

Sygn. akt VIII C 2327/16

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

dnia 26 marca 2018 roku

Sąd Rejonowy dla Łodzi – Widzewa w Łodzi w VIII Wydziale Cywilnym

w składzie: przewodniczący: SSR Bartek Męcina

protokolant: st. sekr. sąd. Ewa Ławniczak

po rozpoznaniu na rozprawie w dniu 12 marca 2018 roku w Ł.

sprawy z powództwa R. C.

przeciwko D. M.

o zapłatę

1. oddała powództwo,
2. zasądza od powoda R. C. na rzecz pozwanego D. M. kwotę 2.417 zł. (dwa tysiące czterysta siedemnaście złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu.

Sygn. akt VIII C 2327/16

UZASADNIENIE

W dniu 13 maja 2016 roku powód R. C., reprezentowany przez pełnomocnika będącego adwokatem, wytoczył przeciwko pozwanemu D. M. powództwo o zapłatę kwoty 6.041,43 zł z ustawowymi odsetkami od dnia 17 września 2015 roku do dnia zapłaty oraz wniósł o zasądzenie zwrotu kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. W uzasadnieniu wskazano, iż powód w ramach prowadzonej działalności zawodowej pośredniczy pomiędzy wydawcami a innymi podmiotami w celu pozyskania reklamodawców. W okresie wrzesień-październik 2013 roku powód pozostawał w kontakcie z firmą (...) Ltd z siedzibą w (...), która chciała umieścić serię reklam gry komputerowej (...) w jednym z magazynów wydawanych przez należące do pozwanego wydawnictwo (...) Sp. z o.o., obecnie działające w formie jednoosobowej działalności gospodarczej Oficyna (...). Powód pozyskał dla pozwanego nowego klienta, który zdecydował się wykupić serię reklam o łącznej wartości 16.000 euro. Jednocześnie strony ustaliły, że powodowi będzie przysługiwało 20% prowizji od zawartej transakcji, tj. 3.200 euro. Z przyjętego zobowiązania pozwany wywiązał się jedynie w części, uiszczając na rzecz powoda kwotę 1.823,82 euro. Powód wskazał ponadto, że na dochodzoną kwotę składa się równowartość kwoty 1.376,18 euro według kursu średniego NBP z dnia wniesienia pozwu (1euro = 4,3900 zł).

(pозew k. 2-3v.)

W dniu 28 czerwca 2016 roku Referendarz Sądowy w Sądzie Rejonowym dla Łodzi-Widzewa w Łodzi wydał przeciwko pozwanemu nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym (VIII Nc 4206/16), którym zasądził dochodzoną pozewem kwotę wraz z kosztami procesu.

Powyższy nakaz pozwany, reprezentowany przez zawodowego pełnomocnika, zaskarżył sprzeciwem w całości, wnosząc o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie zwrotu kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. W uzasadnieniu pozwany przyznał, iż powód pośredniczył przy rozmowach handlowych pomiędzy nim a (...) Ltd, które zostały zwieńczone decyzją o zamieszczeniu serii reklam w należących do

niego czasopismach. Za zdobycie nowego kontrahenta powodowi została zaproponowana prowizja w wysokości 20% brutto, liczona jednak od kwoty zapłaconej przez zagranicznego przedsiębiorcę. Współpraca z (...) nie układała się w sposób prawidłowy, reklamodawca opóźniał się bowiem z płatnościami za reklamę. Ostatecznie zakupionych zostało 25 reklam, za które reklamodawca dokonał 4 zbiorczych płatności w kwotach: 4.500 zł euro, 450 euro, 3.150 euro i 2.700 euro. Należna powodowi od powyższych wpłat prowizja wyniosła zatem odpowiednio 3.079,12 zł, 311,69 zł, 2.264,98 zł oraz 1.945,69 zł i została w całości zapłacona przed wytoczeniem powództwa. Pozwany wskazał również, że powód nie monitorował realizacji zleceń przekazywanych przez (...), zakwestionował ponadto wartość dowodową dokumentu z k. 8, podnosząc, że stroną oznaczonego w nim zamówienia była firma (...) Sp. z o.o., a nadto sam dokument nie został podpisany przez obie strony.

(nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym k. 23, sprzeciw k. 26-28)

W toku dalszego postępowania pełnomocnicy stron podtrzymali stanowiska procesowe w sprawie.

(pismo procesowe powoda k. 43-43v., protokół rozprawy k. 50-52, k. 133-139, k. 158-159, k. 161-161v.)

Sąd Rejonowy ustalił następujący stan faktyczny:

Pozwany D. M. jest prezesem firmy (...) Sp. z o.o. prowadzącej działalność wydawniczą. W latach 2009-2012 pozwany podjął współpracę z powodem R. C., który zawodowo trudni się dziennikarstwem, jest również pracownikiem naukowym. Pozwany publikował artykuły powoda, między stronami wywiązała się ponadto współpraca, w ramach której powód kontaktował pozwanego z potencjalnymi podmiotami, które były zainteresowane zamieszczeniem reklam w wydawanych przez pozwanego publikacjach. W ramach współpracy pozwany proponował powodowi prowizję w wysokości 10% brutto od kwoty netto otrzymanej za reklamę oraz 20% brutto od kwoty netto od firm zbrojeniowych. Pozwanemu zależało przy tym, aby powód poszukiwał nowych klientów, z którymi dotychczas wydawnictwo nie miało kontaktu.

(dowód z przesłuchania powoda 00:02:56-00:12:37 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 12 stycznia 2017 roku w zw. z 00:06:50 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 31 sierpnia 2017 roku, dowód z przesłuchania pozwanego 00:17:21-00:50:35 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 31 sierpnia 2017 roku, zeznania świadka M. Ł. k. 115-116)

Jesienią 2013 roku powód poinformował pozwanego, iż firma (...) Ltd jest zainteresowana zamieszczeniem w wydawanych przez pozwanego czasopismach serii reklam. Powód zaproponował, iż będzie uczestniczył w kontaktach pomiędzy reklamodawcą a pozwanym, żądając w zamian prowizji w wysokości 20%. Pozwany przedstawił wstępną ofertę na reklamę, którą powód przedłożył reklamodawcy. Ten uzależnił swoją zgodę na współpracę od obniżenia proponowanej ceny za reklamę o 20%, o czym powód poinformował pozwanego w wiadomości e-mail z dnia 26 września 2013 roku. W odpowiedzi, pracownik pozwanego M. Ł. wskazał, iż pozwany aprobeje obniżenie ceny oraz proponuje prowizję za pośrednictwo w wysokości 20% brutto, płatną po otrzymaniu pieniędzy od reklamodawcy.

W wiadomości e-mail z dnia 14 października 2013 roku powód wskazał, iż reklamodawca jest zainteresowany pakietem 36 reklam (Armia x 12, Militaria XX wieku x 12, A. x 6, (...) M. x 6) w 2014 roku za cenę 16.560 euro, pod warunkiem, że co najmniej 70% tych reklam to byłyby „czwarte okładki”. Powyższa propozycja została przez pozwanego zaakceptowana.

(dowód z przesłuchania powoda 00:02:56-00:12:37 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 12 stycznia 2017 roku w zw. z 00:06:50 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 31 sierpnia 2017 roku, dowód z przesłuchania pozwanego 00:17:21-00:50:35 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 31 sierpnia 2017 roku, zeznania świadka M. Ł. k. 115-116, wydruk z wiadomości e-mail k. 9-10, k. 14)

W dniu 7 listopada 2013 roku został sporządzony dokument zamówienia reklamy (advertising order form), w treści którego jako reklamodawcę wskazano (...) Ltd, jako pośrednika R. C., zaś jako przyjmującego zlecenie (...) Sp.

z o.o. W szczególności zamówienia wskazano, iż dotyczy ono zamówienia reklamy w 2014 roku, w następujących wydawnictwach: A. (...) pakietów reklam, Militaria XX wieku – 12 pakietów reklam, (...) M. – 6 pakietów reklam, Armia – 11 pakietów reklam, przy czym co najmniej 70% z publikowanych reklam miało być zamieszczonych na czwartej okładce, zaś pozostałe – na drugiej okładce. Wartość zamówienia oznaczono na kwotę 16.000 euro. Płatność miała następować w okresach miesięcznych na podstawie faktury pro forma (przed publikacją reklamy) albo w ciągu 7 dni od daty wystawienia faktury końcowej. Wynagrodzenie dla pośrednika (powoda) zostało oznaczone na 20% od ceny netto, płatne miesięcznie w terminie 7 dni od każdej otrzymanej płatności za reklamę. Pod przedmiotowym zamówieniem złożył podpis przedstawiciel reklamodawcy, brak jest natomiast podpisu osoby reprezentującej firmę (...).

