



## Zbiór Orzeczeń

WYROK TRYBUNAŁU (czwarta izba)

z dnia 21 listopada 2018 r.\*

Odesłanie prejudycjalne – Przedstawiciele handlowi działający na własny rachunek – Dyrektywa 86/653/EWG – Artykuł 1 ust. 2 – Pojęcie „przedstawiciela handlowego” – Pośrednik działający na własny rachunek prowadzący swoją działalność z przedsiębiorstwa zlecniodawcy – Wykonywanie zadań innych niż te związane z negocjowaniem sprzedaży lub zakupem towarów na rachunek zlecniodawcy

W sprawie C-452/17

mającej za przedmiot wniosek o wydanie, na podstawie art. 267 TFUE, orzeczenia w trybie prejudycjalnym, złożony przez tribunal de commerce de Liège (Belgia) postanowieniem z dnia 20 lipca 2017 r., które wpłynęło do Trybunału w dniu 27 lipca 2017 r., w postępowaniu:

**Zako SPRL**

przeciwko

**Sanidel SA,**

TRYBUNAŁ (czwarta izba),

w składzie: T. von Danwitz, prezes siódmej izby, pełniący obowiązki prezesa czwartej izby, K. Jürimäe (sprawozdawca), C. Lycourgos, E. Juhász i C. Vajda, sędziowie,

rzecznik generalny: M. Szpunar,

sekretarz: V. Giacobbo-Peyronnel, administrator,

uwzględniając pisemny etap postępowania i po przeprowadzeniu rozprawy w dniu 17 maja 2018 r.,

rozważywszy uwagi przedstawione:

- w imieniu Sanidel SA przez adwokata H. Deckersa,
- w imieniu rządu niemieckiego przez T. Henzego, M. Hellmanna oraz E. Lankenau, działających w charakterze pełnomocników,
- w imieniu rządu włoskiego przez G. Palmieri, działającą w charakterze pełnomocnika, wspieraną przez P. Garofolego, avvocato dello Stato,
- w imieniu Komisji Europejskiej przez J. Hottiaux oraz L. Malferrarię, działających w charakterze pełnomocników,

\* Język postępowania: francuski.

po zapoznaniu się z opinią rzecznika generalnego na posiedzeniu w dniu 25 lipca 2018 r.,  
wydaje następujący

### Wyrok

- 1 Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym dotyczy wykładni art. 1 ust. 2 dyrektywy Rady 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.U. 1986, L 382, s. 17).
- 2 Wniosek ten został złożony w ramach sporu między Zako SPRL a Sanidel SA w przedmiocie zapłaty z tytułu świadczeń i prowizji w następstwie zerwania umowy wiążącej te spółki.

### Ramy prawne

#### *Prawo Unii*

- 3 Motywy drugi i trzeci dyrektywy 86/653 mają następujące brzmienie:

„różnice w zakresie krajowych ustawodawstw dotyczących przedstawicielstwa handlowego wyraźnie oddziałują na warunki konkurencji oraz wykonywania takiej działalności wewnątrz [Unii Europejskiej], mają też negatywny wpływ na zakres ochrony przedstawicieli handlowych w ich stosunkach ze zleceniodawcami oraz na bezpieczeństwo transakcji handlowych; ponadto różnice te znacznie utrudniają zawieranie i wykonywanie umów agencyjnych między zleceniodawcą a przedstawicielami handlowymi, którzy prowadzą swą działalność w różnych państwach członkowskich;

obrót towarowy między państwami członkowskimi odbywa [powinien odbywać] się w warunkach odpowiadających warunkom jednolitego rynku, dlatego też w zakresie niezbędnym dla właściwego funkcjonowania wspólnego rynku wymagane jest zbliżenie systemów prawnych państw członkowskich; zasady dotyczące kolizji przepisów prawnych w zakresie przedstawicielstwa handlowego nie usuną wspomnianych niezgodności, nawet gdyby zostały one ujednolicone, a tym samym, bez względu na istnienie tych zasad, proponowana harmonizacja jest niezbędna”.

- 4 Artykuł 1 tej dyrektywy stanowi:

„1. Środki harmonizujące określone niniejszą dyrektywą dotyczą przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych państw członkowskich regulujących stosunki prawne między przedstawicielami handlowymi a ich zleceniodawcami.

