



WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 27 kwietnia 2023 r.

Sąd Najwyższy w składzie:

SSN Agnieszka Piotrowska (przewodniczący, sprawozdawca)

SSN Marta Romańska

SSN Roman Trzaskowski

po rozpoznaniu na posiedzeniu niejawnym 27 kwietnia 2023 r. w Warszawie,
skargi kasacyjnej A. S.

od wyroku Sądu Okręgowego w Białymstoku

z 23 października 2020 r., VII Ga 212/19,

w sprawie z powództwa A. S.

przeciwko D. M.

o zapłatę,

**uchyla zaskarżony wyrok i sprawę przekazuje Sądowi
Okręgowemu w Białymstoku do ponownego rozpoznania
i rozstrzygnięcia o kosztach postępowania kasacyjnego.**

UZASADNIENIE

Wyrokiem z 29 stycznia 2019 r. Sąd Rejonowy w Suwałkach zasądził od pozwanego D. M. na rzecz powoda A. S. kwotę 52 582,55 zł z odsetkami ustawowymi i kosztami postępowania. Ustalił, że obie strony w ramach prowadzonej przez siebie, odrębnej, zarejestrowanej działalności gospodarczej, zawarły 17 grudnia 2013 r. umowę na czas określony (5 lat od dnia jej zawarcia), którą nazwały

umową franczyzy. Autorem obszernej i szczegółowej umowy, zawierającej, między innymi, definicje i wyjaśnienia zawartych w niej sformułowań (słowniczek umowny), był powód A. S., prowadzący działalność pod firmą P.P.H.U. D. z siedzibą w A., a ściślej zatrudnieni przez niego prawnicy.

Na podstawie tej umowy pozwany zobowiązał się prowadzić w Ł. biuro handlowe w Systemie Francyzowym D., w którym miał sprzedawać dostarczane przez powoda okna i drzwi na zasadach szczegółowo określonych w umowie oraz płacić tak zwaną opłatę francyzową w kwocie 200 zł powiększoną o VAT oraz 1 % od obrotu ze sprzedaży produktów pochodzących od innych dostawców. W paragrafie 11 umowy strony uzgodniły, że powód udostępni pozwanemu pakiet startowy (dalej: pakiet), który stosownie do definicji zawartej w umowie oznaczał szkolenie wstępne, konsultacje oraz elementy ekspozycyjne wewnętrznego i zewnętrznego wyposażenia biura prowadzonego przez pozwanego, przedstawiające asortyment produktów w nim sprzedawanych (produkty według słowniczka- wszystkie towary sprzedawane w biurze handlowym), znaki (wg słowniczka znaki zarejestrowane lub wszelkie niezarejestrowane znaki towarowe, logo, logotypy i inne oznaczenia odróżniające, kompozycje i schematy kolorystyczne, związane z systemem wymienione w umowie) a także system informatyczny (wg słowniczka- oprogramowanie i baza danych przekazane francyzobiorcy przez francyzodawcę, mające zastosowanie przy prowadzeniu biura handlowego). Pakiet miał być udostępniony pozwanemu odpłatnie, z tym że płatność mogła być odroczone na okres 12 miesięcy na prośbę francyzobiorcy, a także ulec stosownemu obniżeniu. W przypadku dokonania przez pozwanego jako francyzobiorcę w okresie 12 miesięcy zakupów produktów u powoda - francyzodawcy na kwotę wyższą niż 200.000 zł netto, francyzodawca zobowiązał się udzielić francyzobiorcy bonifikaty na zakup pakietu startowego w wysokości 50% jego wartości; przy zakupach o wartości wyższej niż 400.000 zł bonifikata miała wynieść 90% wartości pakietu startowego, zaś przy zakupie produktów na kwotę powyżej 500 000 zł - 99% wartości pakietu startowego. Powód zastrzegł, że przysługuje mu wyłączne prawo do pakietu startowego do czasu zapłaty przez francyzobiorcę jego pełnej wartości. W załączniku nr 1 do umowy wskazano, że w skład tego pakietu wchodziły wyszczególnione tam i odrębnie wycenione elementy takie jak mające ekspozycję

