

Sygn. akt I ACa 517/16

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 22 czerwca 2017 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie I Wydział Cywilny w składzie następującym:

Przewodniczący: SSA Robert Obrębski (spr.)

Sędziowie: SA Beata Kozłowska

SO del. Beata Janiszewska

Protokolant: sekretarz sądowy Sławomir Mzyk

po rozpoznaniu w dniu 22 czerwca 2017 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa M. W. (1)

przeciwko (...) spółce akcyjnej z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 29 października 2015 r., sygn. akt XVI GC 592/12

I. oddala apelację;

II. zasądza od M. W. (1) na rzecz (...) spółki akcyjnej z siedzibą w W. kwotę 10800 (dziesięć tysięcy osiemset) złotych tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Beata Janiszewska Robert Obrębski Beata Kozłowska

Sygn. akt IA Ca 517/16

UZASADNIENIE

Pozwem z 13 grudnia 2012 r. M. W. (1) wniósł o zasądzenie od (...) spółka akcyjna z siedzibą w W. kwoty 761955,03 zł z ustawowymi odsetkami do 25 października 2011 r. do zapłaty tytułem bezpodstawnych korzyści uzyskanych z czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu przez pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie do sprzedaży we własnej sieci sklepów towarów dostarczanych przez powoda z szerokiej palety owoców morza. W pozwie podniesione zostało, że warunki świadczenia różnych usług reklamowych i pobierania premii od obrotu uzyskiwanego przez strony zostały narzucone powodowi przez pozwaną. Nie były uzgodnione; odmowa ich przyjęcia uniemożliwiła nawiązanie współpracy. Powód twierdził ponadto, że różne usługi nie były faktycznie świadczone ponad standardowe ekspozycje towarów. Zaprzeczał, aby premie, naliczane od obrotu uzyskiwanego przez strony, stanowiły rabat posprzedażowy. Na dochodzoną należność składała się kwota 265350 z tytułu usług, które zostały nazwane przez strony konsultacjami handlowymi; również kwota 268121,98 zł potrącona przez pozwaną z tytułu usług zarządzania budżetem marketingowym; kwota 19559,35 zł tytułem premii pieniężnych, jak również kwota 33123,70

zł z tytułu rabatów posprzedażowych. Jako podstawę tych roszczeń powód wskazywał art. 18 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Wnosił także o zasądzenie na swoją rzecz od strony pozwanej kosztów postępowania.

Pozwana wносиła o oddalenie powództwa. Przyznając fakty dotyczące naliczania wynagrodzenia za różne usługi marketingowe, konsultacje handlowe, premie i rabaty, podnosiła, że takie należności zostały uzgodnione przez strony; nie utrudniały powodowi dostępu do rynku; były także korzystne nie tylko dla pozwanej, ale też dla dostawcy. Według strony pozwanej, ekspozycja towarów powoda w gazetkach i organizacja degustacji zwiększała popyt na dostarczane produkty. Istotnie więc przyczyniała się do zwiększenia obrotów. Pozwana zaprzeczała, aby usługi były pozorne, by nie były wykonywane oraz by ich wykonywanie stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji. Podnosiła, że prowadzi działalność z wykorzystaniem nowoczesnych technik, polegających na łączeniu sprzedaży w usługi marketingowymi. Wskazywała ponadto, że premie i rabaty stanowiły szczególny upust ze strony dostawcy, który był uzależniony od wielkości obrotów we współpracy między stronami, swoisty rabat udzielany po zrealizowaniu określonej partii dostaw. Nie będąc wynagrodzeniem za usługę, nie mogły zostać uznane za inną niż marża opłatę za przyjęcie towarów powódki do sprzedaży w sieci sklepów prowadzonych przez stronę pozwaną.

