

Sygnatura akt VI GC 365/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 25 sierpnia 2014 r.

Sąd Rejonowy w Wałbrzychu VI Wydział Gospodarczy **w składzie:**

Przewodniczący SSR Łukasz Kozakiewicz

Protokolant Ewelina Dulian

po rozpoznaniu w dniu 25 sierpnia 2014 r. na rozprawie sprawy

z powództwa (...) **sp. j. w W.**

przeciwko (...) **sp. z o.o. w S.**

o zapłatę 4715,00 zł

powództwo oddala.

UZASADNIENIE

Powód – (...) Spółka jawna (...)w W. wniósł o zasądzenie od pozwanego – (...)Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w S. kwoty 4.715,- zł wraz z ustawowymi odsetkami i kosztami procesu. W uzasadnieniu pozwu podał, że zawarł z pozwanym porozumienie o współpracy, na podstawie którego, pozwany zobowiązany był do zapłaty na rzecz powoda półrocznej opłaty, w wysokości 1.500,- zł netto, za ekspozycję towarów przyjętych przez niego do sprzedaży. Od II półrocza 2013r. wysokość opłaty zmieniono na kwotę 2.300,- zł netto. Pozwany nie zapłacił należności za II półrocze 2013r. i za I półrocze 2014r.

Nakazem zapłaty w postępowaniu upominawczym Sądu Rejonowego w Wałbrzychu z dnia 30 maja 2014r., sygn. akt VI GNc 497/14, nakazano pozwanemu, aby zapłacił na rzecz powoda kwotę 4.715,- zł wraz z ustawowymi odsetkami od kwoty 2.829,- zł od dnia 20 lipca 2013r. i od kwoty 1.886,- zł od dnia 28 marca 2014r. oraz kwotę 647,- zł tytułem kosztów procesu.

W sprzeciwie od tego nakazu zapłaty, pozwany wniósł o oddalenie powództwa w całości. Zaprzeczył, aby skutecznie zawarł z powodem porozumienie w sprawie ekspozycji towarów przyjętych do sprzedaży, a także aby wynagrodzenie z tego tytułu zostało zmienione. Zarzucił też, że powód nie wykonał porozumienia w związku z czym nie przysługuje mu prawo do wynagrodzenia.

Sąd ustalił.

W dniu 1 lipca 2007r. powód zawarł z M. K. prowadzącym działalność gospodarczą pod firmą: (...)porozumienie w sprawie współpracy handlowej, na podstawie którego powód zobowiązał się do zakupu od pozwanego towarów, zaś pozwany – do zapłaty na rzecz powoda opłaty za ekspozycję w wysokości 1.500,- zł netto. Porozumienie zawarto na czas nieoznaczony z możliwością jego rozwiązania z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia. Od zawarcia porozumienia powód uzależniał nawiązanie współpracy.

Dowód: porozumienie – k. 18, przesłuchanie stron (powoda) k. – 61.

Na podstawie oświadczenia z dnia 30 listopada 2012r. forma prowadzonej przez M. K. działalności gospodarczej pod firmą: (...)została przekształcona w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą (...) Spółka z ograniczoną

odpowiedzialnością, którą wpisano do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 1 sierpnia 2013r.

Dowód: odpis z Rejestru Przedsiębiorców KRS – k. 33 – 38, informacja CEiIoDGRP – k. 39.

W związku z zawarciem porozumienia z dnia 1 lipca 2007r., powód wystawił pozwanemu:

- w dniu 4 stycznia 2013r., fakturę VAT Nr (...), na kwotę 1.845,- zł brutto (1.500,- zł netto), z tytułu wynagrodzenia za dodatkową ekspozycję towaru w I półroczu 2013r., z terminem zapłaty w dniu 3 lutego 2013r., która została zapłacona przez pozwanego w dniu 14 maja 2013r.,
- w dniu 5 lipca 2013r., fakturę VAT Nr (...), na kwotę 2.829,- zł brutto (2.300,- zł netto), z tytułu wynagrodzenia za dodatkową ekspozycję towaru w II półroczu 2013r., z terminem zapłaty w dniu 19 lipca 2013r.,
- w dniu 7 stycznia 2014r., fakturę VAT Nr (...), na kwotę 2.829,- zł brutto (2.300,- zł netto), z tytułu wynagrodzenia za dodatkową ekspozycję towaru w I półroczu 2014r., z terminem zapłaty w dniu 21 stycznia 2014r.