(dowód z przesłuchania pozwanego 00:17:21-00:50:35 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 31 sierpnia 2017 roku, druk zamówienia k. 8)

Pomimo braku podpisania dokumentu, o którym mowa wyżej, pozwany przyjął zlecenie i przystąpił do jego realizacji. W ramach zlecenia firma (...) zamieściła w wybranych przez reklamodawcę czasopismach 25 reklam, za które wystawiła fakturę. Następnie przedmiotowe wydawnictwa zostały przejęte przez należącą do pozwanego Oficynę (...). Reklamodawca został powiadomiony o powyższym, przy czym pozwany uznał, że uzgodnione warunki współpracy w dalszym ciągu obowiązują. Pozwany starał się przy tym ustalić, czy reklamodawca jest zainteresowany kontynuowaniem współpracy, powziął bowiem wiadomość, iż zamierza on zrezygnować z kampanii reklamowej. Jednocześnie pozwany oczekiwał na płatność za zamieszczone reklamy, z którą reklamodawca zwlekał.

(dowód z przesłuchania pozwanego 00:17:21-00:50:35 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 31 sierpnia 2017 roku, zeznania świadka M. Ł. k. 115-116)

W korespondencji mailowej prowadzonej przez strony powód był informowany, że wszelkie należności z tytułu wykupionych przez reklamodawcę reklam otrzyma po tym, jak należność z tytułu wystawionych faktur VAT zostanie na rzecz pozwanego uiszczona. Pozwany wyjaśniał przy tym, że firma (...) nie wywiązuje się z obowiązku terminowego regulowania płatności.

(wydruk z wiadomości e-mail k. 11-13, k. 15-16)

Z tytułu zamieszczenia 25 reklam pozwany wystawił na (...) dokumenty księgowe na łączną kwotę 10.800 euro. Należność ta została przez reklamodawcę uiszczona w czterech transzach opiewających na kwoty: 4.500 euro (17.985,60 zł) z dnia 8 lipca 2014 roku, 450 euro (1.823,45 zł) z dnia 5 sierpnia 2014 roku, 3.150 euro z dnia 12 listopada 2014 roku, 2.700 euro z dnia 12 lutego 2015 roku.

(dowód z przesłuchania pozwanego 00:17:21-00:50:35 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 31 sierpnia 2017 roku, potwierdzenie przelewu k. 31-34)

W wiadomości e-mail z dnia 13 lutego 2015 roku przesłanej firmie (...) pozwany wyjaśnił, iż uzgodnił z powodem, że otrzyma on prowizję po rozliczeniu kampanii reklamowej. Dodał, że skoro otrzymał już pieniądze, to problem z płatnością prowizji zostanie rozwiązany. W odpowiedzi pracownik firmy (...) wskazał, że wszystkie rachunki ze strony reklamodawcy zostały zapłacone.

(wydruk z wiadomości e-mail k. 7)

Po otrzymaniu wpłat, o których mowa wyżej, oraz powzięciu od reklamodawcy informacji, iż rezygnuje on z dalszej reklamy, pozwany wypłacił powodowi należną mu prowizję. Prowizja została przekazana w czterech transzach, a więc odpowiednio do transz otrzymanych przez pozwanego, i wypłacona w sposób uzgodniony przez strony, tj. pozwany najpierw obliczył kwotę prowizji brutto (20% od otrzymanej zapłaty za reklamę), a następnie przelał powodowi kwotę należną z tytułu łączącej strony umowy zlecenia po potrąceniu należności podatkowych. W ten sposób powód otrzymał:

- w dniu 28 lipca 2015 roku kwotę 3.079,12 zł (zapłata za reklamę wyniosła 17.985,60 zł; 20% z tej kwoty to 3.597,12 zł; po uwzględnieniu kosztów w wysokości 20% oraz braku odliczenia składki na ZUS i braku uwzględnienia składki na ubezpieczenie zdrowotne, otrzymujemy kwotę 3.079,12 zł);
- w dniu 30 lipca 2015 roku kwotę 311,69 zł (zapłata za reklamę wyniosła 1.823,45 zł; 20% z tej kwoty to 364,69 zł; po uwzględnieniu kosztów w wysokości 20% oraz braku odliczenia składki na ZUS i braku uwzględnienia składki na ubezpieczenie zdrowotne, otrzymujemy kwotę 3.079,12 zł);
- w dniu 16 września 2015 roku kwotę 2.264,98 zł (zapłata za reklamę wyniosła 3.150 euro; przy kursie 1 euro = 4,20 zł wskazanym w przelewie, zapłata wyniosła 13.230 zł; 20% z tej kwoty to 2.646 zł; po uwzględnieniu kosztów w wysokości 20% oraz braku odliczenia składki na ZUS i braku uwzględnienia składki na ubezpieczenie zdrowotne, otrzymujemy kwotę 2.264,98 zł);
- w dniu 16 września 2015 roku kwotę 1.945,69 zł (zapłata za reklamę wyniosła 2.700 euro; przy kursie 1 euro = 4,20 zł wskazanym w przelewie, zapłata wyniosła 11.340 zł; 20% z tej kwoty to 2.268 zł; po uwzględnieniu kosztów w wysokości 20% oraz braku odliczenia składki na ZUS i braku uwzględnienia składki na ubezpieczenie zdrowotne, otrzymujemy kwotę 1.945,69 zł)

(dowód z przesłuchania pozwanego 00:17:21-00:50:35 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 31 sierpnia 2017 roku, potwierdzenie przelewu k. 35-38, (...))

Pismem z dnia 14 grudnia 2015 roku powód wezwał pozwanego do zapłaty kwoty 1.376,18 euro, stanowiącej różnicę pomiędzy kwotą 3.200 euro a kwotą 1.823,82 euro.

(wezwanie do zapłaty k. 18)

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił częściowo jako bezsporny, a częściowo w oparciu o dowody z dokumentów znajdujących się w aktach sprawy, których prawdziwość ani rzetelność sporządzenia nie budziła wątpliwości Sądu. Za podstawę ustaleń faktycznych Sąd przyjął ponadto dowód z przesłuchania stron oraz zeznania świadka M. Ł..

Sąd Rejonowy zważył, co następuje:

Powództwo podlegało oddaleniu w całości.

Na wstępie czynionych w sprawie rozważań prawnych przypomnienia wymaga, że w myśl przepisu art. 6 k.c., ciężar udowodnienia twierdzenia faktycznego spoczywa na tej stronie, która z tego twierdzenia wywodzi skutki prawne. Reguła ta znajduje również swój procesowy odpowiednik w treści art. 232 k.p.c., w świetle którego to strony są obowiązane wskazywać dowody dla stwierdzenia faktów, z których wywodzą skutki prawne. Oznacza to, że obecnie Sąd nie jest odpowiedzialny za wynik postępowania dowodowego, a ryzyko nieudowodnienia podstawy faktycznej żądania ponosi powód. Podkreślenia w tym miejscu wymaga, że powód, jako strona inicjująca proces, jest obowiązany do udowodnienia wszystkich twierdzeń pozwu, w oparciu o które sformułował swe roszczenie. Zgodnie ze stanowiskiem Sądu Najwyższego, zadaniem sądu nie jest zarządzenie dochodzeń w celu uzupełnienia lub wyjaśnienia twierdzeń stron i wykrycia środków dowodowych pozwalających na ich udowodnienie, ani też sąd nie jest zobowiązany do przeprowadzenia z urzędu dowodów zmierzających do wyjaśnienia okoliczności istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy (por. wyrok SN z dnia 17 grudnia 1996 roku, I CKU 45/96, OSNC 1997/ 6-7/76). Podkreślić jednak należy, że dowodzenie własnych twierdzeń nie jest obowiązkiem strony ani materialnoprawnym, ani procesowym, a tylko spoczywającym na niej ciężarem procesowym i w konsekwencji sąd nie może nakazać, czy zobowiązać do przeprowadzenia dowodu i tylko od woli strony zależy, jakie dowody sąd będzie prowadził. Jeżeli strona uważa, że do udowodnienia jej twierdzeń wystarczy określony dowód i dlatego nie przytacza innych dowodów, to jej błąd nie jest usprawiedliwiony, sama ponosi winę niezgłoszenia dalszych dowodów i nie może zarzucać nieuzasadnionemu uniemożliwieniu wykazania jej praw. W niniejszej sprawie to zatem powód winien wykazać, że w oparciu o łączący go z pozwanym stosunek zlecenia, pozwany winien mu zapłacić kwotę dochodzoną pozwem. W