produktów: okna, drzwi wystawowe, roleta z silnikiem elektrycznym, parapety, sztukateria, logo D., tablica ze sztukateria, trójkąty profili, wzorniki szyb, szprosów, ramek dystansowych i kolorów, oprogramowanie S., materiały reklamowe, wzory dokumentów, kamera, kaseton świetlny zewnętrzny z logo D.. W skład tego pakietu weszły także: szkolenie wstępne, i ścianki ekspozycyjne. Łączną wartość pozycji składających się na ten pakiet określono w załączniku nr 1 na kwotę 39 712,32 zł. Otrzymanie pakietu w dniu 20 lutego 2014 r. potwierdziła pracująca w biurze handlowym żona pozwanego J. M.. W dniu 23 maja 2014 r. powód wystawił pozwanemu fakturę VAT za pakiet startowy na kwotę 39 712,32 zł netto, tj. 48 846,15 zł brutto z terminem płatności upływającym 20 lutego 2015 r. Na fakturze znalazły się adnotacje, że bezskuteczny upływ terminu zapłaty będzie skutkował naliczaniem odsetek umownych w wysokości 0,1 % za każdy dzień zwłoki, zaś sprzedawca, stosownie do art. 589, art.590 § 1 i art. 591 k.c. zastrzega sobie własność towarów objętych fakturą aż do uiszczenia za nie całkowitej zapłaty.

Pozwany i jego żona przystąpili do wykonywania umowy, uczestniczyli w szkoleniach organizowanych przez powoda, sprzedawali produkty nabywane od powoda w postaci okien i drzwi, jednakże nie osiągnęli zakładanych i satysfakcjonujących ich wyników finansowych, a między stronami dochodziło do nieporozumień na tle współpracy. Oświadczeniem z 29 października 2014 r., doręczonym powodowi 3 listopada 2014 r., pozwany D. M. uchylił się od skutków prawnych zawarcia z powodem opisanej wyżej umowy, powołując się na błąd wywołany przez powoda, polegający na niezgodnym z rzeczywistością przedstawieniem faktów związanych z zawartą umową, jej realizacją oraz jej opłacalnością. Pozwany nie uiszczał na rzecz powoda opłat franczyzowych ustalonych w umowie; nie uregulował także opisanej wyżej faktury za pakiet startowy. W związku z uchyleniem się od skutków zawarcia umowy wezwał jedynie powoda do odebrania tego pakietu w terminie do 14 grudnia 2014 r., czego powód nie uczynił. Na tle opisanej umowy doszło między stronami do dwóch postępowań sądowych. Najpierw Sąd Okręgowy w Białymstoku wyrokiem z 4 listopada 2016 r. (VII Ga 274/16), oddalił apelację D. M. od wyroku Sądu Rejonowego w Suwałkach z 21 kwietnia 2016 r. (V GC 65/15), zasądzającego od niego na rzecz A. S. kwotę 738 zł z należnymi odsetkami z tytułu nieuiszczonych opłat franczyzowych wynikających z umowy. D.

M. wniósł następnie przeciwko A. S. powództwo o ustalenie nieistnienia stosunku prawnego wynikającego z umowy franczyzowej z 17 grudnia 2013 r., które zostało oddalone wyrokiem Sądu Rejonowego w Suwałkach z 27 kwietnia 2017 r. (V GC 60/17). Sąd Okręgowy w Białymstoku nie uwzględnił apelacji D. M. od tego orzeczenia (wyrok z 11 grudnia 2017 r. (VII Ga 393/17)). W obu tych postępowaniach Sądy obu instancji przyjęły, że umowa franczyzy została skutecznie zawarta i jest ważna, a uchylenie się przez D. M. od jej skutków prawnych w oparciu o art. 84 k.c. nie miało podstaw faktycznych ani prawnych.

Opierając się na tych ustaleniach, Sąd Rejonowy w Suwałkach wyrokiem z 29 stycznia 2019 r. zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 52.582,55 zł z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od 16 lutego 2016 r. do dnia zapłaty oraz koszty procesu uznając, że powodowi należy się wynagrodzenie za opisany w ustaleniach pakiet startowy.