Wyrokiem z 29 października 2015 r. Sąd Okręgowy zasądził od pozwanej na rzecz powoda kwotę 265350 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 9 listopada 2011 r. do dnia zapłaty. W dalszym Sąd Okręgowy oddalił powództwo i zasądził od pozwanej na rzecz powoda kwotę 5977,7 zł tytułem zwrotu kosztów procesu. Nakazał ponadto wypłacić pozwanej, ze środków Skarbu Państwa – Sądu Okręgowego w Warszawie kwotę 2050,79 zł tytułem zwrotu nadpłaconej części kosztów sądowych.

Na podstawie zebranych dowodów, Sąd Okręgowy ustalił, że w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, powód dostarczał pozwanej towary, z szerokiej palety owoców morza, nabywanych przez powoda w Niemczech, które pozwana zamawiała na podstawie umów o współpracy obowiązujących od 2007 r. do 2011 r. w celu dalszej sprzedaży w ramach sieci swoich sklepów. Umowy, jak ustalił Sąd Okręgowy, dotyczyły usług konsultacji handlowych, za które była ustalona stawka stała 250 zł, a nie procent od obrotów, jak również zarządzania budżetem marketingowym, za które wynagrodzenie pozwanej zostało ustalone na 7 % obrotu rocznego, następnie zaś wzrosło do 11 %. Umowy przewidywały również premię okresową w wysokości 7 % obrotów oraz premię pieniężną w wysokości 2 % wartości obrotów, które w 2010 r. zostały zastąpione rabatem posprzedażowym w wysokości 7 % obrotów, od których wynagrodzenie było uzależnione przez wszystkim od obrotów. Sąd Okręgowy podał wysokość tych należności za cały ten okres, wśród których za usługi konsultacji handlowych pozwana potrąciła w wysokości 265530 zł, na podstawie faktur księgowych. Sąd Okręgowy ustalił również, że w okresie obowiązywania podanych umów, strona pozwana obciążyla powoda należnościami za usługi, które określone zostały w poszczególnych fakturach wystawionych przez pozwaną, jak również premiami i rabatami. Łączna wartość tych należności odpowiadała należności głównej podanej w pozwie, pomniejszonej o wartość usług za konsultacje handlowe. Ustalono, że usługi nie były wykonywane ponad standardowe czynności związane z prezentacją w sklepach towarów nabytych przez pozwaną, jednak z wyjątkiem dotyczącym korzyści co do prezentacji w gazetkach ekskluzywnego jednak, jak na krajowe warunki, towaru dostarczanego przez powoda, na które w tej sprawie wskazywała opinia biegłego dopuszczonego przez Sąd Okręgowy, jak też z wyjątkiem odnoszących podobny skutek degustacji owoców morza, które były organizowane w porozumieniu z powodem. We wnioskach opinii, jak podał Sąd Okręgowy, biegły nie był jednak w stanie określić wartości tych korzyści dla powoda. Ustalono również, że wprowadzony od koniec współpracy rabat posprzedażowy istotnie był rozliczany w sposób, który był typowy dla upustu obniżającego cenę. Powód nie skorzystał jednak z przejścia na rozliczenie netto – netto, czyli bez opłat. Wierzytelności strony pozwanej z tego tytułu, według szczegółowo opisanych ustaleń Sądu Okręgowego, w całości zostały potrącone przez stronę pozwaną z wzajemnymi należnościami powoda za dostawę kolejnych partii towarów.

Sąd Okręgowy ustalił, że powód nie miała możliwości negocjowania umów. Nie miała wpływu na wartość usług marketingowych, premii i rabatów, z których nie mógł zrezygnować. Kontynuował jednak dostawy na zamówienia pozwanej. Podczas przesłuchania powód przyznał bowiem, że do ceny, za którą sprzedawał pozwanej owoce morza, doliczał procentową wartość usług i premii określonych w umowie. Nie doliczał tylko stałej opłaty za usługi konsultacji

handlowych, których zakresu nie mógł przewidzieć. Sąd Okręgowy ustalił, że wnioskiem z 25 sierpnia 2011 r. powód wezwała pozwaną do próby ugodowej, która nie odniosła skutku.

