

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 8 sierpnia 2017 r.

Sąd Apelacyjny w Krakowie – I Wydział Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	SSA Barbara Baran
Sędziowie:	SSA Hanna Nowicka de Poraj (spr.) SSA Teresa Rak
Protokolant:	st.sekr.sądowy Katarzyna Wilczura

po rozpoznaniu w dniu 8 sierpnia 2017 r. w Krakowie na rozprawie

sprawy z powództwa J. D. (1) i J. D. (2)

przeciwko (...) S.A. w K.

o zapłatę

na skutek apelacji powodów

od wyroku Sądu Okręgowego w Krakowie

z dnia 8 grudnia 2016 r. sygn. akt IX GC 858/15

1. oddala apelację;

2. zasądza solidarnie od powodów na rzecz strony pozwanej kwotę 4 050 zł (cztery tysiące pięćdziesiąt złotych) tytułem kosztów postępowania apelacyjnego.

SSA Hanna Nowicka de Poraj SSA Barbara Baran SSA Teresa Rak

Sygn. akt I ACa 312/17

UZASADNIENIE

Powodowie J. D. (1) i J. D. (2) prowadzący działalność gospodarczą w formie spółki cywilnej pod nazwą (...) w pozwie o zapłatę w postępowaniu upominawczym skierowanym przeciwko (...) S.A. z siedzibą w K. domagali się zasądzenia od strony pozwanej kwoty 131.850,80 zł wraz z odsetkami ustawowymi liczonymi od dnia 14 marca 2015 r. do dnia zapłaty i z kosztami postępowania, w tym kosztami zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W prawidłowo wniesionym sprzeciwie od nakazu zapłaty w postępowaniu upominawczym **strona pozwana (...)** **S.A. z siedzibą w K.** wniosła o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie kosztów postępowania wraz z kosztami zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Sąd Okręgowy w Krakowie **wyrokiem z dnia 8 grudnia 2016 roku**, sygn. akt IX GC 858/15: I. oddalił powództwo; II. zasądził od powodów solidarnie na rzecz strony pozwanej kwotę 3.617 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania.

W uzasadnieniu Sąd Okręgowy ustalił, że strony niniejszego postępowania w dniu 24 października 2014 r. zawarły ze sobą porozumienie promocyjne Program Partnerski (...) Z (...). Program partnerski organizowany był dla sieci sklepów detalicznych w okresie od 3 listopada 2014 r. do 31 stycznia 2015 r. Celem zawartego porozumienia był m.in. rozwój rynku detalicznego oraz dotarcie do finalnego odbiorcy jakim jest konsument. Do obowiązków powodów należał m.in. zakup wyrobów pozwanej spółki od wskazanych dystrybutorów oraz ekspozycja i sprzedaż w sklepach detalicznych ustalonego asortymentu. Wynagrodzenie dla powodów miało być płatne po zakończeniu programu na podstawie wystawionej faktury i w zależności od sumarycznej wartości zakupów netto wyrobów producenta zrealizowanych w analogicznym okresie roku 2013/2014 wynoszącej 15.996 zł (kwota bazowa) miało być wypłacone w wysokości 10,0% albo 15,0% kwoty stanowiącej nadwyżkę kwoty bazowej.

Powodowie dokonywali zakupów od dystrybutorów pozwanej spółki, które zostały dostarczone do magazynu powodów i sprzedawali produkty pozwanej spółki w swoich sklepach w ustalony sposób.

Powodowie za cały okres trwania porozumienia tj. listopad 2014 – styczeń 2015 dokonali zakupów produktów pozwanej spółki (...) na łączną kwotę 790.414 zł netto, w tym zakupy produktów na wagę wyniosły 736.066 zł netto co stanowi 91,12% całości zakupów. Natomiast wartość obrotu netto powodów w okresie listopad 2013 – styczeń 2015 wynosiła 15.996 zł.

Zgodnie z warunkami programu partnerskiego po zakończeniu jego trwania powodowie w dniu 13 lutego 2015 r. wystawili fakturę VAT nr (...) na kwotę 131.850,80 zł. płatną do dnia 13 marca 2015 r. Wobec braku płatności powodowie 24 marca 2015 r. wezwali pozwaną do zapłaty należności wynikającej z faktury VAT nr (...). Pozwana spółka (...) odmówiła zapłaty żądanego wynagrodzenia podważając wiarygodność obrotów detalicznych, zarzucając powodom sprzedaż hurtową.