Po rozpoznaniu apelacji pozwanego D. M., Sąd Okręgowy w Białymstoku wyrokiem z 23 października 2020 r. zmienił wyrok Sądu pierwszej instancji w ten sposób, że oddalił powództwo. Wprawdzie uznał zarzuty apelacji pozwanego, w tym dotyczące naruszenia art. 84 k.c. oraz art. 5 k.c., za bezzasadne, ale zgodnie z przysługującą mu kompetencją rozpoznawczą, Sąd drugiej instancji samodzielnie dokonał oceny prawidłowości zaskarżonego orzeczenia z punktu widzenia norm prawa materialnego. Podniósł, że umowa określona przez strony jako umowa franczyzy została zawarta na czas określony, a zatem wygasła z dniem 17 grudnia 2018 r. Analizując jej treść oraz dokonując wykładni jej postanowień, Sąd drugiej instancji doszedł do przekonania, że powód był zobowiązany do udostępnienia pozwanemu pakietu startowego, zdefiniowanego w umowie autorstwa powoda, a pozwany jako francyzobiorca zobowiązał się do zwrotu elementów składających się na ten pakiet po ustaniu umowy, co wyklucza, zdaniem Sądu Okręgowego, kwalifikację tej umowy jako umowy sprzedaży pakietu startowego za cenę wskazaną w fakturze. Umowa franczyzy dotyczy w tym zakresie rzeczy ruchomych, a także *know-how*, szkoleń wstępnych, konsultacji, dlatego też wprowadzony do niej zapis o zastrzeżeniu na rzecz powoda prawa własności rzeczy sprzedanej do czasu zapłaty ceny (art. 589 k.c.) jest nieważny w świetle art. 58 k.c. Po stronie pozwanego nie mógł zatem powstać obowiązek zapłaty jakiegokolwiek ceny. Obowiązek zapłaty lub

obowiązek zwrotu, mający oparcie w zapisach umowy, mógłby ewentualnie powstać na gruncie innych przepisów prawa, np. umowy najmu czy dzierżawy, jednakże w umowie nie zastrzeżono obowiązku zapłaty przez pozwanego periodycznego czynszu. Przy kwalifikacji umowy stron jako umowy nienazwanej, ocenianej przez pryzmat przepisów o umowie najmu czy dzierżawy, powód mógł po jej zakończeniu żądać jedynie zwrotu przedmiotu umowy, a nie zapłaty.

W skardze kasacyjnej powód zarzucił naruszenie art. 65 k.c. w związku z art. 353¹ k.c., naruszenie art. 535 k.c. w zw. z art. 353¹ k.c. i art. 589 k.c. oraz naruszenie art. 123 par. 1 pkt 2 k.c. W ocenie skarżącego Sąd Okręgowy naruszył także art. 233 § 1 k.p.c. i art. 227 k.p.c. w zw. z art. 328 § 2 k.p.c., art. 391 par. 1 i 386 § 4 k.p.c. a także art. 227 k.p.c. w zw. z art. 327¹ k.p.c. w zw. z art. 382 i art. 391 § 1 k.p.c.

Formułując te podstawy skarżący wniósł o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi drugiej instancji do ponownego rozpoznania.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

W świetle art. 398³ § 3 k.p.c. usuwają się spod kontroli zarzuty skargi oparte na kwestionowaniu oceny dowodów przeprowadzonej przez Sąd drugiej instancji oraz poczynionych ustaleń, stanowiących podstawę faktyczną zaskarżonego wyroku, a zatem zarzuty naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. i art. 227 k.p.c. w zw. z art. 328 § 2, art. 391 § 1 i 386 § 4 k.p.c. w sposób sformułowany w skardze kasacyjnej. Wbrew zarzutowi powoda nie doszło do nierozpoznania przez Sąd Okręgowy istoty sprawy, co miałoby stanowić naruszenie art. 386 § 4 k.p.c. Sąd drugiej instancji odniósł się bowiem do tego, co było przedmiotem żądania powoda. Inną rzeczą jest, czy rozstrzygnął prawidłowo, ale ta kwestia podlega już ocenie w ramach zarzutów materialnoprawnych skargi.