ocenie Sądu powinności tej powód nie zdołał sprostać. W sprawie poza sporem pozostawało, że powód w ramach łączącego go z pozwanym stosunkiem zlecenia, skontaktował pozwanego z firmą (...) Ltd, która była zainteresowana umieszczeniem w wydawanych przez pozwanego czasopismach reklamy swoich produktów, a następnie negocjował istotne warunki w tym zakresie, w tym dotyczące ceny reklamy, wydawnictw, w których ma zostać umieszczona, liczby pakietów reklamowych itp. Strony były również zgodne, co do tego, że z tytułu wyżej wymienionych czynności pozwany zgodził się wypłacić powodowi prowizję w kwocie 20% brutto od kwoty otrzymanej od reklamodawcy. Sąd uznał przy tym, że przedmiotowe wynagrodzenie miało być liczone nie od kwoty, na którą opiewała ustalona cena za pakiet 35 reklam, a od kwoty, jaką reklamodawca faktycznie przekazał pozwanemu, nie dzieląc w tym zakresie stanowiska powoda, iż należne mu wynagrodzenie wynosiło 20% od kwoty 16.000 euro (cena za pakiet 35 reklam). Nie powielając ustaleń faktycznych godzi się przypomnieć, że jedyny pisemny dokument dotyczący zamówienia usługi reklamowej nie został podpisany przez pozwanego, a jedynie przez przedstawiciela reklamodawcy. Już zatem wyłącznie z tej przyczyny dokument ten nie może dowodzić zasadności twierdzeń strony powodowej. W ocenie Sądu nawet jednak, gdyby dokument ten został sygnowany przez pozwanego, i tak brak byłoby podstaw do przyjęcia, iż powodowi w każdym przypadku należało się 20% od kwoty 16.000 euro. Z analizy przedmiotowego dokumentu wynika wyłącznie, że wynagrodzenie pośrednika (powoda) wynosiło 20% od ceny netto i było wypłacane miesięcznie w ciągu 7 dni od daty otrzymania każdej płatności za reklamę. Przytoczony zapis jednoznacznie wskazuje, że to nie kwota 16.000 euro stanowiła podstawę naliczenia wynagrodzenia za usługę pośrednictwa, a każdorazowa płatność przekazywana przez reklamodawcę pozwanemu. Oczywistym pozostaje, że gdyby strony zamówienia z k. 8 chciały ustalić wynagrodzenie powoda na poziomie 20% od kwoty 16.000 euro, to zamiar taki znalazłby stosowne odzwierciedlenie w jego treści. Nic przecież nie stało na przeszkodzie, aby w zamówieniu zamieścić zapis „C. fee – 20 percent of 16.000 euro”, „C. fee – 20 percent of total price”, bądź też wprost wpisać jako wynagrodzenie pośrednika kwotę 3.200 euro. Brak takiego zapisu daje asumpt do jednoznacznej konstatacji, iż wynagrodzenie powoda nie miało sztywnego charakteru, w tym znaczeniu, iż nie wyrażało się odgórnie ustaloną kwotą pieniężną. W ocenie Sądu taki sposób konstrukcji wynagrodzenia pośrednika uznać należy za zwyczajowo przyjęty w stosunkach jak omawiany. Wprawdzie oczywiste jest, iż zarówno reklamodawca, jak i przyjmujący zlecenie są zainteresowani wypełnieniem umowy w całości, to jednak nietrudno sobie wyobrazić sytuację, w której któraś ze stron takiej współpracy chciałaby ją przedwcześnie zakończyć, co miało miejsce w przedmiotowej sprawie. W takim przypadku nieracjonalny byłby zapis umowy, który przyznawałby pośrednikowi wynagrodzenie liczone od całości kontraktu. W niniejszej sprawie do zakończenia współpracy doszło po umieszczeniu przez pozwanego 25 z zakontraktowanych 35 reklam, ale przecież równie dobrze reklamodawca mógł zrezygnować już po publikacji zaledwie kilku reklam. Gdyby przyjęć tok rozumowania powoda, w takiej sytuacji należne mu wynagrodzenie (20% od kwoty 16.000 euro) prawdopodobnie przekroczyłoby kwotę, jaką pozwany otrzymałby od reklamodawcy. W świetle zasad doświadczenia życiowego oraz logicznego rozumowania, jak również uwzględniając okoliczność, iż działalność pozwanego jest nastawiona na osiągnięcie zysku, koncepcja powoda nie może się ostać. Nie można również tracić z pola widzenia faktu, że wynagrodzenie za reklamę nie zostało oznaczone w druku zamówienia jako „net price” a jako „total price”, co już samo w sobie nie pozwala przyjąć, iż kwota stanowiąca podstawę naliczenia wynagrodzenia powoda oznaczona w rubryce (...) jest kwotą, o której mowa w dziale (...), a oznaczoną jako „total price”. Wskazać wreszcie należy, że w przesłanej powodowi w dniu 27 września 2013 roku wiadomości e-mail M. Ł. wprost wskazał „jeśli chodzi o warunki to proponuję Panu prowizję 20% brutto, płatne po otrzymaniu pieniędzy od reklamodawcy”, co wyłącznie potwierdza wysnuty wyżej wniosek, iż to kwota otrzymana od reklamodawcy przez pozwanego stanowiła podstawę wynagrodzenia powoda. I w tym bowiem przypadku nie budzi najmniejszych wątpliwości, że gdyby powód miał otrzymać 20% od kwoty 16.000 euro, wiadomość ta przyjęłaby zupełnie inną postać.