Oceniając powyższe ustalenia faktyczne Sąd Okręgowy uznał, że powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie.

Sąd Okręgowy podkreślił, że stron niniejszego postępowania nie łączyła zwykła umowa sprzedaży w rozumieniu prawa materialnego, ale porozumienie promocyjne, które przewidywało określone warunki polegające na sprzedaży towarów przez powodów w ich sieci sklepów detalicznych klientowi końcowemu jakim jest konsument. Celem porozumienia było rozwinięcie sprzedaży detalicznej i tak też Sąd Okręgowy zapisy tej umowy ocenił na zasadzie art. 65 § 2 k.c.

Sąd Okręgowy zaznaczył, że zgodnie z ogólną regułą rozkładu ciężaru dowodu (art. 6 k.c.) to na powodach spoczywał ciężar wykazania wykonania zawartego pomiędzy stronami porozumienia zgodnie z jego treścią. Powodowie zarządzeniem z dnia 8 grudnia 2015 r. zostali wezwani do przedłożenia stosownych dokumentów, których nie przedłożyli, a zatem nie wykazali w żaden sposób, aby produkty (...) sprzedane zostały odbiorcom detalicznym ani tego w jakiej ilości te produkty zastały sprzedane konsumentowi, stąd też nie udowodnili, żeby zachodziła faktyczna podstawa do uzyskania wynagrodzenia określonego w porozumieniu promocyjnym.

Odnosząc się do zarzutu powodów, iż w porozumieniu promocyjnym nie przewidziano wprost zakazu odsprzedaży wyrobów pozwanej spółki hurtowniom czy innym sklepom detalicznym, Sąd I instancji wskazał, że z samej definicji sprzedaż detaliczna jest sprzedażą dla konsumenta finalnego w ilości wskazującej na zakup dla potrzeb takiego nabywcy. Nadto, w ocenie Sądu Okręgowego, gdyby intencją pozwanej (...) S.A. była sprzedaż hurtowa ich produktów w tym konkretnym programie promocyjnym, to umowa programu promocyjnego skierowana byłaby również do hurtowni, a nie tylko do sieci sklepów detalicznych.

Z tych przyczyn Sąd I instancji oddalił powództwo, o czym orzeczono w pkt I wyroku.

W pkt II wyroku Sąd Okręgowy zasądził na rzecz pozwanej spółki kwotę 3.617 zł tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego zgodnie z § 6 pkt 6 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, w tym opłata skarbową od pełnomocnictwa w wysokości 17 zł.

Wyrok Sądu I instancji **zaskarżyli apelacją powodowie** w całości.

Zaskarżonemu wyrokowi zarzucili:

- 1) naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. polegające na wadliwej ocenie materiału dowodowego prowadzące do nieprawidłowego ustalenia, że podstawą do uzyskania przez powodów wynagrodzenia określonego w porozumieniu było dokonanie przez nich sprzedaży zakupionych w ramach porozumienia (...) spółki (...), podczas gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, iż wynagrodzenie należne powodom przysługiwało za realizację działań wskazanych w § 4 pkt 1.2 porozumienia, a jego wysokość uzależniona była od wielkości zakupów wyrobów firmy (...) jakiej dokonali powodowie w okresie trwania porozumienia, nie zaś od wielkości sprzedaży tych produktów przez powodów dalszym odbiorcom;
- 2) naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. polegające na wadliwej ocenie materiału dowodowego prowadzące do nieprawidłowego ustalenia, że powodowie nie wykonali porozumienia zgodnie z jego treścią, podczas gdy z całokształtu materiału dowodowego wynika, iż porozumienie zostało wykonane przez powodów zgodnie z jego treścią w sposób należyty;
- 3) naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. polegające na wadliwej ocenie materiału dowodowego prowadzące do nieprawidłowego ustalenia, iż powodowie nie udowodnili, żeby zachodziła faktyczna podstawa do uzyskania wynagrodzenia określonego w porozumieniu, gdyż nie przedłożyli dokumentów, do przedłożenia których zostali wezwani zarządzeniem z dnia 8 grudnia 2015 r., w sytuacji gdy z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, iż powodowie spełnili wszystkie warunki do otrzymania należnego wynagrodzenia, zaś jego wymagalność czy też wysokość nie jest zależna od wielkości dokonanej przez nich sprzedaży tych produktów dalszym odbiorcom;
- 4) naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. polegające na wadliwej ocenie materiału dowodowego prowadzące do nieprawidłowego ustalenia, że wartość obrotu netto powodów w okresie listopad 2013 – styczeń 2014 (w uzasadnieniu Sąd Okręgowy wskazuje styczeń 2015 – co prawdopodobnie stanowi omyłkę pisarską) wynosiła 15.996 zł, podczas gdy kwota ta stanowiła jedynie wartość bazową wskazaną w porozumieniu zawartym pomiędzy stronami stanowiącą sumaryczną wartość zakupów netto wyrobów spółki (...) zrealizowanych przez stronę powodową we wskazanym okresie wyliczoną na podstawie faktur sprzedażowych wystawionych przez tych dostawców producenta, którzy są również dystrybutorami wyrobów (...) S.A. w okresie spornego porozumienia (która to kwota stanowiła sumaryczną wartość zakupów u tych konkretnych dystrybutorów, nie zaś sumę wartości wszystkich zakupów wyrobów firmy (...) S.A. dokonanych przez powodów w tym okresie);
- 5) naruszenie art. 65 § 2 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie przy dokonywanej przez Sąd I instancji ocenie postanowień porozumienia promocyjnego zawartego przez strony, a w konsekwencji błędne przyjęcie przez Sąd Okręgowy, iż podstawą do uzyskania przez powodów wynagrodzenia określonego w porozumieniu było dokonanie sprzedaży produktów firmy (...) zakupionych w ramach porozumienia promocyjnego odbiorcom detalicznym, konsumentom, podczas gdy prawidłowa ocena treści przedmiotowego porozumienia prowadzi do wniosku, iż wynagrodzenie powodów uzależnione jest od zrealizowania działań wskazanych w § 4 pkt 1.2. porozumienia, a jego wysokość od wielkości zakupów produktów firmy (...) dokonanych przez powodów w trackie obowiązywania porozumienia, nie zaś od wielkości dokonanej przez nich sprzedaży tych produktów;

6) naruszenie art. 6 k.c. poprzez jego błędną wykładnię i w konsekwencji niewłaściwe zastosowanie poprzez przyjęcie, że wobec zarzucenia powodowi sprzedaży hurtowej przez stronę pozwaną to na powodach spoczywał ciężar udowodnienia wykonania porozumienia zgodnie z jego treścią.

W oparciu o powyższe zarzuty powodowie wnieśli o zmianę wyroku w zaskarżonej części poprzez uwzględnienie powództwa w całości oraz o zasądzenie od strony pozwanej na rzecz powodów kosztów postępowania za obie instancje, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Strona pozwana w odpowiedzi na apelację wniosła o jej oddalenie w całości oraz o zasądzenie od powodów kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja powodów jest oczywiście bezzasadna.

Sąd Apelacyjny uznaje za prawidłowe i przyjmuje za własne ustalenia faktyczne Sądu I instancji w zakresie w jakim dotyczą one okoliczności w zasadzie bezspornych, tj.: treści zawartego pomiędzy stronami porozumienia, wartości, ilości i asortymentu (...) S.A. zakupionych przez powodów w okresie trwania porozumienia od dystrybutorów wskazanych przez stronę pozwaną, wartości obrotu netto zrealizowanego przez powodów w okresie od listopada 2013 roku do stycznia 2014 roku (przy czym w uzasadnieniu na skutek omyłki pisarskiej wskazano okres od listopada 2013 roku do stycznia 2015 roku), treści faktury VAT nr (...) z dnia 13 lutego 2015 roku i wezwania do zapłaty z dnia 24 marca 2015 roku oraz braku zapłaty żądanej kwoty przez stronę pozwaną. Sąd Okręgowy dopuścił się jednak istotnego błędu stwierdzając w ustaleniach faktycznych, iż: „powodowie dokonywali zakupów od dystrybutorów pozwanej spółki (...) i sprzedawali produkty pozwanej spółki w swoich sklepach w ustalony sposób”. To ogólnikowe stwierdzenie rozumiane literalnie sugerować może, że cały towar nabyty przez powodów od dystrybutorów wskazanych przez (...) S.A. na podstawie przedmiotowego porozumienia został zbyty w sklepach prowadzonych przez powodów. Takie ustalenie nie znajduje żadnego potwierdzenia w treści zebranego w sprawie materiału dowodowego ani w dokonanej przez Sąd I instancji ocenie prawnej żądania powodów, pozostaje też w oczywistej sprzeczności z podstawą oddalenia powództwa. Z tych przyczyn należy je wyeliminować z opisu stanu faktycznego dokonanego przez Sąd I instancji.