Przystępując do ich oceny należy uznać za zasadny zarzut naruszenia przez Sąd Okręgowy art. 65 k.c. w związku z art. 353¹ k.c. (w podstawie kasacyjnej wskazano wprowadzić art. 351¹ k.c., ale z uzasadnienia skargi oraz jej wywodów jasno wynika, że to oczywista omyłka pisarska). Sednem sporu w rozpoznawanej sprawie było to, czy w świetle zawartej przez strony umowy franczyzowej z 17 grudnia

2013 r., powodowi przysługuje roszczenie o zapłatę dochodzonej pozwem kwoty za udostępnienie pozwanemu pakietu startowego, niezbędnego do uruchomienia przez pozwanego działalności gospodarczej i współpracy stron w ramach tej umowy; Sądy obu instancji na tle tych samych ustaleń faktycznych zajęły przeciwstawne stanowiska w tej kwestii.

Art. 65 § 1 i 2 k.c. określa ogólne zasady dokonywania wykładni oświadczeń woli; zawarte w nim dyrektywy interpretacyjne odnoszą się zarówno do wszystkich kategorii czynności prawnych (§ 1), jak i wyłącznie do umów (§ 2). Konsekwencją tego unormowania jest konieczność dokonania wykładni umów na trzech poziomach, tj. ustalenia literalnego brzmienia umowy, ustalenia treści oświadczeń woli przy zastosowaniu reguł określonych w art. 65 § 1 k.c. oraz ustalenie sensu złożonych oświadczeń woli poprzez odwołanie się do zgodnego zamiaru stron i celu umowy (zob. wyrok Sądu Najwyższego z 19 stycznia 2011 r., V CSK 204/10). O zasadach dokonywania wykładni oświadczeń woli Sąd Najwyższy szczegółowo wypowiedział się w wyroku z 8 października 2004 r., V CK 670/03 (OSNC 2005, nr 9, poz. 162). Przyjęta na tle art. 65 k.c. tzw. kombinowana metoda wykładni w przypadku oświadczeń woli składanych innej osobie przyznaje pierwszeństwo temu znaczeniu oświadczenia, które rzeczywiście nadawały mu obie strony w chwili jego złożenia (subiektywny wzorzec wykładni). Pierwszeństwo to jest wyprowadzane z zawartego w art. 65 § 2 k.c. nakazu badania raczej, jaki był zgodny zamiar stron umowy, aniżeli opierania się na dosłownym brzmieniu umowy (zob. uchwała składu siedmiu sędziów Sądu Najwyższego z 29 czerwca 1995 r., III CZP 66/95, OSNC 1995, nr 12, poz. 168). To, jak same strony rozumiały oświadczenie woli w chwili jego złożenia, można wykazywać wszelkimi środkami dowodowymi. Na rozumienie to może wskazywać także zachowanie się stron (np. sposób wykonania umowy) już po złożeniu oświadczenia woli (zob. wyrok Sądu Najwyższego z 17 lutego 1998 r., I PKN 532/97, OSNAPiUS 1999, nr 3, poz. 81). Zgodnie z art. 65 § 1 k.c., oprócz kontekstu językowego, przy interpretacji oświadczenia woli powinno się brać pod uwagę także okoliczności złożenia oświadczenia woli, czyli tzw. kontekst sytuacyjny, na który składają się przykładowo dotychczasowe doświadczenia stron (zob. wyrok Sądu Najwyższego z 4 lipca 1975 r., III CRN 160/75, OSPiKA 1977, nr 1, poz. 6), ich status (przedsiębiorca, konsument), przebieg negocjacji (zob. wyrok Sądu Najwyższego

z 3 września 1998 r., I CKN 815/97, OSNc 1999, nr 2, poz. 38). Niezależnie od tego z art. 65 § 2 k.c. wynika nakaz kierowania się przy wykładni umowy jej celem uzgodnionym przez strony, a w każdym razie wiadomym drugiej stronie (zob. uchwała Sądu Najwyższego z 11 września 1997 r., III 39/97, OSNC 1997, nr 12, poz. 191).