Sąd uznał ponadto, że z tytułu zamieszczonych reklam reklamodawca przekazał pozwanemu wyłącznie kwotę 10.800 euro, co nastąpiło w dniach 8 lipca 2014 roku (4.500 euro), 5 sierpnia 2014 roku (450 euro), 12 listopada 2014 roku (3.150 euro) oraz 12 lutego 2015 roku (2.700 euro), w zamian za publikację 25 pakietów reklam. Jak wyjaśnił pozwany, firma (...) nie tylko uchybiała płatności kwot wskazanych w wystawionych fakturach VAT, ale także w pewnym momencie zakończyła współpracę z wydawnictwem. W ocenie Sądu w świetle zgromadzonego materiału dowodowego brak jest podstaw, aby kwestionować prawdziwość twierdzeń pozwanego, są one bowiem logiczne i spójne, korespondują z zeznaniami świadka M. Ł., zaś strona powodowa nie przedstawiła żadnego dowodu, który

dawałby podstawę do chociażby supozycji, iż pozwany otrzymał od reklamodawcy wyższą kwotę. Dowodu na powyższe nie może w szczególności stanowić wiadomość e-mail przesłana pozwanemu przez pracownika firmy (...) w dniu 18 lutego 2015 roku (k. 7), z jej treści wynika bowiem wyłącznie, iż reklamodawca zapłacił wszystkie rachunki, nie zaś, że pozwanemu została przelana kwota 16.000 euro. Zaznaczenia wymaga przy tym, że analizowana wiadomość stanowiła odpowiedź na maila pozwanego z dnia 13 lutego 2015 roku, w treści którego pozwany informował, że otrzymał wszystkie pieniądze. Pozwany wysłał przy tym wiadomość e-mail dzień po tym, jak otrzymał od reklamodawcy kwotę 2.700 euro, która zgodnie z twierdzeniami pozwanego, wyczerpywała jego roszczenia z tytułu wystawionych faktur VAT opiewających łącznie na kwotę 10.800 euro. Powyższe potwierdza zatem forsowane przez D. M. stanowisko, iż umowa łącząca go z reklamodawcą została wykonana wyłącznie w części, tj. co do kwoty 10.800 euro. Odnosząc się do argumentacji powoda dotyczącej omawianej korespondencji e-mail, wyjaśnić należy, iż w jej treści nie mogło być uwag, że brakuje należności za wszystkie 35 reklam z tej prostej przyczyny, że owe 35 reklamy nigdy nie zostały opublikowane. Skoro pozwany zamieścił wyłącznie 25 reklam i wyłącznie za te reklamy wystawił faktury VAT, logicznym jest, iż strony przedmiotowej korespondencji informując o rozliczeniu się w całości miały na myśli rozliczenie się wyłącznie za wykonaną część umowy. Sam powód przyznał przy tym, iż „przyjęte jest w przypadku takiej kampanii reklamowej, że jeśli reklamodawca przestaje płacić, to reklamy nie są umieszczane” (00:14:34 protokołu elektronicznego rozprawy z dnia 31 sierpnia 2017 roku). W niniejszej sprawie pozwany otrzymał zapłatę wyłącznie za zamieszczenie 25 reklam, stąd też wobec braku dalszych płatności oraz powzięciu informacji o wycofaniu się firmy (...) z kampanii reklamowej, zaprzestał dalszej publikacji reklam. Jeszcze raz wskazać należy, że to powód, jako strona inicjująca proces, winien wykazać, że należy mu się od pozwanego 20% z kwoty 16.000 euro tytułem prowizji, a więc po pierwsze, że podstawą jego wynagrodzenia była sztywna kwota 16.000 euro, a po drugie, że pozwany kwotę tę otrzymał (prowizja dla powoda podlegała przecież wypłaceniu dopiero po przekazaniu płatności przez reklamodawcę), jeśli