki zostały uznane za inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w ramach sieci marketów prowadzonych przez obie pozwane spółki, do takiej bowiem podstawy prawnej odwoływał się Sąd Okręgowy, powołując art. 15 ust. 1 pkt 4 i art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Nie można było więc podzielić zasadności zarzutu, jakoby w uzasadnieniu wyroku objętego apelacją nie została wskazana podstawa prawna roszczenia zasądzonego na rzecz powódki, zachodziły natomiast podstawy do uznania, że nie zostały w nim podane wszystkie istotne dla sprawy okoliczności faktyczne. Uzupełniając ustalenia Sądu Okręgowego, należy więc wskazać, że rabaty naliczone na kwoty podane w apelacji zostały przewidziane w obu powołanych umowach (k: 65, 71 i 101), w każdej z nich został bowiem zamieszczony zapis: „sprzedawca udziela kupującemu od obowiązujących cen zakupu netto rabatu w wysokości 10 %. Rabat ten uwzględniany jest bezpośrednio na wystawianych przez sprzedawcę fakturach za dostawy towaru w formie pomniejszonych cen zakupu”. Ustalić też należało, że przytoczone zapisy umów były respektowane przez strony i w pełni realizowane w ramach konkretnych, licznych zamówień, w związku z którymi wystawiane były faktury, z ich treści wynika bowiem jednoznacznie, że w dacie wystawienia każdej z nich powódka udzielała pozwanym rabatów, każdorazowo pomniejszając cenę za sprzedanie towarów (k: 581 i nast.). Wartość rabatu była podana w każdej fakturze, pomniejszała tylko przychód powódki ze sprzedaży towarów nabywanych przez pozwane, nie powodowała natomiast obciążenia powódki świadczeniem pieniężnym na rzecz pozwanych, nie mogła tym samym

stanowią przedmiotu potrącenia należności wzajemnych pozwanych z tytułu ceny za nabycie od powódki kolejnej partii towarów.

Oceniając charakter prawny rabatów udzielanych pozwany na podanych zasadach, Sąd Apelacyjny nie dopatrywał się czynu nieuczciwej konkurencji w działaniu pozwanych i uznał, że w zakresie dotyczącym rabatów, powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie. Podzielone zostało tym samym stanowisko pozwanych, zgodnie z którym chodziło wyłącznie o typowy rabat handlowy, którego zastrzeżenie mieściło się w granicach zasady swobody umów z art. 353¹ w zw. z art. 536 k.c., odmienne stanowisko powódki nie zasługiwało natomiast na uwzględnienie, zwłaszcza w sytuacji, gdy nie chodziło o rabaty rozliczane cyklicznie i proporcjonalnie do wielkości obrotów uzyskiwanych przez strony w ustalonym okresie rozliczeniowych, czyli o obciążenie dostawcy dodatkowym świadczeniem na rzecz odbiorcy w efekcie uzyskania przez strony określonego poziomu obrotów w ustalonym okresie, nazywane w takich umowach rabatami potransakcyjnymi, które w różnorodnym orzecznictwie Sądu Najwyższego nie są powszechnie uznawane za inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie do sprzedaży towarów dostarczanych przez przedsiębiorcę ponoszącego obciążenia z podanego tytułu, jak wskazał Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z dnia 24 czerwca 2014 r., I CSK 431/13 i w uzasadnieniu wyroku z dnia 20 lutego 2014 r., I CSK 236/13. W rozpoznawanej sprawie nie chodziło nawet o rabaty stanowiące podstawę obciążenia powódki obowiązkiem spełnienia świadczenia pieniężnego albo też o obniżenie ceny po jej zapłaceniu w całości, lecz o typowy upust cenowy, który został zastosowany przy zakupie kolejnych partii towarów zamawianych przez pozwane, od samego początku obniżał więc ceny podane w fakturach, w których został wyliczony kwotowo jako pozycja niepominiuszająca cenę brutto, naliczona od wartości jednostkowego towaru, nie zaś od wielkości obrotów pomiędzy stronami w dłuższym okresie rozliczeniowym. Oczywistą przeszkodę w uznaniu takich rabatów za tzw. opłaty półkowe stanowiła więc sama konstrukcja rabatu, który został uzgodniony przez strony w powołanych umowach o współpracę, nie polegała ona bowiem na nałożeniu na powódkę obowiązku spełnienia na rzecz obu pozwanych świadczenia pieniężnego, które mogłoby zostać uznane za inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towarów dostarczanych przez powódkę do sprzedaży prowadzonej w sieci marketów pozwanych. Niewystępowanie tego świadczenia, czyli brak obowiązku zapłaty opłaty z tego tytułu, powodował, że najzwyczajniej nie było świadczenia, które mogłoby zostać uznane za opłatę półkową, zupełnie niezależnie od możliwości sprzeciwienia się przez powódkę zastosowaniu takich rabatów w powołanych umowach na etapie ich zawierania. Nawet jeżeli towarzyszył tym czynnościom ekonomiczny nacisk ze strony pozwanych, uzasadniony pozycją rynkową spółek prowadzących sieć wielkopowierzchniowych marketów, stosowanie konstrukcji umownej, w ramach której powódka nie była zobowiązana w podanym zakresie do spełnienia świadczenia pieniężnego na rzecz pozwanych spółek, zwłaszcza udokumentowanego w fakturach, uniemożliwiał uznanie rabatów powołanych w apelacji za rodzaj tzw. opłat półkowych, wykluczał tym samym uznanie, że ich pobieranie stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji ze strony pozwanych spółek. W zakresie dotyczącym kwoty 30511,17 zł oraz odsetek od tej kwoty za okres od 26 lutego 2010 r., zasądzonej w punkcie pierwszym zaskarżonego wyroku od spółki (...), jak również w części dotyczącej kwoty 28504,63 zł z odsetkami za podany okres, zasądzonej w punkcie drugim od spółki (...), apelacja zasługiwała na uwzględnienie przez zmianę wskazanej części wyroku Sądu Okręgowego i oddalenie powództwa w podanym zakresie.

