



B&B
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

Diplomsko delo višješolskega strokovnega študija
Program: ekonomist
Modul: organizator poslovanja

**PRIMERJALNA ANALIZA PRAVNE
UREDITVE POGODBE O TRGOVSKEM
ZASTOPANJU PO DIREKTIVI EU,
SLOVENSKEM OBLIGACIJSKEM
ZAKONIKU IN RUSKI ZAKONODAJI**

Mentor: dr. Andrej Friedl
Lektorica: Marija Volkova, univ. dipl. slov.

Kandidatka: Anna Bozhevolnaia

Kranj, maj 2026

IZJAVA

Študentka Anna Bozhevolnaia izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom dr. Andreja Friedla.

Skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorski in sorodnih pravicah dovoljujem objavo tega diplomskega dela na spletni strani šole in v institucionalnem oz. nacionalnem repozitoriju (COBISS).

Dne: 29. 5. 2026

Podpis: _____

POVZETEK

V diplomskem delu je obravnavana pogodba o trgovskem zastopanju kot instrument mednarodne trgovine, ki proizvajalcu omogoča vstop na tuje trge prek trgovskega agenta. Analizirano je pravno urejanje te pogodbe v pravu Evropske unije, Republike Slovenije in Ruske federacije. Posebna pozornost je namenjena Direktivi Evropske unije o trgovskih zastopnikih ter Obligacijskemu zakoniku Slovenije in civilnemu pravu Rusije. Preučuje se položaj agenta kot šibkejše stranke pogodbe in pravni mehanizmi njegove zaščite. Obravnavana so tveganja izgube provizije zaradi ravnanja ali opustitev principala. Analiziran je tudi položaj agenta po prenehanju dolgoročne pogodbe ter njegova odvisnost od enega principala. Poudarja se potreba po odškodnini kot sredstvu zagotavljanja pravičnega ravnovesja interesov pogodbenih strank. Pravo Evropske unije zagotavlja imperativno zaščito agenta, vključno s pravico do nadomestila in odškodnine, medtem ko so ti mehanizmi v ruskem pravu manj razviti. Ugotavlja se, da razlike v pravnem urejanju ustvarjajo dodatna tveganja v mednarodni trgovini. Zato je pomemben bolj uravnotežen pristop k varstvu interesov pogodbenih strank.

KLJUČNE BESEDE

- Trgovski zastopnik
- Pogodba o trgovskem zastopanju
- Evropska unija
- Nadomestilo
- Mednarodna trgovina

SUMMARY

The thesis examines the commercial agency contract as an instrument of international trade that enables a manufacturer to enter foreign markets through a commercial agent. It analyzes the legal regulation of this contract under the law of the European Union, the Republic of Slovenia, and the Russian Federation. Special attention is paid to the European Union Directive on commercial agents, as well as to the Slovenian Code of Obligations and Russian civil law. The position of the agent as the weaker party to the contract and the legal mechanisms for the agent's protection are examined. The risks of losing commission due to the actions or omissions of the principal are addressed. The analysis also covers the agent's position after the termination of a long-term contract and the agent's dependence on a single principal. The need for compensation is emphasized as a means of ensuring a fair balance of interest between the contracting parties. European Union law provides mandatory protection of the agent, including the right to indemnity and damages, whereas these mechanisms are less developed in Russian law. It is concluded that differences in legal regulation create additional risks in international trade. Therefore, a more balanced approach to protecting the interests of the contracting parties is important.

KEYWORDS

- Commercial agent
- Commercial agency contract
- European Union
- Compensation
- International trade

KAZALO

1. UVOD	1
1.1. Predstavitev problema	1
1.2. Cilji naloge	1_Toc10137
1.3. Predpostavke in omejitve	2
1.3.1. Predpostavke raziskave	2
1.3.2. Omejitve raziskave	3
1.3.3. Metode dela.....	3
2. TEORETIČNE OSNOVE	5
2.1. Ekonomsko-pravni pomen pogodbe o komercialnem zastopanju v sistemu mednarodne trgovine	5
2.2. Pravno urejanje pogodbe o komercialnem zastopanju v pravu Evropske unije (na podlagi Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih)	7
2.3. Primerjalno-pravno urejanje pogodbe o komercialnem zastopanju po Civilnem zakoniku Ruske federacije in Obligacijskem zakoniku Republike Slovenije	10
3. PRAKTIČNI DEL	14
3.1. Analiza pravnih stališč Sodišča Evropske unije glede uporabe določb Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih	14
3.1.1. Plačilo zastopnika v Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986) in v sodni praksi Sodišča Evropske unije	16
3.1.2. Izplačilo odškodnine zastopniku ob prenehanju pogodbe o zastopstvu v Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986)in v sodni praksi Sodišča Evropske unije	18
3.1.3. Uporabnost določb Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) za subjekte iz držav, ki niso članice Evropske unije, vendar opravljajo dejavnost na njenem ozemlju	20
3.2. Analiza sodne prakse Republike Slovenije na področju pogodb o poslovnem zastopstvu	24
3.3. Analiza sodne prakse v sporih, ki izhajajo iz pogodbe o komercialnem zastopanju v Ruski federaciji	30
3.3.1. Bistvo agencijske pogodbe v pravu Ruske federacije	31
3.3.2. Plačilo agenta v ruskem pravu.....	33
3.3.3. Prenehanje agencijske pogodbe v ruskem pravu	36
4. ZAKLJUČKI	39
5. LITERATURA IN VIRI	41

POJMOVNIK

Agent: Oseba, ki na podlagi pooblastila v imenu in za račun principala sklepa pravne posle ali opravlja druge pravne in dejanske aktivnosti. V mednarodnem pravu je agent pogosto posrednik med principalom in tretjo osebo.

Aktih lex mercatori: Neformalni pravni viri mednarodnega gospodarskega prava, ki temeljijo na poslovni praksi, trgovalnih običajih, arbitražni praksi in modelnih pravilih ter niso sprejeti kot državni predpisi.

Dispozitivnost: Lastnost pravnih norm, ki dovoljuje strankam, da z voljo uredijo pravno razmerje drugače, kot določa zakon, če zakon izrecno ne določa drugače.

