Сборник съдебна практика

РЕШЕНИЕ НА СЪДА (четвърти състав)

7 април 2016 година*

„Преюдициално запитване — Самостоятелно заети търговски представители — Директива 86/653/ЕИО — Член 17, параграф 2 — Обезщетение за клиентела — Условия за предоставяне — Привличане на нови клиенти — Понятието „нови клиенти“ — Клиенти на принципала, купуващи за първи път стоките, чието пласиране е било поверено на търговския представител“

По дело C-315/14

с предмет преюдициално запитване, отправено на основание член 267 ДФЕС от Bundesgerichtshof (Федералният върховен съд на Германия) с акт от 14 май 2014 г., постъпил в Съда на 2 юли 2014 г., в рамките на производство по дело

Marchon Germany GmbH

срещу

Yvonne Karaszkiewicz,

СЪДЪТ (четвърти състав),

състоящ се от: L. Bay Larsen, председател на трети състав, изпълняващ функцията на председател на четвърти състав, J. Malenovský, M. Safjan, A. Prechal и K. Jürimäe (докладчик), съдии,

генерален адвокат: M. Szpunar,

секретар: C. Strömholm, администратор,

предвид изложеното в писмената фаза на производството и в съдебното заседание от 4 юни 2015 г.,

като има предвид становищата, представени:

— за Marchon Germany GmbH, от C. Stempfle, C. Nitsche, A. Zafar и A. Herbertz, Rechtsanwälte,

— за г-жа Karaszkiewicz, от G. Heinicke, Rechtsanwalt,

— за германското правителство, от T. Henze, B. Beutler, J. Kemper и J. Mentgen, в качеството на представители,

— за чешкото правителство, от M. Smolek, J. Vláčil и T. Müller, в качеството на представители,

— за Европейската комисия, от K.-P. Wojcik и E. Montaguti, в качеството на представители,

* Език на производството: немски.

след като изслуша заключението на генералния адвокат, представено в съдебното заседание от 10 септември 2015 г.,

постанови настоящото

Решение

1 Преюдициалното запитване се отнася до тълкуването на член 17, параграф 2, буква а) от Директива 86/653/ЕИО на Съвета от 18 декември 1986 година относно координирането на правото на държавите членки, свързано с дейността на самостоятелно заетите търговски представители (ОВ L 382, стр. 17; Специално издание на български език, 2007 г., глава 6, том 1, стр. 176).

2 Запитването е отправено в рамките на спор между Marchon Germany GmbH (наричано по-нататък „Marchon“) и г-жа Karaszkiewicz по повод на искането от нея обезщетение от Marchon поради прекратяването на договора ѝ като търговски представител.

Правна уредба

Правото на Съюза

3 Второ и трето съображение от Директива 89/653 имат следното съдържание:

„като има предвид, че различията в националните правни системи, отнасящи се до търговското представителство, значително засягат условията за конкуренция и упражняването на тази дейност в рамките на [Европейския съюз] и са в ущърб както на закрилата, предоставена на търговските представители по отношение на техните принципали, така и на сигурността на търговските сделки; като има предвид, освен това, че тези различия са такива, че значително възпрепятстват сключването и функционирането на договорите за търговско представителство, когато принципалът и търговските представители са установени в различни държави членки;

като има предвид, че търговията със стоки между държавите членки трябва да се извършва при условия, които са сходни на тези на единния пазар, и това поражда необходимост от сближаване на правните системи на държавите членки до степента, необходима за доброто функциониране на Общия пазар; като има предвид, в това отношение, че стълкновителните норми не отстраняват в областта на търговското представителство противоречията, посочени по-горе, нито пък това би станало, ако те се уеднаквят, и съответно предлаганата координация е необходима, независимо от съществуването на тези норми“.

4 Член 1, параграфи 1 и 2 от тази директива гласи:

„1. Мерките за хармонизация, предвидени в настоящата директива, се прилагат по отношение на законовите, подзаконовите и административните разпоредби на държавите членки, регулиращи отношенията между търговските представители и техните принципали.

2. За целите на настоящата директива „търговски представител“ означава самостоятелно зает посредник, който има дълготрайни пълномощия да договаря продажбата или покупката на стоки от името на друго лице, наричано по-долу „принципал“, или да договаря и сключва такива сделки от името и за сметка на този принципал“.

5 Член 3 от посочената директива е формулиран по следния начин:

„1. При осъществяването на своите дейности даден търговски представител трябва да следи за интересите на своя принципал и да действа почтено и добросъвестно.

