



Zbiór Orzeczeń

WYROK TRYBUNAŁU (trzecia izba)

z dnia 13 października 2022 r. *

Odesłanie prejudycjalne – Dyrektywa 86/653/EWG – Artykuł 7 ust. 1 lit. b) –
Przedstawiciele handlowi działający na własny rachunek – Transakcja zawarta z osobą trzecią,
którą przedstawiciel handlowy pozyskał już wcześniej jako klienta – Wynagrodzenie –
Bezwzględnie wiążący lub dyspozytywny charakter prawa przedstawiciela do prowizji

W sprawie C-64/21

mającej za przedmiot wniosek o wydanie, na podstawie art. 267 TFUE, orzeczenia w trybie
prejudycjalnym, złożony przez Sąd Najwyższy (Polska) postanowieniem z dnia 17 września
2020 r., które wpłynęło do Trybunału w dniu 2 lutego 2021 r., w postępowaniu:

Rigall Arteria Management sp. z o.o. sp.k.

przeciwko

Bankowi Handlowemu w Warszawie S.A.

TRYBUNAŁ (trzecia izba),

w składzie: K. Jürimäe (sprawozdawca), prezes izby, N. Jääskinen, M. Safjan, N. Piçarra
i M. Gavalec, sędziowie,

rzecznik generalna: T. Ćapeta,

sekretarz: M. Siekierzyńska, administratorka,

uwzględniając pisemny etap postępowania i po przeprowadzeniu rozprawy w dniu 23 marca
2022 r.,

rozważywszy uwagi, które przedstawili:

- w imieniu Rigall Arteria Management sp. z o.o. sp. k. – M. Skrycki, adwokat, i A. Springer,
radca prawny,
- w imieniu Banku Handlowego w Warszawie S.A. – G. Pietras i M. Rzepka, adwokaci,
- w imieniu rządu polskiego – B. Majczyna i S. Żyrek, w charakterze pełnomocników,

* Język postępowania: polski.

- w imieniu rządu niemieckiego – J. Möller, U. Bartl, J. Heitz i M. Hellmann, w charakterze pełnomocników,
- w imieniu rządu włoskiego – G. Palmieri, w charakterze pełnomocnika, którą wspierał P. Pucciariello, avvocato dello Stato,
- w imieniu Komisji Europejskiej – L. Armati, S.L. Kalèda i B. Sasinowska, w charakterze pełnomocników,

po zapoznaniu się z opinią rzecznika generalnego na posiedzeniu w dniu 9 czerwca 2022 r.,

wydaje następujący

Wyrok

- 1 Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym dotyczy wykładni art. 7 ust. 1 lit. b) 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 Rigall Arteria Management sp. z o.o. sp.k. a Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. (zwanym dalej „Bankiem Handlowym”) dotyczącego przekazania niezbędnych informacji umożliwiających spółce Rigall Arteria Management ustalenie kwoty prowizji należnej w związku z umowami zawartymi przez Bank Handlowy z klientami pozyskanymi uprzednio za pośrednictwem Rigall Arteria Management.

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 Wspólnoty, 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 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 Zgodnie z art. 1 ust. 2 tej dyrektywy:

„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 zawarcie transakcji w imieniu i na rachunek zleceniodawcy”.

5 Rozdział III wspomnianej dyrektywy jest zatytułowany „Wynagrodzenie”. Zawiera on art. 6–12. Pierwszy z tych artykułów stanowi:

„1. W razie braku odpowiedniej umowy między stronami oraz bez uszczerbku dla zastosowania obligatoryjnych przepisów państw członkowskich o poziomie wynagrodzenia przedstawicielowi handlowemu należy się wynagrodzenie przyjęte zwyczajowo w miejscu, w którym prowadzi on swoją działalność, odnośnie do pośredniczenia w obrocie towarów będących przedmiotem umowy agencyjnej. W przypadku braku takiej zwyczajowej praktyki przedstawicielowi handlowemu należy się stosowne wynagrodzenie, z uwzględnieniem wszystkich elementów danej transakcji.

2. Każdą część wynagrodzenia, zmieniającą się w zależności od liczby lub wartości transakcji handlowych, uznaje się w rozumieniu niniejszej dyrektywy za prowizję.