Distributerska pogodba: Pogodba, s katero se dobavitelj zaveže dobavljati blago distributerju, ta pa ga v svojem imenu in za svoj račun prodaja naprej na določenem trgu.

Ex officio: Latinski izraz za ravnanje po uradni dolžnosti, brez potrebe po posebni zahtevi strank.

Franšizna pogodba: Pogodbena razmerje, v katerem franšizodajalec podeli franšizojemalcu pravico do uporabe poslovnega koncepta, blagovne znamke in know-howa v zameno za plačilo.

Harmonizacija: Postopek približevanja nacionalnih pravnih ureditev brez njihove popolne poenotenosti, zlasti na ravni Evropske unije ali mednarodnih organizacij.

Imperativne norme: Pravne norme, od katerih odstopanje ni dovoljeno, saj varujejo javni interes, šibkejšo stranko ali temeljna pravna načela.

Jurisdikcija: Pristojnost sodišča ali drugega organa, da odloča o določenem pravnem razmerju ali sporu.

Kasacijsko sodišče: Vrhovno sodišče v določenih pravnih sistemih, ki presoja pravilnost uporabe prava, ne pa dejanskega stanja.

Kolizija: Navzkrižje dveh ali več pravnih ureditev, ki bi se lahko uporabljale za isto mednarodno pravno razmerje.

Kolizijsko urejanje: Pravni mehanizem, s katerim se določi, pravo katere države se uporabi za mednarodno razmerje, kadar pride do kolizije pravnih redov.

Komisijaska pogodba: Pogodba, s katero se komisionar zaveže, da bo v svojem imenu, a za račun komitenta, opravil določen pravni posel.

Mandatna pogodba: Pogodba, s katero se mandatni prevzemnik zaveže, da bo za mandatodajalca opravil določene posle ali dejanja, običajno v njegovem imenu.

Mehka zakonodaja (soft law): Pravni instrumenti brez formalne zavezujoče moči, kot so priporočila, smernice ali kodeksi ravnanja, ki vplivajo na prakso in razvoj prava.

Načela pogodbene svobode: Temeljno načelo obligacijskega prava, ki strankam omogoča prosto odločanje o sklenitvi, vsebini in prenehanju pogodb v mejah zakona.

Normativni dokument: Formalizirani pravni akti ali besedila, ki vsebujejo pravna pravila, standarde ali smernice.

Obligacija: Pravno razmerje, v katerem je ena stranka dolžna opraviti določeno izpolnitev (*dare, facere, non facere*), druga pa ima pravico to zahtevati.

Obligatio ad diligentiam: Obveznost ravnanja s skrbnostjo, pri kateri dolžnik ne jamči rezultata, temveč primerno ravnanje.

Odpravnina: Denarno nadomestilo, ki pripada upravičeni osebi ob prenehanju pogodbenega ali drugega razmerja pod pogoji, določenimi z zakonom ali pogodbo.

Odškodnina: Denarno ali drugo nadomestilo za škodo, povzročeno s protipravnim ravnanjem ali kršitvijo pogodbe.

Poveriti: Zaupati določeno nalogo, opravilo ali pooblastilo drugi osebi z določenim namenom.

Preambula: Uvodni del pravnega akta ali pogodbe, ki pojasnjuje razloge, cilje in temeljna izhodišča dokumenta.

Principal: Oseba, v imenu in za račun katere deluje agent; nosilec pravic in obveznosti iz pravnih poslov, sklenjenih s pomočjo zastopnika.

Posredniška pogodba: Pogodba, s katero se posrednik zaveže, da bo iskal in spravil v stik dve stranki zaradi sklenitve pravnega posla, ne da bi ga sam sklenil.

Unifikacija: Proces poenotenja pravnih pravil.

KRATICE IN AKRONIMI

CZ:	Civilni zakonik
EU:	Evropska unija
GB:	Velika Britanija
ICC:	Mednarodna trgovinska zbornica
OZ:	Obligacijski zakonik
RF:	Ruska federacija
RS:	Republika Slovenije
SEU:	Sodišče Evropskih unije
UNIDROIT:	Mednarodni inštitut za poenotenje zasebnega prava
VSK:	Višje sodišče v Kopru
VSL:	Višje sodišče v Ljubljani
ZDA:	Združene države Amerike
ZO:	Zakon o obveznostih

1. UVOD

1.1. Predstavitev problema

V diplomskem delu bo obravnavana pogodba o trgovskem zastopstvu kot pomembno orodje mednarodne trgovine, ki omogoča principalu (proizvajalcu), da vstopi na tuje trge prek trgovskega zastopnika (agenta).

V skladu s pravom Evropske unije se agent, ne glede na svojo pravno-organizacijsko obliko, šteje za ekonomsko in pravno šibkejšo stranko pogodbe. To izhaja iz njegove odvisnosti od principala, ki mu lahko povzroči škodo, na primer tako, da ne razkrije sklenjenih pogodb s strankami, ki jih je pridobil agent, kar lahko vodi do izgube provizije.

Poseben pomen ima položaj po prenehanju pogodbe, saj se lahko agent, ki je za principala vzpostavil stabilno prodajno mrežo, znajde v slabšem položaju na trgu, ker je bil dolgotrajno vezan na enega partnerja. Zato se izplačilo nadomestila ob prenehanju pogodbe šteje za sredstvo zagotavljanja pravičnega ravnovesja interesov obeh strank.

V mednarodni trgovini se ta problem dodatno zaostri zaradi razlik v ureditvi v Evropski uniji, Republiki Sloveniji in Ruski federaciji, kar ustvarja dodatna pravna tveganja in lahko poruši ravnotežje interesov udeležencev.

V delu bodo analizirane določbe Direktive EU o trgovskih zastopnikih, določbe Obligacijskega zakonika Republike Slovenije ter Civilnega zakonika Ruske federacije, pa tudi sodna praksa EU, ki potrjuje, da so pravila o nadomestilu za agenta po prenehanju pogodbe imperativne narave in se uporabljajo ne glede na izbiro prava, če se dejavnost izvaja na ozemlju EU.

Posebna pozornost bo namenjena položaju agenta kot šibkejše stranke, njegovim pravicam do provizije ter pravici do nadomestila po prenehanju pogodbe. Teoretični del temelji na evropski in ruski pravni literaturi ter znanstvenih raziskavah s tega področja.

