

31986L0653

L 382/17

DZIENNIK URZĘDOWY WSPÓLNOT EUROPEJSKICH

31.12.1986

## DYREKTYWA RADY

z dnia 18 grudnia 1986 r.

w sprawie koordynacji ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek

(86/653/EWG)

RADA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH,

uwzględniając Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą, w szczególności jego art. 57 ust. 2 oraz art. 100,

uwzględniając wniosek Komisji <sup>(1)</sup>,

uwzględniając opinię Parlamentu Europejskiego <sup>(2)</sup>,

uwzględniając opinię Komitetu Ekonomiczno-Społecznego <sup>(3)</sup>,

a także mając na uwadze, co następuje:

na podstawie dyrektywy 64/224/EWG <sup>(4)</sup> zostały zniesione ograniczenia swobody przedsiębiorczości oraz swobody świadczenia usług w odniesieniu do działalności pośredników w handlu, przemysle i rzemiośle;

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;

w tym kontekście stosunek prawny między przedstawicielem handlowym a zleceniodawcą wymaga traktowania priorytetowego;

należy odnieść się do zasad art. 117 Traktatu i utrzymać dotychczas osiągniętą poprawę w harmonizacji ustawodawstwa Państw Członkowskich, dotyczącego przedstawicieli handlowych;

dla niektórych Państw Członkowskich należy przewidzieć dodatkowe okresy przejściowe, ponieważ muszą one podjąć szczególne starania, aby dostosować swoje regulacje do wymogów niniejszej dyrektywy; dotyczy to w szczególności świadczenia wyrównawczego po rozwiązaniu umowy między zleceniodawcą a przedstawicielem handlowym,

PRZYJMUJE NINIEJSZĄ DYREKTYWĘ:

## ROZDZIAŁ I

## Zakres zastosowania

## Artykuł 1

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 zawarcie 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 zrzeczenie,
- wspólnik, który na podstawie przepisów prawnych uprawniony jest do zaciągania zobowiązań wiążących innych wspólników,
- zarządcaprzymusowy, sądowy zarządcamajątku, likwidator lub syndyk masy upadłości.

## Artykuł 2

1. Niniejsza dyrektywa nie ma zastosowania do:

- przedstawicieli handlowych, którzy nie otrzymują wynagrodzenia za swoją działalność,

<sup>(1)</sup> Dz.U. C 13 z 18.1.1977, str. 2; Dz.U. C 56 z 2.3.1979, str. 5.

<sup>(2)</sup> Dz.U. C 239 z 9.10.1978, str. 17.

<sup>(3)</sup> Dz.U. C 59 z 8.3.1978, str. 31.

<sup>(4)</sup> Dz.U. 56 z 4.4.1964, str. 869/64.

- 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.

## ROZDZIAŁ II

### Prawa i obowiązki

#### Artykuł 3

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

2. Przedstawiciel handlowy musi w szczególności:

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

#### Artykuł 4

1. W stosunkach ze swoim przedstawicielem handlowym zleceniodawca musi postępować sumiennie oraz zgodnie z zasadą dobrej wiary.

2. Zleceniodawca musi w szczególności:

- a) dostarczać swojemu przedstawicielowi handlowemu niezbędne dokumenty dotyczące danych towarów;
- b) uzyskiwać dla swojego przedstawiciela handlowego informacje niezbędne do wykonywania umowy agencyjnej oraz w szczególności zawiadamiać go w stosownym terminie, gdy może on przewidzieć, że wielkość transakcji handlowych będzie znacznie mniejsza, niż przedstawiciel handlowy mógłby w normalnych okolicznościach oczekiwać.

3. Ponadto zleceniodawca musi w stosownym terminie informować przedstawiciela handlowego o przyjęciu, odmowie oraz o niewykonaniu transakcji handlowej, w której ten pośredniczył.

#### Artykuł 5

Strony nie mogą odstępować od przepisów zawartych w art. 3 i 4.

## ROZDZIAŁ III

### Wynagrodzenie

#### Artykuł 6

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.

#### Artykuł 7

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.

2. Przedstawiciel handlowy jest także uprawniony do prowizji z tytułu transakcji zawartych w okresie objętym umową agencyjną:

- gdy został mu powierzony określony obszar geograficzny lub grupa klientów, lub
- gdy ma on wyłączne prawo do określonego obszaru geograficznego lub grupy klientów

oraz gdy transakcja została zawarta z klientem należącym do tego obszaru lub grupy.

Państwo Członkowskie wprowadzi do swojego ustawodawstwa jedną z możliwości określonych w dwóch wyżej wymienionych tiret.