Odnosząc te ogólne tezy do realiów tej sprawy należy w pierwszym rzędzie przypomnieć, że strony określiły umowę mianem umowy franczyzowej. Umowa franczyzy (franchising) nie została uregulowana w przepisach kodeksu cywilnego ani w innych aktach prawnych, mimo to jest powszechnie stosowana w Polsce w obrocie gospodarczym w branży produkcyjnej, usługowej (przykładowo placówki gastronomiczne, salony fotograficzne, sieci telefonicznych, usług fryzjerskich i kosmetycznych), lub handlowej (przykładowo sieci sklepów spożywczych, budowlanych itp.). W orzecznictwie Sądu Najwyższego wskazano, że treść umowy franczyzy jako umowy nienazwanej, może zostać ukształtowana przez strony zgodnie z regułą wyrażoną w art. 353¹ k.c. w myśl której strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego (zob. wyroki z 7 lutego 2008 r., V CSK 397/07 z oraz z 8 października 2004 r., V CK 670/03, OSNC 2005, nr 9, poz. 162). W orzecznictwie sądu antymonopolowego franchising został określony jako metoda działalności gospodarczej w zakresie dystrybucji towarów i usług, polegająca na otrzymaniu przez franczyzobiorcę prawa sprzedaży we własnym imieniu określonych towarów i usług w ramach systemu marketingowego franczyzodawcy z wykorzystaniem jego nazwy, znaków towarowych i doświadczeń techniczno-organizacyjnych (zob. wyroki Sądu Antymonopolowego w Warszawie z 21 lipca 1992 r., XVII Amr 12/92, z 6 grudnia 1993 r., XVII Amr 35/93 i z 14 kwietnia 1994 r. XVII Amr 55/93).

W literaturze przedmiotu umowę franczyzy zdefiniowano jako umowę, na podstawie której franczyzodawca (organizator sieci) udziela drugiej stronie (franczyzobiorcy) pozwolenia na stosowanie określonej metody działalności gospodarczej, zobowiązuje się do upoważnienia kontrahenta do korzystania, przez czas określony lub nieokreślony z oznaczenia firmy franczyzodawcy, jego emblematu, symboli, patentów, wynalazków, znaków towarowych, wzorów

użytkowych i zdobniczych, *know-how*, koncepcji i techniki prowadzenia określonej działalności gospodarczej z zachowaniem stosowanego przez niego zewnętrznego i wewnętrznego wyposażenia pomieszczeń, w których ta działalność jest prowadzona oraz do udzielania mu stosownej pomocy. Francyzobiorca zobowiązuje się do prowadzenia we własnym imieniu i na własny rachunek wskazanej działalności gospodarczej połączonej z wykorzystaniem udostępnionych mu praw, doświadczeń i tajemnic zawodowych oraz do zapłaty na rzecz francyzobiorcy uzgodnionego wynagrodzenia. W orzecznictwie sądów powszechnych podniesiono, że w przypadku franchisingu handlowego (dystrybucyjnego) głównym przedmiotem umowy jest prowadzenie działalności handlowej w opisany wyżej sposób. Umowa franchisingu jest umową wzajemną, jednakże w jej przypadku z reguły ma się do czynienia z pewną niewymiernością wielu elementów świadczonych przez francyzodawcę na rzecz francyzobiorcy (przykładowo udostępnienie koncepcji systemowej prowadzenia przedsiębiorstwa, a także licencji znaku towarowego lub innych praw własności intelektualnej (zob. wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z 4 marca 1998 r., I ACa 636/98, OSA 1999, nr 11-12 poz. 50). Strony powinny wszystkie te kwestie uregulować w umowie w celu jasnego sprecyzowania wzajemnych praw i obowiązków oraz uniknięcia sporów. W świetle przedstawionych rozważań należy stwierdzić, że umowa franczyzy należy do umów nienazwanych; może zawierać elementy umów takich jak umowa sprzedaży, zlecenia, najmu, dzierżawy praw, licencyjnej lub agencji.

Z wiążących Sąd Najwyższy w tej sprawie ustaleń faktycznych wynika, że głównym przedmiotem umowy stron z 17 grudnia 2013 r. było prowadzenie przez pozwanego działalności handlowej w zakresie sprzedaży stolarki budowlanej (okna, drzwi, parapety, rolety) w ścisłej współpracy z powodem i w określony w umowie sposób, łącznie z uzgodnionym przez pozwanego z powodem wystrojem wnętrza biura handlowego, uzgodnionym sposobem eksponowania towarów dostarczanych przez powoda i sprzedawanych przez pozwanego, sposobu prowadzenia dokumentacji działalności za pomocą dostarczonego systemu informatycznego oraz systemu monitoringu wizyjnego. Powód zobowiązał się także do przeprowadzenia szkolenia wstępnego i szkoleń okresowych pozwanego i jego pracowników oraz