1.2. Cilji naloge

Namen diplomske naloge je celovito predstaviti pravno naravo pogodbe o trgovskem zastopstvu ter primerjalno analizirati položaj pogodbenih strank v različnih pravnih sistemih, s posebnim poudarkom na zaščiti agenta.

Cilji diplomske naloge so oblikovati pravno razumevanje vloge pogodbe o trgovskem zastopstvu v mednarodni trgovini; oceniti razlike v pravicah in obveznostih agenta in principala v RS in RF; določiti raven pravne zaščite agenta v različnih pravnih sistemih; pripraviti pregled sodne prakse EU ter ustrezne prakse v RS in RF; oceniti tveganja za principala, ki posluje preko agenta na ozemlju EU.

Predvideni rezultati naloge so sistemsko razkritje bistvene narave pogodbe o trgovskem zastopstvu, njene funkcije in pomen kot orodja za organizacijo čezmejne trgovine ter njen položaj med drugimi pogodbami v okviru mednarodnega gospodarskega poslovanja.

Izpostavljene bodo ključna podobnosti in razlike v pravni ureditvi statusa agenta in principala v slovenskem in ruskem pravu, vključno z vprašanji sklenitve, izvajanja in prenehanja agencijske pogodbe.

Analiziran bo pomen sodbe Sodišča EU v zadevi Ingmar za oblikovanje obveznih standardov zaščite agenta, prav tako bo pregledana relevantna sodna praksa RS in RF z namenom ugotavljanja trendov pravnega urejanja.

Določena bo raven pravne zaščite agenta v različnih pravnih sistemih.

Izvedena bo pravna ocena tveganj za agenta, ki opravlja dejavnost za principala na ozemlju EU.

1.3. Predpostavke in omejitve

1.3.1. Predpostavke raziskave

Določbe Direktive Evropske unije o trgovskih agentih, ki se nanašajo na nadomestilo in odškodnino agentu po prenehanju agencijske pogodbe, se uporabljajo na ozemlju držav članic EU kot imperativna norma in jih je treba obvezno upoštevati pri urejanju agencijskih razmerij.

Komercialni agent praviloma zaseda ekonomsko in pravno šibkejši položaj v razmerju do principala, kar objektivno narekuje potrebo po posebni pravni zaščiti agenta.

Ruska civilna zakonodaja ne predvideva mehanizmov zaščite komercialnih agentov, ki bi po obsegu in vsebini bili primerljivi z regulacijo, ki jo določa pravo EU glede nadomestila in odškodnine agentu po prenehanju pogodbe.

Razvoj mednarodne trgovine zahteva zagotavljanje visoke stopnje pravne gotovosti in predvidljivosti pri urejanju pogodbenih razmerij, vključno z agencijskimi pogodbami.

V diplomskem delu predpostavljamo, da obstoječe razlike v pravni ureditvi trgovskega zastopanja v EU, Sloveniji kot članici EU in RF lahko pomembno vplivajo tako na raven pravnega varstva agenta kot na stopnjo pogodbene svobode med strankami. Evropski model, ki temelji na Direktivi 86/653/EGS (1986) in nacionalni implementaciji, naj bi zagotavljal višjo stopnjo zaščite agenta kot ekonomsko šibkejšo pogodbeno stranke, zlasti glede pravice do provizije, odpovednih rokov in morebitnega nadomestila po prenehanju pogodbe.

Po drugi strani pa se lahko domneva, da ruski pravni model, ki temelji na večji dispozitivnosti, strankam omogoča širšo pogodbeno svobodo pri določanju pogojev sodelovanja in razdelitvi tveganj, vendar ob tem zagotavlja manj obsežno zakonsko varstvo agenta, ki je v večji meri odvisno od vsebine posamezne pogodbe.

Na tej podlagi se predpostavlja hipoteza, da lahko različna pravna pristopa vplivata na ravnotežje interesov strank, pravno varnost in poslovno fleksibilnost v mednarodnih agencijskih razmerjih. Preverjanje te hipoteze naj bi omogočilo oceno, kateri model učinkoviteje uravnava razmerje med zaščito ekonomsko odvisne stranke in svobodo podjetniškega delovanja.

1.3.2. Omejitve raziskave

Raziskava je omejena na analizo pravne ureditve pogodbe o trgovskem zastopstvu v pravu Evropske unije (s poudarkom na pravnem redu Republike Slovenije) in v Ruski federaciji.

Možnosti analize ruske sodne prakse so omejene zaradi pomanjkanja popolnega in sistematiziranega dostopa do vseh sodnih odločitev za to kategorijo sporov.

Raziskavo otežujejo posebnosti prevajanja in primerjanja pravne terminologije, ki se uporablja v pravu Evropske unije, nacionalnem pravu Republike Slovenije in ruski zakonodaji.

1.3.3. Metode dela

V teoretičnem delu diplomske naloge bo uporabljen opisni pristop, ki je temelji na natančni in objektivni predstavitvi obstoječega stanja pravne ureditve pogodbe o trgovskem zastopstvu. Ta metoda omogoča podrobno predstavitev veljavnih pravnih norm držav, ki so predmet raziskave. Uporaba opisnega pristopa bo zagotovila celovit pregled, ki je nujen za nadaljnjo uporabo zahtevnejših metod, kot sta sinteza in analiza.

V praktičnem delu bo uporabljena metoda indukcije in dedukcije.

Metoda indukcije bo služila prehodu od konkretnih norm in sodnih odločitev k oblikovanju splošnih načel zaščite agenta v različnih jurisdikcijah. Dedukcija pa bo uporabljena za preverjanje teh splošnih načel na posameznih pravnih situacijah, kar je pomembno za oceno tveganj za principala. V zaključku bo ponovno uporabljena metoda sinteze za povezovanje vseh raziskovalnih ugotovitev s teoretično podlago naloge.