2. Do celów niniejszej dyrektywy »przedstawiciel handlowy« oznacza pośrednika pracującego na własny rachunek, któremu powierzono stałe pośredniczenie przy sprzedaży lub kupnie towarów na rzecz innej osoby, zwanej dalej »zleceniodawcą«, lub zawieranie transakcji w imieniu i na rachunek zleceniodawcy.

3. W rozumieniu niniejszej dyrektywy przedstawicielem handlowym nie jest w szczególności:

- osoba, która jako organ upoważniona jest do zaciągania zobowiązań wiążących spółkę lub zrzeszenie,
- wspólnik, który na podstawie przepisów prawnych uprawniony jest do zaciągania zobowiązań wiążących innych wspólników,

– zarządca przymusowy, sądowy zarządca majątku, likwidator lub syndyk masy upadłości”.

5 Artykuł 2 rzeczonyj dyrektywy stanowi:

„1. Niniejsza dyrektywa nie ma zastosowania do:

- przedstawicieli handlowych, którzy nie otrzymują wynagrodzenia za swoją działalność,
- przedstawicieli handlowych działających na giełdach towarowych lub na rynku towarowym, lub
- organu pod nazwą »Crown Agents for Overseas Governments and Administrations«, ustanowionego w Zjednoczonym Królestwie na podstawie ustawy o »Crown Agents« z 1979 r. lub jego filii.

2. Każde państwo członkowskie ma prawo zastrzec, że dyrektywa ta nie ma zastosowania do tych osób, których działalność jako przedstawicieli handlowych uznaje się za działalność uboczną zgodnie z ustawodawstwem danego państwa członkowskiego”.

6 W myśl art. 3 tej samej dyrektywy:

„1. Przedstawiciel handlowy, wykonując swoją działalność, musi realizować interesy zleceniodawcy oraz postępować lojalnie i zgodnie z zasadą dobrej wiary.

2. Przedstawiciel handlowy musi w szczególności:

- a) w należyty sposób angażować się w pośredniczenie [negocjacje] oraz w miarę potrzeb [w danym wypadku] zawieranie powierzonych mu transakcji;
- b) przekazywać zleceniodawcy niezbędne dostępne mu informacje;
- c) wykonywać stosowne polecenia wydawane przez zleceniodawcę”.

### ***Prawo belgijskie***

7 Dyrektywa 86/653 została przetransponowana do prawa belgijskiego na mocy loi du 13 avril 1995 relative au contrat d’agence commerciale (ustawy z dnia 13 kwietnia 1995 r. dotyczącej umowy agencyjnej, *Moniteur belge* z dnia 2 czerwca 1995 r., s. 15621, zwanej dalej „ustawą z 1995 r.”). Ustawa z 1995 r., która obowiązywała w okresie analizowanym w postępowaniu głównym, definiowała w art. 1 umowę agencyjną w następujący sposób:

„Umowa agencyjna jest to umowa, zgodnie z którą jedna ze stron – przedstawiciel handlowy (agent) – na stałe i za wynagrodzeniem wypłacanym przez drugą stronę umowy – zleceniodawcę – pozostając od zleceniodawcy niezależna, jest zobowiązana do negocjowania i ewentualnie zawierania transakcji handlowych w imieniu i na rachunek zleceniodawcy. Agent handlowy organizuje swoje działania według własnego uznania i swobodnie dysponuje swoim czasem”.

8 Artykuł 26 ustawy z 1995 r. stanowił:

„Roszczenia wynikające z umowy przedstawicielstwa handlowego przedawniają się z upływem roku od jej zakończenia lub pięciu lat po wystąpieniu okoliczności będącej podstawą powstania roszczenia, nie później jednak niż w terminie jednego roku po zakończeniu umowy”.