2. По-специално, даден търговски представител трябва:

а) да полага подходящи усилия да преговаря и, при необходимост, да сключва сделките, за които е инструктиран да се грижи;

[…]“.

6 Член 17, параграфи 1 и 2 от тази директива предвижда:

„1. Държавите членки предприемат необходимите мерки, за да гарантират, че търговският агент, след прекратяването на договора за представителство, е обезщетен в съответствие с параграф 2 или е обезщетен за вреди в съответствие с параграф 3.

2.

а) Търговският представител има право на обезщетение, ако и при условие, че:

— е привлякъл нови клиенти за принципала или значително е увеличил обема на търговията със съществуващи клиенти и принципалът продължава да извлича съществени ползи от търговията с такива клиенти,

и

— изплащането на това обезщетение е оправдано, с оглед на всички обстоятелства и, по-специално, […] изгубена[та] от търговския представител [комисиона от] търговията, извърш[ва]на с такива потребители. […]

б) Размерът на обезщетението не може да надвишава число, еквивалентно на обезщетение за една година, изчислено на базата на средното годишно възнаграждение на търговския представител за предходните пет години, а ако договорът е продължил по-малко от пет години, обезщетението се изчислява средно за периода.

[…]“.

Германското право

7 Съгласно член 89b, параграф 1 от Търговския кодекс (Handelsgesetzbuch):

„След прекратяване на договора търговският представител може да изиска от принципала заплащането на подходящо обезщетение, когато и доколкото:

1. принципалът дори след прекратяването на договора извлича значителни ползи от търговски отношения с нови клиенти, привлечени от търговския представител, и

2. изплащането на обезщетение е оправдано с оглед на всички обстоятелства, и по-специално изгубените от търговския представител комисиони от търговията с тези клиенти.

Счита се, че търговският представител е привлякъл нов клиент и когато дотолкова е задълбочил търговските отношения със съществуващ клиент, че от икономическа гледна точка това е равнозначно на привличането на нов клиент“.

Спорът по главното производство и преюдициалният въпрос

8 В рамките на дейността си като търговец на едро на рамки за очила Marchon предлага на клиентела от оптици различни модели, марки и колекции от тези продукти.

9 С оглед на разпространението на рамките си за очила Marchon прибягва до услугите на няколко търговски представители. То възлага на всеки от тях задачата да договаря продажбата на рамки от една или няколко определени марки, но не и на всички рамки от своята гама. От акта за преюдициално запитване се вижда, че в един и същи географски район всеки от тези търговски представители се конкурира с търговските представители, на които Marchon поверява пласирането на рамки от другите си марки.

10 На г-жа Karaszkiewicz, която действа като търговски представител на Marchon в периода между септември 2008 г. и юни 2009 г., е възложено да пласира рамки за очила от марките „C.K.“ и „F“. За тази цел Marchon ѝ предоставя списък с оптици, с които по повод на други марки рамки за очила вече поддържа търговски отношения. Г-жа Karaszkiewicz договаря продажбата на поверените ѝ рамки главно с тези оптици.

11 Вследствие на прекратяването на договора ѝ г-жа Karaszkiewicz иска от Marchon обезщетение за клиентела на основание член 89b от Търговския кодекс. В това отношение тя по-специално твърди, че оптиците, купили за първи път благодарение на нейната намеса рамки за очила от марките „C.K.“ или „F.“, трябва да се считат за „нови клиенти“ по смисъла на тази разпоредба, макар вече да са били в списъка с клиенти, който това дружество ѝ е предоставило.

12 Landgericht München I (областен съд Мюнхен I) уважава иска на г-жа Karaszkiewicz, като по съображения за справедливост обаче намалява наполовина размера на присъденото спрямо търсеното обезщетение. Всъщност този съд приема, че при договарянето г-жа Karaszkiewicz е била улеснена от това, че новите клиенти, които твърди, че е привлякла за Marchon, познават от по-рано това дружество.

13 Marchon подава въззивна жалба срещу това решение пред Oberlandesgericht München (Върховен областен съд, Мюнхен). След като този съд потвърждава посоченото решение, дружеството подава ревизионна жалба пред Bundesgerichtshof (Федералният върховен съд).

14 Запитващата юрисдикция смята, че изходът на делото зависи от тълкуването на член 17, параграф 2, буква а) от Директива 86/653, и по-конкретно от това дали при обстоятелства като тези по главното производство трябва да се счита, че търговският представител е привлякъл нови клиенти по смисъла на тази разпоредба.