3. Przepisy art. 7–12 nie mają zastosowania, jeżeli przedstawiciel handlowy nie jest wynagradzany w całości lub częściowo w formie prowizji”.

6 W myśl art. 7 ust. 1 tej dyrektywy:

„1. „Przedstawiciel handlowy jest uprawniony do prowizji z tytułu transakcji handlowych zawartych w okresie objętym umową agencyjną:

a) gdy zawarcie transakcji wynika z jego działania;

lub

b) gdy transakcja jest zawarta z osobą trzecią, którą on już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta”.

7 Artykuł 10 dyrektywy 86/653 przewiduje:

„1. Prowizja przysługuje z chwilą i w razie wystąpienia jednej z następujących okoliczności:

a) zleceniodawca wykonał transakcję; lub

b) zleceniodawca zgodnie z umową z osobą trzecią powinien był transakcję wykonać;

c) osoba trzecia wykonała transakcję.

2. Prowizja przysługuje najpóźniej z chwilą, gdy osoba trzecia wykonała lub powinna była wykonać swoją część transakcji, wówczas gdy zleceniodawca wykonał lub powinien był wykonać swoją część transakcji.

3. Prowizję należy zapłacić nie później niż w ostatnim dniu miesiąca następującego po kwartale, w którym stała się ona wymagalna.

4. Nie są dozwolone umowy, które zawierają odstępstwa od przepisów ust. 2 i 3 ze szkodą dla przedstawiciela handlowego”.
- 8 Artykuł 11 tej dyrektywy ma następujące brzmienie:
- „1. Prawo do prowizji może wygasnąć wyłącznie wtedy, gdy i o ile:
- ustalono, iż umowa między osobą trzecią a zleceniodawcą nie będzie wykonana,
- oraz
- niewykonanie umowy nie wynika z okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi zleceniodawca.
2. Prowizja otrzymana już przez przedstawiciela handlowego podlega zwrotowi, w przypadku gdy prawo do niej już wygasło.
3. Nie są dozwolone umowy, które zawierają odstępstwa od przepisów ust. 1 ze szkodą dla przedstawiciela handlowego”.
- 9 Zgodnie z art. 12 wspomnianej dyrektywy:
- „1. Zleceniodawca przedkłada swojemu przedstawicielowi handlowemu zestawienie należnych prowizji, nie później niż w ostatnim dniu miesiąca następującego po kwartale, w którym prowizje stały się wymagalne. Zestawienie określa składniki istotne dla obliczenia kwoty prowizji.
2. Przedstawiciel handlowy ma prawo żądać udostępnienia mu wszelkich informacji, w szczególności wyciągu z ksiąg rachunkowych, którymi dysponuje zleceniodawca oraz które są mu potrzebne w celu zweryfikowania kwoty należnej mu prowizji.
3. Nie są dozwolone umowy, które zawierają odstępstwa od przepisów ust. 1 i 2 ze szkodą dla przedstawiciela handlowego.
- [...]”.

Prawo polskie

- 10 Artykuł 7 ust. 1 dyrektywy 86/653 został transponowany do prawa polskiego w drodze art. 761 §1 Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 2019 r., poz. 1145) (zwanej dalej „kodeksem cywilnym”). Zgodnie z tym przepisem:
- „Agent może żądać prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej, jeżeli do ich zawarcia doszło w wyniku jego działalności lub jeżeli zostały one zawarte z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju”.