Dowód: faktura VAT Nr (...) – k. 52, potwierdzenie transakcji – k. 53, faktura VAT Nr (...) – k. 15, faktura VAT Nr (...) – k. 16.

W ramach wykonywania porozumienia z dnia 1 lipca 2007r., powód wystawiał dostarczone przez pozwanego towary na półkach sklepowych.

Dowód: przesłuchanie stron (powoda) k. – 61.

Pismem z dnia 12 lutego 2014r., doręczonym w dniu 14 lutego 2014r., powód wezwał pozwanego do zapłaty kwoty 5.658,- zł wynikającej z faktur VAT Nr (...).

Dowód: wezwanie do zapłaty z dn. 12.02.2014r. z potwierdzeniem doręczenia – k. 19.

Pismem z dnia 12 marca 2014r., wysłanym pocztą w dniu 13 marca 2014r., powód wypowiedział pozwanemu porozumienie z dnia 1 lipca 2007r. z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia i ze skutkiem na dzień 30 kwietnia 2014r. W związku z tym, skorygował wysokość wynagrodzenia za ekspozycję towaru za I półrocze 2014r. do kwoty 1.886,- zł brutto (1.533,33 zł netto), wystawiając fakturę korygującą Nr (...).

Dowód: pismo z dn. 12.03.2014r. – k. 20, faktura korygująca Nr (...) – k. 17.

Sąd zważył.

Powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie.

W pierwszej kolejności wskazać należy, że Sąd nie znalazł podstaw do odroczenia rozprawy, o co wnioskował pozwany. Zgodnie z art. 214 § 1 k.p.c., rozprawa ulega odroczeniu, jeżeli sąd stwierdzi nieprawidłowość w doręczeniu wezwania albo jeżeli nieobecność strony jest wywołana nadzwyczajnym wydarzeniem lub inną znaną sądowi przeszkodą, której nie można przewyżyć. W niniejszej sprawie okoliczności takie nie zaistniały. Urlop przedstawiciela pozwanego, będącego osobą prawną, nie stanowi przeszkody do stawiennictwa innej osoby uprawnionej do jego reprezentowania.

Stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie zaoferowanych przez obie strony dowodów z dokumentów w postaci porozumienia, faktur VAT oraz pism, a także odpisu z Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego i informacji z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej Rzeczypospolitej Polskiej – prawdziwości i rzetelności których żadna z nich nie zaprzeczyła (pozwany kwestionował jedynie skuteczność porozumienia z dnia 1 lipca 2007r.), co pozwalało uznać je za miarodajne i właściwe źródło informacji o okolicznościach sprawy. Uzupełniająco Sąd przeprowadził dowód z przesłuchania stron, ograniczając go – wobec niestawiennictwa pozwanego – do przesłuchania powoda (art. 302 § 1 k.p.c.), przy czym jedynie na okoliczność zakresu świadczeń powoda

objętych porozumieniem z dnia 1 lipca 2007r. i w tym zakresie dowód ten dopuszczony został z urzędu, z uwagi na konieczność zbadania ważności czynności prawnej stanowiącej podstawę zgłoszonego roszczenia. Podkreślenia wymaga, że pozwany nie domagał się przeprowadzenia dowodu z jego przesłuchania na powyższą okoliczność.

Oddaleniu podlegał wniosek powoda o przeprowadzenie dowodu z zeznań świadka R. S. na okoliczność dokonania zmiany porozumienia z dnia 1 lipca 2007r., gdyż wobec wyników oceny ważności samego porozumienia – o czym niżej – dowód ten okazał się zbędny, mając na celu wykazania zmiany treści nieważnej czynności prawnej, a zatem kwestii niemającej wpływu na wynik sprawy. Podobnie należało oddalić wniosek pozwanego o przeprowadzenie dowodu z przesłuchania stron. Pozwany za pomocą tego dowodu chciał wykazać brak zawarcia porozumienia z dnia 1 lipca 2007r., jednak twierdzenie to nie wytrzymało konfrontacji z przedstawionymi przez powoda dowodami z porozumienia, faktury VAT i dowodu zapłaty, potwierdzającymi zawarcie i wykonanie porozumienia. Podkreślenia wymaga, że dowód ten ma charakter posiłkowy i winien zostać przeprowadzony jedynie, gdy po wyczerpaniu środków dowodowych lub w ich braku pozostały niewyjaśnione fakty istotne dla rozstrzygnięcia sprawy. Dodać należy dowód z przesłuchania stron służy przede wszystkim wyjaśnieniu faktów istotnych dla sprawy a nie ich wykazaniu. Przeto nie ma potrzeby jego przeprowadzenia, gdy pozostałe dowody pozwalają na ustalenie okoliczności faktycznych, choćby sprzecznie z twierdzeniami strony, która domagała się przesłuchania stron. Natomiast w zakresie, w jakim dowód ten miał służyć wykazaniu przekształceń podmiotowych po stronie pozwanego, należało uznać go za zbędny, skoro okoliczność ta została dowiedziona dowodem z dokumentu urzędowego (art. 217 § 3 k.p.c.). Zgłaszanie dowodów może być bowiem ocenione jako nieprzydatne dla wyjaśnienia sprawy lub zmierzające do zwłoki, wówczas gdy teza dowodowa jest nieistotna dla rozstrzygnięcia (**vide**: wyrok Sądu Najwyższego z dnia 15 października 1999r., sygn. akt I PKN 316/99, OSNP z 2001r., Nr 5, poz. 151; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 stycznia 2001r., sygn. akt III CKN 1393/00, LEX Nr 603170).