Sąd Okręgowy uznał, że żądanie oparte na art. 15 ust 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji zasługiwało na uwzględnienie w zakresie wynagrodzenia za w usługi konsultacji handlowych, czyli w odniesieniu tylko do kwoty 265350 zł, która została zasądzona wraz z odsetkami. Według Sądu Okręgowego, chodziło w tym zakresie o pozorne usługi, które w ogóle nie były wykonywane.

W pozostałym zakresie powództwo zostało uznane przez Sąd Okręgowy za bezzasadne, pomimo tego, że pozostałe usługi, premie i część rabatów, za wyjątkiem należności za 2011 r., czyli w okresie, gdy powód miał propozycję przejścia na rozliczenie netto – netto, czyli bez pobierania opłat. Nie skorzystał jednak z tej możliwości. Nie złożył bowiem wymaganych załączników. Sąd Okręgowy doszedł więc do wniosku, że nie została spełniona konieczna na tle art. 15 ust. 1 powołanej ustawy przesłanka narzucania powodowi opłat, a tym samym utrudniania dostępu do rynku.

Oceniając poprzedni okres, na tle ustalonych okoliczności, Sąd Okręgowy uznał w zasadzie, że większość przesłanek wynagrodzenia za usługi, premii i rabatów pobierania przez stronę pozwaną nieekwiwalentnych opłat za przyjęcie towarów powoda do sprzedaży we własnej sieci sklepów pozwanej, została w tej sprawie wykazana. W bardzo obszerny, rozwlekły, a przy tym nazbyt ogólny i mało przydany wyniku sprawy sposób Sąd Okręgowy przedstawił stanowisko w zakresie deliktów tego rodzaju, mechanizm ich narzucania oraz negatywne dla dostawców efekty tej współpracy. Ostatecznie jednak doszedł do przekonania, biorąc pod uwagę zeznania złożone przez powoda, że w części odnoszącej się tak do usług zarządzania budżetem marketingowy, jak również premii i rabatów sprzed 2011 r., mimo wykazania większość przesłanek przewidzianych art. 15 ust. 1 pkt 4 powołanej ustawy, czyli ponad kwotę 265350 zł należności głównej objętej pozwem, zawarte w nim żądanie nie było uzasadnione. Powód przyznał bowiem, że należności za usługi, premie oraz rabaty, które zostały ustalone w wysokości obejmującej konkretny procent od obrotu, powód doliczał do ceny podawanej w każdej fakturze wystawianej z tytułu sprzedaży dostarczanych pozwanej towarów. Sąd Okręgowy więc uznał, że powód nie odniósł finalnie szkody, która podlegałaby naprawieniu na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy. Doszedł ponadto do przekonania, że przy uwzględnieniu tej praktyki ze strony powoda i jej honorowania przez pozwaną, nie sposób było uznać, aby pobieranie wynagrodzenia za inne usługi niż konsultacji handlowych, premii i rabatów sprzed 2011 r., utrudniało powodowi dostęp do rynku w rozumieniu przyjętym w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Do wniosków tych Sąd Okręgowy doszedł na podstawie krótkiego fragmentu wiarygodnych, bo szczerych zeznań powoda złożonych podczas przesłuchania strony czynnej, dopiero na 64 – tej stronie prawie 70 – ciu stron uzasadnienia. Wskazał dodatkowo, że dochodzenie zasądzonej kwoty nie stanowiło nadużycia ze strony powoda prawa podmiotowego wynikającego z art. 18 ust. 1 pkt 5 tej ustawy. O kosztach procesu Sąd Okręgowy orzekł natomiast na podstawie zasady stosunkowego rozdzielenia kosztów procesu z art. 100 k.p.c. i § 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za radców prawnych i ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu.