Postępowanie główne i pytanie prejudycjalne

- 11 Rigall Arteria Management i Bank Handlowy były związane umowami agencyjnymi w okresie od 1 czerwca 1999 r. do 30 czerwca 2015 r. Ostatnia z tych umów miała formę umowy ramowej, uzupełnionej przez szczególne umowy agencyjne. Umowy między stronami postępowania głównego dotyczyły świadczenia usług pośrednictwa finansowego, obejmującego pośredniczenie w wykonywaniu czynności pomocniczych i promocyjnych związanych z obsługą i akwizycją kart kredytowych, a także innych usług finansowych oferowanych przez Bank Handlowy.
- 12 Umowy te określały sposób wynagrodzenia przedstawiciela i formułowały w szczególności obowiązek jego obliczenia w zależności od liczby zawartych umów. W większości przypadków stanowiło ono określoną kwotę pobieraną od każdej wydanej karty kredytowej lub od każdego pozytywnie rozpoznanego wniosku o kredyt. Żadna z tych umów nie określała przy tym innej postaci wynagrodzenia prowizyjnego niż prowizja z tytułu umów zawartych z bezpośrednim udziałem przedstawiciela. Ponadto po zakończeniu umowy agencyjnej przedstawiciel miał prawo do świadczenia wyrównawczego w wysokości określonej w umowie. W umowie tej zastrzeżono zarazem, że kwota ta wyczerpuje cały zakres świadczenia wyrównawczego, do którego jest uprawniony przedstawiciel.
- 13 W następstwie rozwiązania w dniu 17 grudnia 2014 r. umowy ramowej przez Bank Handlowy Rigall Arteria Management zwróciła się do niego o udzielenie informacji dotyczących prowizji należnej jej za okres od 1 czerwca 1999 r. do 31 stycznia 2015 r. W odpowiedzi na powtarzające się wnioski Bank Handlowy podniósł, że przekazywane dotychczas informacje odpowiadały całkowitemu wynagrodzeniu należnemu na podstawie zawartych umów agencyjnych i że w związku z tym nie ma żadnego powodu, aby przekazać inne informacje. Bank Handlowy twierdził ponadto, że żądane informacje są objęte tajemnicą bankową.
- 14 Wobec tej odmowy Rigall Arteria Management wystąpiła do Sądu Okręgowego w Warszawie (Polska) z żądaniem ujawnienia informacji koniecznych do obliczenia wysokości prowizji należnej za czas trwania umowy.
- 15 Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo wyrokiem z dnia 20 czerwca 2016 r., uzasadniając to tym, że oświadczenia złożone przez zleceniodawcę w okresie obowiązywania umowy agencyjnej były kompletne, a przedstawiciel nie zgłosił sprzeciwu wobec wysokości prowizji, którą wyliczył. Sąd stwierdził także, iż z treści umów łączących strony nie wynikało, by przedstawiciel był uprawniony do żądania prowizji od umów zawartych przez bank z klientami, których uprzednio przedstawiciel pozyskał jako klientów. Sąd potwierdził także stanowisko Banku Handlowego, zgodnie z którym część informacji, o których przekazanie zwrócił się przedstawiciel, była objęta tajemnicą bankową.
- 16 Sąd Apelacyjny w Warszawie (Polska) wyrokiem z dnia 28 lutego 2018 r. oddalił apelację wniesioną przez Rigall Arteria Management. Potwierdził on zasadniczą część argumentacji sądu pierwszej instancji. Uznał on ponadto, że powództwo Rigall Arteria Management jest uzasadnione tylko w zakresie, w jakim przedstawicielowi może przysługiwać roszczenie o wypłatę typu wynagrodzenia, którego mają dotyczyć żądane informacje. Sąd apelacyjny uznał, że taka sytuacja nie miała miejsca w okolicznościach niniejszej sprawy.
- 17 Zdaniem Sądu Apelacyjnego w Warszawie wynagrodzenie z tytułu umów zawartych z klientami uprzednio pozyskanymi przez przedstawiciela, o którym mowa w art. 761 § 1 kodeksu cywilnego, opiera się na uregulowaniu mającym charakter dyspozytywny. Zdaniem tego sądu zarówno

z braku odniesienia do tej formy prowizji w treści umowy, jak i z zachowania stron w trakcie jej wykonywania wynikało, że strony te w sposób dorozumiany wykluczyły prawo przedstawiciela do omawianej prowizji.