Legitymacja bierna pozwanego w niniejszej sprawie nie mogła budzić wątpliwości. Pozwana spółka powstała w wyniku przekształcenia formy prowadzonej przez M. K. działalności gospodarczej pod firmą: (...) w jednoosobową spółkę kapitałową pod firmą: (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (art. 551 § 5 k.s.h.) – z dniem 1 sierpnia 2013r. – dniem wpisu do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego (art. 584⁽¹⁾ § 1 k.s.h.). W związku z tym przysługiwały jej wszystkie prawa i obowiązki przedsiębiorcy przekształcanego – M. K. (art. 584⁽²⁾ k.s.h.), w tym również stanowiące podstawę sporu w niniejszej sprawie. Marginalnie należy wskazać, że powód w pozwie błędnie oznaczył firmę pozwanego jako (...)Sp. z o.o., jednak mając na względzie, że podmiot taki nie istnieje (według stanu Rejestru), a pozwany swojej legitymacji nie kwestionował, należało uznać, że omyłka ta nie ma wpływu na wynik sprawy.

Na podstawie przeprowadzonych dowodów, Sąd ustalił istotne okoliczności sprawy, obejmujące fakt oraz okoliczności zawarcia między stronami porozumienia z dnia 1 lipca 2007r., jego warunki, a także sposób jego wykonania, polegający na wystawieniu towarów na widok klientów na półkach w sklepach powoda.

Na wstępie wskazać należy, że w ocenie Sądu, w dniu 1 lipca 2007r. między stronami doszło do zawarcia (wówczas jeszcze pozwany działał w ramach prowadzonej przez M. K. działalności gospodarczej) porozumienia w sprawie współpracy – w tym znaczeniu, że strony złożyły zgodne oświadczenia woli w tym przedmiocie (art. 61 § 1 k.c., art. 78 § 1 k.c.). Sporządzony na tę okoliczność dokument zawierający istotne elementy uzgodnień stron, został opatrzony pieczęciami firmowymi i podpisami ich przedstawicieli. Nie można było przy tym podzielić zapatrywania pozwanego, że porozumienie zostało w jego imieniu podpisane przez osobę nieuprawnioną. Pozwany nie wyjaśnił bowiem kto porozumienie to podpisał (nie twierdził, że nie zna danych tej osoby) oraz z czego wywodzi brak umocowania tej osoby do jego reprezentowania. Co istotne, porozumienie zostało sporządzone na papierze firmowym pozwanego i było przezeń wykonywane przez okres 6 lat – do czerwca 2013r. (pozwany zapłacił należność za I półrocze 2013r.), a zatem twierdzenie, że nie wyrażał on choćby dorozumianej woli jego zawarcia nie mogło zostać uznane za zgodne z rzeczywistym stanem rzeczy. Podkreślenia wymaga, że ciężar wykazania braku zawarcia umowy obciążał tu wyłącznie pozwanego (art. 6 k.c.), który niewątpliwie nie sprostował temu obowiązkowi dowodowemu i to już na etapie oznaczania faktów, które miałyby prowadzić do w/w konkluzji, nie precyzując kto i dlaczego nie był uprawniony do dokonywania

czynności prawnych w jego imieniu, a mimo to posłużył się jego pieczęcią i papierem firmowym. Jednocześnie z treści pisma procesowego powoda wynikało, że porozumienie zostało podpisane przez dyrektora oddziału przedsiębiorstwa M. K.– R. S.(a obecnie pozwanego).