W pozostałym zakresie apelacja nie zasługiwała na uwzględnienie, Sąd Apelacyjny nie podzielił bowiem zarzutu bezzasadnego nieuwzględniania przez Sąd Okręgowy zarzutu przedawnienia tej części należności głównej związanej z obciążeniem powódki wynagrodzeniem za usługi marketingowo – promocyjne i intensyfikacji sprzedaży, która dotyczyła okresu wcześniejszego niż trzy lata poprzedzające datę wytoczenia powództwa, zasadnie bowiem Sąd Okręgowy uznał, że wniosek powódki o wezwanie pozwanych do próby ugodowej z dnia 25 marca 2010 r. wywołał skutek polegający na przerwaniu biegu terminu przedawnienia tego roszczenia, okoliczność wniesienia przez powódkę, po kilku dniach od złożenia wskazanego wniosku, pozwu do Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej, niezależnie od tego, że samodzielnie wywołała ten skutek, nie miała wpływu na ocenę zasadności zarzutu przedawnienia, który został zgłoszony przed Sądem Okręgowym i podtrzymany w apelacji. Nie ulega wątpliwości, że wezwanie przeciwnika do próby ugodowej, stanowiąc czynność podejmowaną w celu dochodzenia roszczenia, przerywa bieg terminów prawa materialnego (por. uchwałę Sądu Najwyższego z dnia 28 czerwca 2006 r., III CZP 42/06), przerywa tym samym bieg terminu przedawnienia roszczenia, także wynikającego z czynu nieuczciwej konkurencji. Skutek tego rodzaju wynika z mocy prawa, przewidziany bowiem został w art. 123 § 1 pkt 1 k.c., już