- 18 Rigall Arteria Management wniosła skargę kasacyjną od wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie do Sądu Najwyższego (Polska), będącego w niniejszej sprawie sądem odsyłającym.
- 19 Przed tym sądem Rigall Arteria Management powołała się, wśród zarzutów podniesionych na poparcie skargi kasacyjnej, na naruszenie art. 761 § 1 kodeksu cywilnego, interpretowanego w świetle art. 7 ust. 1 lit. b) dyrektywy 86/653, w zakresie, w jakim przepis ten został uznany za dyspozytywny. Zdaniem Rigall Arteria Management wynikająca z tego przepisu norma nie może zostać wyłączona przez umowę agencyjną ze szkodą dla przedstawiciela. W odpowiedzi na skargę kasacyjną Bank Handlowy zakwestionował to twierdzenie, powołując się na całkowicie dyspozytywny charakter art. 761 § 1 kodeksu cywilnego.
- 20 Sąd Najwyższy ma wątpliwości co do wykładni art. 7 ust. 1 lit. b) dyrektywy 86/653. Z jednej strony brzmienie przepisów tej dyrektywy mogłoby wskazywać, że ich charakter dyspozytywny jest wykluczony jedynie w odniesieniu do przepisów, które wyraźnie to przewidują. Z drugiej strony cel tej dyrektywy, jakim jest ochrona przedstawiciela handlowego, sugerowałby, że należałoby ją interpretować w całości w sposób uniemożliwiający jakąkolwiek zmianę umowy ze szkodą dla praw przyznanych przedstawicielowi handlowemu.
- 21 Ponadto art. 7–12 tej dyrektywy tworzą spójny i „zamknięty” system przepisów o wynagradzaniu przedstawiciela, który może zostać uchylony jedynie w całości i zastąpiony innym systemem, sformułowanym przez same strony. Przepisy te pozwalałyby zatem jedynie na zastąpienie systemu prowizji innym systemem wynagradzania przedstawiciela handlowego, a nie na wykluczenie z niego pewnych szczególnych elementów.
- 22 Wniosek, zgodnie z którym prawo do prowizji na podstawie art. 7 ust. 1 lit. b) dyrektywy 86/653 nie może zostać wyłączone lub zmienione ze szkodą dla przedstawiciela handlowego, jest również przekonujący pod względem funkcjonalnym, z uwagi na praktyczną niemożność negocjowania przez przedstawicieli handlowych umów przygotowanych jednostronnie przez zleceniodawców.
- 23 W tych okolicznościach Sąd Najwyższy postanowił zawiesić postępowanie i zwrócić się do Trybunału z następującym pytaniem prejudycjalnym:

„Czy w świetle brzmienia i celu art. 7 ust. 1 lit. b) [dyrektywy 86/653] przepis ten należy rozumieć jako przyznający przedstawicielowi handlowemu działającemu na własny rachunek bezwzględne prawo do prowizji od umowy zawartej w czasie trwania umowy agencyjnej z osobą trzecią, którą on już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta, czy też uprawnienie to może zostać wyłączone w umowie?”.

W przedmiocie właściwości Trybunału

- 24 Na wstępie należy zauważyć, że umowa będąca przedmiotem postępowania głównego dotyczy sprzedaży usług finansowych. Otóż ten rodzaj umowy nie jest objęty zakresem stosowania dyrektywy 86/653, która – w myśl definicji pojęcia „przedstawiciela handlowego” widniejącej

w jej art. 1 ust. 2 – znajduje zastosowanie wyłącznie do przedstawicieli handlowych, którym powierzono stałe pośredniczenie przy negocjowaniu albo przy negocjowaniu i zawieraniu umów sprzedaży lub kupna towarów.

- 25 Niemniej z utrwalonego orzecznictwa wynika, że gdy przepisy prawa krajowego przyjmują dla sytuacji o charakterze wyłącznie wewnętrznym rozwiązania takie jak te przewidziane w prawie Unii, w szczególności w celu uniknięcia dyskryminacji obywateli danego państwa lub ewentualnego zakłócenia konkurencji lub też zapewnienia jednolitej procedury dla porównywalnych sytuacji, to niewątpliwie istnieje interes w tym, aby celem uniknięcia przyszłych rozbieżności w wykładni przepisy lub pojęcia przejęte z prawa Unii zostały zinterpretowane w sposób jednolity, bez względu na warunki, w jakich mają być stosowane (wyrok z dnia 17 maja 2017 r., ERGO Poist'ovňa, C-48/16, EU:C:2017:377, pkt 29 i przytoczone tam orzecznictwo).
- 26 W tym względzie z informacji przekazanych przez sąd odsyłający w odpowiedzi na wezwanie Trybunału do udzielenia wyjaśnień wynika, że dokonując transpozycji dyrektywy 86/653 do prawa krajowego, polski ustawodawca zdefiniował umowę agencyjną bez odniesienia do sprzedaży lub kupna towarów, wyrażając w ten sposób zamiar jednolitego traktowania umów agencyjnych dotyczących sprzedaży lub zakupu towarów oraz umów sprzedaży lub zakupu usług.
- 27 Należy wobec tego stwierdzić, że Trybunał jest właściwy do wydania orzeczenia w sprawie niniejszego wniosku o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym.