## Postępowanie główne i pytania prejudycjalne

- 9 Spółka Zako, której zasadniczym przedmiot działalności gospodarczej jest w szczególności zakup i sprzedaż mebli, maszyn, wyposażenia, sprzętu informatycznego i artykułów gospodarstwa domowego, była związana od końca 2007 r. niemającą pisemnego charakteru umową ze spółką Sanidel, która prowadzi sklep z artykułami sanitarnymi i kuchniami z wyposażeniem. Osoba zarządzająca spółką Zako była od tej daty odpowiedzialna za dział kuchni do zabudowy spółki Sanidel.
- 10 W dniu 30 października 2012 r. spółka Sanidel powiadomiła spółkę Zako o rozwiązaniu stosunku umownego bez zapłaty odszkodowania oraz bez zachowania okresu wypowiedzenia umowy.
- 11 Spółka Zako wezwała spółkę Sanidel do zapłaty odszkodowania z tytułu naruszenia okresu wypowiedzenia oraz z tytułu świadczenia wyrównawczego, jak również uregulowania dwóch faktur i zapłaty prowizji na podstawie ustawy z dnia 1995 r. Spółka Sanidel odmówiła dokonania zapłaty na tej podstawie, że stosunek umowny łączący ją ze spółką Zako nie stanowił umowy przedstawicielstwa handlowego (umowy agencji), lecz umowę o dzieło.
- 12 Osoba zarządzająca spółką Zako pozwała spółkę Sanidel o zapłatę odszkodowania oraz zaległych odsetek przed tribunal du travail de Marche-en-Famenne (sąd pracy w Marche-en-Famenne, Belgia). Sąd ten orzeczeniem z dnia 21 lutego 2014 r. stwierdził, że żądanie to jest dopuszczalne, ale bezzasadne, gdyż umowę między stronami należy zakwalifikować nie jako „umowę przedstawicielstwa handlowego”, lecz jako „umowę o dzieło”. Orzeczenie to zostało potwierdzone wyrokiem cour du travail de Liège (trybunału pracy w Liège, Belgia) z dnia 9 września 2015 r.
- 13 Spółka Zako w tym stanie rzeczy wystąpiła do sądu odsyłającego, podnosząc tym razem – na poparcie swojego powództwa – istnienie umowy o dzieło. W postępowaniu przed tym sądem spółka Sanidel utrzymuje, że umowę między stronami należy zakwalifikować jako „umowę agencyjną”, tak że powództwo spółki Zako jest niedopuszczalne z uwagi na to, że zostało wniesione po upływie terminu przewidzianego w prawie krajowym.
- 14 Sąd odsyłający powziął wątpliwości w kwestii kwalifikacji umowy będącej przedmiotem sprawy w postępowaniu głównym. Wskazuje on, że spółka Zako wykonywała na rachunek spółki Sanidel następujące zadania: wybór produktów i dostawców oraz wybór polityki handlowej, przyjmowanie klientów, realizacja planów związanych z kuchniami, sporządzanie kosztorysów, negocjowanie cen, podpisywanie zamówień, przeprowadzanie pomiarów na miejscu, rozwiązywanie sporów, zarządzanie pracownikami działu (sekretarki, sprzedawcy i monterzy), stworzenie portalu sprzedaży przez Internet i zarządzanie nim, rozwój sprzedaży przez dalszych przedstawicieli, deweloperów na rynku nieruchomości, przedsiębiorstw, negocjowanie i zawieranie umów o podwykonawstwo na rachunek spółki Sanidel. Spółka Zako otrzymywała miesięczną zryczałtowaną kwotę 5500 EUR, dodatki pokrywające diety w związku z podróżami oraz roczną prowizję, której kwota oscylowała między 5197,53 EUR a 30 574,19 EUR w okresie analizowanym w postępowaniu głównym. Przedstawiciel spółki Zako zajmował stałe stanowisko pracy z dostępem do linii telefonicznej i do poczty elektronicznej bezpośrednio w przedsiębiorstwie pozwanej. Bezsporne jest, że ten przedstawiciel wykonywał swoje zadania przy zachowaniu pełnej niezależności.
- 15 Sąd odsyłający podkreśla jednak, że negocjacje i zawieranie umów odbywało się wyłącznie w lokalach spółki Sanidel. Ponadto sąd ten zauważa, że do zadań spółki Zako należały zagraniczne delegacje mające na celu prowadzenie negocjacji i zawieranie umów na rachunek spółki Sanidel, czyli zarządzanie personelem działu kuchni do zabudowy, kontakty z wszystkimi dostawcami i przedsiębiorstwami, a nie wyłącznie z klientami, oraz sporządzanie planów, kosztorysów i pobieranie pomiarów kuchni, a nie wyłącznie przyjmowanie zamówień.

