

Sygn. akt I ACa 1447/14

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 1 kwietnia 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSA Ewa Kaniok

Sędziowie: SA Hanna Muras

SO (del.) Agnieszka Owczarewicz (spr.)

Protokolant: referent stażysta Weronika Trojańska

po rozpoznaniu w dniu 1 kwietnia 2015 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) spółki z o.o. w W.

przeciwko (...) spółce z o.o. w W.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 3 czerwca 2014 r. sygn. akt XVI GC 176/13

1. oddala apelację;

2. zasądza od (...) spółki z o.o. w W. na rzecz (...) spółki z o.o. w W. kwotę 5.656,70 zł (pięć tysięcy sześćset pięćdziesiąt sześć złotych i siedemdziesiąt groszy) tytułem zwrotu kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

Sygn. akt I ACa 1447/14

UZASADNIENIE

Wyrokiem z 3 czerwca 2014 roku Sąd Okręgowy w Warszawie uwzględnił roszczenie – (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. zasądził od (...) sp. zo. z siedzibą w W. kwotę 315.941,56 zł wraz z odsetkami ustawowymi i kosztami procesu.

Swoje rozstrzygnięcie Sąd Okręgowy oparł na następującej podstawie faktycznej i prawnej.

Sąd ustalił, że powód, 18 kwietnia 2007 roku, zawarł umowę o współpracy handlowej z (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. oraz (...) Budowlany sp. z o.o. z siedzibą w W. oraz (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. . Umowę tę zawarto na czas oznaczony jednego roku począwszy od 1 stycznia 2007 roku, z tym że Ogólne Warunki Sprzedaży, będące załącznikiem (...) do tej umowy, wchodziły w życie z dniem podpisania ww. umowy. Strony uzgodniły, że własność towarów, w ilości wynikającej z dowodu dostawy przechodziła na kupujących z chwilą przyjęcia towaru. Następnie współpraca stron była kontynuowana w oparciu o umowę o współpracę handlową z 1 stycznia 2009 roku zawartą na czas nieokreślony, która w ww. kwestiach zasadniczo nie różniła się od umowy z 1 stycznia 2007 roku. W dniu 18 kwietnia 2007 roku wymienione wyżej podmioty zawarły także umowę na czas nieokreślony o świadczenie usług (obowiązującą od dnia