z tego faktu R. C. chciał wywodzić dla siebie korzystne skutki prawne. Zaprezentowany przez powoda materiał dowodowy, w tym treść jego wyjaśnień, nie pozwalają przyjąć, aby z powyższego obowiązku powód wywiązał się. Znamienne jest, iż powód sam przyznał, że nie kontaktował się z firmą (...) celem ustalenia, za ile reklam firma ta faktycznie zapłaciła. Powód przyznał również, iż wiedział, że większość (a więc nie całość) tych reklam zostało wyemitowanych. Co przy tym oczywiste 25 z 35 zakontraktowanych reklam, a więc ponad 71%, można zasadnie uznać za „większość”. Reasumując tę część rozważań Sąd uznał, że pozwany otrzymał od firmy (...) wyłącznie kwotę 10.800 euro, w konsekwencji ta kwota stanowiła podstawę naliczenia pozwanemu prowizji w wysokości 20%.

W ocenie Sądu strona powodowa nie zdołała również wykazać, że pozwany nie wywiązał się z powyższego obowiązku, tj. nie wykazała, iż otrzymała od pozwanego wyłącznie równowartość kwoty 1.823,82 euro. W sprawie nie było sporne, że umowa łącząca strony miała ustny charakter, a w sprawie nie został przedstawiony żaden dowód na okoliczność sposobu, w jaki strony miały się rozliczyć. Nie wiadomo w szczególności, czy pozwany miał powodowi przekazać wynagrodzenie w kwocie euro, czy może w rodzimej walucie, co wykluczało zastosowanie reguł z art. 358 k.c. Wskazać należy, że w przypadku dwóch pierwszych przelewów wykonanych przez reklamodawcę, przelana pozwanemu kwota wyrażona w euro uległa automatycznemu przewalutowaniu przez bank, przy czym przelicznik stosowany przez bank – 1 euro = 3,9968 zł przy przelewie z dnia 8 lipca 2014 roku oraz 1 euro = 4,0521 zł przy przelewie z dnia 5 sierpnia 2014 roku – był niewątpliwie niekorzystny dla pozwanego, w datach tych przelewów średni kurs 1 euro w NBP wynosił bowiem odpowiednio 4,1401 zł i 4,1679 zł. Najprawdopodobniej z tej właśnie przyczyny dwie pierwsze transze prowizji zostały wypłacone powodowi według kursu przyjętego przez bank pozwanego. Z kolei prowizję od dwóch ostatnich transz otrzymanych przez reklamodawcę (a więc kwot, które pozwany otrzymał w euro, bez ich przeliczenia) pozwany wypłacił powodowi w walucie polskiej przy przyjęciu przelicznika nieznacznie przewyższającego średni kurs NBP (kurs ten w dniu 16 września 2015 roku wynosił 1 euro = 4,1994 zł, tymczasem powód zastosował kurs 1 euro = 4,2 zł). Mając pod uwagę okoliczność, że w aktach sprawy nie tylko brak jest jakichkolwiek dokumentów, których treść mogłaby rozwiać powyższe wątpliwości odnośnie ustalonego sposobu rozliczenia się przez strony, ale nadto sam powód w złożonych wyjaśnieniach nie uczynił nic, aby wątpliwości te usunąć, Sąd uznał, iż brak jest podstaw do przyjęcia, iż pozwany rozliczył się z powodem w nieprawidłowy sposób, czy też sposób, który skutkowałby powstaniem po stronie pozwanego bezpodstawnego wzbogacenia. Kontynuując rozważania na okoliczność sposobu rozliczenia się przez strony, wskazać także należy, że powód dokonywał przeliczeń przyjmując na ich potrzeby, że otrzymane przez niego kwoty są kwotami brutto, tymczasem pozwany wypłacając powodowi wynagrodzenie odprowadził stosowne