Przechodząc do oceny podniesionych w apelacji zarzutów w pierwszej kolejności należy wskazać, iż wszelkie zarzuty zmierzające do modyfikacji ustaleń faktycznych oparte na naruszeniu art. 233 § 1 k.p.c. nie mogą odnieść zamierzonego skutku. Skuteczne postawienie zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania, że przeprowadzona przez sąd ocena dowodów jest sprzeczna z zasadami logiki i doświadczenia życiowego oraz dokonana bez wszechstronnego rozważenia materiału dowodowego jako całości. Dla skutecznego podważenia oceny dowodów dokonanej przez sąd nie jest wystarczająca sama polemika naprowadzająca wnioski odmienne, lecz wymagane jest wykazanie, w czym wyraża się brak logiki lub uchybienie regułom doświadczenia życiowego w przyjęciu wniosków kwestionowanych (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 września 2005 roku, sygn. akt II PK 28/05, Legalis nr 303405). Zarzuty powodów dotyczące wadliwej oceny przez Sąd I instancji zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego stanowią w istocie polemikę powodów z dokonaną przez Sąd Okręgowy wykładnią zawartego pomiędzy stronami porozumienia promocyjnego. W konsekwencji zarzuty te uznać należy za pozorne, zmierzające wyłącznie do wzmocnienia dalszego zarzutu dotyczącego naruszenia prawa materialnego, tj. art. 65 § 2 k.c.

Zarzut naruszenia art. 65 § 2 k.c. również nie zasługuje na uwzględnienie. Powołany przepis reguluje kwestię wykładni umów. W myśl tego przepisu w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Zgodnie z regułą wyrażoną w art. 65 § 2 k.c. cel w jakim oświadczenie woli jest składane, powinien przeważać nad brzmieniem oświadczenia. Cel, dla którego realizacji składane jest oświadczenie woli, może być wyrażony zarówno w treści samego oświadczenia (np. ze wskazania w preambule zawieranej umowy czy nawet z użytej przez strony nazwy czynności prawnej – por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 czerwca 1998 r., sygn. akt I PKN 191/98, OSNP 1999, Nr 14, poz. 449), jak i wynikać z całokształtu okoliczności związanych ze złożeniem tego oświadczenia (np. z przedmiotu zawartej umowy – por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 21 lutego 2013

r., sygn. akt IV CSK 463/12, B. (...), Nr 10). Sens oświadczeń woli ujętych w formie pisemnej ustala się przyjmując za podstawę wykładni przede wszystkim pełny tekst dokumentu. Interpretacja wywołująca wątpliwości i sporne między stronami postanowienia umowy nie może opierać się jedynie na analizie językowej odnośnego fragmentu umowy, wymaga uwzględnienia jej pełnej zwerbalizowanej treści, zamiaru i celu stron, a także kontekstu faktycznego, w jakim umowę uzgadniano i zawierano (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 28 lutego 2017 r., sygn. akt I CSK 250/16, Legalis nr 1618230).