#### Artykuł 8

Przedstawiciel handlowy jest uprawniony do prowizji z tytułu transakcji handlowych zawartych po rozwiązaniu umowy agencyjnej:

- a) gdy transakcja wynika głównie z działalności przedstawiciela handlowego w okresie objętym umową agencyjną oraz gdy

następuje ona w stosownym terminie po rozwiązaniu tej umowy; lub

- b) gdy zgodnie z warunkami określonymi w art. 7 zamówienie osoby trzeciej dotarło do zleceniodawcy lub do przedstawiciela handlowego przed rozwiązaniem umowy agencyjnej.

#### Artykuł 9

Zgodnie z art. 7 przedstawiciel handlowy nie jest uprawniony do prowizji, gdy jest ona płacona zgodnie z art. 8 jego poprzednikowi, chyba że stosownie do okoliczności uzasadniony jest podział prowizji pomiędzy obu przedstawicieli handlowych.

#### Artykuł 10

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; lub
- 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.

#### Artykuł 11

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.

#### Artykuł 12

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.

4. Niniejsza dyrektywa nie narusza przepisów Państw Członkowskich, według których przedstawiciel handlowy ma prawo wglądu do ksiąg rachunkowych zleceniodawcy.

### ROZDZIAŁ IV

#### Zawarcie i rozwiązanie umowy agencyjnej

#### Artykuł 13

1. Każda ze stron ma prawo zażądać od drugiej strony podpisanego przez nią dokumentu, ustanawiającego warunki umowy agencyjnej, włącznie ze zmianami lub uzupełnieniami. Prawo to nie może być wyłączone.

2. Bez względu na ust. 1 Państwo Członkowskie może zastrzec pod rygorem nieważności dla umowy agencyjnej formę pisemną.

#### Artykuł 14

Umowę agencyjną zawartą na czas oznaczony, która po okresie jej obowiązywania jest nadal wykonywana przez obie strony, uznaje się za umowę zawartą na czas nieoznaczony.

#### Artykuł 15

1. Jeżeli umowa została zawarta na czas nieoznaczony, każda ze stron może ją rozwiązać za wypowiedzeniem.

2. Okres wypowiedzenia za pierwszy rok umowy wynosi jeden miesiąc, za rozpoczęty drugi rok umowy — dwa miesiące, za rozpoczęty trzeci oraz następne lata umowy — trzy miesiące. Strony nie mogą uzgodnić krótszych okresów wypowiedzenia.

3. Państwa Członkowskie mogą ustalić, że okres wypowiedzenia za czwarty rok umowy wynosi — cztery miesiące, za piąty rok umowy — pięć miesięcy, za szósty oraz następne lata umowy —

sześć miesięcy. Mogą one ustalić, że strony nie mogą uzgodnić krótszych okresów.

4. Jeżeli strony uzgodnią dłuższe okresy niż ustanowione w ust. 2 i 3, to okres wypowiedzenia obowiązujący zleceniodawcę nie może być krótszy niż okres obowiązujący przedstawiciela handlowego.

5. O ile strony nie ustaliły inaczej, koniec okresu wypowiedzenia musi zbiegać się z końcem miesiąca kalendarzowego.

6. Przepis niniejszego artykułu stosuje się do umowy agencyjnej zawartej na czas oznaczony, zmienionej zgodnie z art. 14 w umowę agencyjną zawartą na czas nieoznaczony, z zastrzeżeniem, że przy obliczaniu trwania okresu wypowiedzenia uwzględnia się obowiązujący przedtem okres oznaczony w umowie.

#### Artykuł 16

Niniejsza dyrektywa nie narusza zastosowania ustawodawstw Państw Członkowskich, które przewidują natychmiastowe rozwiązanie umowy agencyjnej:

- a) z powodu niespełnienia obowiązków w całości lub częściowo przez jedną ze stron;
- b) w przypadku wystąpienia wyjątkowych okoliczności.

#### 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;

b) świadczenie wyrównawcze nie może przekraczać kwoty odpowiadającej rocznemu świadczeniu wyrównawczemu obliczonemu na podstawie przeciętnej kwoty rocznej wynagrodzeń otrzymanych przez przedstawiciela handlowego w ciągu ostatnich pięciu lat; jeżeli umowa została zawarta przed okresem krótszym niż pięć lat, świadczenie wyrównawcze ustala się na podstawie przeciętnej kwoty danego okresu;

c) przyznanie takiego świadczenia wyrównawczego nie uniemożliwia przedstawicielowi handlowemu dochodzenia odszkodowania.

3. Przedstawiciel handlowy ma prawo do odszkodowania za szkodę poniesioną w wyniku ustania jego stosunków ze zleceniodawcą.

Szkodę taką uznaje się w szczególności, gdy rozwiązanie umowy odbywa się w okolicznościach:

- utraty przez przedstawiciela handlowego prowizji przysługującej mu w przypadku właściwego wykonywania umowy agencyjnej, zapewniającej zleceniodawcy istotne korzyści z tytułu działalności przedstawiciela handlowego,
- oraz/lub braku amortyzacji kosztów i nakładów, poniesionych przez przedstawiciela handlowego przy wykonywaniu umowy agencyjnej za zgodą zleceniodawcy.

