

Sygn. akt I ACa 18/13

I ACz 2022/12

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 26 lutego 2013 r.

Sąd Apelacyjny w Poznaniu, I Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący:	SSA Waldemar Kryślak (spr.)
Sędziowie:	SA Piotr Górecki SA Hanna Małaniuk
Protokolant:	starszy sekretarz sądowy Sylwia Woźniak

po rozpoznaniu w dniu 12 lutego 2013 r. w Poznaniu

na rozprawie

sprawy z powództwa **Syndyka Masy Upadłości (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. w upadłości likwidacyjnej**

przeciwko **S. - spółce z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą**

w P.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Poznaniu

z dnia 11 września 2012 r., sygn. akt IX GC 572/11

oraz zażalenia pozwanej na zawarte w tym wyroku rozstrzygnięcie o kosztach procesu

I. zmienia zaskarżony wyrok w punktach I i II w ten sposób, że:

1. zasądza od pozwanej na rzecz upadłej (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 26.810,72 (dwadzieścia sześć tysięcy osiemset dziesięć złotych siedemdziesiąt dwa grosze) z ustawowymi odsetkami od dnia 15 lipca 2011 roku, a w pozostałej części powództwo oddala,

2. tytułem stosunkowego rozdziału kosztów procesu, w 74% na upadłą (...) spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. i w 26% na pozwaną, zasądza od pozwanej na rzecz upadłej (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwotę 124,10 zł,

II. w pozostałym zakresie apelację oddala,

III. tytułem stosunkowego rozdziału kosztów postępowania odwoławczego, w 74%

na upadłą (...) spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w

W. i w 26% na pozwaną, zasądza od upadłej (...) spółki z

ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. na rzecz pozwanej

81,84 zł.

P. Górecki W. Kryślak H. Małaniuk

UZASADNIENIE

W zaskarżonym wyroku z dnia 11 września 2012 r. Sąd Okręgowy w Poznaniu oddalił powództwo Syndyka Masy Upadłości (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w upadłości likwidacyjnej z siedzibą w W. o zapłatę przez pozwaną S. spółkę z ograniczoną z siedzibą w P. kwoty 103.693,90 zł z ustawowymi odsetkami oraz tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego zasądził od powoda na rzecz pozwanej 3.617 zł.

Sąd ten ustalił w motywach rozstrzygnięcia, że pomiędzy stronami doszło do zawarcia w dniu 25 stycznia 2008 r. umowy ramowej o współpracy handlowej. W umowie tej (...) sp. z o.o. w W. zobowiązała się do dostarczania pozwanej produkowanych przez siebie olejów spożywczych, które następnie pozwana miała sprzedawać w należących do niej wielkopowierzchniowych sklepach na terenie całego kraju. W umowie postanowiono m.in., że pozwana będzie uprawniona do dokonywania potrąceń swoich wierzytelności wzajemnych z wierzytelności (...) spółki z o.o., która wyraziła na potrącenia zgodę i upoważniła pozwaną do składania w swoim imieniu stosownych w tym zakresie oświadczeń woli.

Strony umowy, po przeprowadzeniu negocjacji co do warunków cenowych dostaw, płatności, ilości i rabatów, określały szczegółowe warunki świadczenia usług marketingowych w zawieranych na okres jednego roku tzw. ustaleniach rocznych. W ustaleniach na rok 2008 postanowiły, że łączne wynagrodzenie za zleczone przez spółkę (...) pozwanej usługi marketingowe wyniesie 5 % od całości obrotu olejem spożywczym o nazwie D., dostarczanym do sieci S. w celu dalszej odsprzedaży. Dostawca udzielił nadto pozwanej 10 % rabatu na oleje D.. Zlecił też wykonanie usługi reklamy w periodyku wydawanym przez pozwaną za wynagrodzeniem w wysokości 1.000 zł, a także usługę umieszczenia swojej nazwy w urodzinowej karcie okolicznościowej S. za cenę 5.000 zł.