Za pregled doktrine bosta kot predhodni vir uporabljeni dve ključni raziskavi, ki oblikujeta tako nacionalno kot primerjalno-pravno podlago. Najprej bo preučena doktorska disertacija pod naslovom »Prostovoljno zastopanje v mednarodnem komercialnem prometu« (Vlasova, 2021). To delo predstavlja temeljno raziskavo saj obravnava zastopanje skozi prizmo ruskega prava v mednarodnem kontekstu ter natančno analizira posebnosti pravne ureditve. Posebej zanimiv je pregled kolizijskega urejanja, kjer so neposredno primerjani ruski in tuji pristopi, kar je bistveno za oceno ruskih norm o prenehanju zastopanja. Sklepi Vlasove (2021) oblikujejo potrebno rusko doktrinarno podlago za analizo pravic in obveznosti strank.

Nato pa bo sledila analiza diplomske naloge Grega Paternostra »Pravice in obveznosti strank pri prenehanju pogodbe o trgovskem zastopstvu (agencijski pogodbi)« (Paternoster, 2012). To delo je osredotočeno na slovensko pravo, in ponuja dragocen primerjalni vpogled v institut prenehanja agencijske pogodbe. Analiza tega vira bo omogočila natančno ločevanje agencijske pogodbe od distributerske oziroma franšizne saj se posledice njihovega prenehanja bistveno razlikujejo. Posebna pozornost v primerjalni analizi bo namenjena prenehanju pogodbe za nedoločen čas, pri čemer je poudarjen pomen upoštevanja postopka obvestila in njegovega pravnega učinka. Analiza izrednega prenehanja zahteva podrobno opredelitev pojma resnega razloga za takojšnjo odpoved.

Ključno vprašanje, ki ga obravnavata oba vira, je odpravnina za agenta: treba je določiti kriterije za pridobitev pravice do nje in opredeliti njeno višino. Prav tako je pomembno pojasniti razmerje med odpravnino in odškodnino za škodo. Ti predhodni raziskovalni viri, ki zajemajo nacionalno doktrino RF in EU primerjalne izkušnje, predstavljajo osnovo za celovito analizo finančnih in pravnih obveznosti strank v trenutku prenehanja agencijskega razmerja.

2. TEORETIČNE OSNOVE

2.1. Ekonomsko-pravni pomen pogodbe o komercialnem zastopanju v sistemu mednarodne trgovine

Globalizacija gospodarskega prostora, širitev meja mednarodnega komercialnega prometa in iskanje novih trgov za prodajo blaga podjetnike vodijo k nujnosti uporabe storitev tretjih oseb – zastopnikov pri sklepanju zunanjetrgovinskih poslov.

Agentska pogodba je ena najpogostejših pogodb, ki urejajo zastopniška razmerja v mednarodnem komercialnem prometu (Paternoster, 2012).

Pogodba o trgovskem zastopanju oziroma agentska pogodba je pogodba, po kateri se zastopnik zaveže zagotoviti sklepanje pogodb med tretjimi osebami in njegovim naročnikom in jo naročnik lahko sklene s fizično ali pravno osebo, pri čemer so odnosi med strankama po naravi zaupni in dolgoročni (Bonell in Hartkamp, 2011).

S takšno pogodbo naročnik in zastopnik urejata vse pravice in obveznosti, ki izhajajo iz njunega razmerja, ki temelji na ideji, da bo zastopnik po svojih zmožnostih pridobival posle za naročnika (Vlasova, 2021).

V praksi mednarodne trgovine je trgovsko zastopanje urejeno tako, da veliko (mednarodno) podjetje, ki želi izvažati svoje izdelke v posamezno državo, na primer v Slovenijo, sklene agentsko pogodbo s slovenskim komercialnim podjetjem, ki se profesionalno ukvarja s trgovskim zastopanjem v Sloveniji. Prodajalec (mednarodno podjetje) tako poveri iskanje poslov v Sloveniji trgovskemu zastopniku, ki nato aktivno išče zainteresirane tretje osebe za poslovanje (Vlasova, 2021).

Pogodba o trgovskem zastopanju ima številne prednosti. Naročniki, torej tuja trgovska podjetja, s tem zmanjšujejo tveganje pri vstopu na nove trge saj zastopniki praviloma bolje poznajo lokalni trg, lokalno zakonodajo, oglaševalske storitve, vedenje kupcev in druga tveganja, povezana s trgovino. Ob tem agenti, ki sodelujejo z uglednimi tujimi podjetji, dejansko krepijo konkurenco na trgu in sodelujejo pri prodoru tujih podjetij na slovenske trge, kar dolgoročno pomeni uvoz inovacij in kakovosti. Pogodba o trgovskem zastopanju je še posebej pomembna za vse, ki kot prodajalci ne morejo učinkovito vstopiti na nov trg in vzpostaviti stikov s kupci (Bohinc, 2008).

Trgovsko zastopanje je le ena izmed možnosti vstopa gospodarskega subjekta na tuji trg, saj lahko uporablja tudi druge načine, na primer ustanovitev podjetja ali podružnice na trgu, kjer želi poslovati, kar pa seveda pomeni večje stroške v primerjavi s stroški, ki jih ima naročnik ob plačilu provizije agentu pri trgovskem zastopanju (Kanaševski, 2019).

Gospodarski subjekt lahko uporabi tudi eno izmed vrst poslov, podobnih trgovskemu zastopanju, kot so na primer distributerska pogodba, komisijska pogodba ali posredniška pogodba; vendar je agent zaradi svojega individualnega pristopa, vloge in pomena najpogostejši »posrednik« pri plasiranju blaga in storitev, običajno na tujih trgih (Paternoster, 2012).

Odločitev o načinu, s katerim gospodarski subjekt želi vstopiti na določen trg ali tam poslovati, je odvisna od naslednjih kriterijev: jezikovne razlike, tradicije (kupci, uprava, način poslovanja), kompleksnost gospodarskega prostora, kompatibilnost pravnega urejanja, predvsem pogodbenega ali gospodarskega pogodbenega prava, korporacijskega prava, insolvenčnega prava, procesnih norm, konkurenčnega prava, finančnih in davčnih norm (Bonell in Hartkamp, 2011).

Osnovna naloga oziroma funkcija agenta je, da na določenem območju, kjer naročnik iz različnih razlogov, kot so geografska oddaljenost, nepoznavanje trga, kupcev, jezika, poslovnih običajev, pravnega urejanja, ne more učinkovito delovati, vzpostavi stike med njim in potencialnimi strankami, kar naročniku omogoča bolj uspešen vstop na ta trg in zmanjšanje tveganj, na primer glede neplačil za blago s strani (nepoštenega) kupca, saj agent praviloma v svojem interesu izbere poštenega kupca (Vlasova, 2021).