w dacie skutecznego złożenia takiego wniosku, a więc zupełnie niezależnie od dalszych działań stron, w tym od wyniku postępowania wywołanego jego wniesieniem. Nawet jeżeli przed zakończeniem postępowania pojednawczego uprawniony, powątpiewając w ugodowe nastawienie przeciwnika, wytoczy powództwo o to samo roszczenie, skutki wywołane złożeniem wniosku o wezwanie do próby ugodowej nie mogą zostać zniesione, nie są bowiem zależne od zamiarów stron ani od stopnia ich ugodowego nastawienia. Teza, jakoby czynność wytoczenia powództwa przed sądem państwowym albo polubownym, miała eliminować wywołane z mocy prawa skutki uprzedniego złożenia wniosku przewidzianego art. 184 k.p.c., nie znajduje żadnego uzasadnienia w obowiązującym systemie prawa, pozostaje ponadto z kolizji w prawem podstawowym, polegającym na możliwości skorzystania z drogi sądowej przez podmiot poszukujący ochrony swoich praw, nie można bowiem przyjmować, by skutki prawidłowego złożenia wniosku o wezwanie do próby ugodowej przed upływem terminu przedawnienia roszczenia majątkowego mogły zostać zniesione przez złożenie pozwu już po jego upływie, akceptacja takiego stanowiska eliminowałaby bowiem jeden z podstawowych przywilejów związanych ze złożeniem takiego wniosku. Na tle okoliczności rozpoznawanej sprawy na korzyść powódki przemawia ponadto okoliczność wytoczenia powództwa przed Sądem Polubownym przy Krajowej Izbie Gospodarczej przed upływem terminu przedawnienia, czyli podjęcia przez powódkę czynności samodzielnie przerywającej termin przedawnienia, jak też wydanie przez wskazany Sąd, w dniu 18 marca 2011 r., orzeczenia o odrzuceniu pozwu bez względu na bezskuteczność zapisu na sąd polubowny, który został zastrzeżony w umowach łączących strony. W sytuacji, gdy skuteczność zapisu na sąd polubowny budziła wątpliwości, nawet uchronienie się przez powódkę przed ryzykiem odrzucenia pozwu skierowanego na drogę postępowania przed sądem polubownym, poprzez wystąpienie z wnioskiem o wezwanie do próby ugodowej, pozwalało na przyjęcie, że złożenie tego wniosku nie było działaniem pozornym, mogło zresztą doprowadzić do ugody, w razie zawarcia której pozew wniesiony w głównym procesie mógłby zostać cofnięty jako bezprzedmiotowy, wytoczenie powództwa kilka dni po złożeniu wskazanego wniosku miało zaś na celu skrócenie okresu oczekiwania na nadanie sprawie biegu, czyli wyznaczenie rozprawy i możliwie sprawne zakończenie postępowania zainicjowanego przez powódkę. Nie można było więc uznawać, że wniosek powódki z dnia 25 marca 2010 r. nie przerwał biegu terminu przedawnienia roszczenia dochodzonego w tej sprawie. Zarzut przedawnienia zasadnie nie został więc uwzględniony przez Sąd Okręgowy.

Nie zaskarżając tej części roszczenia zasądzonego przez Sąd Okręgowy na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, która nie była objęta zarzutem przedawnienia, spółki występujące po stronie pozwanej zaakceptowały zarówno ustalenia dotyczące pobierania od powódki innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w sieci własnych marketów wielkopowierzchniowych, jak też poprawność oceny prawnej zastosowanej przez Sąd Okręgowy w treści uzasadnienia wyroku objętego apelacją na podstawie powołanych przepisów, w apelacji nie zostały ponadto podniesione zarzuty dotyczące prawidłowości ich zastosowania poprzez uznanie, że pobieranie opłat za usługi, które pozwane się zobowiązały świadczyć na rzecz powódki w okresie objętym ustaleniami Sądu Okręgowego, stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu drugiego z powołanych przepisów. Jak zaznaczono, prawidłowość zastosowania prawa materialnego do okoliczności niniejszej sprawy z urzędu podlegała kontroli apelacyjnej, nie mogła więc zostać pominięta przy ocenianiu zasadności apelacji, która także w tym aspekcie nie zasługiwała na uwzględnienie, zaprezentowana przez Sąd Okręgowy ocena prawna wskazanych działań pozwanych spółek została bowiem w całości podzielona przez Sąd Apelacyjny.