15 Според тази юрисдикция понятието „нови клиенти“ по смисъла на посочената разпоредба би могло да бъде сведено до лицата, които преди намесата на съответния търговски представител не са поддържали никакви търговски отношения с принципала. Посочената юрисдикция все пак се пита дали не би следвало да се възприеме едно по-широко тълкуване на същата разпоредба, когато предвид пласментната структура на принципала търговският представител разпространява само част от неговите стоки. Всъщност предвид логиката и целите на Директива 86/653, и в частност целта търговският представител да бъде защитен в отношенията му с принципала, за нови клиенти по смисъла на член 17, параграф 2, буква а) от тази директива

биха могли да се считат лицата, които до момента не са купували от принципала нито една от стоките, чието разпространение е поверено на търговския представител, независимо от сключените между тези лица и този принципал сделки относно други стоки.

16 При тези условия Bundesgerichtshof (Федералният върховен съд) решава да спре производството и да постави на Съда следния преюдициален въпрос:

„Трябва ли член 17, параграф 2, буква а), първо тире от Директива 86/653 да се тълкува в смисъл, че не допуска прилагането на национална правна уредба, съгласно която „нови клиенти“ могат да бъдат и привлечените от търговския представител клиенти, които вече поддържат търговски отношения с принципала във връзка с продаваните от него продукти от дадена продуктова гама, но не и във връзка с продукти, изключителното разпространение на които принципалът е възложил на търговския представител?“.

По искането за възобновяване на устната фаза на производството

17 С молба, подадена в секретариата на Съда на 18 ноември 2015 г., Marchon иска възобновяване на устната фаза на производството.

18 Това дружество изтъква по същество, че някои от използваните от генералния адвокат в заключението му понятия, а именно понятията „продукт“, „нова категория продукти“ и „марка“, не са били обсъждани от страните.

19 В това отношение следва да се напомни, че съгласно член 83 от Процедурния правилник във всеки един момент, след изслушване на генералния адвокат, Съдът може да постанови възобновяване на устната фаза на производството, по-специално когато счита, че делото не е напълно изяснено, или когато след закриване на тази фаза някоя от страните посочи нов факт от решаващо значение за решението на Съда, или още когато делото трябва да се реши въз основа на довод, който не е бил обсъден от страните или заинтересованите субекти по член 23 от Статута на Съда на Европейския съюз.

20 В случая, след като изслушва генералния адвокат, Съдът приема, че разполага с всички необходими данни, за да отговори на поставения от запитващата юрисдикция въпрос, и че не е нужно да се произнесе с оглед на нов факт от решаващо значение за неговото решение или на довод, който не е бил обсъден пред него.

21 Що се отнася в частност до понятията „продукт“, „нова категория продукти“ и „марка“, използвани от генералния адвокат в заключението му, следва да се отбележи, че страните са имали предостатъчна възможност в писмените си изявления и по време на съдебното заседание да обсъдят тези понятия.

22 При това положение искането на Marchon за възобновяване на устната фаза на производството следва да се отхвърли.

По преюдициалния въпрос

23 Преди да се изследва поставеният от запитващата юрисдикция въпрос, следва да се припомни, че видно от член 1 от Директива 86/653, тя хармонизира законовите, подзаконовите и административните разпоредби на държавите членки, регулиращи отношенията между страните по договори за представителство, и по-конкретно в членове 13—20 от нея разпоредбите, уреждащи сключването и прекратяването на тези договори.

24 Що се отнася по-конкретно до прекратяването на договора за представителство, член 17 от тази директива задължава държавите членки да въведат механизъм за обезщетяване на търговския представител, като им предоставя възможност за избор между две системи: обезщетяване в съответствие с критериите, посочени в параграф 2 от този член, тоест системата на обезщетението за клиентела, или поправяне на вредите съгласно критериите, определени в параграф 3 от него, тоест системата на обезщетението за вреди (решение Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, т. 24).

25 Безспорно е, че Федерална република Германия е избрала системата на обезщетението за клиентела.

26 Именно в този контекст въпросът на запитващата юрисдикция по същество е дали член 17, параграф 2, буква а), първо тире от Директива 86/653 трябва да се тълкува в смисъл, че привлечените от търговския представител клиенти за стоките, които принципалът го е натоварил да продава, могат да се считат за нови клиенти по смисъла на тази разпоредба, въпреки че тези клиенти вече поддържат търговски отношения с този принципал по повод на други стоки.

