

## Wersja zanonimizowana

Tłumaczenie

C-574/21-1

### Sprawa C-574/21

#### Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym

**Data wpływu:**

20 września 2021 r.

**Oznaczenie sądu odsyłającego:**

Nejvyšší soud České republiky (Republika Czeska)

**Data wydania postanowienia o wystąpieniu z wnioskiem o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym:**

29 czerwca 2021 r.

**Powód:**

QT

**Pozwana:**

O2 Czech Republic a. s.

[...]

#### POSTANOWIENIE

Sąd najwyższy orzekł [...] w sprawie powoda [...] QT [...] przeciwko pozwanej **O2 Czech Republic a. s.**, [...] o zapłatę kwoty 2 023 799 CZK z odsetkami, prowadzonej przez Obvodní soud pro Prahu 4 (sąd rejonowy dla Pragi 4, Republika Czeska) pod sygnaturą akt 60 C 100/2014, rozpatrując skargę kasacyjną powoda od wyroku Městský soud v Praze (sądu miejskiego w Pradze, Republika Czeska) z dnia 27.11.2019, nr ref. 72 Co 302/2019–939, co następuje:

I. [...]

II. Sąd najwyższy **zwraca się** do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej na podstawie artykułu 267 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej o odpowiedź na następujące pytania prejudycjalne:

Czy wyrażenie „utracona prowizja” w rozumieniu artykułu 17 ust. 2 lit. a) tiret drugie dyrektywy Rady z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek należy interpretować w ten sposób, że prowizję taką stanowi również prowizja za zawarcie umów, które przedstawiciel handlowy zawarłby, gdyby nie rozwiązano umowy agencyjnej, z klientami, których pozyskał dla reprezentowanego podmiotu lub z którymi znacznie zwiększył obroty handlowe?

Jeżeli tak, to na jakich warunkach konkluzja ta odnosi się również do tzw. jednorazowych prowizji za zawarcie umowy?

U z a s a d n i e:

### I.

#### **Okoliczności faktyczne sprawy i dotychczasowe postępowanie przed czeskimi sądami**

- 1 Powód w przywołanej sprawie wnosił, aby z tytułu roszczenia odszkodowawczego przedstawiciela handlowego nakazano zapłacenie mu przez pozwaną kwoty 2 023 799 CZK z odsetkami za zwłokę.
- 2 Obvodní soud v Praze 4 (sąd rejonowy w Pradze 4, Republika Czeska) w pierwszym w kolejności wyroku z dnia 14.09.2015, [...] najpierw częściowo uwzględnił powództwo, Městský soud v Praze (sąd miejski w Pradze, Republika Czeska) jako sąd odwoławczy postanowieniem z dnia 16.03.2016 [...] uchylił ten wyrok z powodu niewystarczającego ustalenia stanu faktycznego i przekazał sprawę do ponownego rozpatrzenia sądowi pierwszej instancji.
- 3 Obvodní soud v Praze 4 (sąd rejonowy w Pradze 4) w drugim w kolejności wyroku z dnia 30. 01. 2019 [...] oddalił powództwo.
- 4 Sądy niższych instancji ustaliły następujący stan faktyczny sprawy:

Między powodem a poprzedniczką prawną pozwanej (zwaną dalej również „pozwaną”), w dniu 01.01.1998 zawarta została umowa agencyjną, której przedmiotem były warunki przedstawicielstwa handlowego, oferowanie i sprzedaż usług telekomunikacyjnych świadczonych przez pozwaną w systemie NMT 450 i GSM, dostawy i sprzedaż telefonów komórkowych, ich akcesoriów, a w razie potrzeby również innych produktów oraz obsługa abonentów. Z dniem 31.03.2010 nastąpiło rozwiązanie stosunku prawnego między stronami w drodze wypowiedzenia przez pozwaną.

Zgodnie z umową agencyjną powód ma prawo do jednorazowego wynagrodzenia z tytułu wszystkich umów, które zawarł w imieniu pozwanej. Powód pozyskiwał wprawdzie w roku 2006 i 2007 nowych klientów dla pozwanej lub też zawierał kolejne umowy z istniejącymi klientami, np. na inny produkt lub przedłużał

umowy z nimi, jednakże nawet przy uwzględnieniu maksymalnego okresu zobowiązania abonamentowego, wynoszącego w tych latach maksymalnie 30 miesięcy, czas, na który zawarto te umowy, nie przekroczył daty 31.03.2010, kiedy to nastąpiło rozwiązanie stosunku umownego między stronami. Jeżeli chodzi o lata 2008 i 2009, datę 31.03.2010 przekroczyło łącznie 431 zobowiązań, przy czym liczba ta obejmowała 155 nowych umów, a w 276 przypadkach nastąpiła zmiana zobowiązań. Powód wykazał więc, że pozyskał dla pozwanej nowych klientów, a także zwiększył obroty z istniejącymi klientami. Za te działania powód otrzymał od pozwanej należne wynagrodzenie.