- 16 W tym względzie sąd odsyłający uściśla, że zadania dotyczące działalności w zakresie negocjowania sprzedaży lub kupna towarów dla zleceniodawcy oraz negocjowanie i zawieranie tych transakcji w imieniu i na rachunek zleceniodawcy, jak i zadania inne od tej działalności, były jednakowo ważne. Sąd ten wskazuje, że wynagrodzenia i prowizje otrzymywane przez spółkę Zako były obliczane w odniesieniu do całokształtu świadczonych usług, bez czynienia rozróżnienia między tymi dwoma rodzajami działalności.
- 17 W tych okolicznościach cour de travail de Liège (sąd pracy w Liège, Belgia) postanowił zawiesić postępowanie i skierować do Trybunału następujące pytania prejudycjalne:
- „1) Czy art. 1 ust. 2 dyrektywy [86/653] powinien być interpretowany w ten sposób, że wymaga on, aby przedstawiciel handlowy (agent) pozyskiwał oraz odwiedzał klientów lub dostawców poza przedsiębiorstwem zleceniodawcy?
- 2) Czy art. 1 ust. 2 dyrektywy [86/653] powinien być tak interpretowany, że przedstawiciel handlowy (agent) nie może wypełniać innych zadań innych niż te, które są związane z negocjowaniem sprzedaży lub kupna towarów dla zleceniodawcy oraz z negocjowaniem i zawieraniem tych transakcji w imieniu i na rachunek zleceniodawcy?
- 3) W przypadku udzielenia na pytanie drugie odpowiedzi przeczącej: czy art. 1 ust. 2 dyrektywy [86/653] powinien być interpretowany w ten sposób, że przedstawiciel handlowy (agent) może wypełniać zadania inne niż te, które są związane z negocjowaniem sprzedaży i kupna towarów dla zleceniodawcy oraz z negocjowaniem i zawieraniem tych transakcji w imieniu i na rachunek zleceniodawcy, jednak działalność ta może mieć jedynie charakter akcesoryjny?”.

### **W przedmiocie pytań prejudycjalnych**

#### ***Uwagi wstępne***

- 18 Sąd odsyłający stawia sobie pytanie o kwalifikację w prawie krajowym przedmiotowej umowy analizowanej w postępowaniu głównym, a w szczególności zadaje sobie pytanie, czy wchodzi ona w zakres pojęcia „umowy agencji” albo „umowy o dzieło” w rozumieniu przepisów tego prawa.
- 19 W tym względzie wyłącznie do sądu odsyłającego należy wypowiedzenie się odnośnie do tej kwalifikacji, przy uwzględnieniu okoliczności faktycznych i prawnych sprawy w postępowaniu głównym. Niemniej jednak Trybunał jest kompetentny w przedmiocie wykładni właściwych przepisów dyrektywy 86/653, w niniejszym wypadku art. 1 ust. 2 tego aktu, i tym samym do dostarczenia temu sądowi użytecznych danych, aby jemu umożliwić kwalifikację tej umowy w świetle tej dyrektywy.

#### ***W przedmiocie pytania pierwszego***

- 20 Poprzez pytanie pierwsze sąd odsyłający zmierza zasadniczo do ustalenia, czy art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że okoliczność, iż osoba na stałe odpowiedzialna albo za negocjowanie sprzedaży lub zakup towarów dla innej osoby, albo za negocjowanie i zrealizowanie tych operacji w jej imieniu i na jej rachunek, prowadzi swoją działalność z przedsiębiorstwa tej ostatniej, stanowi przeszkodę dla tego, aby można było ją zakwalifikować jako „przedstawiciela handlowego (agenta)” w rozumieniu tego przepisu.
- 21 W tym względzie art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 definiuje przedstawiciela handlowego jako „pośrednika pracującego na własny rachunek, któremu powierzono stałe pośredniczenie przy sprzedaży lub kupnie towarów na rzecz innej osoby, zwanej dalej »zleceniodawcą«, lub zawieranie transakcji w imieniu i na rachunek zleceniodawcy”.