Tylko więc uzupełniająco należy wskazać, opierając się na dotychczasowym dorobku orzeczniczym, że istota czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 tej ustawy nie opiera się na sankcji nieważności umów przewidujących świadczenie przez pośrednika usług na rzecz dostawców, lecz na uznaniu takich działań na rynku za autonomiczną podstawę roszczenia przewidzianego drugim z powołanych przepisów, czyli na założeniu, że obciążenie dostawcy innymi niż marża opłatami za przyjęcie towaru do sprzedaży, na podstawie ważnej umowy, stanowi delikt oraz podstawę do uwzględnienia powództwa o zapłatę kwoty odpowiadającej wzbogaceniu występującym po stronie sprawcy. Nie chodzi o zasądzenie na rzecz powódki nieuzyskanej części ceny za towar dostarczony pozwanym, lecz o świadczenie mającego swoje źródło w czynie nieuczciwej konkurencji uregulowanym w art. 15 ust. 1 pkt 4 tej ustawy. Gdyby pozwane nie obciążały dostawcy należnościami za usługi wskazane w umowach zawartych z powódką, od których odprowadzony został podatek od towarów i usług, jak również podatek dochodowy, czyli gdyby nie zaistniały zdarzenia uzasadniające wywiązanie się przez pozwane z obciążeń fiskalnych, nie byłoby także działania stanowiącego

wskazany czyn nieuczciwej konkurencji. Należy więc przyjąć, że uzyskanie korzyść przez pozwane nie tyle nie miało podstawy prawnej, ile stanowiło delikt będący przyczyną szkody doznanej przez powódkę, która nie uzyskała takich korzyści ze sprzedaży towarów nabywanych przez pozwane, jaką mogłaby uzyskać, gdyby pozwane nie uzależniały przyjęcia towarów do sprzedaży w sieci swoich sklepów od obciążenia dostawcy innymi opłatami niż marża oraz gdyby nie pobrała tych opłat przez ich potrącenie w wzajemnych należnościach powódki z tytułu sprzedaży towarów.