1 stycznia 2007 roku), zgodnie z którą pozwany zobowiązał się świadczyć na rzecz powoda usługi intensyfikacji sprzedaży towarów nabytych od powoda, a powód zobowiązał się do zapłaty pozwanemu wynagrodzenia w wysokości określonej w postanowieniach umowy (§ 1 pkt 1). Zgodnie z postanowieniami umowy wynagrodzenie było obliczane jako % (procent) od obrotu. Wysokość tego wynagrodzenia była uzależniona od wartości łącznego obrotu między powodem a pozwanym towarami powoda w cenach netto, zrealizowanego w danym okresie rozliczeniowym. Przy łącznym obrocie od 0 zł do 2 000 000 zł stawka wynagrodzenia wynosiła 2,5%, a przy łącznym obrocie powyżej 2 000 000 zł - 5% (§ 2 pkt 2). Rozliczenie wynagrodzenia z tytułu świadczenia przez pozwanego usług mogło następować w formie potrąceń z wierzytelnościami powoda wobec pozwanego z tytułu sprzedaży towarów. Sąd ustalił, że usługi intensyfikacji sprzedaży miały obejmować m.in. – ekspozycję towarów nabytych od powoda na terenie marketów pozwanego celem zwiększenia jej sprzedaży, udzielanie klientom szczegółowych informacji i wyjaśnień w zakresie użyteczności, własności i parametrów technicznych oraz jakościowych towarów nabytych od powoda, zapewnienie optymalnego dostępu klientów do towarów nabytych od powoda w marketach O., prowadzenie innych czynności zmierzających do intensyfikacji sprzedaży towarów nabytych od powoda. Następnie ww. umowa została zastąpiona umową o świadczenie usług z 24 marca 2009 roku zawartą na czas nieokreślony (obowiązującą od 1 stycznia 2009 roku). W umowie tej strony zmieniły wysokość wynagrodzenia z tytułu świadczenia przez pozwanego usług intensyfikacji sprzedaży wskazując, że przy łącznym obrocie od 0 zł do 1 000 000 zł stawka wynagrodzenia wynosiła 2%, przy łącznym obrocie powyżej 1 000 000 zł do 2 000 000 zł - 4%, przy łącznym obrocie powyżej 2 000 000 zł do 3 000 000 zł – 6%, przy łącznym obrocie powyżej 3 000 000 zł do 4 000 000 zł – 7%, przy łącznym obrocie powyżej 4 000 000 zł do 6 000 000 zł – 7,5%, przy łącznym obrocie powyżej 6 000 000 zł – 8% (§ 2 pkt 4). Formą rozliczenia wynagrodzenia z tytułu świadczenia przez pozwanego usług było potrącenie. Usługi intensyfikacji sprzedaży miały obejmować m.in. – ekspozycję wzorów, próbek towarów, świadczenie usług informacyjno–doradczych (usługi te mogły w szczególności obejmować przygotowanie analizy pozycji towarów powoda na rynku lokalnym/ogólnopolskim z uwzględnieniem grup klientów, preferencji klientów, konkurencji na rynku lokalnym/ogólnopolskim), zapewnienie optymalnego dostępu klientów do towarów nabytych od powoda w marketach pozwanego, udostępnianie na żądanie powoda kwartalnych statystyk sprzedaży towarów powoda.

Sąd ustalił, że pozwany pomimo prób negocjacji ze strony powoda nie wyrażał zgody na zmianę zaproponowanych przez siebie warunków umowy, gdyż były one standardem funkcjonowania sieci O.. Współpraca stron bez pobierania przez pozwanego dodatkowych opłat z tytułu intensyfikacji sprzedaży nie była możliwa. Ze wzrostem opłat nie korelował wzrost cen produktów powoda sprzedawanych pozwanemu.

Sąd ustalił również, że (...) sp. z o.o. z tytułu usług intensyfikacji sprzedaży obciążył powoda łączną kwotą wynagrodzenia w wysokości 315 941,56 zł. Ww. należności pozwany pobrał dokonując potrąceń (kompensat) z należnościami przysługującymi powodowej spółce względem pozwanego za towar dostarczony w ramach umowy o współpracy handlowej.

Sąd Okręgowy kwestionowane przez powoda usługi intensyfikacji sprzedaży uznał za narzucone, bowiem powód został obciążony za nie wynagrodzeniem bez spełnienia przez pozwanego ekwiwalentnego świadczenia wzajemnego. Sąd I instancji wskazał, że usługi wykonywane przez pozwanego miały na celu przyniesienie korzyści w głównej mierze jemu samemu, gdyż dotyczyły towarów stanowiących jego własność i służyły zwiększeniu zysków właśnie pozwanej spółki, a nie powoda. To oczywiste, że jeśli pozwany sprzedawał więcej towarów w ramach akcji promocyjnych, to mógł więcej towarów zamawiać od dostawców. Sąd Okręgowy wskazał, że samo zapotrzebowanie na towar ze strony pozwanej nie oznacza jeszcze, iż zamówienie na kolejne będzie złożone właśnie u powoda (zwłaszcza, iż warunki umowy o współpracy handlowej stanowiły, iż zamówienia miały być składane przez pozwanego stosownie do jego indywidualnych potrzeb i planów handlowych - § 1 umowy z 2009 roku). Promocji poddawane były produkty będące już własnością pozwanego (własność towarów, przechodziła na kupujących z chwilą przyjęcia towaru - § 3 ust.6 umowy z 2009 roku, - § 3 ust.6 umowy z 2007 roku), a jeśli chodzi o gazetki, to w tych bez logo dostawcy – jego renoma nie zyskiwała na tej akcji promocyjnej w żaden sposób, nadto – akcja promocyjna nie jest niczym nadzwyczajnym, czy dodatkowym w stosunku do tego co robią inni sprzedawcy chcący zachęcić klientów do zakupu ich produktów. To

oznacza, że żądanie przez pozwanego od powoda opłaty za to, co inni robią w ramach swoich interesów jest typową opłatą dodatkową za wprowadzenie towaru do sprzedaży w sieci