- 5 Sąd pierwszej instancji wskazał, że obowiązkiem powoda było jasne i konkretne określenie, jakie korzyści pozwana czerpie z takich transakcji, czego powód nie zrobił. Dlatego doszedł do wniosku, że powód nie udowodnił, iż pozwana również po zakończeniu współpracy czerpała znaczne korzyści z klientów pozyskanych przez powoda. Ze względu na to nie zajmował się już szczegółowo dalszą przesłanką do wypłacenia odszkodowania, a mianowicie tym, czy jest to zgodne z zasadami słuszności. Z tego powodu oddalił powództwo jako bezzasadne.
- 6 Rozpatrując odwołanie powoda, Městský soud v Praze (sąd miejski w Pradze) w orzeczeniu przywołanym w nagłówku potwierdził wyrok sądu pierwszej instancji, przy czym oparł się na ustaleniach faktycznych sądu pierwszej instancji.
- 7 Sąd odwoławczy podkreślił, że uzgodnione prowizje za pośrednictwo w zawieraniu transakcji przez powoda były jednorazowe i wszystkie wypłacono powodowi w całości, wyraził też opinię, że argumentacja powoda w kwestii prowizji, do których hipotetycznie nabyłby prawo z chwilą zawarcia kolejnych transakcji z istniejącymi lub nowymi klientami, nie uzasadnia prawa do odszkodowania w rozumieniu § 669 zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník (ustawy nr 513/1991 Sb., kodeksu handlowego), obowiązującego do 31.12.2013 (zwanego dalej „kodeksem handlowym”). Powód zdobył wprawdzie nowych klientów i zwiększał obroty z istniejącymi klientami, z których pozwana mogła czerpać korzyści również po rozwiązaniu umowy agencyjnej, za transakcje te [pозwana] zapłaciła już jednak powodowi prowizję zgodnie z umową agencyjną, dlatego wypłacenie odszkodowania byłoby niezgodne z zasadami słuszności w rozumieniu § 669 ust. 1 lit. b) kodeksu handlowego i już z tego powodu zasadne jest oddalenie pozwu.
- 8 Powód wniósł skargę kasacyjną od wyroku sądu odwoławczego.
- 9 Wnoszący skargę kasacyjną podnosi przed sądem kasacyjnym kwestię, którą sąd odwoławczy rozstrzygnął wprawdzie zgodnie z praktyką orzecniczą sądu kasacyjnego, jednakże zdaniem wnoszącego skargę kasacyjną kwestię tę należy rozstrzygnąć inaczej. Wnoszący skargę kasacyjną nie zgadza się z konkluzją prawną Nejvyšší soud (sądu najwyższego, Republika Czeska), zgodnie z którą utracona prowizja w rozumieniu § 669 ust. 1 lit. b) kodeksu handlowego to prowizja, którą przedstawiciel „w przeciwnym razie otrzymywałby od zrealizowanych już transakcji” (por. wyroki Nejvyšší soud (sądu najwyższego)

z dnia 26.10.2011, sygnatura akt 32 Cdo 3359/2011, ECLI:CZ:NS:2011:32.CDO.3359.2011.1, z dnia 17.12.2013, sygnatura akt 32 Cdo 534/2012, ECLI:CZ:NS:2013:32.CDO.534.2012.1, z dnia 27.10.2015, sygnatura akt 23 Cdo 1531/2015, ECLI:CZ:NS:2015:23.CDO.1531.2015.1 jako orzeczenie powiązane). Wnoszący skargę kasacyjną twierdzi natomiast, że utracone prowizje to prowizje, które przedstawiciel handlowy hipotetycznie otrzymałby, tj. utracił od transakcji, które reprezentowany podmiot zawarł po rozwiązaniu umowy agencyjnej z tymi klientami, których przedstawiciel handlowy pozyskał lub z którymi znacząco zwiększył obroty.

## II.

### Mające zastosowanie prawo krajowe

**Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník** (ustawa nr 513/1991 Sb., kodeks handlowy), w brzmieniu obowiązującym do dnia 31 grudnia 2013 r:

§ 669

*(1) W przypadku rozwiązania umowy przedstawiciel handlowy ma prawo do odszkodowania, jeżeli*

*a) dla reprezentowanego podmiotu pozyskał nowych klientów lub znacząco zwiększył wielkość obrotów handlowych z aktualnymi klientami, a podmiot reprezentowany nadal czerpie znaczne korzyści z transakcji z tymi klientami, oraz*