Ustalenia roczne na 2008 rok zostały zmienione w aneksie przez przystąpienie dostawcy spółki (...) do oferowanych przez pozwaną w ramach tzw. systemu S. usług logistycznych. Obejmowały one przewóz z jej magazynów towarów sprzedawanych do sieci sklepów pozwanej za wynagrodzeniem w formie rabatu logistycznego na poziomie 4 % rozliczanego miesięcznie. Przed przystąpieniem do tego (...) spółka (...) samodzielnie organizowała przewóz towarów do sklepów pozwanej i ponosiła związane z tym koszty. W systemie S. uczestniczyła około 1/4 wszystkich dostawców współpracujących z pozwaną.

(...) spółka z o.o. dostarczała pozwanej produkowane przez siebie oleje za fakturami VAT. Pozwana z kolei wystawiała jej faktury VAT z tytułu bonusu procentowego, usług marketingowych i zwrotu kosztów usług logistycznych, w których jako formę płatności wskazywała kompensatę należności ze skutkiem na dzień wystawienia faktury, dokonując takiej kompensaty.

Sąd I instancji ustalił, że pozwana wydawała tzw. gazetki promocyjne. Ukazywały się one co dwa tygodnie, łącznie 26 numerów w roku. Periodyk zwykle był rozsyłany do około 400.000 klientów. Roczny koszt jego wydania i kolportażu wynosił około 30.000.000 zł. Towary reklamowane były w nim na podstawie przesłanego przez pozwaną zlecenia wykonania usługi reklamowej podpisywanego następnie przez dostawcę i odsyłanego pozwanej. Gazetki zawierały m.in. oznaczenie produktu wybranego do promocji, promocyjną cenę i czas obowiązywania promocji.

Zdaniem Sądu Okręgowego spółka (...) w kalkulowały w cenę dostarczanego oleju opłaty nakładane na nią i potrącane przez pozwaną.

Przesłanką warunkującą przyjęcie, że działania pozwanej, potrącającej z ceny dostarczanego jej oleju opłaty za usługi marketingowe i logistyczne oraz bonusy od obrotów, stanowiły czyny nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 3 ust. 1 i 2 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji było ustalenie, że ich nałożenie wiązało się z zagrożeniem lub naruszeniem interesu dostawcy i było sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami. Czyn nieuczciwej konkurencji to w szczególności utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, a to może zwłaszcza polegać na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Nie jest dopuszczalne pobieranie od przedsiębiorcy opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze zwykłą sprzedażą towarów ostatecznym odbiorcom. Sąd pierwszej instancji zauważył jednak, że nie dotyczy to sytuacji, w których na przedsiębiorcę zostaje nałożona dodatkowa opłata, ale jest ona ekwiwalentna do nieobjętego umową sprzedaży rzeczywistego świadczenia kupującego. Dostawca poprzez uiszczenie takiej dodatkowej opłaty musi zyskać wymierną dla niego korzyść od odbiorcy towarów, inną niż zapłata za towar i odpowiadającą zapłaconej cenie. W takich okolicznościach porozumienie będące podstawą naliczania dodatkowej opłaty można uznać za dopuszczalne, mieszczące się w granicach swobody umów.

Sąd pierwszej instancji podniósł, że powód wykazał, iż pobieranie przez pozwaną opłat za usługi marketingowe w roku 2008 stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji. Była to bowiem w istocie opłata za przyjęcie towarów do sprzedaży. Gdyby upadła nie zgodziła się na uiszczenie opłaty marketingowej, to pozwana nie zawarłaby z nią umowy dostawy oleju spożywczego. Zauważył jednak przy tym, że strony prowadziły negocjacje dotyczące warunków zawarcia umowy dostawy w zakresie ceny, choć nie sposób ustalić jaki był ostatecznie zakres ustępstw pozwanej. Zdaniem Sądu Okręgowego upadła następnie spółka (...) była jednak zadowolona ze współpracy z pozwaną. Dodatkowo z lektury korespondencji mailowej kontrahentów z lat 2007 i 2009 wynika, że zależało jej na tej współpracy, jak również na organizowanych przez pozwaną formach promocji w wydawanym przez nią periodyku, gazecie promocyjnej. W ocenie Sądu pierwszej instancji, o ile nawet pozwana uzależniała współpracę od uiszczania dodatkowych opłat, to dostawca praktykę tą dobrowolnie akceptował, upatrując w działaniach pozwanej sposób na zwiększenie swojej pozycji rynkowej.