W świetle powyższych ustaleń, Sąd Okręgowy stanął na stanowisku, że pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, albowiem pobierał inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. Przedmiotowe rozstrzygnięcie zaskarżył pozwany w całości.

Pozwany podniósł następujące zarzuty:

Naruszenie przepisów postępowania tj.:

art. 233 §1 k.p.c. w związku z art. 328 § 2 k.p.c. poprzez przekroczenie zasad swobodnej oceny dowodów, poczynienie ustaleń sprzecznych z treścią zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, dokonanie oceny dowodów w sposób niewszechstronny i nasuwający zastrzeżenia z punktu widzenia zasad logicznego rozumowania, a także pominięcie istotnej części materiału dowodowego w szczególności poprzez przyjęcie przez Sąd Okręgowy, że:

- pomimo prób negocjacji ze strony powódki pozwana nie wyrażała zgody na zmiany proponowanych przez siebie warunków umowy, gdyż były one standardem funkcjonowania sieci O.;
- bezzasadne pominięcie przez Sąd Okręgowy dowodów w postaci zeznań świadków pozwanej R. N. i M. N.;
- kwestionowane przez powódkę usług intensyfikacji sprzedaży należy uznać za narzucone, bowiem powódka została obciążona w cenie wynagrodzeniem bez spełnienia przez pozwaną ekwiwalentnego świadczenia wzajemnego;
- pozwana nie wykazała, aby poza zamieszczeniem zdjęć produktów powódki podejmowała jakiegokolwiek czynności określone w umownych definicja usług intensyfikacji sprzedaży;
- usługi wykonywane przez pozwaną miały na celu przyniesienie korzyści w głównej mierze jej samej;
- sama zapotrzebowanie na towary ze strony pozwanej nie oznacza jeszcze, że zamówienia na kolejne towary będzie złożona u powódki;
- oczywiste jest, że jeśli pozwana więcej sprzedawała w ramach akcji promocyjnych, ta mogła więcej towarów zamówić od dostawców, jednakże fakt ten nie prowadzi do uznania, iż akcja promocyjna w sklepie pozwanej jest usługą użyteczną dla powódki;
- akcje promocyjne prowadzone przez pozwaną nie są niczym nadzwyczajnym czy dodatkowym, w stosunku do tego co robią inni sprzedawcy chcąc zachęcić klientów do zakupu ich produktów;
- niewskazania przyczyn, dla których Sąd Okręgowy odmówił wiarygodności i mocy dowodowej zeznaniom świadków pozwanej, w zakresie w jakim świadkowie ci zeznali, iż w trakcie spotkania, którego przedmiotem były warunki współpracy pomiędzy stronami w 2009 roku powódka nie zgłaszała żadnych uwag, a w szczególności co do kształtu i treści umowy, wysokości i zasadności wynagrodzenia z tytułu świadczenia usług,

art. 233 § 1 k.p.c. poprzez:

- poczynienie ustaleń sprzecznych z treścią zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego skutkujących błędnym ustaleniem stanu faktycznego poprzez przyjęcie, że umowy zawarte pomiędzy powódką a pozwaną nie podlegały negocjacom;
- bezzasadne pominięcie przez Sąd Okręgowy dowodu w postaci gazetki promocyjnych oraz zeznań świadków zarówno stronie pozwanej, jaki powodowej, z których wynika, że pozwana świadczyła na rzecz powódki usługi polegające na

umieszczenie towarów powódki wraz z logo/marką, którym powódka posługiwała się w relacjach handlowych to jest (...) gazetek promocyjnych.