- 22 W pierwszej kolejności należy pokreślić – podobnie jak zrobiły to wszystkie strony i podmioty zainteresowane, które przedstawiły Trybunałowi uwagi – że ani ten przepis, ani żaden inny przepis tej dyrektywy wyraźnie nie uzależnia zakwalifikowania osoby jako przedstawiciela handlowego od tego, by dana osoba prowadziła działalność gospodarczą poza siedzibą zakładu głównego zleceniodawcy.
- 23 Artykuł 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 ustanawia trzy warunki konieczne i wystarczające dla zakwalifikowania osoby jako „przedstawiciela handlowego (agenta)”. Po pierwsze, osoba ta musi posiadać przymiot niezależnego pośrednika. Po drugie, powinna być związana umownie w sposób trwały ze zleceniodawcą. Po trzecie, musi prowadzić działalność polegającą albo na negocjowaniu sprzedaży lub zakupu towarów dla zleceniodawcy, albo na negocjowaniu i zawieraniu tych transakcji w jego imieniu i na jego rachunek.
- 24 Zatem dla zakwalifikowania jako „przedstawiciela handlowego (agenta)” w rozumieniu art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 wystarczy, aby dana osoba spełniała te trzy warunki, niezależnie od sposobu, w jaki prowadzi ona swoją działalność, oraz w zakresie, w jakim nie podlega ona wyłączeniom przewidzianym w art. 1 ust. 3 i art. 2 tej dyrektywy.
- 25 W drugiej kolejności – celem dyrektywy jest koordynacja ustawodawstw państw członkowskich w zakresie stosunków prawnych między stronami umowy agencyjnej (wyrok z dnia 3 grudnia 2015 r., Quenon K. (C-338/14, EU:C:2015:795, pkt 22 i przytoczone tam orzecznictwo).
- 26 Jak wynika z motywów drugiego i trzeciego dyrektywy, ma ona na celu ochronę przedstawicieli handlowych w ich stosunkach ze zleceniodawcami, zwiększenie bezpieczeństwa transakcji gospodarczych i ułatwienie obrotu towarowego pomiędzy państwami członkowskimi przez zbliżenie ich systemów prawnych w zakresie przedstawicielstwa handlowego (wyrok z dnia 3 grudnia 2015 r., Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, pkt 23 i przytoczone tam orzecznictwo).
- 27 Tymczasem, jak zauważył rzecznik generalny w pkt 23 swojej opinii, uzależnienie zakwalifikowania osoby jako „przedstawiciela handlowego”, a zatem zastosowania dyrektywy 86/653, od spełnienia przesłanek dodatkowych względem tych przewidzianych w art. 1 ust. 2 tego aktu, takich jak dotyczące miejsca lub sposobu prowadzenia działalności, ograniczałoby zakres tej ochrony i stanowiłoby naruszenie celu realizowanego przez tę dyrektywę.
- 28 W tym kontekście, wobec braku jakiegokolwiek przepisu dyrektywy ustanawiającego wymóg, aby przedstawiciel handlowy (agent) wykonywał swoje czynności w sposób objazdowy lub poza przedsiębiorstwem zleceniodawcy, należy stwierdzić, że korzyść wynikająca z ochrony przyznanej przez dyrektywę powinna również obejmować osoby, które – tak jak w postępowaniu głównym – prowadzą swoją działalność w tym zakładzie (zob. analogicznie wyrok z dnia 30 kwietnia 1998 r., Bellone, C-215/97, EU:C:1998:189, pkt 13).
- 29 Ta interpretacja nasuwa się tym bardziej, że jak zauważył rzecznik generalny w pkt 25 swojej opinii, wykładnia sprzeczna z art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 wyłączałaby z ochrony na podstawie tej dyrektywy osoby wykonujące za pośrednictwem nowoczesnych technologii zadania podobne do zadań wykonywanych przez przedstawicieli w sposób wymagający podróży, w szczególności poszukiwanie i pozyskiwanie klientów.
- 30 Należy jednak zauważyć, że zakres stosowania dyrektywy 86/653 nie może obejmować osób niespełniających przesłanek określonych w pkt 23 niniejszego wyroku, które dana osoba musi spełnić, aby mogła zostać zakwalifikowana jako „przedstawiciel handlowy (agent)” w rozumieniu art. 1 ust. 2 tej dyrektywy.
- 31 Tak więc w sytuacji takiej jak rozpatrywana w postępowaniu głównym to do sądu odsyłającego należy sprawdzenie, w ramach całościowej oceny wszystkich elementów charakteryzujących odnośne stosunki umowne, czy warunki te zostały spełnione.