Powód nie wykazał natomiast, by czynem nieuczciwej konkurencji była stosowana przez pozwaną praktyka naliczania opłat za usługi logistyczne. Od tych opłat nie był uzależniony dostęp do rynku, nie wszyscy dostawcy pozwanej korzystali bowiem z tej usługi. Nadto w zamian za takie usługi, dostawca otrzymywał realne świadczenie. Przed przystąpieniem do systemu S. dostawca - spółka (...) - we własnym zakresie, na swój koszt i ryzyko zajmowała się dostarczaniem pozwanej zakontraktowanych towarów do sieci jej sklepów, a dzięki temu systemowi z tych zobowiązań została zwolniona, wydając towar już w siedzibie swojego przedsiębiorstwa. Podjęcie przez nią decyzji o skorzystaniu z usług logistyki oferowanych przez pozwaną było też związane z kalkulacją, że będzie to bardziej opłacalne aniżeli dotychczasowa forma dostawy. Skoro zaś porozumienie dotyczące świadczenia tych usług nie podlegało regulacji ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, to pozwana nie musiała wykazywać ekwiwalentności wykonywanych w tym zakresie usług w stosunku do otrzymanego wynagrodzenia.

Ostatecznie Sąd pierwszej instancji uznał, że na podstawie przepisu art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, który w razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji daje uprawnienie do domagania się wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści na zasadach ogólnych, roszczenie powoda nie zasługuje na uwzględnienie. Choć w zakresie potrącania opłat za usługi marketingowe pozwana dopuściła się czynu nieuczciwej konkurencji, to jednak nie uzyskała z tego żadnych bezpodstawnych korzyści, a dostawca spółka (...) zrekompensowała sobie narzucone na nią z tego tytułu opłaty przez podwyższenie ceny sprzedawanych pozwanej towarów. W istocie ciężar kosztów usług marketingowych poniosła pozwana, a w dalszej kolejności jej klienci. Wobec powyższego uwzględnienie powództwa co do tego roszczenia prowadziłoby do bezpodstawnego wzbogacenia powoda.

W apelacji od powyższego wyroku powód domagał się jego zmiany ewentualnie uchylenia w kierunku uwzględnienia powództwa i zasądzenia zwrotu kosztów procesu. Zarzucił błąd w ustaleniach faktycznych polegający na wadliwym przyjęciu, że:

- wszelkie świadczone przez pozwaną usługi były ekwiwalentne i rzeczywiste oraz były świadczone w interesie upadłej, podczas gdy jedynym ich beneficjentem była pozwana;
- usługi były świadczone w porozumieniu po negocjacjach z upadłą i nie zostały jej narzucone, podczas gdy z zeznań świadka H. K. wynikają wnioski przeciwnie;

naruszenie przepisów postępowania, tj.:

- art. 233 k.p.c. przez przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów, dokonanie oceny zebranego materiału dowodowego w sposób dowolny oraz nasuwający zastrzeżenia z punktu widzenia zasad logicznego rozumowania i doświadczenia życiowego, w szczególności przez bezpodstawne przyjęcie, że prowadzone przez strony negocjacje były korzystne dla upadłej i prowadziły do ustępstw pozwanej;
- art. 316 § 1 k.p.c. przez nierozpoznanie istoty sprawy;
- art. 328 § 2 k.p.c. polegające na pominięciu przez Sąd I instancji w uzasadnieniu wyroku w całości kwestii dotyczących obciążenia upadłej bonusami od obrotu, z którymi nie było powiązane żadne konkretne świadczenie pozwanej, a także na braku analizy tychże opłat w świetle definicji czynu nieuczciwej konkurencji.

oraz naruszenie prawa materialnego, tj. art. 18 ust. 1 pkt 5 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego niewłaściwe zastosowanie w okolicznościach, gdy podstawę roszczeń powoda stanowił przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w zw. z art. 415 k.c.