Pozwany ponadto zarzucił naruszenie prawa materialnego tj.:

art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., przez nieprawidłową wykładnię i zastosowanie skutkujące przyjęciem, że:

- pozwana utrudniała powódce dostęp do rynku, a pobieranie przez pozwaną wynagrodzenie za świadczone przez pozwaną na rzecz powódki usługi, zgodnie zawartymi umowami o świadczenie usług, stanowi pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży,

- w każdym przypadku pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży dochodzi do popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji,

- uznanie, że przepis ten wprowadza domniemanie prawne, iż w każdym przypadku pobierania za przyjęcie towaru do sprzedaży opłaty innej niż marża handlowa dochodzi do utrudniania innym przedsiębiorcom dostępu do rynku;

art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. poprzez jego błędną wykładnię i niewłaściwe zastosowanie polegające na przyjęciu, iż pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., a pobrane przez pozwaną wynagrodzenie za świadczenie usługi stanowi bezpodstawnie uzyskaną korzyść, którą powinna być powódce zwrócona;

art. 3 ust. 2 Rozporządzenia Rady nr 1/2003 z dnia 16.12.2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu Ustanawiającego Unię Europejską, w zw. art.101 ust. 1 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej oraz art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., poprzez przyjęcie przez Sąd Okręgowy domniemania, że czyny wskazane w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. zawsze ograniczają dostęp do rynku i ten sam brak ustalenia przez Sąd Okręgowy czy rzeczywiście w niniejszym stanie faktycznym doszło do utrudnienia powódce przez pozwaną dostępu do rynku.

Wskazując na powyższe pozwany domagał się zmiany zaskarżonego wyroku poprzez oddalenie powództwa w całości w ewentualnie uchylenie i wyroku przekazanie sprawy Sądowi Okręgowemu do ponownego rozpoznania.

W odpowiedzi na apelację strona powodowa domagała się oddalenia apelacji w całości i zasądzenie kosztów postępowania za drugą instancję.

Sąd Apelacyjny zważył co następuje.

Apelacja nie jest zasadna.

Nie są trafne zarzuty naruszenia art. 233 § k.p.c. i art.328 § 2 k.p.c., Sąd Apelacyjny bowiem w całości podziela ustalenia faktyczne dokonane przez sąd I instancji i przyjmuje je za własne.

Stosownie do treści art. 233 § 1 k.p.c. sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania, na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału. Jak podkreśla się w orzecznictwie ocena dowodów pod kątem ich wiarygodności i mocy należy do podstawowych zadań sądu, wyrażających istotę sądenia, czyli rozstrzygnięcia kwestii spornych w warunkach niezawisłości, na podstawie własnego przekonania sędziego przy uwzględnieniu całokształtu zebranego materiału. Sąd dokonuje swobodnej oceny dowodów, nie jest to jednak ocena dowolna. Granice sędziowskiej oceny dowodów wyznaczają przepisy proceduralne (przepisy Kodeksu postępowania cywilnego o dowodach i postępowaniu dowodowym), reguły logicznego rozumowania oraz zasady doświadczenia życiowego. W związku z powyższym, postawienie sądowi I instancji skutecznego zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania naruszenia przepisów prawa procesowego o dowodach lub uchybienia zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, bowiem tylko takie zarzuty można przeciwstawić uprawnieniu sądu do dokonania

swobodnej oceny dowodów. W tej sytuacji nie będzie wystarczające samo przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze i znaczeniu poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż ocena dokonana przez sąd.