- 32 W kontekście tej oceny: jeżeli okoliczność, że działalność przedstawiciela handlowego była wykonywana z zakładu głównego zleceniodawcy, sama w sobie nie może uzasadniać wykluczenia tego przedstawiciela z zakresu pojęcia „przedstawiciela handlowego” w rozumieniu art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653, to okoliczność ta nie może jednak też wpływać na niezależność tego przedstawiciela względem zleceniodawcy. Jak zauważył rzecznik generalny w pkt 34 swojej opinii, niezależność przedstawiciela handlowego (agenta) może być kwestionowana nie tylko ze względu na jego podporządkowanie wskazówkom zleceniodawcy, lecz także ze względu na sposób wykonywania zadań przez przedstawiciela.
- 33 Tak więc z jednej strony agent może, będąc w bezpośredniej bliskości ze zleceniodawcą z uwagi na obecność agenta w przedsiębiorstwie zleceniodawcy, podlegać instrukcjom zleceniodawcy. Z drugiej strony nie można wykluczyć, że korzystając z materialnych korzyści związanych z tą obecnością, takich jak udostępnienie stanowiska pracy lub dostęp do udogodnień organizacyjnych tego zakładu, agent ten w rzeczywistości znajduje się w sytuacji, która utrudnia mu prowadzenie swojej działalności w sposób niezależny, czy to z punktu widzenia organizacji tej działalności, czy też związanego z nią ryzyka o charakterze gospodarczym. W tym ostatnim względzie należy podkreślić, że przywileje płynące z takich korzyści mogą zmniejszyć koszty operacyjne obciążające danego agenta i w takim zakresie zmniejszyć ryzyko gospodarcze związane z prowadzeniem jego działalności, ponieważ owo odciążenie nie zostanie odzwierciedlone w poziomie prowizji wypłacanych agentowi przez zleceniodawcę.
- 34 W niniejszej sprawie sąd odsyłający podkreśla, że przedstawiciel spółki Zako zajmował stałe stanowisko pracy z dostępem do linii telefonicznej i do poczty elektronicznej bezpośrednio w przedsiębiorstwie spółki Sanidel. Sąd ten wskazuje również, że bezsporne jest, iż przedstawiciel ten miał całkowitą niezależność i wykonywał swoje zadania w sposób autonomiczny, w szczególności w odniesieniu do klientów, dostawców i wykonawców.
- 35 W tych okolicznościach, z zastrzeżeniem przeprowadzenia badania przez sąd odsyłający, okoliczność, że spółka Zako prowadziła swoją działalność z zakładu spółki Sanidel, nie wydaje się powodować utraty niezależności tej pierwszej.
- 36 W świetle powyższych rozważań na pytanie pierwsze trzeba udzielić odpowiedzi, zgodnie z którą art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że okoliczność, iż osoba na stałe odpowiedzialna albo za negocjowanie sprzedaży lub zakup towarów dla innej osoby, albo za negocjowanie i zrealizowanie tych operacji w jej imieniu i na jej rachunek, prowadzi swoją działalność z przedsiębiorstwa tej ostatniej, nie stanowi przeszkody dla tego, aby można było ją zakwalifikować jako „przedstawiciela handlowego (agenta)” w rozumieniu tego przepisu, jeśli tylko ta okoliczność nie utrudnia tej osobie prowadzenia jej działalności w sposób niezależny, co powinien zweryfikować sąd odsyłający.

### ***W przedmiocie pytań drugiego i trzeciego***

- 37 Poprzez pytania drugie i trzecie, które należy zbadać łącznie, sąd odsyłający zmierza zasadniczo do ustalenia, czy art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że okoliczność, iż osoba prowadzi nie tylko działalność polegającą albo na negocjowaniu kupna lub sprzedaży towarów na rzecz innej osoby, albo na negocjowaniu i zawieraniu tych transakcji w jej imieniu i na jej rachunek, lecz także, na rzecz tej samej osoby, działalność o innym charakterze, przy czym czynności wykonywane w ramach tej drugiej działalności nie są akcesoryjne względem pierwszej działalności, stanowi przeszkodę dla tego, aby można było ją zakwalifikować jako „przedstawiciela handlowego (agenta)” w rozumieniu tej dyrektywy.
- 38 Na wstępie należy stwierdzić, że z samego brzmienia tego przepisu, przypomnianego w pkt 21 powyżej, nie wynika, że osoba, która oprócz zadań wyraźnie wymienionych w tym przepisie wykonuje inne zadania, miałyby nie móc być przedstawicielem handlowym w rozumieniu tego przepisu.