Pozwana wniosła o oddalenie apelacji i zasądzenie od upadłej zwrotu kosztów postępowania odwoławczego.

Nadto pozwana zażaleniem zaskarżyła rozstrzygnięcie o kosztach zawarte w wyroku Sądu I instancji, zmierzając do jego zmiany i zasądzenia na jej rzecz do zwrotu kwoty 3.617 zł. kosztów zastępstwa procesowego nie od powoda, ale od upadłej, zarzucając naruszenie w tym zakresie przepisu art. 144 ust. 2 Prawa upadłościowego i naprawczego.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Strona powodowa wywodziła swoje roszczenie z czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (jedn. tekst Dz.U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 ze zm.) twierdząc, że strona pozwana pobierała od upadłej spółki (...) w roku 2008 inne niż marża handlowa opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. Pobieranie opłat następowało na podstawie umowy o świadczenie usług marketingowych obejmujących promocje sprzedawanego towaru, udzielanie bonusów z tytułu zakupu towaru wykorzystywanego dla celów demonstracyjnych oraz świadczenie usług logistycznych w zakresie organizacji przewozu i przewozu towaru przez spedytora od dostawcy do sieci sklepów wielkopowierzchniowych S.. Strona zatem powodowa nie dochodziła, jak przeinaczył to sąd pierwszej instancji, zwrotu bezpodstawnie uzyskanych korzyści na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. z tytułu pobrania przez pozwaną innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży, ale domagała się naprawienia szkody wyrządzonej czynami nieuczciwej konkurencji na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Przewidziany w tym ostatnim przepisie obowiązek odszkodowawczy został skonstruowany na zasadach ogólnych, przez które rozumieć należy przepisy regulujące ogólne zasady naprawienia szkody (art. 361 – 363 k.c.) oraz przepisy dotyczące przesłanek odpowiedzialności odszkodowawczej za czyny niedozwolone (art. 415 i nast. k.c.). W tym sensie przesłankami odpowiedzialności odszkodowawczej są powstanie szkody, wyrządzenie jej czynem nieuczciwej konkurencji oraz związek przyczynowy pomiędzy szkodą a zdarzeniem, które ją wywołało.

W zakresie zwalczanych w apelacji ustaleń faktycznych przydatnych dla oceny roszczeń z punktu widzenia odpowiedzialności deliktowej sprawcy szkody, Sąd pierwszej instancji z jednej strony zauważył, że opłaty za usługi

marketingowe, polegające na promocji zakupionego już towaru w gazetkach reklamowych, były opłatami pobieranymi za przyjęcie towaru do sprzedaży innymi niż marża handlowa, co stanowiło czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust.1 pkt 4 u.z.n.k. Z drugiej jednak strony podniósł, że przez dostawcę spółkę (...) taka praktyka była akceptowana, bowiem dążyła ona do wzmocnienia swojej pozycji rynkowej, miała możliwość negocjowania umów narzucanych przez pozwaną, a o opłaty za usługi marketingowe podwyższała ceny sprzedaży towarów do (...) handlowej (...), przerzucając ostatecznie ciężar tych opłat na stronę pozwaną, a w rezultacie na konsumentów towarów. Uwzględnienie roszczenia o zwrot korzyści doprowadziłoby w takiej sytuacji do bezpodstawnego wzbogacenia dostawcy kosztem pozwanego odbiorcy towaru. Gdy zważyć, że ustalenia takie nie zostały poparte dowodami z rachunku ekonomicznego działalności upadłej następnie spółki (...), a zostały oparte tylko na ogólnych i nie mogących uchodzić za przekonujące w tym zakresie zeznaniach świadków, byłych pracowników dostawcy, nie sposób było je uznać za uprawnione, nie noszące znamion dowolności, odpowiadające zasadom logicznego rozumowania i doświadczenia życiowego w rozumieniu art. 233 § 1 k.p.c. Nie da się bowiem przyjąć, że pomiędzy dostawcą towaru spółką (...) a pozwaną nie doszło do przesunięcia majątkowego równego wysokości opłat z czynu nieuczciwej konkurencji, skoro o opłaty te, wadliwie potrącane, otrzymywała ona mniejszą cenę dostawy towaru.