Ustosunkowując się do ponadto do prawidłowości zastosowania przez Sąd Okręgowy art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, wskazać należy, że niezależnie od różnych poglądów, które można spotykać w doktrynie, w orzecznictwie, w szczególności Sądu Apelacyjnego w Warszawie, ugruntowany został pogląd, zgodnie z którym czyny nieuczciwej konkurencji wymienione w punktach od 1 do 5 w ust. 1 art. 15 powołanej ustawy zawsze utrudniają innemu przedsiębiorcy dostęp do rynku, zaś dalsze wykazywanie tej okoliczności nie jest potrzebne, a związany z tym ciężar dowodu nie spoczywa na stronie dochodzącej ochrony przewidzianej art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy. Stanowisko takie Sąd Apelacyjny prezentował w wyrokach z dnia 25 listopada 2011 r., IA Ca 465/11, z dnia 20 lutego 2009 r. I A Ca 128/08, z dnia 5 sierpnia 2010 r., I A Ca 183/10, z dnia 20 grudnia 2011 r., I A Ca 601/11, z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 oraz z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12), jego prawidłowość została też podzielona w rozpoznawanej sprawie. Za wskazanym stanowiskiem przemawia bowiem nie tylko literalna wykładnia powołanego przepisu, ale przede wszystkim jego znaczenie oraz skutki zawartej w nim normy. Utrudnianie dostępu do rynku to nic innego, jak stawianie barier, przeszkód, które nie wynikają ani z rodzaju działalności prowadzonej przez przedsiębiorcę oferującego swoje towary albo usługi (strona podaży), ani też z uwarunkowań kształtujących zapotrzebowanie na dany towar albo usługi (strefa popytu), lecz są efektem nieuczciwych działań podejmowanych przez innych przedsiębiorców, które przykładowo zostały wymienione w kolejnych punktach art. 15 ust. 1 powołanej ustawy. Działaniem takim jest pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży przez przedsiębiorcę zajmującego się jego dalszą sprzedażą, czyli pośrednika, zwłaszcza kierującego swoją ofertą do konsumenta, czyli odbiorcy finalnego. Nie regulując wysokości marży i pozostawiając jej określenie wyłącznie prawom wolnego rynku, za czyn nieuczciwej konkurencji ustawodawca uznał działanie ograniczające przychody dostawcy, które nie jest związane z wysokością marży należnej przedsiębiorcy nabywającemu towar w celu jego odsprzedaży. Uzależnianie przyjęcia towaru do sprzedaży od zapłacenia przez dostawcę innych opłat niż marżą stosowana w stosunku do dalszych jego nabywców, w istocie rzeczy ogranicza rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę, może prowadzić też do ograniczenia dostaw, produkcji, w skrajnych natomiast wypadkach może zaś prowadzić do eliminacji dostawcy z rynku z powodów zupełnie oderwanych od podstaw konsumentów kształtujących popyt na dany towar. Niepożądany efekt takich działań polega ponadto na zwiększaniu zysków przedsiębiorcy pośredniczącego w handlu między poszkodowanym dostawcą a jego finalnym nabywcą, który nie odnosi z tego żadnej korzyści. Utrudnianie innemu przedsiębiorcy dostępu do rynku nie musi dotyczyć blokowania możliwości wprowadzenia towarów na rynek za pośrednictwem innych pośredników, w szczególności przez działania opisane w pozostałych punktach art. 15 ust. 1 ustawy, chociaż może polegać na ich nakłanianiu do rezygnacji z zakupów towarów od innych przedsiębiorców. Czynem nieuczciwej konkurencji może być stwarzanie dodatkowych barier między dostawcą a finalnym nabywcą towaru, które wykraczają poza stosowaną marżę, ograniczają więc rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę. Jeśli z przyczyn, które nie są uzasadnione ekonomicznie, dostawca nie może osiągnąć przychodu możliwego w danych warunkach rynkowych, jego udział w rynku podlega stopniowemu ograniczaniu i może doprowadzić do pełnej jego eliminacji. Do wykazania, że działanie przedsiębiorcy pośredniczącego między dostawcą a odbiorcą towaru, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, nie jest więc konieczne udowodnienie trudności związanych z wprowadzeniem towaru na rynek przy wykorzystaniu przedsiębiorstwa innego pośrednika, wystarczające jest bowiem wykazanie, że pośrednik, który pozostaje w stałej współpracy z dostawcą, uzależnia przyjęcie towaru od uiszczenia przez dostawcę innych opłat niż marża handlowa. Przyczynę ograniczenia dostępu do rynku dla dostawcy stanowi konieczność poniesienia dodatkowych opłat w sytuacji, gdy alternatywą jest ograniczenie i zakończenie współpracy z pośrednikiem, czyli zmniejszenie dostępu dostawcy do rynku. Powódka nie miała więc obowiązku wykazywania, że towar oferowany pozwanym nie mógł zostać sprzedany w inny sposób, czyli innemu pośrednikowi, miała natomiast obowiązek udowodnić, że pozwana odniosła korzyść ze stosowania innych opłat niż marża handlowa. Zasadności powództwa nie mogło podważać wykazanie, że stosowanie takich opłat przez pozwane nie musiało ograniczać dostawcy dostępu do rynku, w świetle regulacji zawartej w art. 15 ust. 1 ustawy,

należało natomiast przyjąć, że ciężar dowodu spoczywał w tym zakresie na pozwanej, nie zaś na powódce (por. uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego z dnia 5 sierpnia 2010 r., I A Ca 183/10). Z ciężaru tego pozwana się nie wywiązała w rozpoznawanej sprawie, nawet w apelacji nie zostały bowiem podniesione stosowne twierdzenia, nie zostały także zgłoszone niezbędne dowody w tym zakresie.