Sąd Okręgowy prawidłowo ocenił zgromadzony materiał dowodowy i wyprowadził, w oparciu o przeprowadzone dowody, logiczne wnioski. Podnieść należy, że w uzasadnieniu sąd pierwszej instancji wskazał, iż zeznania R. P. i J. J. uznaje za wiarygodne. Zeznania te zaś stały w sprzeczności z zeznaniami świadków strony pozwanej. Zdaniem skarżącego sam fakt uczestnictwa przez świadków w negocjacjach w 2009 roku przesądza o wiarygodności tych zeznań. Z takim stanowiskiem nie sposób się zgodzić. Zdaniem sądu, nie ma racjonalnych przyczyn, dla których strona powodowa dobrowolnie zgodziłaby się na zwiększanie opłat handlowych w sytuacji, w której w 2009 roku (jaka wynika z zeznań świadka R. P. k.304) straciła płynność finansową, a w konsekwencji upadła. Jak inaczej można ocenić obniżenie o połowę progu, do którego pobierana jest najniższa opłata, a nadto zwiększenie procentów kolejnych opłat aż do 8 %, niż rażące zwiększenie opłaty. Treść zawartej umowy, w okoliczności bardzo trudnej sytuacji finansowej powodowej spółki, jednoznacznie przesądza o wiarygodności zeznań świadków strony powodowej, a zeznania świadków strony pozwanej pozbawia tego waloru.

Dowody zgromadzone w sprawie świadczą o tym, że z całą pewnością nie doszło do intensyfikacji sprzedaży towarów powódki. Jedyne co robił pozwany, to eksponował towar nabyty od powoda na półkach w sklepie i incydentalne umieszczenie w gazetce reklamowej. Tego typu działanie, jak słusznie uznał Sąd Okręgowy, nie może być kwalifikowane jako szczególnego rodzaju działania pozwanego mające na celu zintensyfikowanie sprzedaży towaru powoda.

Również w zakresie kolejnych zarzutów świadczących o błędnej, zdaniem skarżącego, ocenie dowodów, należy wskazać, że zarzuty te w istocie są efektem odmiennej, niż to dokonał Sąd Okręgowy, wykładni przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Stąd też zasadnym jest omówienie powyższych zarzutów łącznie z zarzutami naruszenia prawa materialnego.

W niniejszej sprawie przedmiotem sporu było ustalenie czy pobranie przez pozwanego od powoda opłat, w kwocie dochodzonej pozwem, stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji, co uzasadniałoby roszczenie powoda o zwrot uiszczonych opłat na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Nr 153, poz. 1503 ze zm.; dalej jako u.z.n.k.).

Należy powtórzyć, że zgodnie z przepisem art. 3 ust. 1 u.z.n.k. czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta.

Wykorzystywanie pozycji rynkowej przez stronę pozwaną poprzez nakładanie na powoda dodatkowych opłat za sprzedaż towarów, stanowiących własność pozwanego, naruszało dobre obyczaje kupieckie. Postępowanie dowodowe wykazało, że strona powodowa nie miała realnej możliwości negocjowania narzucanych opłat. W ocenie Sądu Apelacyjnego takie działanie pozwanego było sprzeczne z zasadami obowiązującymi w obrocie kupieckim, zarówno na etapie zawierania, jak i wykonywania umów łączących strony. W konsekwencji zachowanie pozwanego naruszało dobre obyczaje kupieckie, jak również naruszało interesy przedsiębiorcy (powoda).

Odnosząc się natomiast rzędzie do pojęcia „dostępu do rynku” należy je rozumieć szeroko, tj. jako swoboda wejścia na rynek, wyjścia z niego, a przede wszystkim jako możliwość oferowania na nim swoich towarów i usług. Innymi słowy chodzi o możliwość prowadzenia działalności gospodarczej. Zagwarantowanie swobodnej i uczciwej konkurencji rynkowej jest jednym z istotnych celów ustawodawstwa gospodarczego, a jedną z metod pozwalających ten cel osiągnąć jest tworzenie warunków zmierzających do zachowania równowagi między podmiotami funkcjonującymi na rynku. Zauważyć należy, że przyczynę wprowadzenia do polskiego ustawodawstwa przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. stanowiło spostrzeżenie, że wielkie sieci handlowe dysponują tak dużym potencjałem ekonomicznym i w konsekwencji przewagą kontraktową, że są w stanie narzucić sprzedawcom (dostawcom) towarów niekorzystne dla tych ostatnich postanowienia umowne, nakładające dodatkowe świadczenia pieniężne, nie znajdujące żadnego uzasadnienia w łączącym strony stosunku prawnym polegającym na sprzedaży (dostawie) towarów. W zakresie podnoszonego zarzutu

naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k poprzez przyjęcie domniemania prawnego o utrudnianiu dostępu do rynku, należy wskazać co następuje.