W przedmiocie pytania prejudycjalnego

- 28 Poprzez swoje jedyne pytanie sąd odsyłający dąży w istocie do ustalenia, czy art. 7 ust. 1 lit. b) dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że nie można w drodze umowy wprowadzić odstępstwa od prawa, które przepis ten przyznaje przedstawicielowi handlowemu działającemu na własny rachunek, do pobierania prowizji z tytułu transakcji zawartej w czasie trwania umowy agencyjnej z osobą trzecią, którą przedstawiciel ten już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta.
- 29 Zgodnie z art. 7 ust. 1 dyrektywy 86/653 przedstawiciel handlowy jest uprawniony do prowizji z tytułu transakcji handlowych zawartych w okresie objętym umową agencyjną, gdy zawarcie transakcji wynika z jego działania lub gdy transakcja została zawarta z osobą trzecią, którą on już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta.
- 30 Jak zauważyła rzecznik generalna w pkt 45 opinii, brzmienie tego przepisu, poprzez użycie spójnika „lub” wskazuje, że prawodawca Unii zamierzał dać stronom wybór. Z brzmienia tego przepisu nie można jednak wywnioskować, czy przepis ten ma charakter dyspozytywny, czy też nie.
- 31 W związku z tym, ponieważ bezwzględnie wiążący charakter art. 7 ust. 1 lit. b) dyrektywy 86/653 nie został wyraźnie określony ani w art. 7 tej dyrektywy, ani w innych jej przepisach, przy dokonywaniu jego wykładni należy uwzględnić kontekst, w jaki się on wpisuje, oraz cele realizowane przez tę dyrektywę. Geneza tego przepisu może również zawierać informacje istotne dla jego wykładni [zob. podobnie wyrok z dnia 25 czerwca 2020 r., A i in. (Turbiny wiatrowe w Aalter i Nevele), C-24/19, EU:C:2020:503, pkt 37].