27 Съгласно член 17, параграф 2, буква а), първо тире от Директива 86/653 търговският представител има право на обезщетение, ако и при условие че е привлякъл нови клиенти за принципала или значително е увеличил обема на търговията със съществуващи клиенти и принципалът продължава да извлича съществени ползи от търговията с такива клиенти. Изплащането на това обезщетение трябва да е оправдано с оглед на всички обстоятелства, и по-специално изгубените от търговския представител комисиони от търговията с тези клиенти.

28 Самият текст на тази разпоредба, доколкото в него се прави разлика между нови и съществуващи клиенти, без съмнение насочва към схващането, че за нови клиенти следва да се считат само тези, с които до намесата на търговския представител принципалът като цяло не е поддържал никакви търговски отношения. Този текст сам по себе си все пак не дава основание да се установи със сигурност как трябва да се преценява дали даден клиент е „нов“ или „съществуващ“ — спрямо цялата гама на принципала или пък спрямо някои конкретни стоки.

29 Поради това член 17, параграф 2 от Директива 86/653 следва да се тълкува, като се държи сметка за контекста, в който се вписва тази разпоредба, и целите, преследвани с тази директива (вж. по аналогия решения Csonka и др., C-409/11, EU:C:2013:512, т. 23 и Vnuk, C-162/13, EU:C:2014:2146, т. 42).

30 Що се отнася, на първо място, до контекста, в който се вписва посочената разпоредба, тя е една от мерките, хармонизиращи, както бе припомнено в точка 23 от настоящото решение, приложимите към договора за представителство правила. В това отношение от член 1, параграф 2 от Директива 86/653 е видно, че в рамките на този договор търговският представител е самостоятелно зает посредник, който има дълготрайни пълномощия да договаря продажбата или покупката на стоки от името на принципала или да договаря и сключва такива сделки от името и за сметка на този принципал.

31 Освен това от член 3, параграфи 1 и 2 от тази директива се вижда, че по силата на посочения договор търговският представител трябва да следи за интересите на принципала, в частност като полага нужните усилия, за да договори и евентуално да сключи сделките, с които последният го е натоварил.

32 Както по същество подчертава германското правителство в писмените си изявления, предметът на дейност на търговския представител зависи следователно от условията на договора, който го обвързва с принципала, и в частност от договорката между страните относно стоките, които принципалът възнамерява да продава или купува чрез посредничеството на този представител.

33 Що се отнася, на второ място, до целите, преследвани с Директива 86/653, следва да се припомни, че тя цели по-конкретно да защити търговския представител в отношенията му с принципала (вж. в този смисъл решения Honyvem Informazioni Commerciali , C-465/04, EU:C:2006:199, т. 19 и Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, т. 23). Съдът вече е постановил, че член 17 от тази директива има в това отношение решаващо значение (вж. в този смисъл решение Unamar, C-184/12, EU:C:2013:663, т. 39). Ето защо текстът на параграф 2 от този член следва да се тълкува така, че да се способства за тази защита на търговския представител и съответно да се отчитат напълно заслугите му при осъществяването на сделките, с които е натоварен. Следователно понятието „нови клиенти“ по смисъла на тази разпоредба не бива да се тълкува ограничително.

34 Горните съображения налагат извода, че преценката дали даден клиент е нов или съществуващ по смисъла на член 17, параграф 2 от Директива 86/653 следва да се извърши от гледна точка на стоките, във връзка с които принципалът е възложил на търговския представител да преговаря и евентуално да сключва покупка или продажба.

35 Така в случай като разглеждания в главното производство, при който по силата на сключения от него договор за представителство търговският представител има за задача да договаря продажбата на определени, а не на всички продукти от продуктовата гама на принципала, обстоятелството, че дадено лице вече поддържа търговски отношения с този принципал по повод на други стоки, не изключва възможността това лице да се счита за нов клиент, привлечен от този търговски представител, когато със своите усилия последният е успял да установи търговски отношения между въпросното лице и принципала, що се отнася до стоките, които е натоварен да пласира.

36 Marchon обаче твърди, че в случая клиентите, които има предвид г-жа Karaszkiewicz, не биха могли да се считат за нови по смисъла на член 17, параграф 2 от Директива 86/653, що се отнася до пласираните от нея стоки. Всъщност тези клиенти вече поддържали с Marchon търговски отношения във връзка с рамки за очила, подобни на тези, чиято продажба е натоварен да договори този търговски представител, като последните рамки просто били от други марки.