4. Uprawnienie do świadczenia wyrównawczego, zgodnie z ust. 2, lub do odszkodowania, zgodnie z ust. 3, powstaje także w przypadku, gdy umowa agencyjna wygasa wskutek śmierci przedstawiciela handlowego.

5. Przedstawiciel handlowy straci uprawnienie do świadczenia wyrównawczego, w przypadkach przewidzianych w ust. 2, lub do odszkodowania, w przypadkach przewidzianych w ust. 3, jeżeli w ciągu jednego roku po rozwiązaniu umowy nie zawiadomi on zleceniodawcy, że zamierza dochodzić swoich praw.

6. Komisja w ciągu ośmiu lat od daty notyfikacji niniejszej dyrektywy przedłoży Radzie sprawozdanie dotyczące stosowania tego artykułu oraz w miarę potrzeb propozycje zmian.

#### Artykuł 18

Świadczenie wyrównawcze lub odszkodowanie wskazane w art. 17 nie jest płacone:

- a) gdy zleceniodawca rozwiązał umowę agencyjną z powodu uchybienia przypisywanego przedstawicielowi handlowemu, które na podstawie prawa krajowego uzasadnia natychmiastowe rozwiązanie umowy agencyjnej;
- b) gdy przedstawiciel handlowy rozwiązał umowę agencyjną, chyba że rozwiązanie takie uzasadnione jest okolicznościami dotyczącymi zleceniodawcy lub też wiekiem, ułomnością bądź chorobą przedstawiciela handlowego, wskutek których nie można od niego wymagać kontynuacji działalności;
- c) gdy za zgodą zleceniodawcy przedstawiciel handlowy przenosi swoje prawa i obowiązki wynikające z umowy agencyjnej na inną osobę.

#### Artykuł 19

Strony nie mogą odstępować od przepisów art. 17 i 18 ze szkodą dla przedstawiciela handlowego przed wygaśnięciem umowy agencyjnej.

## Artykuł 20

1. Do celów niniejszej dyrektywy porozumienie, które przewiduje ograniczenie działalności zawodowej przedstawiciela handlowego po rozwiązaniu umowy agencyjnej, zwane jest dalej klauzulą zakazu konkurencji.
2. Klauzula zakazu konkurencji jest ważna jedynie wtedy, gdy i o ile:
  - a) została zawarta na piśmie; oraz
  - b) dotyczy powierzonego przedstawicielowi handlowemu obszaru geograficznego lub grupy klientów oraz rodzajów towarów, które zgodnie z umową są przedmiotem jego działalności agencyjnej.
3. Klauzula zakazu konkurencji jest ważna najwyżej dwa lata po rozwiązaniu umowy agencyjnej.
4. Niniejszy artykuł nie ma wpływu na przepisy prawa krajowego, które nakładają dalsze ograniczenia w zakresie ważności lub stosowalności klauzul zakazu konkurencji lub umożliwiają sądom zmniejszenie zobowiązań stron wynikających z takiego porozumienia.

## ROZDZIAŁ V

## Postanowienia ogólne i końcowe

## Artykuł 21

Niniejsza dyrektywa nie wymaga od Państwa Członkowskiego, aby zapewniło wydanie przepisów w sprawie ujawniania informacji, jeżeli takie ujawnianie byłoby sprzeczne z porządkiem publicznym.

## Artykuł 22

1. Państwa Członkowskie wprowadzą w życie przepisy niezbędne do wykonania niniejszej dyrektywy przed dniem 1 stycznia 1990 r. Powiadomią one o tym Komisję. Wspomniane przepisy stosuje się przynajmniej do umów zawartych po ich wejściu w życie. Mają one zastosowanie do umów obowiązujących najpóźniej do dnia 1 stycznia 1994 r.
2. Z chwilą notyfikacji niniejszej dyrektywy Państwa Członkowskie przekażą Komisji podstawowe przepisy ustawowe, wykonawcze i administracyjne, przyjęte w dziedzinie objętej tą dyrektywą.
3. Jednakże, w odniesieniu do Irlandii i Zjednoczonego Królestwa, termin dnia 1 stycznia 1990 r., wskazany w ust. 1, zastępuje się terminem dnia 1 stycznia 1994 r.

W odniesieniu do Włoch, w przypadku zobowiązań wynikających z art. 17, termin dnia 1 stycznia 1990 r. zastępuje się terminem dnia 1 stycznia 1993 r.

## Artykuł 23

Niniejsza dyrektywa skierowana jest do Państw Członkowskich.

Sporządzono w Brukseli, dnia 18 grudnia 1986 r.

W imieniu Rady

M. JOPLING

Przewodniczący