*b) wypłata tego odszkodowania jest zgodna z zasadami słuszności, biorąc pod uwagę wszelkie okoliczności, w szczególności prowizję, którą przedstawiciel handlowy utraci, a która wynika z transakcji zrealizowanych z tymi klientami; okoliczności te obejmują również zastosowanie lub niezastosowanie klauzuli o zakazie konkurencji w rozumieniu § 672a.*

## III.

### Mające zastosowanie prawo Unii Europejskiej

10 **Dyrektywa Rady z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek** (zwana dalej również „dyrektywą”):

Artykuł 17

*(1) Państwa członkowskie podejmą środki niezbędne w celu zapewnienia, że po rozwiązaniu umowy agencyjnej przedstawicielowi handlowemu przysługuje świadczenie wyrównawcze, zgodnie z ust. 2, lub odszkodowanie, zgodnie z ust. 3.*

*(2)*

a. *Przedstawiciel handlowy ma prawo do świadczenia wyrównawczego, gdy i o ile:*

- *pozyskał on dla zleceniodawcy nowych klientów lub znacznie zwiększył wielkość obrotów handlowych z istniejącymi klientami, a zleceniodawca z tytułu transakcji z tymi klientami czerpie nadal znaczne korzyści, oraz*
- *zapłata takiego świadczenia wyrównawczego przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności, w szczególności prowizji utraconych z tytułu transakcji z tymi klientami, jest zgodna z zasadami słuszności. Państwa członkowskie mogą przewidzieć, iż do takich okoliczności zalicza się również stosowanie lub niestosowanie klauzuli zakazu konkurencji w rozumieniu art. 20;*

#### IV.

#### **Uzasadnienie przedstawionego pytania prejudycjalnego**

- 11 Celem dyrektywy jest harmonizacja ustawodawstw państw członkowskich w zakresie stosunków prawnych pomiędzy stronami umowy agencyjnej. Ma ona na celu w szczególności ochronę przedstawicieli handlowych w stosunkach ze zleceniodawcami, a dla osiągnięcia tego celu dyrektywa ustanawia między innymi, w art. od 13 do 20, zasady regulujące zawarcie i rozwiązanie umowy agencyjnej (por. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 23.03.2006, *Honyvem Informazioni Commerciali*, C-465/04, ECLI:EU:C:2006:199, punkty 18 i 19, lub też wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 26.03.2009, *Turgay Semen*, C-348/07, ECLI:EU:C:2009:195, pkt 14). Uwzględniając ten fakt, utrwalone orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości wskazuje, że wykluczona jest wszelka wykładnia art. 17 dyrektywy mogąca okazać się niekorzystna dla przedstawiciela handlowego (por. także z innymi odniesieniami wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 19.04.2018, *Conseils et mise en relations [CMR] SARL*, C-645/16, ECLI:EU:C:2018:262, pkt 35).
- 12 Prawo Republiki Czeskiej opiera się na systemie odszkodowań, ponieważ dokonało transpozycji przepisu ustanowionego w art. 17 ust. 2 dyrektywy. System ten obecny jest między innymi również w obowiązujących przepisach prawa Republiki Federalnej Niemiec (zob. cytowany już wyrok *Turgay Semen* C-348/07, pkt 16).
- 13 Nejvyšší soud (sąd najwyższy) w wyroku z dnia 26.10.2011, sygnatura akt 32 Cdo 3359/2011, wyraził (choć wyłącznie jako *obiter dictum*) pogląd, że prowizja, którą przedstawiciel handlowy utraciłby w wyniku rozwiązania umowy agencyjnej, musi być prowizją, którą w przeciwnym razie (tj. w przypadku, gdyby umowa agencyjna nie została rozwiązana) otrzymywałby od już zrealizowanych transakcji, tj. od zawartych przez niego transakcji lub znaczącego zwiększenia obrotów. Pogląd ten Nejvyšší soud (sąd najwyższy) podtrzymał również w wyrokach z dnia 17.12.2013, sygnatura akt 32 Cdo 534/2012, z dnia

27.10.2015, sygnatura akt 23 Cdo 1531/2015, a także w innych wyrokach, tworząc w ten sposób utrwaloną praktykę orzeczniczą.