37 В това отношение фактът, че при обстоятелства като тези по главното производство клиентите, които търговският представител е привлякъл за своя принципал, вече купуват от последния стоки, сходни по естеството си с тези, чиято продажба търговският представител е натоварен да договори с тези клиенти, сам по себе си не е достатъчен, за да се приеме, че последните стоки вече са предмет на съществуващите с посочените клиенти търговски отношения.

38 При тези обстоятелства, предвид описаната в точки 30 и 31 от настоящото решение дейност на търговския представител като посредник при продажби, следва да се прецени дали пласирането на въпросните стоки изисква от страна на съответния търговски представител особени преговорни усилия и особена продажбена стратегия, насочени към установяването на специални търговски отношения, по-конкретно доколкото тези стоки са от различен сегмент от продуктовата гама на принципала.

39 В това отношение, както отбелязва генералният адвокат в точка 52 от заключението си, фактът, че принципалът възлага на търговския представител разпространението на нови стоки сред клиенти, с които вече поддържа определени търговски отношения, е евентуален показател за това, че тези стоки са част от продуктов сегмент, различен от този, към който спадат купуваните до този момент от тези клиенти стоки, и че пласирането на въпросните нови стоки сред посочените клиенти ще изисква от търговския представител установяването на специални търговски отношения, нещо, което обаче следва да се провери от запитващата юрисдикция.

40 Този анализ се потвърждава от факта, че по принцип контекстът на разпространение на стоките се различава според марките, които ги обозначават. В това отношение Съдът вече е постановил, че освен указание за произхода на стоките или услугите марката често представлява инструмент на търговска стратегия, използван в частност за рекламни цели или за придобиване на репутация с цел създаване на постоянна клиентела (решение Interflora и Interflora British Unit, C-323/09, EU:C:2011:604, т. 39).

41 Така обстоятелства като тези по главното производство, при които, видно от акта за преюдициално запитване, гамата на предлаганите от принципала стоки е разделена на различни марки, като всеки от търговските представители на този принципал е натоварен да договаря продажби само на една или някои от тези марки, показват — като това обаче следва да се провери от запитващата юрисдикция — че представителите трябва да установят с всеки клиент специални търговски отношения във връзка с поверените им марки.

42 Що се отнася накрая до твърдението на Marchon, че за търговския представител ще е по лесно да пласира нови стоки сред лица, които вече поддържат търговски отношения с принципала, това твърдение, ако се приеме за вярно, би могло в пълна мяра да бъде взето предвид от националния съд, когато същият преценява в съответствие с член 17, параграф 2, второ тире от Директива 86/653 дали е оправдано да се изплати обезщетение на търговския представител (вж. по аналогия решение Volvo Car Germany, C-203/09, EU:C:2010:647, т. 44).

43 Предвид изложеното по-горе на поставения въпрос следва да се отговори, че член 17, параграф 2, първо тире от Директива 86/653 трябва да се тълкува в смисъл, че и в случаите, в които привлечените от търговския представител клиенти за стоките, които принципалът го е натоварил да продава, вече поддържат търговски отношения с този принципал по повод на други стоки, тези клиенти трябва да се считат за нови клиенти по смисъла на тази разпоредба, когато за продажбата от този представител на първите стоки е било нужно да се установят специални търговски отношения, нещо, което следва да се провери от запитващата юрисдикция.

По съдебните разноски

44 С оглед на обстоятелството, че за страните по главното производство настоящото дело представлява отклонение от обичайния ход на производството пред запитващата юрисдикция, последната следва да се произнесе по съдебните разноски. Разходите, направени за представяне на становища пред Съда, различни от тези на посочените страни, не подлежат на възстановяване.

По изложените съображения Съдът (четвърти състав) реши:

Член 17, параграф 2, буква а), първо тире от Директива 86/653/ЕИО на Съвета от 18 декември 1986 година относно координирането на правото на държавите членки, свързано с дейността на самостоятелно заетите търговски представители, трябва да се тълкува в смисъл, че и в случаите, в които привлечените от търговския представител клиенти за стоките, които принципалът го е натоварил да продава, вече поддържат търговски отношения с този принципал по повод на други стоки, тези клиенти трябва да се считат за нови клиенти по смисъла на тази разпоредба, когато за продажбата от този представител на първите стоки е било нужно да се установят специални търговски отношения, нещо, което следва да се провери от запитващата юрисдикция.

Подписи