udostępnienia *know-how*, rozumianego jako doświadczenia i wiedza powoda związane z prowadzoną działalnością gospodarczą. Z treści umowy wynika, że umowa miała charakter odpłatny, albowiem pozwany zobowiązał się uiszczać na rzecz powoda opłatę franczyzową. Ponadto strony ustaliły w umowie, że udostępnienie pakietu startowego, zdefiniowanego w słowniczku umownym, będzie odpłatne, co jasno wynika z dowodów z dokumentów, zwłaszcza z załącznika nr 1 do umowy, w którym wyceniono odrębnie elementy składające się na pakiet. Umowa przewidywała nie tylko odroczenie – na wniosek franczyzobiorcy – płatności za ten pakiet, ale także przyznanie przez powoda określonego w umowie upustu w przypadku osiągnięcia przez pozwanego wskazanego w umowie wolumenu sprzedaży dostarczanych przez powoda produktów. Pozwany D. M. zaakceptował te postanowienia umowne, odebrał pakiet startowy i wykorzystywał go do prowadzenia działalności gospodarczej, co prowadzi do wniosku, że zaakceptował także ciążący na nim obowiązek zapłaty za ten pakiet. Okoliczności, że pozwany nie odniósł zakładanego przez siebie sukcesu finansowego, zrezygnował z prowadzenia dalszej współpracy z powodem i podjął kroki zmierzające do wycofania się z zaciągniętych wobec powoda zobowiązań, wynikających z umowy, nie niweczą tych zobowiązań.

Sąd Okręgowy skoncentrował się w swoim rozstrzygnięciu reformatoryjnym na kwestii, czy strony zawarły umowę sprzedaży pakietu startowego w rozumieniu kodeksu cywilnego i czy w związku z tym prawidłowe było poczynienie w umowie zastrzeżenia prawa własności na rzecz powoda do czasu zapłaty ceny (art. 589 k.c.). Sąd Okręgowy nie rozważył jednak należycie charakteru tej umowy, która wszakże miała charakter odpłatnej i wzajemnej umowy nienazwanej (zawierającej elementy różnych umów nazwanych) z uwzględnieniem całości jej treści oraz wzajemnych powiązań między jej postanowieniami, a także sposobu wykonywania jej przez strony. W świetle zaakceptowanego przez strony załącznika nr 1 do umowy, pakiet startowy miał charakter niejednorodny i stanowił w istocie zbiór ruchomości oraz praw. Z punktu 20 ust. 1 litera e umowy wynika, że po zakończeniu umowy zwrotowi na rzecz powoda nie podlegał pakiet startowy jako taki (w rozumieniu umowy), lecz tylko niektóre jego elementy, a mianowicie dokumenty opatrzone znakami w rozumieniu umowy oraz materiały identyfikujące biuro handlowe pozwanego z systemem D. Pozwany zobowiązał się także do zwrotu podręcznika operacyjnego, nie

wchodzącego w skład pakietu. Należy zauważyć, że niektóre elementy składowe pakietu, stanowiły rzeczy ruchome w rozumieniu kodeksu cywilnego, mogące stanowić przedmiot sprzedaży. Sąd Okręgowy zaniechał jednak bardziej wnikliwej oceny łączącej strony umowy franczyzowej w kontekście celu jej zawarcia oraz faktu, że pozwany korzystał z pakietu w celu prowadzenia działalności na własny rachunek, a korzystanie to miało być odpłatne. Trafny jest zatem kasacyjny zarzut naruszenia art. 65 k.c. w zw. z art. 353¹ k.c. przez nieprzeprowadzenie wykładni łączącej strony umowy w sposób uwzględniający przytoczone wyżej dyrektywy interpretacyjne, co prowadziło do uchylenia zaskarżonego wyroku ze względu na konieczność dokonania przez Sąd drugiej instancji ponownej, tym razem szerszej i wszechstronnej oceny prawnej w celu oceny zasadności apelacji powoda.

W tej sytuacji orzeczono , jak w sentencji (art. 398¹⁵ par. 1 k.p.c.).

[SOP]

[ał]