Z vidika naročnika je vključitev agenta v sklepanje poslov s tretjimi osebami dodatni strošek saj mu je treba plačevati provizijo. Iz tega sledi, da vključitev agenta pri vstopu na določen trg ni vedno smiselna. Smiselna je le v primeru, če naročnik sklene toliko poslov, da lahko pokrije stroške provizije in druge stroške ter na koncu tudi ustvari dobiček (Paternoster, 2012).

Tako lahko sklepamo, da v pogojih globalizacije poslovanja trgovinsko zastopstvo v okviru agencijske pogodbe opravlja pomembne funkcije: podjetjem pomaga vstopati na mednarodne trge, zmanjšuje tveganja, povezana z nepoznavanjem lokalnega trga, pravne ureditve in poslovnih običajev, ter hkrati pomaga pri sklepanju novih poslov, s čimer omogoča širitev poslovanja (Bonell in Hartkamp, 2011).

Med glavne prednosti agencijske pogodbe spada fleksibilna in razmeroma manj stroškovna oblika vstopa na tuji trg. Principalu ni treba ustanavljati hčerinskih družb ali podružnic svojega pravnega subjekta in zaposlovati novih delavcev, s čimer se izogne dodatnim, pogosto precej visokim stroškom. Zaradi strokovnega znanja agenta lahko ta pomaga principalu zmanjšati komercialna in pravna tveganja ter povečati konkurenčnost njegovih izdelkov (Vlasova, 2021).

Kljub temu je treba upoštevati tudi donosnost takšne pogodbe z agentom, saj je ta lahko za principala neugodna ob nezadostnem obsegu poslov. V takem primeru principal morda ne bo sposoben pokriti agentove provizije in spremljajočih stroškov.

2.2. Pravno urejanje pogodbe o komercialnem zastopanju v pravu Evropske unije (na podlagi Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih)

Agentska pogodba v mednarodnem pravu je urejena s sklopom mednarodnih konvencij, aktov zasebne unifikacije in regionalnih normativnih dokumentov, ki so namenjeni unifikaciji in harmonizaciji pravnega urejanja zastopniških razmerij.

Med ključne mednarodne pogodbe sodi Haaška konvencija o pravu, ki se uporablja za agentske pogodbe z dne 14. marca 1978. Ta konvencija se nanaša na dejavnost agenta, povezano s prejemanjem in prenosom ponudb ter vodenjem pogajanj v imenu druge osebe (Hague Conference on Private International Law, 1976). Tako njen obseg zajema predvsem dejanske aktivnosti agenta, ki jih izvaja v interesu principala, brez obveznega sklepanja pogodb v njegovem imenu (Vlasova, 2021).

Bistven vir mehke zakonodaje so tudi načela UNIDROIT (International Institute for the Unification of Private Law, 2016). Ta urejajo širok spekter vprašanj, povezanih s sklepanjem in izvajanjem mednarodnih komercialnih pogodb, vključno z zastopanjem in obsegom pooblastil zastopnika (International Institute for the Unification of Private Law, 2016). Zlasti člen 2.2.1 Pravil določa splošne določbe o delovanju zastopnika v imenu in za račun zastopanega, kar je mogoče uporabiti tudi za zastopniška razmerja (International Institute for the Unification of Private Law, 2016).

Posebno vlogo imajo akti zasebne unifikacije, ki jih je pripravila ICC (ICC Commission on Commercial Law and Practice, 2024), namenjeni oblikovanju enotnih pristopov k urejanju komercialnega zastopanja. Njihov sprejem je bil potreben zaradi pomembnih razlik v nacionalnih pravnih redih, ki urejajo agentsko pogodbo in ovirajo razvoj mednarodne trgovine. ICC (ICC Commission on Commercial Law and Practice, 2024) je tako pripravila Priročnik za sestavo komercialnih agentskih pogodb iz leta 1983 in Tipično komercialno agentsko pogodbo, katere aktualna ureditev iz leta 2002 je nadomestila tipično obliko iz leta 1991. Ti dokumenti določajo obseg pooblastil agenta, njegove obveznosti in ključne pogoje agentske pogodbe ter so postali razširjena praksa v mednarodni trgovini.

Za države članice EU je poseben vir urejanja zastopniških razmerij Direktiva EU št. 86/653/EGS (1986) o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih komercialnih agentov. Direktiva določa enotne minimalne standarde pravnega položaja komercialnih agentov, vključno z vprašanji njihovih pooblastil, nadomestila in zaščite pravic ob prenehanju agentske pogodbe. Po določbah Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) je komercialni agent oseba, ki ji kot neodvisnemu posredniku

pripada stalna obveznost bodisi vodenja pogajanj pri prodaji blaga za drugo osebo, imenovano principal, bodisi vodenja pogajanj in sklepanja poslov v imenu in za račun principala. Komercialno zastopanje se obravnava kot pogodba o naročilu, torej temelji na neposrednem zastopstvu, ki je značilno za kontinentalne evropske države, zlasti Francijo, Nemčijo in Belgijo. Upoštevati je treba, da zakonodaja evropskih držav, ki so implementirale Direktivo, dovoljuje agentu zgolj dejanske aktivnosti po naročilu principala. Pomembno je, da iz področja uporabe Direktive EU izhaja izključitev urejanja dejavnosti komercialnih agentov, ki za svoje delo ne prejemajo nadomestila. Na splošno lahko rečemo, da Direktiva vsebuje temeljna določila, ki urejajo razmerja strank po agentskih pogodbah (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

Analiza točke 2 člena 1 Direktive omogoča opredelitev skupka značilnosti, ki so potrebne za kvalifikacijo osebe kot komercialnega agenta. Prvič, agent mora nastopati kot neodvisni gospodarski subjekt in ne sme biti v delovnem razmerju s principalom. Drugič, njegova dejavnost mora biti stalna, kar predpostavlja trajajoča agentska pooblastila in ne zgolj enkratno izpolnitev naročila. Tretjič, komercialni agent deluje v interesu podjetnikov kot profesionalni komercialist, ki pomaga pri prodoru njihovih izdelkov ali storitev na določenem območju (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

Direktiva Sveta Evropske unije o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) dovoljuje, da ima komercialni agent pooblastila tako za izvajanje dejanskih aktivnosti po naročilu principala kot tudi, če obstaja ustrezno soglasje, za izvajanje pravno pomembnih dejanj, vključno s sklepanjem pogodb v imenu principala. Obseg pooblastil agenta se lahko razlikuje glede na vsebino agentske pogodbe, ne da bi to vplivalo na njegovo kvalifikacijo kot komercialnega agenta v smislu direktive (Vlasova, 2021).