Zasadnie Sąd Okręgowy uznał, że obciążenie powódki wynagrodzeniem za usługi, które pozwane spółki zobowiązały się świadczyć na rzecz powódki, stanowiło inną niż marża opłatę za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży. Poprawności tej tezy nie podważa zawarcie przez strony umowy określającej zasady współpracy, obejmującej nie tylko dostawę towarów, ale też świadczenie usług związanych z szeroko rozumianym marketingiem i reklamą marki oraz towarów nabywanych od dostawcy. Prawna skuteczność takiego kontraktu mieszanego, mająca swoje umocowanie w zasadzie swobody umów, nie budzi wątpliwości, była bowiem wielokrotnie podkreślana przez Sąd Apelacyjny w Warszawie (wyrok z dnia 21 kwietnia 2011 r., VI A Ca 1179/10, wyrok z dnia 28 października 2011 r., VI A Ca 392/11, wyrok z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 oraz wyrok z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Dostawca może być zainteresowany usługami reklamowymi i promocyjnymi ze strony pośrednika, który dysponuje odpowiednim zapleczem, kadram i doświadczeniem, zwłaszcza w sytuacji, gdy dostawca nie jest zainteresowany przeprowadzeniem efektywnej akcji reklamowej we własnym zakresie albo też gdy nie jest na to przygotowany organizacyjnie lub finansowo. Wynagrodzenie za takie usługi nie będzie miało na celu ograniczenia dostępu dostawcy do rynku, będzie natomiast rozwijać oraz zacieśniać współpracę między stronami za zasadach wzajemnej korzyści, pod warunkiem jednakże, że stosowne zamiary zostały przez strony zgodnie wyrażone oraz zapisane w kontrakcie, jak też pod warunkiem, że strony wywiązują się należycie z przyjętych zobowiązań, które nie zostały narzucone przez stronę posiadającą mocniejszą pozycję na rynku, lecz bez nadmiernego nacisku zostały zaakceptowane przez dostawcę towaru. Brak takich uzgodnień eliminuje możliwość obciążania dostawcy wynagrodzeniem za takie usługi, jego naliczanie winno natomiast zostać uznane za utrudnianie dostawcy dostępu do rynku w rozumieniu art. 15 ust. 1 ustawy.

Podstawy do obciążenia dostawcy wynagrodzeniem za usługi nie może stanowić realizacja typowych obowiązków związanych ze sprzedażą towarów, w szczególności organizowanie przez pośrednika dalszej ich sprzedaży (tak Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z dnia 28 października 2011 r., VI A Ca 392/11, w wyroku z dnia 2 października 2012 r., I A Ca 359/12 oraz w wyroku z dnia 23 stycznia 2013 r., I A Ca 924/12). Odmienne stanowisko pozwanych, prezentowane przed Sądem Okręgowym, nie zasługiwało na aprobatę, brak było bowiem podstaw do uznania, że sprzedaż produktów nabywanych od dostawcy stanowi takie promowanie jego marki, którą należy osobno gratyfikować. Sąd Apelacyjny nie podzielił tego poglądu, uznał natomiast że nie oddaje on istoty działalności handlowej prowadzonej przez przedsiębiorców pośredniczących między producentem lub dostawcą a finalnym odbiorcą danego towaru. Oferując produkty we własnych sklepach, pośrednicy przekazują nabywcom informacje o towarze, które mają istotne znaczenie dla nabywców, jak też dla producentów, ponieważ kształtują popyt na produkt, mają wpływ na renomę przedsiębiorstwa producenta albo dostawcy oraz na poczucie właściwego zaspokojenia potrzeb przez nabywców, którzy zwiększają swoją skłonność do ponownych zakupów tego samego produktu, nawet w tym samym miejscu. Z drugiej strony, należy dostrzec, że przedsiębiorcy prowadzący sklepy osiągają większe obroty i zyski dzięki sprzedaży produktów określonej jakości, nabytych od producentów cieszących się określoną renomą, na których produkty występuje konkretne zapotrzebowanie ze strony nabywców. Nie umniejszając znaczenia handlowego atrakcyjnej organizacji placówki handlowej prowadzonej przez pośrednika, w tym możliwości zakupienia w jednym miejscu, jak też po atrakcyjnych cenach, towarów zaspokajających różne potrzeby konsumentów, podnieść należy, że co najmniej równorzędne znaczenie ma jakość nabywanego towaru, jak też renoma jego producenta lub dostawcy. Przekazywanie przez pośrednika informacji o pochodzeniu produktu jest oczywistym elementem prowadzenia działalności handlowej, której rentowność jest też wynikiem renomy producenta oraz jakości dostarczanego towaru. Wskazane elementy z założenia winny się równoważyć, a ich znaczenie handlowe winno zostać uwzględnione w cenie, za którą dostawca sprzedaje swoje produkty pośrednikowi, żaden z tych elementów nie może stanowić natomiast podstawy do domagania się dodatkowych świadczeń przez każdą ze stron tego rodzaju współpracy handlowej. Przy braku porozumienia dotyczącego dodatkowych obowiązków oraz zasad ich rozliczenia, pośrednik nie może domagać się od dostawcy osobnego wynagrodzenia za reklamowanie jego towarów, dostawca nie może zaś liczyć na dalsze