Odrębną kwestią pozostawała jednak ważność w/w porozumienia. Na jego podstawie powód (oznaczony jako kupujący) miał dokonywać zakupu towarów od pozwanego (oznaczonego jako sprzedawca) w celu ich dalszej sprzedaży w ramach prowadzonych punktów sprzedaży (co wynika również z przedmiotu działalności powoda – k. 11 – 12) i w związku z tym pozwany zobowiązany był do zapłaty na rzecz powoda wynagrodzenia „za ekspozycję” w/w towaru. Zgodnie z art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jednolity: Dz. U. z 2003r., Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.), czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. W niniejszej sprawie, niewątpliwie powód zastrzegł dla siebie dodatkowe wynagrodzenie związane z dokonywaniem dalszej sprzedaży towarów kupionych uprzednio od pozwanego. Niemniej należy zauważyć, że hipotezą czynu nieuczciwej konkurencji unormowanego w powołanym przepisie jest uwarunkowanie przyjęcia do sprzedaży od uzyskania za to od dostawcy opłat, a zatem sytuacja, gdy odbiorca narzuca dostawcy takie opłaty bez spełnienia przez niego świadczenia wzajemnego. Nie można jednak wykluczyć, że między dostawcą, a kupującym mogą być nawiązywane relacje umowne, które będą uzasadniały obowiązek świadczenia pieniężnego po stronie dostawcy wówczas, gdy będą one stanowiły ekwiwalent świadczeń ze strony kupującego, polegającego na innych świadczeniach niż sprzedaż samego towaru. Nie pozostają zatem w sprzeczności z przepisem art. 15 ust. 1 pkt 4 cyt. ustawy, sytuacje w których obowiązek świadczenia pieniężnego powstaje jako ekwiwalent świadczeń kupującego, nieobjętych treścią umowy sprzedaży. Dopuszczalność zawarcia tego rodzaju dodatkowych kontraktów wynika z obowiązującej zasady swobody umów (**vide**: wyrok Sądu Apelacyjnego w Gdańsku z dnia 19 kwietnia 2013r., sygn. akt V ACa 177/13, LEX Nr 1353700; wyrok Sądu Apelacyjnego w Gdańsku z dnia 7 marca 2013r., sygn. akt V ACa 83/13, LEX Nr 1353713; wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 28 października 2011r., sygn. akt VI ACa 392/11, LEX Nr 1102649). Warunkiem koniecznym jest tu jednak ukształtowanie stosunku umownego zgodnie z regułami art. 353¹ k.c., a ustalone opłaty muszą stanowić ekwiwalent za inne – niż sama sprzedaż – świadczenia (**vide**: wyrok Sądu Apelacyjnego w Szczecinie z dnia 24 stycznia 2013r., sygn. akt I ACa 702/12, LEX Nr 1312082). Dla oceny, czy świadczenia pieniężne uiszczane przez dostawcę nie pozostają w sprzeczności z przytoczoną regulacją nie mają decydującego znaczenia ani forma zastrzeżenia tego rodzaju świadczeń, jak i użyte dla ich określenia nazewnictwo. Mogą więc być uznane za tego rodzaju opłaty świadczenia wynikające z zawieranych obok podstawowych umów sprzedaży – porozumień dodatkowych (**vide**: wyrok Sądu Apelacyjnego w Lublinie z dnia 25 stycznia 2012r., sygn. akt I ACa 639/11, LEX Nr 1110272). Oceny, czy zastrzeżenie dodatkowego wynagrodzenia w związku z przyjęciem towaru do sprzedaży narusza przepisy cyt. ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, należy dokonywać z uwzględnieniem: okoliczności zawarcia umowy, jej zmian i sposób prowadzenia negocjacji, w tym realnego wpływu sprzedawcy na zastrzeżenie obowiązku i wysokości opłat, sposobu określenia opłat (kwotowo czy procentowo w odniesieniu do obrotu), faktycznego wykonywania usług oraz ekonomicznej wartości usług dla sprzedawcy, w tym w porównaniu z kosztami, jakie sam musiałby ponieść, gdyby we własnym zakresie wykonywał podobne działania, co ma szczególne znaczenie w odniesieniu do działań promocyjnych, marketingowych, czy reklamowych (**vide**: wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 22 lutego 2013r., sygn. akt I ACa 790/12, LEX Nr 1315731). W tym zakresie należy mieć na uwadze, że jeżeli na sprzedającego zostają nałożone obowiązki dodatkowych świadczeń pieniężnych, należy domniemywać, że w ten sposób uiszczana jest w rzeczywistości zabroniona opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży. Co za tym idzie, obowiązkiem kupującego (tu powoda) było wykazywanie, że uiszczanie tego rodzaju świadczeń znajduje dostatecznie uzasadnione oparcie we wzajemnych, ekwiwalentnych świadczeniach niepieniężnych, świadczonych przez niego na rzecz i wyłącznie w interesie sprzedającego – pozwanego (**vide**: wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 22 stycznia 2014r., sygn. akt I ACa 1135/13, LEX Nr 1438122).