Norme, ki urejajo izplačilo agentskega nadomestila, so osrednji del direktive Sveta Evropske unije o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih saj so pomembne za zaščito premoženjskih interesov komercialnega agenta (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

Direktiva Sveta Evropske unije o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) povezuje nastanek pravice agenta do nadomestila z dosego gospodarskega rezultata, na katerega sta bila usmerjena dejavnost principala in agenta, torej z izpolnitvijo posla, ki je predmet agentske pogodbe. Direktiva pa ne določa konkretne višine nadomestila, temveč določa pravico komercialnega agenta do prejema nadomestila, medtem ko državam članicam EU pušča svobodo določanja metodologije izračuna zneska na podlagi načel pravičnosti in okoliščin posameznega primera (Bohinc, 2008).

Po točki 1 člena 10 direktiva Sveta Evropske unije o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) pravica komercialnega agenta do nadomestila nastane ob nastopu ene izmed naslednjih okoliščin:

- prvič, če je principal izpolnil posel,
- drugič, če bi moral principal izpolniti posel na podlagi dogovora s tretjo osebo,
- tretjič, če je tretja oseba izpolnila posel.

Tako se agentsko nadomestilo izplača najpozneje ob trenutku, ko je tretja oseba izpolnila ali bi morala izpolniti svoje obveznosti, če je principal že izpolnil ali je moral izpolniti svoje obveznosti po poslu po točki 2 člena 10 direktive Sveta Evropske unije o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

Direktiva Sveta Evropske unije o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) dovoljuje zavrnitev izplačila agentskega nadomestila le v enem primeru – če je zanesljivo ugotovljeno, da je izpolnitev pogodbe med principalom in tretjo osebo postala nemogoča iz razlogov, za katere principal ne odgovarja. S tem se vzpostavlja domneva nastanka pravice komercialnega agenta do nadomestila ob običajnem poteku pogodbenih razmerij med principalom in tretjo osebo (Vlasova, 2021).

Komercialni agent ima pravico do nadomestila tako za posle, sklenjene v času veljavnosti agentske pogodbe, kot tudi za posle, sklenjene po njeni prekinitvi, ob upoštevanju pogojev iz členov 7 in 8 direktive Sveta Evropske unije o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

Glede poslov, sklenjenih v času veljavnosti agentske pogodbe, direktiva Sveta Evropske unije o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) predvideva dva alternativna razloga za izplačilo nadomestila. Prvi razlog je povezan z aktivno vlogo komercialnega agenta: nadomestilo se izplača, če je bil posel sklenjen z njegovo udeležbo ali če je bil posel sklenjen s tretjo osebo, ki je prej postala pogodbeni partner principala zaradi dejavnosti agenta (točka 1 člena 7). Drugi razlog se uporablja v primerih, ko ima komercialni agent določeno območje ali kategorijo strank ali ekskluzivne pravice na takšno območje ali kategorijo oseb. V tem primeru ima agent pravico do nadomestila za vse posle, sklenjene s strankami, ki sodijo v to območje ali kategorijo, ne glede na njegovo dejansko sodelovanje v konkretnem poslu (točka 2 člena 7). Iz sodne prakse pa izhaja, da je sodelovanje principala v teh poslih nujno; v nasprotnem primeru komercialni agent nima pravice do nadomestila za posle, sklenjene s strankami z dodeljenega območja s tretjimi osebami brez kakršne koli udeležbe principala. Ta primer bomo obravnavali v drugem poglavju.

Tako vidimo, da med glavne vire urejanja agencijske pogodbe v mednarodnem pravu sodi tudi Haaška konvencija iz leta 1978, ki vsebuje temeljne določbe o dejavnosti agenta pri vodenju pogajanj in posredovanju ponudb (Hague Conference on Private International Law, 1976).

Med vire lahko uvrstimo tudi tako imenovano mehko pravo (pravila, ki jih sprejemajo različne organizacije in nimajo zavezujoče narave, vendar pomembno vplivajo na procese unifikacije in harmonizacije nacionalnih zakonodaj držav). Sem sodijo Načela UNIDROIT (International Institute for the Unification of Private Law, 2016) in dokumenti Mednarodne trgovinske zbornice, v katerih so določena pooblastila agenta, njegove obveznosti ter pogoji agencijske pogodbe.

Poseben pomen v normativno-pravnem urejanju dejavnosti agenta in principala ima Direktiva 86/653/EGS (1986), ki določa temeljne kriterije za opredelitev komercialnega agenta, ureja nastanek pravice do plačila ter določa okvir odgovornosti principala v Evropski uniji. Pravna analiza direktive pokaže, da je glavni cilj pravnega urejanja zaščita interesov komercialnega agenta kot šibkejše stranke agencijske pogodbe, saj uvaja sistem zagotovljenih pravic agenta, vključno s pravico do plačila in odškodnine ob prenehanju pogodbe. Prav tako je treba poudariti, da direktiva nacionalnim zakonodajam držav članic Evropske unije omogoča, da nekatere določbe podrobneje uredijo, na primer metode izračuna odškodnine, ob upoštevanju načel pravičnosti.

2.3. Primerjalno-pravno urejanje pogodbe o komercialnem zastopanju po Civilnem zakoniku Ruske federacije in Obligacijskem zakoniku Republike Slovenije

Pogodba o komercialnem zastopanju predstavlja eno ključnih oblik posredovanja v civilnem in trgovskem prometu. Kljub splošni ekonomsko-pravni naravi agentskih razmerij njihovo normativno urejanje v različnih pravnih sistemih izkazuje tako podobnosti kot bistvene razlike. V tem kontekstu je posebej zanimiva primerjalna analiza urejanja agentske pogodbe v Ruski federaciji in pogodbe o trgovskem zastopanju v Republiki Sloveniji.