Apelację do wyroku Sądu Okręgowego wniósł powód. Zaskarżając ten wyrok w części oddalającej powództwo oraz orzekającej o kosztach procesu, zarzucił Sądowi Okręgowemu naruszenie art. 18 ust. 1 ust. 4 i ust. 5 w ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w zw. z art. 405 k.c. poprzez przyjęcie, że pobieranie przez pozwaną opłat nie doprowadziło do doznania szkody przez powoda i nie naruszało interesów skarżącego z tej tylko przyczyny, że powód do ceny doliczał procentową wartość wynagrodzenia za usługi, premie i rabaty, wynikające z przeoczenia przez Sąd Okręgowy okoliczności potrącania przez pozwaną tych należności, a tym samym uszczuplenia przychodów powoda, który wynegocjował korzystne dla siebie warunki sprzedaży towarów, które były zamawiane przez pozwaną. Apelacja powoda została ponadto oparta na zarzucie naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 100 i § 2 ust. 1 i 2 powołanego ze strony Sądu Okręgowego rozporządzenia przez bezzasadne uznanie, że stawka minimalna za udział zawodowego pełnomocnika po stronie powoda odpowiada nakładowi pracy włożonej przez pełnomocnika w przygotowanie i prowadzenie tej sprawy. Na podstawie tych zarzutów powód wniósł o zmianę zaskarżonej części wyroku Sądu

Okręgowego przez zasądzenie od pozwanej na swoją rzecz dalszej kwoty 429330,68 zł wraz z odsetkami od 9 listopada 2011 r., jak też o obciążenie pozwanej całością poniesionych kosztów procesu.

W odpowiedzi na apelację pozwana wniosła o jej oddalenie i obciążenie pozwanej kosztami postępowania apelacyjnego według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja powoda była niezasadna. Okoliczności związane z pobieraniem przez pozwaną wynagrodzenia za usługi określone w umowach łączących obie strony, premii oraz rabatów, ich wysokości i sposobu ich rozliczenia pomiędzy stronami, przez potrącanie należności pozwanej za usługi z wierzytelnościami powoda za dostawy kolejnych partii towarów, zostały poprawnie ustalone przez Sąd Okręgowy. Poprawne, mimo że w znacznej mierze ogólne i niepotrzebne dla ostatecznej oceny zasadności powództwa, były również rozważania Sądu Okręgowego związane o oceną przesłanek działań stanowiących delikt z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i odpowiedzialności z tego tytułu przewidzianej art. 18 ust. 1 pkt 4 i 5 tej ustawy. Wynikające z nich wnioski zostały co do zasady zaakceptowane przez Sąd Apelacyjny, niezależnie od tego że nie miały decydującego znaczenia dla wyniku sprawy w zakresie, w jakim powództwo zostało ostatecznie oddalone z względu na przyznanie przez powoda, podczas przesłuchania (k: 1518 – 1520), że do ceny za sprzedawane towary doliczane były wszystkie należności na rzecz pozwanej z tytułu usług zarządzania budżetem marketingowym, premii i rabatów, których wysokość w umowach łączących strony została określona procentowo, czyli które z góry były znane powodowi i dlatego mogły być w ten sposób doliczane. Wartość każdego zamówienia, każdej faktury kształtowała bowiem poziom obrotów w okresie rozliczeniowym. Zasadnie Sąd Okręgowy uznał więc, że dwa zasadnicze argumenty przemawiały w tym zakresie za bezzasadnością powództwa w części przenoszącej zasądzoną kwotę 265350 zł należności głównej z tytułu usług konsultacji handlowych, za pozorne świadczenie których wynagrodzenie było określone na stałą kwotę, a więc w sposób niezwiązany z wartością zamówień realizowanych przez powoda na rzecz pozwanej.