W ocenie Sądu Apelacyjnego, treść zawartego przez strony porozumienia promocyjnego jest jasna. Z preambuły zawartego porozumienia jednoznacznie wynika, że Program Partnerski (...) Z (...) realizowany w okresie od 3 listopada 2014 roku do 31 stycznia 2015 roku adresowany był do Sieci Sklepów (...) definiowanych w § 1 ust. 1 porozumienia jako podmioty gospodarcze posiadające lub nieposiadające osobowości prawnej będące przedsiębiorstwami prowadzącymi działalność gospodarczą i posiadające minimum trzy punkty sprzedaży detalicznej występujące pod jednym numerem identyfikacji podatkowej – NIP. Nadto w § 2 ust. 2 przedmiotowego porozumienia jednoznacznie wskazano, że jego celem jest „dalsze rozszerzenie współpracy w zakresie rozwoju rynku detalicznego a poprzez jego rozwój, osiągnięcie wzrostu wartości obrotów realizowanych przez uczestnika wyrobami produkowanymi przez producenta”. Z powyższego wynika, że celem tego porozumienia było zwiększenie sprzedaży detalicznej wyrobów spółki (...) S.A. poprzez obecność tych produktów w punktach sprzedaży detalicznej i dotarcie do klienta docelowego jakim jest konsument finalny. Nie mogło umknąć uwadze Sądu odwoławczego, że przedmiotowe porozumienie zawiera pewne braki, w szczególności w treści porozumienia winien znaleźć się zapis, że dozwolona jest wyłącznie sprzedaż detaliczna, ale nawet bez tego zastrzeżenia treść porozumienia jest dla Sądu Apelacyjnego jednoznaczna.

Podkreślenia wymaga, że z zeznań przesłuchanych w sprawie świadków wynika, iż w programie tym uczestniczyło ok. 160 podmiotów, przy czym tylko dwa podmioty, w tym powodowie, miały wątpliwości w zakresie wykładni treści zawartego w ramach Programu Partnerskiego porozumienia i warunków wypłaty wynagrodzenia przewidzianego w § 4 ust. 2 tego porozumienia.

Nie można zgodzić się z argumentacją pełnomocnika powodów, że wystarczającym warunkiem dla wypłaty wynagrodzenia, o którym mowa w § 4 ust. 2 przedmiotowego porozumienia, było wykonanie przez uczestnika obowiązków wymienionych w § 4 pkt 1.2 porozumienia, takich jak: utrzymywanie w ciągłej sprzedaży wyrobów (...) S.A. zgodnie z ustaloną listą asortymentową, budowa i utrzymywanie w czasie trwania Programu Partnerskiego ekspozycji półkowej o określonych parametrach, wprowadzenie do sprzedaży wyrobów stanowiących ofertę bożonarodzeniową, budowa dodatkowej ekspozycji w ustalonym okresie promocji, itp. Zapis § 4 ust. 2 porozumienia dotyczący wypłaty wynagrodzenia dla uczestników Programu Partnerskiego nie może być interpretowany w oderwaniu od celu tego porozumienia jakim jest rozwój rynku detalicznego poprzez zwiększenie sprzedaży detalicznej (...) S.A.

Przechodząc do zarzutów dotyczących naruszenia reguły rozkładu ciężaru dowodu wyrażonej w art. 6 k.c., należy wskazać, iż w rozpoznawanej sprawie to na powodach spoczywał ciężar wykazania, że wykonali zawarte porozumienie zgodnie z jego treścią i celem. Trzeba jeszcze raz podkreślić, że celem tego porozumienia była sprzedaż detaliczna (...) S.A. Nie jest trafne stanowisko Sądu I instancji, że w ramach tego postępowania powodowie winni wykazać, że nabyty od dystrybutorów strony pozwanej towar zbyli poprzez sprzedaż detaliczną, niezależnie od tego czy technicznie możliwe było przeprowadzenie takiego dowodu. Należy zauważyć, że w § 4 ust. 2 porozumienia wysokość wynagrodzenia uzależniona jest od sumarycznej wartości zakupów netto wyrobów (...) S.A. W ramach tego postępowania powodowie winni zatem wykazać wszelkimi dostępnymi środkami dowodowymi, że nabycie wyrobów strony pozwanej od jej dystrybutorów nastąpiło w celu sprzedaży detalicznej, a więc zgodnie z celem zawartego pomiędzy stronami porozumienia. Tymczasem powodowie zaniechali jakiegokolwiek inicjatywy dowodowej na tę okoliczność. Nie można również zgodzić się z Sądem Okręgowym, iż powodowie winni wykazać, że nie prowadzili sprzedaży hurtowej nabytych od dystrybutorów (...) S.A. wyrobów, gdyż tzw. fakty negatywne mogą być dowodzone jedynie za pomocą dowodów przeciwnych, których istnienie wyłącza daną okoliczność negatywną. Tak czy inaczej powodowie nie zgłosili żadnych wniosków dowodowych w tym zakresie.