V ruskem pravu je agentska pogodba urejena s poglavjem 52 Civilnega zakonika Ruske federacije (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994). Po točki 1 člena 1005 Civilnega zakonika Ruske federacije (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994) se agent po pogodbi zavezuje za nadomestilo opravljati po naročilu principala pravna in druga dejanska dejanja v svojem imenu, a za račun principala ali v imenu in za račun principala. Zakonodaja RF tako dopušča precej širok model agentskih razmerij, v okviru katerega lahko agent tako pomaga pri sklepanju poslov kot tudi

neposredno sklepa posle ter izvaja dejanska dejanja, ki ne povzročajo neposrednega nastanka pravic in obveznosti.

V slovenskem pravu je pogodba o komercialnem zastopanju (pogodba o trgovskem zastopanju) urejena z Obligacijskim zakonikom Republike Slovenije (Obligacijski zakonik, 2001), in sicer v členih 807–836. Po točki 1 člena 807 Obligacijski zakonika (Obligacijski zakonik, 2001) je pogodba o trgovskem zastopanju dogovor, po katerem se zastopnik zaveže stalno skrbeti, da tretje osebe sklepajo pogodbe z njegovim principalom, pri čemer nastopa kot posrednik med njimi, ob ustreznih pooblastilih pa tudi sklepa takšne pogodbe v imenu in za račun naročnika. Naročnik pa se zaveže zastopniku plačevati nadomestilo (provizijo) za vsako sklenjeno pogodbo (Bonell in Hartkamp, 2011).

Ob primerjavi teh definicij je treba poudariti, da urejanje v RS daje poudarek predvsem posredniški funkciji agenta in njegovi usmerjenosti v sklepanje pogodb med principalom in tretjimi osebami. V nasprotju z pristopom RF, slovensko pravo ne izpostavlja posebej dejanskih dejanj agenta, ampak se osredotoča na njegovo vlogo kot komercialnega posrednika, ki deluje v interesu principala.

Bistvena razlika je tudi pravna narava obveznosti agenta. V pravu RS so obveznosti trgovskega zastopnika obveznosti prizadevanja (*obligatio ad diligentiam*), kar pomeni, da ni jamstva za rezultat. Principal ne more zahtevati obveznega sklepanja pogodb, temveč zgolj ustrezno izvajanje posredniške dejavnosti. Pravica agenta do provizije pa je neposredno vezana na dejstvo sklenjene pogodbe s tretjo osebo ali na to, da je bila pogodba sklenjena s posredovanjem agenta. To potrjuje tudi sodna praksa, zlasti odločba Višjega sodišča v Ljubljani z dne 29. avgusta 2017 (Višje sodišče v Ljubljani, 2017), po kateri agent nima pravice do provizije, če pogodba ni bila sklenjena, ne glede na vložen trud.

V pravu RF je vprašanje nadomestila agenta urejeno s členom 1006 CZ (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994), po katerem ima agent pravico do nadomestila v višini in po postopku, določenem s pogodbo. Zakonodaja RF pravice agenta do nadomestila ne veže neposredno zgolj na rezultat v obliki sklenjenega posla, če ni drugače dogovorjeno med strankama. Tako ruski model omogoča strankam večjo svobodo pogodbenega urejanja.

V pravu RS je posebna pozornost namenjena informacijski obveznosti agenta. Trgovski zastopnik je dolžan naročniku posredovati vse bistvene informacije o stanju trga in okoliščinah, ki so pomembne za sklenitev konkretnih poslov. Pooblastila za sklepanje pogodb v imenu principala morajo biti izrecno določena v pogodbi; če jih ni, lahko zastopnik le daje in sprejema izjave v imenu naročnika (Bohinc, 2008). V pravu RF izhajajo podobne določbe iz splošnih obveznosti agenta delovati pošteno in v

interesu principala (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994), vendar niso tako podrobno urejene kot v pravu RS.

Posebej zanimivo je urejanje posledic prenehanja agentske pogodbe. Po določilih Obligacijskega zakonika Republike Slovenije agent ohrani pravico do provizije za pogodbe, sklenjene po prenehanju agentskega razmerja, če so te pogodbe rezultat njegove dejavnosti v času veljavnosti pogodbe in so bile sklenjene v razumnem roku, ali če je ponudba za sklenitev pogodbe prispela pred prenehanjem razmerja. Poleg tega po prenehanju pogodbe lahko agent zahteva nadomestilo, če je pridobil nove stranke ali bistveno povečal obseg poslov z obstoječimi strankami, in principal še naprej izkorišča te odnose. Ta določila odražajo zaščitno naravo slovenskega urejanja (Obligacijski zakonik, 2001).

V ruskem pravu ni podobnega instituta obveznega nadomestila agentu po prenehanju pogodbe. Prenehanje agentske pogodbe ima posledice, določene s pogodbo in splošnimi pravili civilnega prava (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994), kar kaže na manj izrazito socialno in ekonomsko zaščito agenta.

Slovenska zakonodaja dovoljuje tako imenovanje več zastopnikov na istem področju kot tudi vzpostavitev ekskluzivnega zastopanja. Pri tem člen 836 obligacijskega zakonika določa omejitve konkurence, ki agentu brez soglasja principala prepoveduje izvajanje podobne dejavnosti ali delo s istimi strankami na določenem območju (Obligacijski zakonik, 2001).

V ruskem pravu vprašanja ekskluzivnosti in nekonkurence niso imperativno urejena, temveč se rešujejo pretežno pogodbeno na podlagi načela svobode sklepanja pogodb po členu 421 Civilnega zakonika Ruske federacije (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994).

Treba je poudariti, da je urejanje agentskih razmerij v Republiki Sloveniji v veliki meri oblikovano pod vplivom direktive Sveta Evropske unije o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986), ki določa minimalne standarde zaščite komercialnih agentov, vključno z vprašanji nadomestila, kompenzacije in posledic prenehanja pogodbe.