W związku zaś z dokonaniem wyborem roszczenia przez stronę powodową, rozważenia wymagała zasadność dochodzonego przez nią roszczenia odszkodowawczego z punktu widzenia spełnienia przesłanek takiego roszczenia. W tym względzie zgodzić się należało z apelującym, że przesłanki odpowiedzialności strony pozwanej z czynu niedozwolonego, przybierającego postać zawierania obok umowy sprzedaży dodatkowych porozumień mających uzasadniać pobieranie od dostawcy odrębnych opłat, t.j. zdarzenie wyrządzające szkodę (pobieranie opłat), szkoda (uszczuplenie majątku dostawcy) oraz związek przyczynowy między nimi, zostały w sporze wykazane. I to tak w zakresie pobierania opłat pod płaszczykiem świadczenia określonej działalności marketingowej, służącej w końcu interesom sieci sprzedaży S. pomnażającej w ten sposób obroty ze sprzedaży nabytych towarów, jak i w zakresie bonusu procentowego od wartości obrotów towarem zakupionym od dostawcy, obliczonym „na podstawie list wejścia towaru do S.” (§ 8 pkt 12 działu II umowy z 1.01.2008 r. o współpracy handlowej), który to drugi rodzaj opłat uszedł uwagi Sądu pierwszej instancji. Opłata z tytułu bonusu (rabatu) posprzedazowego nie stanowiła elementu marży w rozumieniu art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy o cenach, będącej różnicą pomiędzy ceną płaconą przez kupującego, a ceną uprzednio zapłaconą przez przedsiębiorcę, wynikającą z jego kosztów i zysku. Nie sposób też było zgodzić się z zarzutem strony pozwanej, że skoro opłaty te pomniejszały cenę dostaw towaru, to pokrzywdzony winien domagać się zapłaty brakującej części ceny na podstawie zawartego kontraktu dostawy, nie zaś naprawienia szkody odpowiadającej rozmiarom takiej niezapłaconej części ceny. W rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. pobieranie innych niż marża handlowa opłat, przez pozbawione podstawy prawnej potrącanie t.z.w. opłat półkowych, nie jest tożsame z niezapłaceniem części ceny za nabyty towar. W wypadku czynu niedozwolonego kontrahent przedsiębiorcy (dostawcy), narzucając dodatkowe porozumienia mające uzasadniać pobieranie innych niż marża handlowa opłat, już na tym etapie ma świadomość bezprawności działania rodzącego jego obowiązek odszkodowawczy i w tym zakresie dopuszcza się deliktu nieuczciwej konkurencji niezależnie od zobowiązań z umowy dostawy.

Na utrudnianie przedsiębiorcy (dostawcy) dostępu do rynku i nieuczciwy charakter takich działań nie wskazują natomiast świadczone przez dostawcę opłaty za usługi logistyczne. Zebrane w sprawie dowody z zeznań świadków T. J., W. G., P. C. i Ł. M. w kontekście zeznań w tym zakresie złożonych przez świadka H. K. uprawniały do przyjęcia, że usługi takie były faktycznie wykonywane. Okoliczność, że zaledwie czwarta część dostawców strony pozwanej korzystała z tej oferowanej przez nią usługi i że również upadła zdecydowała się na powyższe dopiero po pewnym czasie współpracy stron, przekonuje do wniosku, że usługi te nie zostały dostawcy narzucone, uwalniały go z ciężarów organizacji przewozu i dostarczania towaru do rozproszonych sklepów sieci S. i okazały się dla niego ekonomicznie korzystniejsze. Stąd zwalczający ustalenia Sądu pierwszej instancji w tym zakresie zarzut apelacji naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. przez wadliwą ocenę zebranych na tą okoliczność dowodów, nie był usprawiedliwiony i ustalenia te także Sąd Apelacyjny przyjął za podstawę swojego rozstrzygnięcia.