profity z odpowiednio wysokiego obrotu uzyskanego przez pośrednika ze sprzedaży towaru nabytego od dostawcy lub producenta.

Oceniając okoliczności tej sprawy i materiał złożony przez strony, Sąd Apelacyjny podzielił stanowisko Sądu Okręgowego i również przyjął, że strona pozwana nie miała podstaw do obciążania powódki wynagrodzeniem za usługi, ani potrącania wierzytelność z tego tytułu, materiał dowodowy zebrany w tej sprawie nie wykazał bowiem, aby pozwana wykonywała na rzecz powódki dodatkowe usługi, wykraczające poza prezentację i reklamę własnych towarów po ich nabyciu od powódki, standardowo stosowaną przez pośredników. Były natomiast podstawy do przyjęcia, że rzeczywistym celem wprowadzenia do wskazanych umów ustaleń dotyczących świadczenia usług przez pozwane nie było wykonywanie zapisanych w nich obowiązków, lecz zwiększenie własnych zysków przez obciążenie powódki innymi niż marża handlowa opłatami za przyjęcie jej towarów do sprzedaży. Rzeczywisty zamiar pozwanych potwierdza określony w umowie sposób ustalenia wynagrodzenia za pozorowane usługi, który nie był zależny od rodzaju oraz zakresu czynności podejmowanych przez pozwane, lecz był prostą pochodną wielkości obrotu, jaki pozwane uzyskiwały z odprzedaży towarów nabytych od powódki. Zastosowana w umowie konstrukcja była sposobem na ukrycie rzeczywistych zamiarów pozwanych oraz przyczyną niemożliwości poddania rzetelnej ocenie wartości wzajemnych świadczeń stron, związanych z realizacją zawartych umów. Brak zapisów dotyczących zakresów obowiązków, jakie miały zostać nałożone na stronę pozwaną, jak również brak możliwości określenia stopnia wywiązania się przez pozwane z przyjętych zobowiązań, wykazuje, że chodziło o większe korzyści pozwanych, wynikające z narzucenia na dostawcę obowiązku ponoszenia opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży w sieci sklepów prowadzonych przez pozwane. Takie praktyki zostały uznane za czyn nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy, najlepszym natomiast dowodem prawidłowości stanowiska przyjętego przez Sąd Okręgowy, było zaniechanie podniesienia w apelacji argumentów przeciwnych i niepodniesienie zarzutu naruszenia powołanego przepisu przez Sąd Okręgowy we wskazanym zakresie.