Podzielając rozważania skarżącego, Sąd Apelacyjny pragnie wskazać, że w przedmiotowej sprawie okoliczność utrudniania dostępu do rynku można ustalić w oparciu o domniemanie faktyczne na podstawie art. 231 k.p.c. Z okoliczności bezspornych w niniejszej sprawie, na które zresztą powołuje się sam skarżący, wynika, że sprzedaż za pośrednictwem podmiotów działających pod marką O. miała powodowi znacząco ułatwić dostęp do rynku zbytu. A contrario, uzależnianie współpracy od ponoszenia innych opłat niż marża handlowa, utrudniało powodowi dostęp do współpracy z wyżej wskazanymi podmiotami, a w konsekwencji dostęp do rynku.

Powyższe rozważania prawne nie zmieniają zatem kwalifikacji prawnej opłat pobieranych od powoda w świetle art. 15 u.z.n.k.

Sąd nie dopatrył się również ekwiwalentności świadczeń w zakresie opłaty za intensyfikację sprzedaży. Pozwany pobierał opłaty od całości obrotu dokonywanego z powodową spółką, dodatkowo na okres promocji powód zobowiązany był obniżyć swoją cenę, a wartość sprzedaży promocyjnej stanowiła podstawę do naliczania dodatkowych opłat. Pozwany nie wykazał nadto, jakie poniósł koszty związane z umieszczaniem zdjęć produktów powoda w gazetkach. Wszystkie powyższe okoliczności czynią niemożliwym przyjęcie jakiegokolwiek ekwiwalentności świadczeń stron.

Sąd Apelacyjny nie dopatrył się również naruszenia art.101 TFUE jak również klauzuli konwergencyjnej zawartej w art. 3 ust. 2 Rozporządzenia Rady nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 roku w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81,82 Traktatu Ustanawiającego Unię Europejską. O zastosowaniu powyższych norm prawnych można by mówić w sytuacji, gdyby transakcje pomiędzy stronami mogły wpływać lub wpływały na handel między państwami członkowskimi. Taki fakt jednak w przedmiotowej sprawie nie zaistniał. Jeżeli uwzględni się okoliczność, że oba podmioty mają siedzibę na terenie jednego państwa członkowskiego (Rzeczypospolitej Polskiej), nie sposób dopatrzeć się wpływu na rynek wewnętrzny Unii Europejskiej.

Sąd Apelacyjny nie dopatrył się również naruszenia art.18 ust 1 u.z.n.k. albowiem Sąd Okręgowy dokonał prawidłowej oceny charakteru prawnego opłat pobieranych od powoda w świetle treści art. 15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k., zaś uzyskane korzyści w postaci potrąconych kwot, prawidłowo zostały zasądzone na rzecz powoda w oparciu o zasady ogólne – nienależne świadczenie.

W konsekwencji na podstawie art. 385 k.p.c., Sąd Apelacyjny apelację pozwanego w całości oddalił.

Na podstawie art. 98 § 1 i § 3 k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. oraz art. 391 k.p.c., sąd II instancji rozstrzygnął o kosztach postępowania apelacyjnego. Na kwotę zasądzonych od pozwanej kosztów procesu składa się wynagrodzenie radcy prawnego obliczone stawnie do treści § 12 ust. 1 pkt 2 w zw. z 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (tekst jednolity Dz.U z 2013 r. poz. 461).