Suma bezprawnie potrąconych z wierzytelności upadłego w roku 2008 opłat za usługi marketingowe wyniosła 3.304,98 zł, suma zaś opłat z tytułu bonusu procentowego od wartości obrotu 23.505,74 zł, co łącznie stanowi kwotę

26.810,72 zł., do której powództwo było usprawiedliwione i o którą na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. zaskarżony wyrok należało zmienić, zasądzając odszkodowanie odpowiadające wysokości tych opłat od strony pozwanej na rzecz upadłej.

Wierzytelność upadłej z czynu niedozwolonego miała charakter bezterminowy, co oznacza, że dłużnik miał obowiązek spełnienia takiego świadczenia dopiero po wezwaniu go przez wierzyciela (art. 455 k.c.). W wezwaniu przedprocesowym do zapłaty z dnia 8 lipca 2011 r. wierzyciel wyznaczył pozwanemu następnie dłużnikowi termin do spełnienia świadczenia w ciągu trzech dni od otrzymania wezwania. Brak jest dowodu doręczenia wezwania pozwanej, jednakże z jej pisma z dnia 11 lipca 2011 r. wynika, że najpóźniej tego dnia doręczenie miało miejsce. W związku z tym dzień 15 lipca 2011 r. był pierwszym dniem opóźnienia i od tego dnia zgodnie z art. 481 §§ 1 i 2 k.c. wierzycielowi należą się odsetki ustawowe.

Konsekwencją zmiany wyroku Sądu I instancji była zmiana rozstrzygnięcia w przedmiocie kosztów znajdującego oparcie w art. 100 k.p.c. Strona powodowa wygrała proces w 26%, gdyż z poszukiwanego pozwem roszczenia 103.693,90 zł jej powództwo zostało uwzględnione do wysokości 26.810,72 zł. Koszty przez nią poniesione wyniosły łącznie 10.804,88 zł (5.218 zł - opłata od pozwu, 3.600 zł - koszty zastępstwa procesowego, 17 zł - opłata od pełnomocnictwa, 1.969,88 – koszty dojazdu świadków), podczas gdy w ostatecznym rozrachunku powinny wynieść 10.672,19 zł. Koszty strony pozwanej, która nie uległa roszczeniom w 74%, wyniosły 3.617 zł i obejmowały wynagrodzenie pełnomocnika procesowego oraz opłatę skarbową od pełnomocnictwa. Pozwana winna ponieść koszty do wysokości 3.749,69 zł. Po rozliczeniu tych kosztów stosownie do wyniku sporu, od pozwanej do zwrotu stronie powodowej należała się suma 124,10 zł.

W pozostałym zakresie pozbawioną uzasadnionych podstaw apelację strony powodowej należało na podstawie art. 385 k.p.c. oddalić, rozstrzygnięcie o kosztach postępowania odwoławczego również opierając na podstawie art. 100 k.p.c. Skoro zaś pozwana uległa roszczeniom strony powodowej tylko w 26%, po wzajemnym rozliczeniu kosztów sądowych poniesionych w postępowaniu odwoławczym i kosztów zastępstwa procesowego, należy jej się od upadłej jeszcze suma 81,84 zł. Zasadnie bowiem pozwana zarzuciła w zażaleniu na rozstrzygnięcie o kosztach procesu w zaskarżonym wyroku, że w procesach dotyczących masy upadłości obejmującej likwidację majątku upadłego, jakkolwiek stroną postępowania jest syndyk reprezentujący upadłego (art. 144 ust.1 prawa naprawczego i upadłościowego) działający w imieniu własnym, to jednak działa on na rachunek upadłego (art. 144 ust. 2 p.n.u.), a świadczenia dochodzone przez syndyka lub przeciwko syndykowi podlegają zasądzeniu na rzecz upadłego lub od upadłego.

/-/ H. Małaniuk /-/ W. Kryślak /-/ P. Górecki