- 32 Co się tyczy przede wszystkim kontekstu tego przepisu, z ogólnej systematyki dyrektywy 86/653 wynika, że jeżeli odstępstwo od któregoś z jej przepisów nie jest dopuszczalne, prawodawca Unii zadbał o to, by to wskazać. Tak jest w szczególności w odniesieniu do art. 10 ust. 4, art. 11 ust. 3 czy też art. 12 ust. 3 tej dyrektywy, które, podobnie jak art. 7 wspomnianej dyrektywy, znajdują się w jej rozdziale III, dotyczącym wynagrodzenia przedstawiciela.
- 33 Ponadto o ile art. 6 ust. 3 dyrektywy 86/653 może sugerować w ramach wykładni a contrario, że zapłata wynagrodzenia przedstawiciela handlowego, w całości lub w części, w formie prowizji pociąga za sobą bezwzględnie zastosowanie art. 7–12 tej dyrektywy, o tyle jednak z art. 6 ust. 1 tej dyrektywy wynika, że wysokość wynagrodzenia przedstawiciela zależy zasadniczo od umowy stron. W związku z tym z wykładni systemowej art. 6 dyrektywy 86/653 wynika, że gdyby prawodawca Unii zamierzał wprowadzić odstępstwo od zasady ustanowionej w ust. 1 tego przepisu w jednym z jego kolejnych ustępów, to wyraźnie by to wskazał.
- 34 Co się tyczy następnie celów założonych w dyrektywie 86/653, należy przypomnieć, że jak wynika z jej motywów drugiego i trzeciego, ma ona na celu ochronę przedstawicieli handlowych w ich stosunkach ze zleceniodawcami, promowanie bezpieczeństwa transakcji handlowych i ułatwienie wymiany towarów pomiędzy państwami członkowskimi poprzez zbliżenie systemów prawnych tych państw w obszarze przedstawicielstwa handlowego (wyroki: z dnia 23 marca 2006 r., *Honyvem Informazioni Commerciali*, C-465/04, EU:C:2006:199, pkt 19; z dnia 16 lutego 2017 r., *Agro Foreign Trade & Agency*, EU:C:2017:129, pkt 29).
- 35 W tym względzie należy jednak zauważyć, że wykładnia art. 7 ust. 1 lit. b) dyrektywy 86/653, która nadawałaby mu bezwzględnie wiążący charakter, niekoniecznie prowadziłyby do większej ochrony przedstawicieli handlowych. Jak bowiem wyjaśniła rzecznik generalna w pkt 66 opinii, nie można wykluczyć, że w takich okolicznościach niektórzy zleceniodawcy kompensowaliby koszty prowizji, która byłaby bezwzględnie należna za transakcję zawartą w czasie trwania umowy agencyjnej z osobą trzecią, którą przedstawiciel już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta, poprzez obniżenie stawki prowizji podstawowej, ograniczenie wcześniej zwracanych wydatków lub pozostałych elementów wynagrodzenia lub wyłączenie ich, a nawet rezygnowaliby z zawarcia umowy z przedstawicielem handlowym.
- 36 Wreszcie wykładnia ta znajduje potwierdzenie w genezie dyrektywy 86/653. Z wniosku dotyczącego dyrektywy Rady w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych (działających na własny rachunek) (Dz.U. 1977, C 13, s. 2) wynika bowiem, że Komisja Europejska pierwotnie zaproponowała, aby przepisy, od których strony nie mogły odstąpić, zostały ustanowione w jednym i tym samym artykule, a mianowicie w art. 35 tego wniosku. Podczas gdy przepis odpowiadający art. 7 ust. 1 tej dyrektywy znajdował się w tym wykazie, został on następnie z niego usunięty. Ponadto o ile sama zasada jednolitego wykazu została ostatecznie porzucona przez prawodawcę Unii na rzecz zakazu odstępstw w poszczególnych przypadkach, o tyle prawodawca Unii nie przyjął takiego rozwiązania w odniesieniu do art. 7 ust. 1 lit. b) dyrektywy 86/653.
- 37 Jak zauważyła rzecznik generalna w pkt 75 opinii, wykreślenie przepisu odpowiadającego art. 7 ust. 1 lit. b) dyrektywy 86/653 z wyżej wymienionego wykazu przepisów bezwzględnie wiążących zawartego w art. 35 wniosku dotyczącego dyrektywy, o którym mowa w poprzednim punkcie niniejszego wyroku, a także decyzja, że bezwzględnie wiążący charakter przepisów dyrektywy 86/653 będzie wskazany w poszczególnych jej artykułach, potwierdzają, wobec braku wyraźnej wskazówki w tym względzie w art. 7 ust. 1 lit. b) tej dyrektywy, dyspozytywny charakter tego przepisu.

- 38 Mając na względzie całość powyższych rozważań, na przedłożone pytanie należy odpowiedzieć, iż art. 7 ust. 1 lit. b) dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że można w drodze umowy wprowadzić odstępstwo od prawa, które przepis ten przyznaje przedstawicielowi handlowemu działającemu na własny rachunek, do pobierania prowizji z tytułu transakcji zawartej w czasie trwania umowy agencyjnej z osobą trzecią, którą przedstawiciel ten już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta.

W przedmiocie kosztów

- 39 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 (trzecia izba) orzeka, co następuje:

Artykuł 7 ust. 1 lit. b) 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:

można w drodze umowy wprowadzić odstępstwo od prawa, które przepis ten przyznaje przedstawicielowi handlowemu działającemu na własny rachunek, do pobierania prowizji z tytułu transakcji zawartej w czasie trwania umowy agencyjnej z osobą trzecią, którą przedstawiciel ten już wcześniej odnośnie do transakcji tego samego rodzaju pozyskał jako klienta.

Jürimäe

Jääskinen

Safjan

Piçarra

Gavalec

Wyrok ogłoszono na posiedzeniu jawnym w Luksemburgu w dniu 13 października 2022 r.

Sekretarz

A. Calot Escobar

Prezes izby

K. Jürimäe