Przenosząc powyższe rozważania na grunt niniejszej sprawy, należy wskazać, że samo zawarcie istotnego porozumienia z dnia 1 lipca 2007r. nastąpiło z zachowaniem równowagi między stronami, o czym świadczy sam fakt sporządzenia porozumienia na papierze firmowym pozwanego – a zatem niewątpliwie z jego czynnym udziałem. Forma graficzna porozumienia wskazuje też, że zostało ono przygotowane jako wzorzec, gdyż dane przedsiębiorstwa

pozwanego zostały w nim już zamieszczone, natomiast na dane kontrahenta (tu powoda) pozostawiono wolne miejsce (w tym przypadku dane te uzupełniono poprzez odciski pieczęci firmowej). Relacja powoda potwierdza, że projekt umowy został sporządzony przez pozwanego. Nadto w porozumieniu dokonano odręcznej adnotacji dotyczącej charakteru ustalonego wynagrodzenia (netto), co prowadzi do wniosku, że zawarto je w wyniku negocjacji. Sam jednak fakt dobrowolnego uzgodnienia w w/w porozumieniu zasad współpracy nie jest wystarczający dla przyjęcia, że zostało ono zawarte z poszanowaniem przepisów art. 15 ust. 1 pkt 4 cyt. ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji oraz art. 353¹ k.c. Pierwszorzędne znaczenia ma tu fakt, że jakkolwiek propozycja zawarcia porozumienia wyszła od pozwanego, to jednak – jak wskazał powód – było ono stawianym przez powoda warunkiem nawiązania współpracy między stronami („Bez tego porozumienia nie nawiązalibyśmy z nim współpracy” – k. 61). Nie mniej istotne znaczenie dla oceny powyższej kwestii miało ustalenie, czy zastrzeżone w porozumieniu wynagrodzenie powoda „za ekspozycje” stanowiło ekwiwalent obciążającego go świadczenia niepieniężnego. Samo porozumienie nie dostarczało informacji o faktycznym zakresie i rodzaju tego świadczenia. Pojęcie „ekspozycji” oznacza niewątpliwie wyłożenie towaru do sprzedaży jednak nie można wykluczyć, że w tym przypadku chodziło o szczególny sposób zaprezentowania go klientom. Niemniej trzeba mieć na względzie, że wyłożenie towaru w sposób umożliwiający zapoznanie się z nim przez potencjalnych nabywców (wystawienie na widok publiczny), mieści się w zakresie normalnych czynności podejmowanych przez przedsiębiorcę (powoda) w dążeniu do realizacji celów działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży detalicznej. Podobnie w przypadku, gdy w zamiarze przyciągnięcia klientów, sprzedawca informuje, np. przez wywieszenie informacji w witrynie sklepu czy wystawienie jej przed sklepem, o dostępnym towarze i cenach. Czynności takie, w ocenie Sądu, nie mogą być poczytane za wykraczające poza normalne zachowania sprzedawcy. Co więcej są podejmowane przede wszystkim w interesie sprzedawcy (powoda), gdyż mogą powodować zwiększenie jego obrotów. Zgromadzony w sprawie materiał dowodowy nieuchronnie prowadził do konstatacji, że istotnie w niniejszej sprawie pod pojęciem „ekspozycji” mieściło się jedynie wyłożenie towaru do sprzedaży, tj. na widok klientów, a powód nie podejmował w tym zakresie żadnych innych czynności na rzecz pozwanego. Przypomnieć w tym miejscu, że warunkiem skuteczności zastrzeżenia dodatkowego wynagrodzenia w związku z zakupem towaru, jest aby spełniane w zamian za nie świadczenie niepieniężne miało na celu przysporzenie korzyści jedynie kontrahentowi. W niniejszej sprawie (jak wynika wprost z treści porozumienia), powód nabywał towary w celu ich dalszej sprzedaży, co skutkowało obowiązkiem zapłaty ceny na rzecz pozwanego bez względu na ilość i rodzaj faktycznie sprzedanego przez powoda towaru. Zdaniem Sądu okoliczność ta ma istotne znaczenie dla oceny zgodności porozumienia z dnia 1 lipca 2007r., gdyż pozwala na identyfikację podmiotu osiągającego korzyść z „ekspozycji”, a jednocześnie nie sprzeciwia się zastosowaniu tu przepisów powołanej ustawy. Podkreślić należy, że – obciążający powoda – ciężar udowodnienia zasadności roszczenia, obejmował w niniejszej sprawie również wykazanie, że porozumienie z dnia 1 lipca 2007r. wywoływało określone w nim skutki, a zatem rodziło zobowiązanie pozwanego do zapłaty wynagrodzenia „za ekspozycję”. Wymagało to z kolei udowodnienia, że porozumienie to nie naruszało przepisu art. 15 ust. 1 pkt 4 cyt. ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, a zatem iż wynikające z niego zobowiązanie powoda miało charakter rzeczywisty, nie stanowiło jedynie realizacji normalnych czynności związanych z oferowaniem towaru do sprzedaży, zaś zastrzeżone w zamian za nie wynagrodzenie było ekwiwalentne w stosunku do zobowiązania powoda. Powód nie sprostął tym wymogom – przeciwnie, dostarczone przez niego informacje utwierdziły Sąd w przekonaniu o sprzeczności przedmiotowego porozumienia z przepisami art. 15 ust. 1 pkt 4 cyt. ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. W tym stanie rzeczy, Sąd doszedł do przekonania, że zawarte przez strony porozumienie z dnia 1 lipca 2007r., jako zastrzegające na rzecz powoda świadczenie, będące w istocie dodatkowym wynagrodzeniem za samo przyjęcie towaru do sprzedaży, gdyż niezwiązane ze spełnieniem przez powoda na rzecz pozwanego dodatkowych świadczeń, zwłaszcza o wartości odpowiadającej temu wynagrodzeniu, pozostawało niezgodne z przepisem art. 15 ust. 1 pkt 4 cyt. ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, co czyniło je nieważnym – jako sprzecznym z ustawą (art. 58 § 1 k.c.). Pokreślenia w tym miejscu wymaga, że ważność czynności prawnej Sąd bierze pod rozwagę z urzędu opierając się przy tym na okolicznościach ustalonych w oparciu o dowody zaoferowane przez strony zgodnie z zasadą kontradyktoryjności procesu oraz ciężaru dowodu (**vide:** wyrok Sądu Najwyższego z dnia 3 listopada 2010r., sygn. akt V CSK 142/10, OSNC-ZD z 2011r., Nr 4, poz. 73). Brak inicjatywy procesowej pozwanego nie stał zatem na przeszkodzie dokonaniu w/w oceny ważności porozumienia z dnia 1 lipca 2007r. W konsekwencji należało uznać, że porozumienie to nie wywoływało żadnych skutków prawnych, w szczególności nie stanowiło ważnej podstawy