należności publiczno-prawne związane z umową zlecenia, a więc wypłacił kwoty netto. Oczywistym pozostaje, że rozliczenie wynagrodzenia powoda na gruncie umowy zlecenia skutkowało tym, że powód nie otrzymał 20% od transzy otrzymanej przez pozwanego od reklamodawcy, ale kwotę niższą, i w tym jednak przypadku powód nie udowodnił (art. 6 k.c., art. 232 k.p.c.), że działanie pozwanego było niezgodne z zawartą umową. To powód żądał zapłaty prowizji z tytułu łączącej go z pozwanym ustnej umowy zlecenia i wobec twierdzeń pozwanego, że spełnił świadczenie względem powoda w całości, na dowód czego pozwany złożył stosowne potwierdzenia przelewów, to powinnością powoda było wykazanie, że pozwany z przyjętego zobowiązania wywiązał się jedynie w części, czemu R. C. jednak nie sprostał. W szczególności powód nie udowodnił, iż pozwany winien mu wypłacić kwotę brutto, tj. bez uprzedniego odprowadzenia od należnej powodowi prowizji należności podatkowych.

Wskazać wreszcie należy, że powód nie udowodnił również, aby pozwany pozostawał względem niego w zwłoce. Jedynym dokumentem, z którego wynika termin płatności prowizji dla pozwanego, jest druk zamówienia z dnia 7 listopada 2013 roku, a więc dokument, który nie został podpisany przez stronę pozwaną. Jednocześnie w treści wiadomości e-mail z dnia 15 września 2014 roku pozwany dał jednoznaczny wyraz temu, że łącząca go z powodem umowa nie precyzuje terminu wypłat prowizji, co prowadzi do wniosku, iż dokonując przelewów na rzecz powoda pozwany nie pozostawał w zwłoce. Na marginesie wskazać, że z przyjętego na potrzeby niniejszego postępowania przez powoda sposobu wyliczenia zadłużenia pozwanego wynika, że powód nie dochodził zapłaty odsetek od kwot już mu wypłaconych. Jak ustalono wyżej, wypłacając powodowi 4 transze prowizji pozwany wywiązał się w całości z łączącej go z powodem umowy (pozwany wypłacił 20% z otrzymanego wynagrodzenia za usługi reklamowe, po odprowadzeniu od prowizji należnej powodowi stosownych świadczeń publiczno-prawnych), a zatem przedmiotowe powództwo należało oddalić w całości.

O kosztach procesu orzeczono na podstawie przepisu art. 98 § 1 k.p.c., który stanowi, że strona przegrywająca sprawę obowiązana jest zwrócić przeciwnikowi na jego żądanie koszty niezbędne do celowego dochodzenia praw.

Pozwany wygrał proces w całości, a zatem należy mu się od powoda zwrot kosztów procesu w pełnej wysokości. Na koszty procesu poniesione przez pozwanego złożyły się: 2.400 zł tytułem kosztów zastępstwa procesowego w stawce minimalnej (§ 2 pkt 4 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych według brzemienia na datę wniesienia pozwu, Dz.U. 2015, poz. 1804) oraz 17 zł tytułem opłaty skarbowej od pełnomocnictwa.

Mając powyższe na uwadze Sąd zasądził od powoda na rzecz pozwanego kwotę 2.417 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.