Natomiast strona pozwana powołała pewne fakty bezsporne pomiędzy stronami, z których w oczywisty sposób wynika, że nabycie wyrobów spółki (...) S.A. przez powodów nie mogło nastąpić w celu sprzedaży detalicznej (art. 231 k.p.c.). Z załączonego do sprzeciwu zestawienia zakupów dokonywanych przez (...) w trzymiesięcznym okresie obowiązywania porozumienia promocyjnego, tj. od listopada 2014 r. do stycznia 2015 r. (k. 94) wynika, że w okresie tym wartość netto nabytych przez powodów wyrobów spółki (...) S.A. wyniosła 790.414,00 zł. Tymczasem w analogicznym okresie od listopada 2013 r. do stycznia 2014 r. wartość netto nabytych przez powodów towarów strony pozwanej wynosiła 15.996,00 zł. Zestawienie wartości zakupów dokonanych przez powodów w tych dwóch porównywalnych okresach wskazuje na tak istotną dysproporcję w wartości dokonanych zakupów (niemal 50-krotny wzrost w okresie obowiązywania porozumienia promocyjnego), że przyjęcie tezy, iż nabycie ww. towarów przez powodów nastąpiło w celu sprzedaży detalicznej budzi bez żadnych innych dowodów zasadnicze wątpliwości, które w tym przypadku muszą być rozstrzygane na niekorzyść powodów. Także z zeznań przesłuchanych w sprawie świadków wynika, że nie jest możliwa sprzedaż detaliczna takiej ilości wyrobów cukierniczych w 9 sklepach należących do powodów w tak krótkim okresie. Żadne sklepy w Polsce nie generują sprzedaży na takim poziomie. Dodatkowo z analizy struktury asortymentowej nabytych przez powodów towarów w trakcie trwania porozumienia promocyjnego wynika, że 80% obrotów generowały jedynie cztery produkty tj. „(...) (...)”, (...), (...) i (...), z czego można wysnuć wniosek, iż produkty te były dalej odsprzedawane hurtowniom lub innym punktom sprzedaży detalicznej. Także analiza wartości zakupów dokonanych przez powodów w poszczególnych miesiącach budzi uzasadnione wątpliwości. Zasadniczo najwyższą sprzedaż słodczy sklepy odnotowują w okresie przed świętami Bożego Narodzenia, tj. od października do grudnia. Natomiast w styczniu sprzedaż ta jest zdecydowanie mniejsza. Tymczasem w przypadku powodów wartość produktów strony pozwanej nabytych w listopadzie 2014 r. jest stosunkowo niewielka i wynosi 8.847,00 zł. W grudniu 2014 r. wartość ta wzrasta do kwoty 343.248,00 zł, a w styczniu 2015 r. osiąga kwotę 438.319,00 zł.

Wszystkie powyższe wątpliwości, przy bierności dowodowej powodów, prowadzą do wniosku, że powodowie nie wykazali, aby podejmowane przez nich działania miały na celu wykonanie przedmiotowego porozumienia zgodnie z jego treścią i celem. Jednocześnie ustalenie, że nie jest możliwe nabycie takiej ilości towarów w celu sprzedaży detalicznej jest wystarczające dla oddalenia powództwa w niniejszej sprawie.

Natomiast irrelevantne dla rozstrzygnięcia przedmiotowej sprawy są zarzuty powodów dotyczące braku kontroli przez stronę pozwaną w zakresie prawidłowości realizacji przedmiotowego porozumienia przez powodów w trakcie jego obowiązywania. Zawarte pomiędzy stronami porozumienie przewiduje bowiem jedynie uprawnienie dla strony pozwanej do przeprowadzenia takiej kontroli, nie zaś obowiązek jej przeprowadzenia (§ 4 pkt 1.3).

Wszystkie powyższe uwagi prowadzą do wniosku o bezzasadności apelacji powodów. Mając to na względzie, Sąd Apelacyjny oddalił apelację w oparciu o przepis art. 385 k.p.c. i orzekł o kosztach postępowania apelacyjnego na zasadzie art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c. Na zasądzoną kwotę złożyły się koszty zastępstwa procesowego przez profesjonalnego pełnomocnika w osobie radcy prawnego, których wysokość ustalono na podstawie § 2 pkt 6 w zw. z § 10 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych (Dz. U. z 2015 r., poz. 1804 ze zm.).

SSA Hanna Nowicka de Poraj SSA Barbara Baran SSA Teresa Rak