Pierwszy sprowadzał się do braku szkody i zubożenia po stronie powoda z powodu potrącania przez pozwaną należności za usługi zarządzania budżetem marketingowym, premie i rabaty sprzed 2011 r. Powód argumentował poprzez twierdzenie, że potrącanie tych należności uszczuplało przychody skarżącego, którego zasługą było wynegocjowanie ceny powiększonej o wartość procentowo określonych, od obrotu pomiędzy stronami, należności pozwanej z tego tytułu. Z argumentem tym nie sposób się zgodzić już ze względu na szczere, wiarygodne zeznania powoda złożone podczas przesłuchania, w których powód przyznał, że doliczenie tych obciążeń do ceny nie było z efektem maksymalizacji zysków w warunkach popytu na dostarczane pozwanej owoce morza, lecz związane było wyłącznie z narzuceniem tych opłat przez pozwaną i zamiarem utrzymania tego samego poziomu zysków, który powód by osiągał, gdyby ze strony pozwanej nie dochodziło do narzucania uciążliwych warunków współpracy. Opłaty tego rodzaju powód traktował więc jak każdy inny koszt uzyskania przychodu, który zamierzał uwzględnić w cenie zaoferowanej pozwanej jako nabywcy towarów dostarczanych przez powoda. We wskazanym zakresie powództwo zostało więc oparte na próbie zakwestionowania pozycji, którą sam powód zaliczył jak koszt uzyskania przychodu, a w istocie dodatkowej korzyści ponad poziom zysku, który powód osiągnął poprzez doliczenie opłat narzucanych przez pozwaną do własnych kosztów. Z przesłuchania powoda można więc było wyprowadzić wniosek, który trafnie przyjął Sąd Okręgowy, że gdyby pozwana nie obciążała powoda tymi opłatami, cena za dostarczane pozwanej owoce morza nie byłaby podwyższana o ich z góry znaną wartość. Przychód, a tym samym poziom zysku uzyskiwanych przez skarżącego z tego tytułu, pozostawałby więc na dokładnie tym samym poziomie. Nie sposób więc było uznać, aby działanie pozwanej było przyczyną szkody po stronie powoda albo by doprowadziło do zubożenia powoda do wartości opłat potrąconych przez pozwaną. Nie było więc podstawy do uwzględnienia powództwa opartego na art. 18 ust. 1 pkt 4 lub 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Powód nie wykazał bowiem, a nawet nie twierdził, że gdyby pozwana nie stosowała tych obciążeń, wyraziłaby zgodę na ceny zwiększone o ich wartość, bez możliwości pełnego potrącenia zwiększonej ceny o wartość naliczonego wynagrodzenia za usługi zarządzania budżetem marketingowym, premii i rabatów. Nie sposób uznać, aby pozwana świadomie godziła się na zapłatę znacznie większej ceny, jednak

bez pomniejszenie finalnej wysokości swoich wydatków o pełną wartość narzuconych opłat. Odmienne stanowisko skarżącego nie zasługiwało na uwzględnienie.

W konsekwencji, za uzasadniony należało uznać drugi argument, na który powołał się Sąd Okręgowy w końcowej części uzasadnienia wydanego wyroku, wskazując, że pobieranie opłat narzuconych powodowi nie ograniczało dostępu powoda do rynku. Nie ograniczało bowiem przychodu powoda z tego powodu, że całe wynikające z tego tytułu obciążenie skarżący doliczał do cen, które były akceptowane przez pozwaną. Sąd Apelacyjny podzielił zasadność tej tezy.