- 14 Odwrotną tendencję można natomiast zaobserwować w niemieckim orzecznictwie i literaturze, gdzie przyjęto pogląd, że prowizja utracona przez przedstawiciela handlowego to prowizja od zawarcia umów, którą przedstawiciel handlowy, w przypadku hipotetycznej kontynuacji umowy agencyjnej, otrzymałby od przyszłych transakcji między reprezentowanym podmiotem i klientami, których pozyskał dla reprezentowanego podmiotu lub z którymi znacząco zwiększył obroty (por. z odniesieniem do orzecznictwa federalnego trybunału sprawiedliwości Busche in OETKER, Hartmut, praca zbiorowa *Kommentar zum Handelsgesetzbuch (HGB). 4. Aufl. München: C.H. Beck, 2021, HGB § 89b, pkt. 22; Strobl in Mühener Kommentar zum HGB 5 Aufl., 2021, HGB § 89b, pkt. 104; z orzecznictwa np. orzeczenie federalnego trybunału sprawiedliwości z dnia 13.05.1957, sygnatura akt II ZR 19/57, opublikowane również w czasopiśmie *Neue Juristische Wochenschrift* 1957, 1028). Wniosek ten wynika także z treści § 89b ust. 1 pkt 2 niemieckiego kodeksu handlowego sprzed nowelizacji z 2009 r., który wyraźnie odnosił się do transakcji zawartych w przeszłości.*
- 15 Z niemieckiego orzecznictwa i literatury fachowej wynika, że w przypadku prowizji jednorazowych (*Einmalprovisionen*) przedstawiciel handlowy nie traci żadnych prowizji. Na przykład sąd krajowy w Monachium w orzeczeniu z dnia 23 lutego 2011 r., sygnatura akt 10 HK O 3966/10, dochodzi do wniosku, że jednorazowa prowizja za zawarcie umowy na łącze kablowe nie stanowi prowizji, którą przedstawiciel handlowy utraci. Sąd krajowy dochodzi do tego wniosku właśnie na podstawie charakteru jednorazowej prowizji: „uzgodnienie jednorazowej prowizji ma kompensować niekorzystną sytuację przedstawiciela handlowego, związaną zazwyczaj z rozwiązaniem umowy agencyjnej”. Podobny wniosek wyraził również wyższy sąd krajowy w Kolonii w orzeczeniu z dnia 19 czerwca 2015 r., sygnatura akt 19 U 109/14, dostępnym także w systemie informatycznym Beck-online.de pod oznaczeniem BeckRS 2015, 19345 (por. w szczególności punkty 44, 45), choć wyraźnie podkreślił, że pomimo braku utraconych prowizji możliwe jest przyznanie prawa do odszkodowania. Również w niemieckich komentarzach prawnych można przeczytać: „Jeżeli przyznano jednorazowe prowizje, zgodnie z dotychczasowymi poglądami [tj. poglądami przed nowelizacją § 89b niemieckiego kodeksu handlowego w 2009 r. pod wpływem wyroku *Turgay Semen C-348/07*] utrata prowizji nie zachodziła w przypadku, gdy w przyszłości nie można było oczekiwać żadnych transakcji z klientami pozyskanymi przez przedstawiciela handlowego. Problem ten występuje głównie w umowach długoterminowych, w przypadku których pośrednictwo jest raz na zawsze wynagradzane prowizją przy zawarciu umowy”. (zob. także inne odniesienia do pozostałej literatury EMDE, Raimond. *Vertriebsrecht: §§ 84–92c HGB. Handelsvertreterrecht -Vertragshändlerrecht – Franchiserecht*. 3. neu bearbeitete und erw. Aufl. Berlin: De Gruyter, 2014, HGB § 89b, pkt 228).

- 16 W świetle orzecznictwa i literatury wskazanej w poprzednich punktach, które stoją w sprzeczności z utrwaloną praktyką orzecniczą Nejvyšší soud (sądu najwyższego), zachodzi bezsprzeczna wątpliwość dotycząca wykładni art. 17 ust. 2 lit. a) tiret drugie dyrektywy, którą może rozstrzygnąć wyłącznie Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej jako sąd właściwy zgodnie z art. 47 ust. 2 Karty praw podstawowych Unii Europejskiej, a także zgodnie z art. 36 ust. 1 Karty praw podstawowych Republiki Czeskiej, które są wiążące dla Nejvyšší soud (sądu najwyższego).
- 17 Ponieważ wykładnia art. 17 ust. 2 lit. a) tiret drugie dyrektywy jest konieczna do wydania orzeczenia w kwestii prawa przedstawiciela handlowego do odszkodowania w rozpatrywanej sprawie, Nejvyšší soud (sąd najwyższy) jest sądem, od którego orzeczeń nie przysługują środki odwoławcze zgodnie z prawem krajowym w rozumieniu artykułu 267 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (zwanego dalej „TFUE „), a jednocześnie nie zachodzi żaden z wyjątków, w przypadku których nie jest konieczne kierowanie do Trybunału pytania prejudycjalnego dotyczącego wykładni [wykładni danego wyrażenia w art. 17 ust. 2 lit. a) tiret drugie dyrektywy nie można uważać za *acte clair* lub *acte éclairé* - zob. wyrok Trybunału w sprawie CILFIT, C-283/81], Nejvyšší soud (sąd najwyższy) jest zobowiązany do zwrócenia się do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej zgodnie z procedurą przewidzianą w artykule 267 TFUE.

[...]

DOKUMENT PROST