do zapłaty przez pozwanego na rzecz powoda zastrzeżonej w nim należności. Dla powyższej oceny bez znaczenia pozostawało, czy pozwany faktycznie, we wcześniejszym okresie, płacił na rzecz powoda wynagrodzenia, o którym mowa w przedmiotowym porozumieniu.

Powyższe zwałniało Sąd z analizy, czy między stronami doszło do zmiany warunków porozumienia i ustalenia wyższej wysokości wynagrodzenia.

Na marginesie należy też zauważyć, że charakter podejmowanych przez powoda – rzekomo w wykonaniu porozumienia z dnia 1 lipca 2007r. – czynności wykluczał możliwość uwzględnienia jego roszczenia przy zastosowaniu przepisu art. 405 i nast. k.c. i w oparciu o zgromadzony materiał dowodowy.

W tych warunkach, powództwo, jako pozbawione usprawiedliwionych podstaw, należało oddalić.

Finalnie trzeba zauważyć, że sprawa niniejsza nie należała do właściwości rzeczowej Sądu Okręgowego. Przepis art. 17 pkt 4² k.p.c., przewiduje bowiem właściwość tego sądu dla spraw o zapobieganie i zwalczanie nieuczciwej konkurencji. Tymczasem przedmiotem niniejszej sprawy była zapłata należności, a jedynie dla oceny zasadności zgłoszonego roszczenia, koniecznym było odwołanie się do przepisów cyt. ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Mając powyższe na uwadze, orzeczono jak w wyroku.