Utrudnianie dostępu do rynku to stawianie barier, które nie wynikają ani z rodzaju działalności prowadzonej przez przedsiębiorcę oferującego towary lub usługi (strona podaży), ani z uwarunkowań kształtujących zapotrzebowanie na konkretny towar i usługę (strefa popytu), lecz są efektem nieuczciwych działań podejmowanych przez innych przedsiębiorców, które tylko przykładowo zostały wymienione w kolejnych punktach art. 15 ust. 1 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 ofertę do odbiorcy finalnego. Nie regulując wysokości marży, pozostawiając jej ustalenie prawom wolnego rynku, za czyn nieuczciwej konkurencji zostało uznane działanie ograniczające przychody dostawców, które nie jest związane z marżą pobieraną przez przedsiębiorcę handlującego towarem w celu jego dalszej odsprzedaży. Uzależnianie przyjęcia towaru do sprzedaży od zapłacenia przez dostawcę innych opłat niż marżą handlową stosowana wobec nabywców, w istocie rzeczy ogranicza rentowność działalności prowadzonej przez dostawcę. Może więc prowadzić do ograniczenia dostaw oraz produkcji. W skrajnych zaś wypadkach - może prowadzić do eliminacji dostawcy z rynku z przyczyn niezależnych od postaw konsumentów kształtujących popyt na dany towar. Niepożądany efekt działalności tego rodzaju polega na zwiększaniu zysku przedsiębiorcy pośredniczącego w handlu między finalnym nabywcą towaru a poszkodowanym dostawcą, który nie odnosi korzyści. Utrudnianie innemu przedsiębiorcy dostępu do rynku, nie musi dotyczyć blokowania możliwości wprowadzenia towarów na rynek przez innych pośredników, w szczególności przez działania opisane w pozostałych punktach art. 15 ust. 1 ustawy. Czynem nieuczciwej konkurencji może być więc stwarzanie dodatkowych barier między dostawcą a finalnym nabywcą towaru, które wykraczają poza stosowaną marżę, ograniczają więc rentowność działalności dostawcy. Jeśli z przyczyn, które nie są uzasadnione ekonomicznie, dostawca nie może osiągnąć przychodu, który jest uzasadniony w danych warunkach rynkowych, jego udział w rynku podlega ograniczeniu. Wykazanie, że działanie przedsiębiorcy pośredniczącego między dostawcą a odbiorcą towaru, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, nie wymaga więc udowodnienia dużo większych trudności związanych z wprowadzeniem towaru na wolny rynek przy wykorzystaniu przedsiębiorstwa innego pośrednika. Wystarczające jest bowiem wykazanie, że pośrednik, który pozostaje w stałej współpracy z danym dostawcą, uzależnia przyjęcie towaru od uiszczenia przez dostawcę innych opłat niż marża handlowa. Przyczynę ograniczenia dostępu do rynku wobec dostawcy stanowi konieczność poniesienia dodatkowych opłat w sytuacji, gdy alternatywą jest ograniczenie, a nawet zakończenie współpracy z pośrednikiem, czyli zmniejszenie udziału dostawcy w rynku.

W sytuacji, gdy przychód powoda nie był ograniczany wysokością opłat narzucanych przez pozwaną, z tego powodu, że taką samą wartość powód, przy akceptacji ze strony pozwanej, doliczał do ceny, która tylko z tego powodu była powiększana o wysokość tych opłat, nie sposób było uznać, aby zakładany ze strony powoda poziom przychodów nie był finalnie osiągnięty przez skarżącego. Konieczna przesłanka utrudniania powodowi w ten sposób dostępu do rynku przez stronę pozwaną, przewidziana art. 15 ust. 1 pkt ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, nie została więc spełniona. Apelacja powoda nie była więc uzasadniona i nie zasługiwała na uwzględnienie, zwłaszcza że stawka za udział po obu stronach zawodowych pełnomocników w kolejnej sprawie tego samego rodzaju nie została bezzasadnie zaniżona przez Sąd Okręgowy, poprzez naruszenie art. 100 k.p.c. i § 2 ust. 1 i 2 powołanego rozporządzenia. Zarzut naruszenia tych przepisów również nie zasługiwał na uwzględnienie.

Oddalenie apelacji uzasadniało obciążenie powoda kosztami procesu w postępowaniu apelacyjnym, poniesionymi przez pozwaną. Na podstawie art. 98 § 1 i 3 w zw. treścią § 10 ust. 1 pkt 2 w zw. z § 2 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych Sąd Apelacyjny zasądził na powoda na rzecz pozwanej kwotę 10800 zł tytułem zwrotu kosztów udziału zawodowego pełnomocnika przed

Sądem Apelacyjny w wysokości odpowiadającej stawce minimalnej w sprawach o zapłatę i podanej w apelacji wartości przedmiotu zaskarżenia. Nie było także w postępowaniu apelacyjnym podstaw do uwzględnienia stawki większej niż minimalna, zwłaszcza wprowadzona od początku 2016 r.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie powołanych przepisów i art. 385 k.p.c., Sąd Apelacyjny orzekł jak w sentencji.

Beata Kozłowska Robert Obrębski Beata Janiszewska