- 39 W tych okolicznościach w celu ustalenia, czy dyrektywa 86/653 stoi na przeszkodzie temu, aby przedstawiciel handlowy wykonywał zadania inne niż te, o których wyraźnie mowa w art. 1 ust. 2 tej dyrektywy, należy uwzględnić ogólną systematykę i cel dyrektywy 86/653.
- 40 Po pierwsze, art. 1 ust. 3 i art. 2 dyrektywy 86/653 przewidują pewne wyraźnie określone wyłączenia, odpowiednio, pojęcia „przedstawiciela handlowego” i zakresu tej dyrektywy. Tymczasem, z wyjątkiem art. 2 ust. 2 tej dyrektywy, żaden z tych przepisów nie przewiduje sytuacji, w której przedstawiciel handlowy wykonywałby na rzecz zleceniodawcy zadania inne niż te, o których mowa w art. 1 ust. 2 tej samej dyrektywy.
- 41 Artykuł 2 ust. 2 dyrektywy 86/653 przyznaje państwom członkowskim prawo zastrzeżenia, że dyrektywa ta nie ma zastosowania do tych osób, których działalność jako przedstawicieli handlowych uznaje się za działalność uboczną zgodnie z przepisami tych państw członkowskich.
- 42 Jak zasadniczo zauważył rzecznik generalny w pkt 49–51 swojej opinii, dyrektywa ta zasadniczo nie stoi na przeszkodzie temu, aby działalność przedstawiciela handlowego mogła być połączona z działalnością o innym charakterze, również w wypadku gdyby osoba ta prowadziła tę pierwszą działalność jako działalność uboczną lub w wypadku gdy – jak w niniejszej sprawie – działalność ta byłaby równoważna z innymi wykonywanymi zadaniami, ponieważ możliwości takiego łączenia nie wyklucza żaden inny przepis tej samej dyrektywy.
- 43 W związku z tym, z wyjątkiem przypadku, gdy zgodnie z art. 2 ust. 2 dyrektywy 86/653 państwo członkowskie postanawia wyłączyć z zakresu stosowania tej dyrektywy osoby, które prowadzą działalność przedstawiciela handlowego jako działalność uboczną – co nie wydaje się zresztą mieć miejsca w niniejszej sprawie w postępowaniu głównym – osoby prowadzące taką działalność przedstawiciela handlowego należy uznać za mieszczące się w tym zakresie, nawet jeśli działalność ta jest włączona w działalność innego rodzaju.
- 44 Po drugie, wykładnia art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 w ten sposób, że przepis ten miałby wykluczać osoby, które łączą swoją działalność w charakterze przedstawiciela handlowego z działalnością innego rodzaju, byłaby sprzeczna z celem tej dyrektywy, przypomnianym w pkt 26 niniejszego wyroku, który polega na ochronie przedstawiciela handlowego w jego stosunkach ze zleceniodawcą.
- 45 W tym względzie z jednej strony należy stwierdzić, że przedstawiciel handlowy nie może zostać wyłączony z korzyści wynikającej z tej ochrony na tej podstawie, że umowa wiążąca go ze zleceniodawcą przewiduje wykonanie zadań innych niż te związane z działalnością przedstawiciela handlowego. Przeciwna interpretacja sprowadzałaby się do umożliwienia zleceniodawcy uchylecia się od bezwzględnie obowiązujących przepisów dyrektywy 86/653, w szczególności tych dotyczących jego zobowiązań wobec przedstawiciela handlowego, poprzez zawarcie w umowie zadań innych niż zadania związane z działalnością przedstawiciela handlowego.
- 46 Z drugiej strony wykonywanie zadań przedstawiciela handlowego, o których mowa w art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653, polegających albo na negocjowaniu sprzedaży lub kupna towarów, albo zawieraniu transakcji w imieniu i na rachunek zleceniodawcy, może, w zależności od specyfiki danego sektora, być połączone ze świadczeniem usług przez przedstawiciela handlowego, które choć nie należą ściśle do zakresu działalności przedstawiciela handlowego lub czynności zawierania umów na rzecz zleceniodawcy, towarzyszą tym czynnościom.
- 47 Tak więc wykładnia art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 w ten sposób, że status przedstawiciela handlowego miałby nie móc przysługiwać osobom, które łączą działalność przedstawiciela handlowego z jedną albo kilkoma rodzajami działalności o odmiennym charakterze, mógłby w istocie prowadzić do wykluczenia dużej liczby osób z zakresu tego przepisu, tym samym pozbawiając dyrektywę częściowo jej skuteczności.