Wynik postępowania apelacyjnego, polegający na oddaleniu powództwa w zakresie odpowiadającym 6 % roszczenia dochodzonego od (...) Budowlany spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. oraz 5 % roszczenia skierowanego przeciwko spółce (...), był przyczyną uwzględnienia apelacji w analogicznej części kosztów procesu, które zostały zasądzone od obu pozwanych spółek w ostatnich punktach wyroku Sądu Okręgowego. Zmieniając w tej części zaskarżony wyrok, Sąd Apelacyjny był więc zobowiązany do oddalenia powództwa w części dotyczącej zasądzenia od pierwszej z wymienionych spółek kosztów procesu w kwocie 1969 zł, o czym również orzeczono w punkcie pierwszym wyroku uwzględniającego w tej części apelację pozwanych, jak również do oddalenia powództwa w części dotyczącej kosztów procesu w kwocie 1858 zł, które Sąd Okręgowy zasądził od drugiej z wymienionych spółek, o czym Sąd Apelacyjny orzekł w pierwszym punkcie wydanego wyroku. Powołane argumenty uzasadniały z kolei oddalenie apelacji pozwanych w pozostałym zakresie, o czym Sąd Apelacyjny orzekł o drugim punkcie wydanego wyroku. Konsekwencją częściowego uwzględnienia apelacji pozwanych, w szczególności związana z potrzebą ustalenia należności, które ostatecznie zostały zasądzona od pozwanych na rzecz powódki w tej sprawie, sprowadza się więc do odliczenia kwoty 30511,17 zł od całej należności głównej zasądzonej przez Sąd Okręgowy w punkcie pierwszy zaskarżonego wyroku, wraz z odsetkami, oraz kwoty 1969 zł od kosztów procesu zasądzonych na rzecz powódki w punkcie czwartym wyroku objętego apelacją, jak również na odjęciu od całej należności zasądzonej w punkcie drugim wyroku Sądu Okręgowego kwoty 28504,63 zł, wraz z odsetkami, oraz na pomniejszeniu kosztów procesu zasądzonych na rzecz powódki w punkcie piątym tego wyroku o kwotę 1858 zł.

Częściowe zaskarżenie wyroku Sądu Okręgowego powodowało, że wynik postępowania apelacyjnego był odmienny, w odniesieniu do spółki (...) apelacja została bowiem uwzględniona w 12 %, w stosunku zaś do drugiej z pozwanych spółek, wymiar jej uwzględnienia wynosił 9 %. Nie można było ponadto pominąć, przy ustalaniu kosztów poniesionych przez obie pozwane spółki w postępowaniu apelacyjnym, że skarżące korzystały z pomocy jednego pełnomocnika, zaliczeniu na rzecz każdej z nich podlegała więc połowa wynagrodzenie za udział zawodowego pełnomocnika w postępowaniu przed Sądem Apelacyjnym, którego wysokość została ustalona na podstawie stawki minimalnej od wartości przedmiotu zaskarżenia podanej w apelacji, wobec obu pozwanych spółek chodziło natomiast o najwyższy próg kwotowy określony w § 6 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie

opłat za czynności radców prawnych i ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu. Uwzględniając więc opłatę od apelacji w części przypadającej na spółkę (...) w kwocie 12576 zł oraz wynagrodzenie pełnomocników obu stron w podanej wysokości, zgodnie z zasadą stosunkowego rozdzielenia kosztów postępowania apelacyjnego, wyliczyć należało 12 % z sumy podanych pozycji, która wynosiła 17976 zł, a uzyskaną w ten sposób kwotę wynoszącą 2157,12 zł należało porównać z wydatkami powódki na postępowanie apelacyjne, które w odniesieniu do wskazanej spółki sprowadzały się do połowy wynagrodzenia za udział zawodowego pełnomocnika przed Sądem Apelacyjnym, czyli kwoty 2700 zł. Różnica między kosztami poniesionymi a przypadającą na powódkę częścią kosztów postępowania apelacyjnego w kwocie 542,88 zł została więc zasądzona od pierwszej z pozwanych spółek na rzecz powódki w punkcie trzecim wyroku Sądu Apelacyjnego. Zastosowanie tej samej metody stosunkowego rozdzielenia kosztów postępowania apelacyjnego pomiędzy powódką z spółką (...), przy uwzględnieniu opłaty od apelacji w kwocie 16298 zł oraz wskaźnika wyniku postępowania apelacyjnego, wynoszącego 9 %, pozwoliła na zasądzenie od wskazanej spółki na rzecz powódki kwoty 747,18 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego, o których Sąd Apelacyjny orzekł na podstawie art. 100 w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. i przy zastosowaniu § 12 ust. 1 pkt 2 w zw. z § 6 pkt 7 powołanego rozporządzenia.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie powołanych przepisów i art. 386 § 1 k.p.c., w przeważającym natomiast zakresie, w którym apelacja została oddalona – zgodnie z art. 385 k.p.c., Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji.