

***Sygn. akt I ACa 357/15***

## WYROK

### W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 2 grudnia 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: SSA Marzena Konsek-Bitkowska

Sędziowie: SA Beata Kozłowska

SO del. Marta Szerel (spr.)

Protokolant: referent stażysta Weronika Trojańska

po rozpoznaniu w dniu 18 listopada 2015 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa Syndyka masy upadłości (...) sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej w W.

przeciwko (...) sp. z o.o. w P.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 8 października 2014 r., sygn. akt XXVI GC 1008/12

**1. oddala apelację;**

**2. zasądza od (...) sp. z o.o. w P. na rzecz Syndyka masy upadłości (...) sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej w W. kwotę 5.400 (pięć tysięcy czterysta) zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.**

SSA Beata Kozłowska SSA Marzena Konsek-Bitkowska SSO Marta Szerel

Sygn. akt I ACa 357/15

## UZASADNIENIE

Wyrokiem z 8 października 2014 r. Sąd Okręgowy w Warszawie zasądził od (...) sp. z o.o. w P. na rzecz Syndyka masy upadłości (...) sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej w W. kwotę 909.242,68 zł wraz z odsetkami ustawowymi od 13 czerwca 2012 r. do dnia zapłaty, oddalił powództwo w pozostałym zakresie oraz zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 55.511,26 zł.

Sąd Okręgowy ustalił, że w 2009 r. powód (obecnie syndyk, a wcześniej spółka) podjął współpracę z pozwanym na podstawie umów handlowych. Głównym przedmiotem współpracy było dokonywanie przez powoda sprzedaży pozwanemu towarów, które następnie były sprzedawane konsumentom. Zapłata za dostarczony towar następowała na podstawie wystawionych faktur VAT. Współpraca trwała do końca 2011 r. i prowadzona była w oparciu o zawartą 15 kwietnia 2009 r. umowę ramową o współpracy wraz z załącznikami, a następnie o umowy o współpracy wraz

z załącznikami zawarte 25 marca 2010 r. i 14 grudnia 2010 r. Przedmiotem umów o współpracy było ustalenie warunków nabywania przez pozwanego oraz jego partnerów towarów należących do powoda, jako sprzedawcy towarów, ustalenie zasad rozprowadzania przez pozwanego towarów w należącej do niego sieci sklepów oraz zakresu i sposobu współdziałania przy prowadzonych przez pozwanego i jego partnerów działaniach reklamowych i marketingowych oraz określenie pozostałych zasad współpracy. Współpraca z pozwanym była możliwa wyłącznie na zasadach i warunkach określonych przez pozwanego. Postanowienia umów o współpracy funkcjonujące u pozwanego nie podlegały negocjacom. Powód zgodził się na zaproponowane przez pozwanego warunki i opłaty. W okresie współpracy pomiędzy stronami pozwany nie stosował innych umów niż te zawierające postanowienia o premii pieniężnej.

Ogólne warunki współpracy przyjęte u pozwanego określały szczegóły współpracy niewymienione w umowach ramowych o współpracy. Warunki stanowiły integralną część umowy, były jednostronnie określone przez pozwanego, a ich postanowienia nie podlegały negocjacom. W ramach tych warunków pozwanemu przysługiwało prawo do pobierania opłaty za zmianę danych w systemie informatycznym pozwanego, co skutkowało obciążeniem sprzedawcy kwotą 1.000 zł tytułem współdziałania w kosztach administrowania. Powód zawarł też z pozwanym umowy o przekazywaniu faktur oraz innych danych w formie elektronicznej. Na podstawie tych umów pozwany pobierał od powoda wynagrodzenie w wysokości 2.000 zł za umożliwienie korzystania z elektronicznej wymiany faktur oraz innych danych w systemie (...) niezależnie od zakresu tej usługi. Powód zawarł też z pozwanym umowę o świadczenie usług marketingowych, której celem miało być zwiększanie sprzedaży. W ramach umowy, jak również w ramach umowy o współpracę z 25 marca 2010 r., sprzedawca zobowiązywał się do zapłaty na rzecz pozwanego i partnerów premii pieniężnej z tytułu zrealizowania obrotu netto w ciągu roku ponad kwotę 5.000 zł. Premia miała być płatna na podstawie not księgowych po zakończeniu każdego miesiąca na podstawie obrotów netto osiągniętych w minionym miesiącu w stosunku do wysokości premii a jej wartość wynosiła 18,10% w 2009 r. oraz 19,50% w 2010 roku. Ponadto, w ramach umowy o świadczenie usług marketingowych z 15 kwietnia 2009 r. powód był zobowiązany do zapłaty pozwanemu i partnerom wynagrodzenia w wysokości 0,4% obrotów netto osiągniętych w minionym miesiącu za udostępnienie możliwości kierowania faktur do scentralizowanego punktu księgowego.

W trakcie współpracy strony zawarły także porozumienia dotyczące dodatkowych usług marketingowych, określające wynagrodzenie za usługi marketingowe świadczone przez pozwanego i partnerów na zlecenie powoda: 15 kwietnia 2009 r. – dotyczące dodatkowych usług marketingowych w 2009 r., przy czym opłaty za usługi marketingowe wynosiły za dodatkową usługę promocyjną na otwarcie 1 sklepu - 2.000 zł, dodatkową usługę promocyjną na akcję 13 lat A. - 2.000 zł, dodatkową usługę promocyjną na akcje 40 dni A. - 2.500 zł; 25 marca 2010 r. – dotyczące dodatkowych usług marketingowych w 2010 r., przy czym opłaty za usługi marketingowe wynosiły za dodatkową usługę promocyjną na otwarcie 1 sklepu - 2.500 zł, dodatkową usługę promocyjną na akcję 14 lat A. - 2.000 zł, dodatkową usługę promocyjną na akcje 40 dni A. - 2.500 zł; oraz 14 grudnia 2010 r. – dotyczące dodatkowych usług marketingowych w 2011 r., przy czym opłaty za usługi marketingowe wynosiły za dodatkową usługę promocyjną na otwarcie 1 sklepu - 2.500 zł, dodatkową usługę promocyjną na akcję 15 lat A. - 4.000 zł, dodatkową usługę promocyjną na akcje 40 dni A. - 2.500 zł.

Za sprzedany i wydany pozwanemu towar powód wystawiał faktury VAT. Pozwany wystawił zaś powodowi szereg not obciążeniowych oraz faktur VAT z tytułu premii pieniężnej, scentralizowanej płatności, elektronicznej wymiany faktur, zmiany konta bankowego i usług marketingowych. Łącznie należności za te usługi wyniosły 909.242,68 zł, w tym 865.311,60 zł tytułem premii pieniężnej, 9.126,08 zł tytułem scentralizowanych płatności, 7.340 zł tytułem elektronicznej wymiany faktur (...), 3.000 zł tytułem uczestnictwa w kosztach administrowania (opłata za zmianę konta bankowego) oraz 24.465 zł tytułem dodatkowych usług marketingowych. Pozwany dokonał potrąceń powyższych kwot z ceną przysługującą powodowi z tytułu sprzedaży towarów.

Pismem z 5 czerwca 2012 r. powód wezwał pozwanego do zapłaty kwoty 909.242,68 zł tytułem bezprawnie pobranych należności w nieprzekraczalnym terminie do dnia 12 czerwca 2012 roku. Wezwanie zostało doręczone pozwanemu 11 czerwca 2012 r.

Dnia 30 listopada 2012 r. przed Sądem Rejonowym odbyło się postępowanie o zawiązanie do próby ugodowej w zakresie objętym żądaniami pozwu, jednak do zawarcia ugody pomiędzy stronami nie doszło.

W takim stanie faktycznym, częściowo bezspornym między stronami, ustalonym na podstawie dokumentów oraz zeznań świadków i opinii biegłego, Sąd Okręgowy stwierdził, że powództwo w znacznej części zasługiwało na uwzględnienie, a mianowicie co do kwoty 909.242,68 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 13 czerwca 2012 r. do dnia zapłaty; w pozostałym zaś zakresie podlegało oddaleniu.

Odnosząc się do zarzutu nieudowodnienia okoliczności pobrania kwot wynikających z faktur wymienionych w pozwie Sąd pierwszej instancji wskazał, iż zarzut ten jest oczywiście sprzeczny z poczynionymi w sprawie ustaleniami faktycznymi, w szczególności na podstawie dowodów z dokumentów w postaci oświadczeń o potrąceniu złożonych przez pozwanego oraz działaniami pozwanej spółki. Skoro pozwany zgłaszał wobec powoda wierzytelności do potrącenia zgodnie z art. 498 § 1 k.c., co wynika zarówno z treści wystawionych faktur, jak i wymienionych oświadczeń, oznacza to, że strony miały wobec siebie zobowiązania o charakterze pieniężnym. Potrącenia były dokonywane z wynagrodzenia należnego powodowi od pozwanego za sprzedany towar. Sprzedawca otrzymywał zatem wynagrodzenie pomniejszone o należności pozwanego wynikające z wystawionych przez niego faktur. Sąd wskazał przy tym, że w świetle postanowień umów o współpracy brak regulowania którejkolwiek z należności wobec pozwanego oznaczałby zakończenie współpracy. Ta zaś trwała przez kilka lat. Także z tej okoliczności zatem wynika, iż powód uiszczył wszystkie należności wynikające z wystawionych przez pozwanego faktur VAT oraz not obciążeniowych. Fakt dokonania potrąceń należności z tytułu premii pieniężnych, scentralizowanych płatności, elektronicznej wymiany faktur (...), opłaty za zmianę konta bankowego oraz dodatkowych usług marketingowych potwierdził również biegły sądowy.

W ocenie Sądu Okręgowego, wszystkie opłaty objęte wymienionymi fakturami i notami obciążeniowymi zostały przez powoda zapłacone, a ich pobranie stanowiło delikt stypizowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, w myśl którego czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Pozwany dokonał bowiem potrąceń kwot ujętych w wystawionych przez siebie fakturach VAT oraz notach obciążeniowych z wynagrodzeniem przysługującym powodowi z tytułu sprzedaży towaru. Pobranie tych kwot z ceny sprzedanego towaru oznacza, że pozwany uzyskał towar o wartości wyższej niż dokonana zapłata. Jest to korzyść, o której mowa w art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., w postaci nieotrzymania przez sprzedawcę zapłaty ceny za sprzedany towar w pełnej wysokości.

Sąd pierwszej instancji wskazał, że podmioty zajmujące się profesjonalnie i na dużą skalę dystrybucją towarów mogą świadczyć na rzecz mniejszych podmiotów usługi mające na celu zwiększenie efektywności sprzedaży ich towarów, czy też mające na celu poprawienie wizerunku innego podmiotu poprzez promowanie jego marki i firmy. Niemniej, samo świadczenie usług na rzecz sprzedawcy za dodatkową opłatą nie może stanowić przesłanki warunkującej zawarcie umowy sprzedaży, a usługi świadczone przez kupującego muszą być realne i ekwiwalentne do pobieranego za nie wynagrodzenia. Co więcej, konieczne jest, aby sprzedawca czerpał ze świadczonych przez kupującego usług wymierne korzyści oraz, by ich świadczenie nie było związane z realizacją własnego interesu kupującego dotyczącego przedmiotu umowy oraz ze standardową odsprzedażą towarów finalnemu odbiorcy. To pozwany winien wykazać, iż wykonywał realne usługi, za które pobierał wynagrodzenie oraz, że usługi te świadczone były na rzecz powoda, a nie celem realizacji własnego interesu ekonomicznego i były ekwiwalentne w stosunku do pobieranego za nie wynagrodzenia, a przede wszystkim, że związanie się przez sprzedawcę umową o świadczenie tych usług nie warunkowało zawarcia umowy sprzedaży. W ocenie Sądu, pozwany temu obowiązkowi procesowemu nie sprostał. Postępowanie dowodowe wykazało bowiem, że wyrażenie przez powoda zgody na obciążenie przedmiotowymi opłatami było warunkiem zawarcia umowy i kontynuowania współpracy, co uzasadnia konstatację, iż opłaty zostały jej jednostronnie narzucone, a warunki umów z pozwanym nie podlegały żadnym negocjacjom i mogły być jedynie przyjęte lub odrzucone.

Odnosząc się do poszczególnych usług Sąd wskazał, że żadna z nich, mimo pobierania za nie od sprzedawcy opłat, nie znajdowała swego ekwiwalentu w świadczeniach sklepu wielkopowierzchniowego.

W szczególności, pobieranie opłaty za usługę scentralizowanej płatności oraz elektronicznej wymiany faktur (...) było całkowicie bezpodstawne. Pozwany nie wskazał bowiem, jaką korzyść powód odnosił korzystając z tego systemu. Oczywistym jest, że pozwany, jako duży podmiot gospodarczy, mający licznych kontrahentów, musiał prowadzić i utrzymywać scentralizowaną księgowość i rachunkowość, by zapewnić kontrolę nad przepływem środków pieniężnych, rozliczeniami z kontrahentami i utrzymać płynność finansową. Konieczność włączenia powoda do tego systemu była zatem dla pozwanego oczywista i w rzeczywistości stanowiła dla niego korzyść, zapewniając pełną kontrolę nad wszystkimi płatnościami ze spółką. Ponadto, w tej sytuacji to pozwany narzucał wszelkie zasady płatności.

Również opłatę za zmianę konta bankowego Sąd Okręgowy uznał za bezzasadną w stosunkach między kontrahentami handlowymi. O ile można by było opłatę tę zaakceptować w stosunku powoda z bankiem, gdy bank zmuszony jest nagle zakończyć wszystkie operacje na danym rachunku, zamknąć go, a zgromadzoną kwotę przeksięgować na inny rachunek i poinformować o tym niektórych kontrahentów i urzędy państwowe, a zatem wiązałoby się to z konkretnym działaniem-usługą banku, o tyle odniesienie tego do sytuacji między powodem a pozwanym nie może mieć miejsca. Dokonanie zmiany numeru rachunku bankowego powoda w systemie pozwanego nie wiązało się dla niego z żadnymi niedogodnościami, czy obciążeniem. Nie wymagało również poniesienia żadnych realnych kosztów. Zmiana ta była, w ocenie Sądu, drobną zmianą w systemie niewywołującą istotnych skutków dla wzajemnych rozliczeń.

Także premia pieniężna, pobierana przez pozwanego od powoda z tytułu zrealizowania określonego poziomu obrotów netto w ciągu roku, stanowi zdaniem Sądu pierwszej instancji w istocie dodatkową opłatę, bez ekwiwalentu, którą należy zakwalifikować jako opłatę za przyjęcie towarów do sprzedaży. Istotne znaczenie dla stosowania art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. ma właściwe rozgraniczenie marży handlowej od dodatkowych świadczeń przewidzianych umową handlową. Marża handlowa stanowi różnicę między ceną wynikającą z kosztów i zysku przedsiębiorcy; może być wyrażona kwotowo lub w procentach. Różni się więc w sposób istotny od premii, oznaczającej bezpłatny dodatek, nagrodę za coś. Premia za przekroczenie w obrotach handlowych określonej kwoty nie jest upustem od ceny sprzedaży, bo nie pomniejsza ceny, ale dodatkową opłatą, stanowiącą świadczenie bez ekwiwalentu.

Również pobierane przez pozwanego opłaty związane ze specjalnymi akcjami promocyjnymi Sąd Okręgowy uznał za stanowiące czyn nieuczciwej konkurencji, gdyż także w tym przypadku nie zostało wykazane, by wiązało się to z jakimikolwiek usługami wzajemnymi na rzecz powoda, a wszystkie tego rodzaju akcje stanowiły wyłączny zysk dla pozwanego.

Zarzut przedawnienia nie został uwzględniony, gdyż roszczenia powoda należało rozpatrywać w kontekście przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (art. 20 u.z.n.k.), nie zaś na podstawie przepisów dotyczących umowy sprzedaży.

Powyższe względy zadecydowały o tym, że wszystkie wymienione opłaty zakwalifikowano jako inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży (art. 15 ust. 1 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt. 5 u.z.n.k.), co z kolei implikowało zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda ich zwrotu w kwocie 909.242,68 zł.

Odsetki ustawowe od powyższej kwoty zasądzono stosownie do treści art. 481 § 1 k.c. w zw. z art. 455 k.c., od dnia następnego po dniu, w którym upływał termin uiszczenia należności ze wskazanych w pozwie opłat, określony w wezwaniu do zapłaty z 5 czerwca 2012 r., doręczonym pozwanemu 11 czerwca 2012 r. W pozostałym zakresie, jeśli chodzi o odsetki ustawowe od poszczególnych kwot i dat wskazanych w pozwie, powództwo podlegało oddaleniu.

O kosztach procesu Sąd orzekł w oparciu o art. 100 zd. 2 k.p.c.

Apelację od powyższego wyroku wniósł pozwany, zaskarżając wyrok w części określonej w pkt I i III oraz zarzucając:

1. obrazę prawa procesowego, które miało istotny wpływ na wynik postępowania: tj.:

1) art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przekroczenie granicy swobodnej oceny dowodów;

2) art. 227 k.p.c. oraz art. 217 k.p.c. w zw. z art. 278 k.p.c. poprzez ich niezastosowanie;

3) art. 328 § 2 k.p.c. poprzez jego niewłaściwe niezastosowanie.

2. obrazę prawa materialnego, tj.:

1) art. 536 § 1 k.c. w zw. z art. 60 k.c. i art. 65 § 1 i 2 k.c. poprzez ich niezastosowanie.;

2) art. 499 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie;

3) art. 6 k.c. w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4, art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. oraz art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie;

4) art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. poprzez jego błędną wykładnię i w konsekwencji niewłaściwe zastosowanie;

5) art. 3 ust. 1 u.z.n.k. poprzez jego niezastosowanie.

Wskazując na powyższe, pozwany wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku i oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu za obie instancje, a ponadto, na podstawie art. 380 k.p.c., wniesiono o rozpoznanie przez Sąd Apelacyjny postanowień Sądu pierwszej instancji oddalających wnioski pozwanej o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego z zakresu ekonomii i o zobowiązanie powoda do przedstawienia faktur dokumentujących sprzedaż.

Powód wniósł o oddalenie apelacji i zasądzenie od pozwanego kosztów postępowania według norm przepisanych, w tym kosztów zastępstwa procesowego za postępowania apelacyjne.

### **Sąd Apelacyjny ustalił i zważył, co następuje:**

Apelacja jest nieuzasadniona.

Sąd pierwszej instancji prawidłowo stwierdził, że – na podstawie ustalonego w sprawie stanu faktycznego oraz powołanych przepisów prawa – pozwany dopuścił się zarzucanego mu czynu nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, a w konsekwencji – iż zasadne jest żądanie powoda, oparte na art. 18 ust. 1 pkt 4 tejże ustawy, zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści. Ustalenia faktyczne Sądu Okręgowego, jak i ich ocenę prawną, Sąd Apelacyjny podziela i przyjmuje za własne.

Nie zostały naruszone wskazane w apelacji przepisy prawa formalnego, w szczególności art. 233 § 1 k.p.c. Sąd nie przekroczył granic swobodnej oceny dowodów i słusznie uznał, że pozwany pobierał od powoda inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, a powód wykazał pobranie sumy, której zwrotu domaga się w niniejszym postępowaniu. Mechanizm pobierania przez pozwanego niedozwolonych opłat polegał na ich faktycznym potrąceniu – kompensacie z należnej powodowi ceny za dostarczony towar. Do pozwu załączone zostały dokumenty wykazujące dostarczenie pozwanemu określonego towaru i faktury wystawione w związku z dostawą. Załączony został także szereg dokumentów, z których jasno wynika potrącenie z należności objętych tymi fakturami wierzytelności pozwanego określonych w fakturach i notach obciążeniowych wystawionych powodowi z tytułu premii pieniężnej, scentralizowanej płatności, elektronicznej wymiany faktur (...), zmiany konta bankowego oraz usług marketingowych. Pozwany sam przygotowywał zestawienia, w których wskazywał, z jakich należności powoda potrąca własne wzajemne należności, a następnie przelewał na rachunek powoda stosownie obniżoną – o pobrane opłaty – kwotę. Powyższe wykazują jednoznacznie złożone przez powoda dokumenty. Prawidłowość wyliczeń powoda w tym zakresie, z uwagi na obszerność materiału, została potwierdzona przeprowadzoną w sprawie opinią biegłego z zakresu rachunkowości, a pozwany skutecznie nie zakwestionował jej wniosków. Biegły nie ustalał faktów, stanowiących podstawę pozwu, ale potwierdził wysokość dochodzonych przez powoda roszczeń. Kwestia ewentualnej możliwości odliczenia podatku VAT w kwocie 5.805 zł nie miała w sprawie znaczenia. Odliczenie to nie zostało w sprawie wykazane, a poza tym zwrotowi – zgodnie z art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji – podlegają bezpodstawnie

uzyskane przez pozwanego korzyści, które objęły całe pobrane przez niego bezpodstawnie kwoty. Przede wszystkim podkreślenia wymaga, że pozwany nie podważył prawdziwości załączonych już do pozwu faktur, a także pochodzących od niego samego, tj. sporządzonych przez jego pracowników i przesłanych powodowi, zestawień, not obciążeniowych i oświadczeń o potrąceniu. Wbrew twierdzeniom skarżącego, Sąd pierwszej instancji wyprowadził z zebranego materiału wnioski logicznie prawidłowe, zgodnie z prawem procesowym, w sposób bezstronny i racjonalny rozważając materiał dowodowy jako całość. Materiał ten wykazuje, jakie kwoty zostały bezpodstawnie przez pozwanego pobrane z należnej powodowi ceny. Jak wskazuje doktryna i orzecznictwo, skuteczne postawienie zarzutu naruszenia przez sąd art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania, że sąd uchybił zasadom logicznego rozumowania, lub doświadczenia życiowego, to bowiem może być przeciwstawione uprawnieniu sądu do dokonywania swobodnej oceny dowodów. Nie jest natomiast wystarczające przekonanie strony o innej niż przyjął sąd wadze (doniosłości) poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie niż ocena sądu (tak T. Ereciński (w:) Komentarz do Kodeksu postępowania cywilnego, Część pierwsza, Postępowanie rozpoznawcze, t. 1, „Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis”, Warszawa 2004, s. 496; por. też orz. Sądu Najwyższego z dnia 6 listopada 1998 r., II CKN 4/98, niepubl.). Sąd Okręgowy wskazał dowody, na których się oparł i dowody te zostały właściwie ocenione, a pozwany nie wykazał, aby Sąd ten – stosownie do powołanych argumentów – dopuścił się naruszenia prawa i dokonał nieprawidłowej oceny dowodów. W szczególności, pozwany – podważając generalnie ocenę dokonaną przez Sąd – nie zakwestionował odpisów żadnych konkretnych dokumentów złożonych przez powoda, z których wynikały dokonane przez pozwanego pobrania, ani nie zakwestionował pobrania żadnej określonej kwoty, składającej się na sumę dochodzoną pozvem.

Wbrew twierdzeniom apelacji, materiał dowodowy sprawy wykazuje, że powód nie miał realnej możliwości negocjacji zapisów łączących go z pozwanym umów. Jak zeznali spójnie świadkowie K. S., T. R. i M. P. (k. 1945-1950), pozwany przedstawiał powodowi gotowe umowy, z narzuconymi opłatami, i nie było możliwości ich negocjacji. Również świadek A. P., pracownik pozwanego, wskazywała, że pozwany stosował te same wzorce umów z dostawcami, a umów bez opłat, których zwrotu domaga się powód w niniejszej sprawie, nie było (k. 2161). To, że pozwany jakieś akcje marketingowe prowadził, nie było kwestionowane. Jednak, wbrew twierdzeniom apelującego, nie zostało wykazane, by pozwany przeprowadził w interesie powoda, konkretne, tego typu akcje, za które obciążył powoda opłatami wskazanymi w pozwie. W szczególności, nie zostały złożone jakiegokolwiek gazetki reklamowe, na które pozwany się powołuje, tym bardziej ze wskazaniem marki towaru. Brak jest także podstaw do stwierdzenia, by powód odnosił z jakichkolwiek akcji prowadzonych przez pozwanego jakiegokolwiek korzyści, zwłaszcza w kontekście zeznań świadków, z których wynikało, że to właśnie narzucone przez pozwanego opłaty półkowe konsumowały całą marżę powoda (k. 1950). Żadne ekwiwalentne świadczenia pozwanego w tym względzie nie zostały wykazane, a apelacja stanowi jedynie polemikę z prawidłowo ocenionym materiałem sprawy.

Słusznie także Sąd pierwszej instancji nie uwzględnił wniosków pozwanego o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego na okoliczność tego, czy usługi świadczone przez pozwanego na rzecz powoda miały charakter ekwiwalentny, a także, czy premia pieniężna przysługująca pozwanemu stanowiła rabat retroaktywny, jak również o zobowiązanie powoda do przedstawienia faktur dokumentujących sprzedaż takich samych towarów, które sprzedawał pozwanemu, innym kontrahentom. Wnioski te podlegały oddaleniu na podstawie art. 227 k.p.c., a ich oddalenie nie stanowiło naruszenia tego przepisu, ani art. 217 czy 278 k.p.c. Sąd Apelacyjny podzielił ocenę Sądu Okręgowego, który – poprzez oddalenie tych wniosków – przyjął nieprzydatność powyższych środków dowodowych w niniejszej sprawie. Dowód z opinii biegłego nie służy ustalaniu faktów, lecz ewentualnemu naświetleniu czy wyjaśnieniu okoliczności z punktu widzenia posiadanych przez biegłego wiadomości specjalnych przy uwzględnieniu zebranego i udostępnionego biegłemu materiału sprawy. Materiał zaś niniejszej sprawy nie pozwala na poczynienie ustaleń, jakoby pozwany świadczył na rzecz powoda faktycznie usługi, za które wynagrodzenie pobrał. Również ocena charakteru prawnego premii pieniężnej należy do Sądu, a nie biegłego. Dostarczanie przez powoda towarów także innym podmiotom podczas współpracy stron nie było kwestionowane, a ustalone z kontrahentami powoda ceny towarów pozostawały irrelevantne dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy, w której badaniu podlegały przesłanki uznania działań pozwanego, a nie innych podmiotów, za delikt nieuczciwej konkurencji. Poza tym, same faktury, dokumentujące jedynie określoną sprzedaż, jednak nie kształtujące stosunku jej stron i nie wskazujące reguł określania ceny, nie pozwoliłyby na porównanie, którego domagał się pozwany.

Uzasadnienie zaskarżonego wyroku zawiera elementy określone art. 328 § 2 k.p.c. i wskazuje zarówno podstawę faktyczną rozstrzygnięcia, jak i wyjaśnienie podstawy prawnej, a ponadto dowody, na których się oparto, oraz przyczyny, dla których innym dowodom odmówiono wiarygodności. Oddalenie przez Sąd Okręgowy pewnych wniosków dowodowych, z przyczyn wskazanych powyżej, także było prawidłowe. Orzeczenie Sądu pierwszej instancji poddaje się zatem kontroli instancyjnej i możliwe jest odtworzenie motywów wydanego wyroku, jak i istotnych w sprawie ustaleń. Powyższe oznacza, iż nie zachodziły podstawy ani do jego uchylecia, ani wnioskowanej przez pozwanego zmiany.

Zaskarżone orzeczenie jest właściwe i nie doszło do naruszenia przepisów prawa materialnego, w szczególności powołanych w apelacji. Sąd pierwszej instancji słusznie – biorąc pod uwagę całokształt okoliczności sprawy – stwierdził, że powództwo o zwrot nienależnie pobranych kwot, stanowiących inne niż marża opłaty za dopuszczenie towarów do sprzedaży, było uzasadnione – w odniesieniu do wszystkich pięciu rodzajów obciążeń, które nakładał pozwany na powoda a których dotyczył pozew.

Kwoty dochodzone przez powoda z tytułu scentralizowanej płatności, elektronicznej wymiany faktur, zmiany konta bankowego i usług marketingowych stanowiły bez wątpienia tzw. „opłaty półkowe”. Pozwany przerzucał w nich koszty prowadzenia przez siebie działalności na powoda, nie miały one charakteru ekwiwalentnego i powód w zamian za nie nie uzyskiwał żadnego świadczenia. Zostały one narzucone przez pozwanego a powód nie miał możliwości zrezygnowania z nich, ani ich negocjacji. Pobranie takich opłat stanowiło zatem z pewnością delikt – czyn nieuczciwej konkurencji, stypizowany w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego, podobnie należało zakwalifikować główny przedmiot sporu, tj. kwotę 865.311,60 zł, dochodzoną tytułem zwrotu pobranej przez pozwanego premii pieniężnej. Powód twierdził, że – podobnie jak pozostałe obciążenia – pobranie powyższej kwoty stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji z art. 15 ust. 1 pkt 4 uznk. Pozwany powyższemu zaprzeczał wskazując, że był to tzw. rabat retroaktywny (posprzedażny), rzutuający na wielkość marży handlowej. Sąd nie przychylił się do stanowiska pozwanego i podzielił zapatrywanie strony powodowej. Podkreślenia wymaga, że nastąpiło to na gruncie okoliczności faktycznych tej konkretnej sprawy, z rozważeniem poglądów doktryny i orzecznictwa, charakteryzujących się wszelako znaczącymi rozbieżnościami i różnicami. W szczególności, uwzględniając także uchwałę Sądu Najwyższego z 18 listopada 2015 r. w sprawie III CZP 73/15, Sąd drugiej instancji miał na względzie, że nie jest wyłączone uznanie zastrzeżonej w umowie premii pieniężnej za rabat posprzedażowy. Biorąc jednak pod uwagę okoliczności faktyczne sprawy niniejszej – zgadzając się z powołanymi w apelacji poglądami, iż decydująca dla oceny charakteru określonego świadczenia powinna być nie nazwa, lecz treść tego świadczenia dokonana na podstawie obiektywnej analizy całokształtu okoliczności faktycznych – należało zdaniem Sądu Apelacyjnego uznać, iż przedmiotowa premia pieniężna w stosunkach pomiędzy stronami niniejszego sporu stanowiła inną niż marża handlowa opłatę za przyjęcie towarów do sprzedaży. Stwierdzając powyższe, Sąd Okręgowy nie naruszył art. 536 § 1 k.c. w zw. z art. 60 i 65 k.c. i właśnie badając całokształt stosunków umownych stron, zgodnie z regułami wykładni oświadczeń woli, uprawniona była konstatacja, iż przedmiotowa premia nie była rabatem stanowiącym element marży handlowej. Jak wykazał zgromadzony w sprawie materiał dowodowy, była to opłata jednostronnie narzucona przez pozwanego i nie podlegająca negocjacji, w umowie z 2009 r. określona na poziomie 18,10%, zaś w 2010 r. – na poziomie 19,50%. Ponadto, nie było możliwości współpracy stron na zasadzie netto-netto, jak zeznawali świadkowie przesłuchani na wniosek obu stron postępowania, w tym pozwanego. Co więcej, premia ta nie była uzależniona od wielkości, czy jakiegokolwiek poziomu obrotów – z tej przyczyny stanowiła więc po prostu opłatę za przyjęcie towarów powoda do sprzedaży w sieci pozwanego – za samo to, że towary powoda znajdują się tam w sprzedaży. Nie było bowiem sporne – co wynika także z zeznań świadków – że była pobierana od całości obrotów, mimo określenia w umowie minimalnego jej progu, który nigdy nie był stosowany. W umowie o współpracy na 2010 r. określono ją nawet jako premię „z tytułu zakupu towarów” (k. 68) i – wbrew formularzowi umowy – nie była powiązana w żaden sposób ze „zrealizowaniem określonego poziomu obrotów” (k. 154). Wszelkie więc argumenty pozwanego – odwołujące się do tego, że zbywanie większej ilości towaru po niższej cenie nie stanowi czynu nieuczciwej konkurencji – w okolicznościach faktycznych niniejszej sprawy nie znajdują zastosowania. W szczególności, powołany przez apelującego wyrok Sądu Najwyższego z 20 lutego 2014 r., z przywołaniem uchwały 7 sędziów Naczelnego

Sądu Administracyjnego z 25 czerwca 2012 r., nie odnosi się do sytuacji podobnej jak w tym postępowaniu, gdyż dotyczy jednoznacznie bonusu warunkowego (premii pieniężnej) z tytułu osiągnięcia określonej wartości sprzedaży, co w sprawie niniejszej nie miało miejsca. To przy rabacie warunkowym, powiązonym z określonymi progami sprzedaży i jej wielkością, można rozważać uznanie tego typu opłat za rabat retroaktywny. Gdy zaś żadne progi do jego pobierania faktycznie nie istnieją, przy równoczesnym braku jakiegokolwiek ekwiwalentu, opłata taka stanowi czyn nieuczciwej konkurencji (opłatę półkową), uzasadniającą subsumpcję art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (por. wyrok Sądu Najwyższego z 16 stycznia 2015 r., III CSK 244/14, Lex nr 1648184). Rabat retroaktywny oznacza bowiem, iż jego naliczenie nie następuje od całości obrotów, ale powstaje z czasem i jego uwzględnienie w rozliczeniach nie jest możliwe od razu, od początku sprzedaży. W sprawie niniejszej tak nie było – opłata z tytułu premii pieniężnej mogła być od razu uwzględniona w cenie, jako określony upust (rabat), gdyż nie była uwarunkowana żadnymi dodatkowymi przesłankami, które mogłyby się ziścić w czasie. Nie było też tak, że w momencie wystawiania faktur przez powoda nie odpowiadały one rzeczywistej wysokości obrotu (por. uzasadnienie uchwały NSA z 25 czerwca 2012 r., I FPS 2/12, ONSA/WSA 2013/6/95). W sprawie niniejszej nie było żadnych dodatkowych warunków pobrania przez pozwanego premii pieniężnej. W szczególności, nie mamy tu do czynienia ze zbywaniem większej ilości towarów po niższej cenie (por. wyrok Sądu Najwyższego z 23 lipca 2015 r., I CSK 587/14, Lex 1797075), a pobierana przez pozwanego opłata nie stanowiła premii z tytułu wzrostu obrotów, gdyż naliczana była od ich całości (por. uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z 17 kwietnia 2015 r., I CSK 136/14, Lex nr 1710335). Faktycznie zaś od spełnienia tego świadczenia uzależnione było przyjęcie towarów powoda do sprzedaży w sieci pozwanego, a ich wysokość trudno uznać za adekwatne obciążenie powoda (por. punkty 5 i 6 uzasadnienia wyroku Trybunału Konstytucyjnego z 16 października 2014 r., SK 20/12). Co więcej, pobranie określonych opłat przez pozwanego nie obniżało poziomu obrotów, od których były naliczane chociażby opłaty marketingowe, także naliczane jako procent od obrotów – bez uwzględnienia zniżki po potrąceniu premii. Dodatkowo, można odwołać się także do sposobu rozliczeń premii pieniężnych, które pozwany pobierał od powoda. Pobranie to następowało na podstawie not obciążeniowych, a w stosunkach między stronami nie były wystawiane faktury korygujące. Jeżeli zaś premia pieniężna miałaby być elementem marży, to – w myśl powoływanych przez pozwanego reguł wykładni oświadczeń woli – powinna znaleźć ostatecznie odzwierciedlenie w fakturach dokumentujących z zasady sprzedaż. Jak wskazał Naczelny Sąd Administracyjny w powołanej uchwale z 25 czerwca 2012 r., „udzielenie premii (rabatowej) powinno u podatnika prowadzić do zmniejszenia jego podstawy opodatkowania oraz podatku należnego, co czyniłoby u niego zadość zasadzie neutralności oraz proporcjonalności podatku w stosunku do otrzymanej przez niego ceny z transakcji w danym przedziale czasowym”. Sami świadkowie pozwanego wskazywali, że rozliczenia notami wynikały stąd, że premia pieniężna nie dotyczyła rozliczenia towaru ani usługi (świadek I. W. – k. 2188). Jeżeli by zatem premia stanowiła element marży, czyli ceny, wymagana byłaby faktura korygująca, której wystawienia przez powoda nigdy nie żądał pozwany. Okoliczność, że nie było stosownej korekty, także przemawia za uznaniem, że premia pieniężna w stosunkach między stronami nie była rabatem posprzedażowym (retroaktywnym). W kontekście całości powyższych okoliczności uzasadniony jest zatem wniosek, że w niniejszym przypadku mamy do czynienia z pobraniem nienależnej opłaty, o której mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Niezasadny był zarzut niewłaściwego zastosowania art. 499 k.c. Przedmiotem niniejszego postępowania nie jest skuteczność złożonych przez pozwanego oświadczeń o potrąceniu, ani umorzenie wierzytelności powoda na skutek takiego oświadczenia. Powód dochodzi właśnie jej zaspokojenia. Nie otrzymał bowiem, na skutek niezgodnego z prawem pobrania przez pozwanego opłat, pełnej należnej ceny za dostarczony towar.

Nie doszło także do naruszenia art. 6 k.c. Zgromadzony w sprawie materiał wykazuje, że pozwany, w sposób nieuprawniony, pobrał określone opłaty, a podniesione w tym zakresie zarzuty są całkowicie niezasadne. Z materiału tego wynika także, iż ich pobranie – w okolicznościach faktycznych tej sprawy – stanowiło jednocześnie utrudnienie dostępu do rynku, zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Zagadnienie dowodzenia powyższej przesłanki należy do spornych w judykaturze i doktrynie. Stwierdza się, że wskazanie w powyższym przepisie, jako formy utrudniania dostępu do rynku, pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży ma ten skutek, że w przypadkach faktycznych objętych hipotezą tej normy nie jest konieczne dodatkowo wykazywanie, iż nastąpiło w jego wyniku utrudnienie dostępu do rynku. Sam ustawodawca przesądził bowiem, że



tego rodzaju stypizowane („nazwane) ustawowo zachowanie staje się, per se, czynem niedozwolonej konkurencji, a więc, że utrudnia ono dostęp do rynku (tak Sąd Najwyższy w wyroku z 16 stycznia 2015 r., III CSK 244/14, Lex nr 1648184; także Sądy Apelacyjne w szeregu orzeczeń, w szczególności Sąd Apelacyjny w Krakowie w wyroku z 14 kwietnia 2015 r., I ACa 90/15, Lex nr 1753999 i Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z 11 czerwca 2014 r., I ACa 1117/13, Lex nr 1504520; również C. Banasiński, M. Bychowska (w:) Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.), PPH 4/2008). Z drugiej strony, wskazuje się, że z treści art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie wynika domniemanie, że samo stwierdzenie, iż opłata ma inny charakter niż marża, jest równoznaczne z utrudnianiem przedsiębiorcy dostępu do rynku, a ciężar dowodu w tym zakresie obciąża przedsiębiorcę (tak Sąd Najwyższy w wyroku z 17 kwietnia 2015 r., I CSK 136/14, Lex nr 1710335; także J. Szwaja, Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Komentarz, 2013, Legalis). Niezależnie od przyjętego stanowiska stwierdzić należy, że na gruncie niniejszej sprawy pobranie przedmiotowych opłat przez pozwanego stanowiło jednocześnie utrudnienie dostępu do rynku, co wykazuje zgromadzony w sprawie materiał dowodowy. Już sama wysokość opłat, w szczególności premii pieniężnej, wskazuje, że w sposób nieuzasadniony opłaty te zwiększały zyski nabywcy kosztem obniżenia dochodów sprzedawcy (por. powołany wyrok o sygn. I CSK 136/14). Utrudnianie dostępu do rynku należy także widzieć w kontekście ekwiwalentności świadczenia, które otrzymuje dostawca w zamian za wniesioną dodatkową w stosunku do marży handlowej opłatę; jeżeli wniesiona opłata dotyczy świadczenia, które nie przyczynia się do wzrostu zysków dostawcy, to sytuacja taka będzie podlegać negatywnej ocenie z perspektywy art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tak J. Szwaja, Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji [...]). W sprawie zaś niniejszej prawidłowo stwierdził Sąd Okręgowy, iż nie zostało w ogóle wykazane, by pozwany wykonywał na rzecz powoda realne usługi, nie celem realizacji własnego interesu ekonomicznego, ani by były one ekwiwalentne w stosunku do pobieranego za nie wynagrodzenia. Poza tym, na gruncie przedmiotowego przepisu, za utrudniające dostęp do rynku należy zawsze uznać te świadczenia, od których uzależniona jest możliwość kontraktowania lub zawarcie umowy per se (tak Trybunał Konstytucyjny w powołanym wyroku o sygn. SK 20/12). Materiał dowodowy zaś niniejszej sprawy wykazuje, że powód nie miał możliwości negocjacji przedstawionej mu przez pozwanego umowy (zeznania świadków: K. S., T. R. i M. P. – k. 1945-1950), a pozwany, w czasie kiedy strony współpracowały, w ogóle nie zawierał innych umów niż z dodatkowymi opłatami, w szczególności – premią pieniężną (zeznania pracownika pozwanego A. P. – k. 2161). Zatem w pełni uzasadniony jest wniosek, że bez przedmiotowych opłat do zawarcia umowy powoda z pozwanym w ogóle by nie doszło, gdyż narzucone opłaty warunkowały współpracę.

Biorąc pod uwagę powyższe należało stwierdzić, że Sąd Okręgowy dokonał właściwej wykładni i należycie zastosował art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Przepisy powyższe mają na celu ochronę interesów dostawców, z reguły mniejszych przedsiębiorców, w relacjach z przedsiębiorcami korzystającymi z dużego potencjału ekonomicznego, którzy mają istotną przewagę kontraktową, w tym korzystają z ekonomii skali (por. C. Banasiński, M. Bychowska, Utrudnianie dostępu do rynku [...], s. 12). Sąd pierwszej instancji prawidłowo stwierdził, iż – w ustalonym w sprawie stanie faktycznym – pozwany dopuścił się zarzucanego mu czynu nieuczciwej konkurencji z pierwszego z powołanych przepisów, a w konsekwencji – iż zasadne jest żądanie powoda, oparte na drugim z nich, zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści. Zaznaczenia wymaga, że „eksponując i sprzedając towary zakupione wcześniej od dostawcy, odbiorca nie czyni tego, by wykonać dla tego dostawcy usługę promocyjną (reklamową), lecz jedynie po to, by sprzedać własny już w tym momencie towar i osiągnąć w ten sposób zysk wynikający ze stosowanej marży handlowej. Do czasu zatem, gdy odbiorca nie będzie w stanie wykazać, że w zamian za przyjmowaną opłatę podjął działania, które można by uznać nie za zmierzające do jak najszybszej sprzedaży własnych już w tym momencie towarów (pochodzących od dostawcy), ale wyłącznie do promowania marki owego dostawcy lub jego towarów (w sposób oderwany od czynności mających sprzedaż towarów znajdujących się „na półkach”), w szczególności czynności zmierzających do informowania innych podmiotów o walorach jakościowych produktów dostawcy, o korzystnym stosunku jakości do ceny tych produktów (ale nie tylko przy sprzedaży przez tego odbiorcę) czy też o innych argumentach, których celem byłoby wyrobienie u owych nabywców przekonania, iż warto nabywać przede wszystkim produkty pod marką owego dostawcy – nie można mówić o usłudze promocyjnej wykonywanej na rzecz dostawcy” (tak T. Dyś, Nieuczciwa konkurencja: opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży, Monitor Prawniczy 2003/14/644). Powyższych okoliczności w niniejszej sprawie pozwany nie wykazał. Należy

podkreślić, iż – co do zasady – umowy o charakterze mieszanym, w których obok sprzedaży strony przewidują możliwość świadczenia usług, są dozwolone, a sam fakt ich zawarcia nie oznacza, iż doszło do czynu nieuczciwej konkurencji. Dopiero pobranie od sprzedającego opłaty za dopuszczenie jego towarów do sprzedaży, nie znajdujące uzasadnienia w faktycznie wykonanej usłudze na rzecz danego podmiotu, stanowi taki czyn. Przy dokonywaniu kwalifikacji prawnej istotne jest, czy spełnienie owego dodatkowego świadczenia (usługi) w istocie służy interesowi dostawcy, czy jedynie podwyższeniu zysku sprzedawcy. Ocena powyższych okoliczności musi być dokonywana zawsze na gruncie konkretnego przypadku. W niniejszej zaś sprawie, jak wskazano wyżej, brak jest podstaw do uznania, że przedmiotowe opłaty służyły interesowi powoda, czy miały ekwiwalentny charakter.

Jako niezasadny trzeba też ocenić zarzut braku zastosowania w sprawie art. 3 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Jako klauzula generalna, stanowi on co do zasady podstawę ścigania deliktów nieuregulowanych w art. 5-17d ustawy. Poza tym, praktyka pobierania opłat od dostawców, jakkolwiek nie eliminująca ich z rynku, to jednak ogranicza swobodę działalności gospodarczej, zatem co najmniej zagraża interesom dostawcy. Po drugie, wykorzystanie swojej przewagi kontraktowej przez jedną ze stron w celu narzucenia drugiej stronie zapisów umownych wprowadzających pozorne usługi, w celu ukrycia opłat zakazanych przez prawo, musi być ocenione jako nieuczciwe, a tym samym naruszające dobre obyczaje kupieckie.

Zważywszy na powyższe, apelacja podlegała oddaleniu, o czym – na podstawie art. 385 k.p.c. – orzeczono jak w sentencji.

O kosztach postępowania apelacyjnego postanowiono na podstawie art. 98 w zw. z art. 99 k.p.c., zasądzać od pozwanego na rzecz powoda koszty zastępstwa prawnego według stawki minimalnej, przewidzianej § 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 nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu.

SSA Beata Kozłowska SSA Marzena Konsek-Bitkowska SSO Marta Szerel