- 48 W związku z tym należy stwierdzić, że dyrektywa 86/653 co do zasady nie stoi na przeszkodzie temu, aby przedstawiciel handlowy w rozumieniu tego przepisu wykonywał na rzecz zleceniodawcy zadania inne niż te wyraźnie określone w art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653.
- 49 Niemniej jednak mając na uwadze przesłanki wskazane w pkt 23 niniejszego wyroku, należy uściślić, że kumulowanie przez jedną i tę samą osobę działalności przedstawiciela handlowego i działalności o innym charakterze nie może mieć wpływu na jego niezależność jako pośrednika.
- 50 Tak więc w niniejszej sprawie do sądu odsyłającego należy zbadanie, czy fakt, że skarżąca w postępowaniu głównym działała na rzecz tej samej osoby w charakterze agenta w połączeniu z inną działalnością o takim samym znaczeniu, przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności sprawy, takich jak charakter wykonywanych zadań, sposób ich wykonywania, proporcja, jaką te zadania przedstawiają w ogólnej działalności zainteresowanej osoby, sposób ustalania wynagrodzenia lub prawdopodobieństwo ponoszonego ryzyka gospodarczego, wywołał skutek w postaci utrudnienia jej wykonywania tej pierwszej działalności w sposób niezależny.
- 51 W świetle powyższych rozważań na pytania drugie i trzecie trzeba udzielić odpowiedzi, iż art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że okoliczność, iż dana osoba prowadzi nie tylko działalność polegającą albo na negocjowaniu sprzedaży lub zakupu towarów dla innej osoby, albo na negocjowaniu i zawieraniu takich transakcji w imieniu i na rzecz tej ostatniej, lecz także, na rzecz tej samej osoby, działalność o innym charakterze, tak że czynności w ramach tej drugiej działalności nie są akcesoryjne względem pierwszej działalności, nie stanowi przeszkody dla tego, aby można było tę osobę zakwalifikować jako „przedstawiciela handlowego (agenta)” w rozumieniu tej dyrektywy, jeśli tylko ta okoliczność nie przeszkadza jej w wykonywaniu jej pierwszej działalności w sposób niezależny, co powinien zweryfikować sąd odsyłający.

### **W przedmiocie kosztów**

- 52 Dla stron w postępowaniu głównym niniejsze postępowanie ma charakter incydentalny, dotyczy bowiem kwestii podniesionej przed sądem odsyłającym, do niego zatem należy rozstrzygnięcie o kosztach. Koszty poniesione w związku z przedstawieniem uwag Trybunałowi, inne niż koszty stron w postępowaniu głównym, nie podlegają zwrotowi.

Z powyższych względów Trybunał (czwarta izba) orzeka, co następuje:

- 1) **Artykuł 1 ust. 2 dyrektywy Rady 86/653/EWG 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 okoliczność, iż osoba na stałe odpowiedzialna albo za negocjowanie sprzedaży lub zakup towarów dla innej osoby, albo za negocjowanie i zrealizowanie tych operacji w jej imieniu i na jej rachunek, prowadzi swoją działalność z przedsiębiorstwa tej ostatniej, nie stanowi przeszkody dla tego, aby można było ją zakwalifikować jako „przedstawiciela handlowego (agenta)” w rozumieniu tego przepisu, jeśli tylko ta okoliczność nie utrudnia tej osobie prowadzenia jej działalności w sposób niezależny, co powinien zweryfikować sąd odsyłający.**
- 2) **Artykuł 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że okoliczność, iż dana osoba prowadzi nie tylko działalność polegającą albo na negocjowaniu sprzedaży lub zakupu towarów dla innej osoby, albo na negocjowaniu i zawieraniu takich transakcji w imieniu i na rzecz tej ostatniej, lecz także, na rzecz tej samej osoby, działalność o innym charakterze, tak że czynności w ramach tej drugiej działalności nie są akcesoryjne względem pierwszej działalności, nie stanowi przeszkody dla tego, aby można było tę osobę zakwalifikować jako**

**„przedstawiciela handlowego (agenta)” w rozumieniu tej dyrektywy, jeśli tylko ta okoliczność nie przeszkadza jej w wykonywaniu jej pierwszej działalności w sposób niezależny, co powinien zweryfikować sąd odsyłający.**

Podpisy