Zakonodaja RF, ki ni del pravnega sistema EU, ne temelji na teh standardih, kar omogoča bolj dispozitivno in prilagodljivo urejanje agentske pogodbe. Tako lahko s primerjavo ruskega pravnega urejanja z Direktivo, katere uporaba se razteza na Evropsko unijo, ter s slovensko zakonodajo, ki temelji na določbah te direktive na področju urejanja agencijskih pogodb, ugotovimo, da je v ruskem pravu agencijska pogodba značilna po večji raznolikosti možnih modelov ter po bolj svobodnem in fleksibilnem pogodbenem urejanju. V prvem poglavju smo ugotovili pomembno ekonomsko-pravno vlogo pogodbe o komercialnem zastopanju v mednarodni trgovini,

saj predstavlja enega ključnih instrumentov za vstop podjetnikov na tuje trge v pogojih globalizacije. Prednosti te pravne ureditve vključujejo pospešitev procesa iskanja poslovnih partnerjev, povečanje konkurenčnosti blaga in storitev ter optimizacijo stroškov principala. Kljub temu je treba poudariti, da mora biti angažiranje agenta ekonomsko upravičeno in smiselno le ob zadostnem obsegu poslovanja, ki omogoča pokritje agentove provizije ter ustvarjanje dobička.

Agencijska pogodba v mednarodni trgovini je urejena s sistemom virov, ki vključuje mednarodne konvencije, akte »mehkega prava« ter nacionalno zakonodajo. Temeljni pomen imajo Haaška konvencija iz leta 1978 (Hague Conference on Private International Law, 1976), Načela UNIDROIT (International Institute for the Unification of Private Law, 2016) ter tipični dokumenti Mednarodne trgovinske zbornice, katerih cilj je unifikacija in harmonizacija agencijskih razmerij. Posebno mesto v sistemu urejanja zavzema Direktiva EU 86/653/EGS (1986), ki je določila enotne minimalne standarde pravnega položaja komercialnih agentov, vključno z vprašanji njihovih pooblastil, plačila ter varstva pravic ob prenehanju agencijske pogodbe. Slovenska zakonodaja, ki temelji na določbah Direktive EU 86/653/EGS (1986), zagotavlja normativno določeno in podrobno zaščito agenta (vključno s pravico do nadomestila po prenehanju pogodbe) (Obligacijski zakonik, 2001), medtem ko v ruskem pravu primerljiv institut obveznega nadomestila agentu po prenehanju pogodbe ni predviden (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994). Na podlagi analize zakonodaje lahko zaključimo, da sodobno pravno urejanje komercialnega zastopanja teži k zagotavljanju ravnotežja interesov principala in agenta, pri čemer pravo Evropske unije daje prednost zaščiti komercialnega agenta kot ekonomsko šibkejše stranke pogodbe.

3. PRAKTIČNI DEL

3.1. Analiza pravnih stališč Sodišča Evropske unije glede uporabe določb Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih

Kot je bilo že omenjeno, je za države članice Evropske unije posebni vir ureditve posredniških razmerij Direktiva Sveta 86/653/EGS (1986) „O usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov“, ki določa enotne minimalne standarde pravnega položaja trgovskih zastopnikov, vključno z vprašanji njihovih pooblastil, plačila in varstva pravic ob prenehanju zastopniške pogodbe (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

Pri praktični uporabi Direktive o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) se pojavljajo vprašanja v zvezi z razlago posameznih določb, ki so pojasnjena v pravnih stališčih Sodišča Evropske unije.

V Direktivi o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) ni določb, ki bi se neposredno nanašale na razglasitev agencijske pogodbe za neveljavno (nično) razen 13. člena Direktive o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov (1986), ki državam članicam dopušča določitev le enega formalnega pogoja za veljavnost agencijske pogodbe – pisne oblike.

Tu se lahko pojavi pravna kolizija, kadar določbe Direktive o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov (1986) nasprotujejo določbam nacionalnega prava, saj je v številnih državah za priznanje veljavnosti posla med principalom in zastopnikom potrebna registracija zastopnika v register komercialnih agentov, Direktiva o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) pa takšnega pravila v svojem besedilu ne predvideva. Vprašanje je, kako ravnati v primeru, ko je bila pogodba sklenjena z agentom, ki ni vpisan v register — ali je na tej podlagi mogoče zavrniti izplačilo njegovega plačila in mu odreči odškodnino?

Za oceno veljavnosti agencijske pogodbe v okviru prava Evropske unije je pomembna tudi sodba SEU v zadevi „Barbara Bellone proti Yokohama SpA“, izdana na podlagi predhodnega vprašanja Tribunale di Bologna, Italija (Sodišče Evropskih skupnosti, 1998)

Hkrati v zakonodaji nekaterih držav članic Evropske unije agencijske pogodbe, sklenjene z osebo, ki ni vpisana v register komercialnih agentov, štejejo za nične

zaradi nasprotja z imperativnimi določbami nacionalnega prava. V zvezi s tem se postavlja vprašanje skladnosti takšnih določb nacionalne zakonodaje z Direktivo o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986), ki veljavnosti agencijske pogodbe ne pogojuje z registracijo komercialnega agenta v ustreznem registru. Dejanska okoliščina zadeve je bila naslednja.

Gospa Barbara Bellone je delala kot trgovska zastopnica družbe Yokohama SpA na podlagi pogodbe o zastopstvu (Sodišče Evropskih skupnosti, 1998). Po razveljavitvi pogodbe je zahtevala izplačilo zakonsko predvidenih odškodnin, vendar je sodišče prve stopnje to zavrnilo in pogodbo razglasilo za nično, ker ni bila obvezno vpisana v register trgovskih zastopnikov, kot to določa italijanska zakonodaja (Sodišče Evropskih skupnosti, 1998). Le ta ji je prepovedovala opravljanje posredniške dejavnosti brez takšne registracije in je njeno odsotnost obravnavala kot razlog za neveljavnost pogodbe ter izgubo pravice do plačila in odškodnine. Pritožbeno sodišče je podvomilo v skladnost teh predpisov z Direktivo o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) in SEU predložilo vprašanje o združljivosti zahteve po obvezni registraciji z določbami direktive (Sodišče Evropskih skupnosti, 1998).

Pri obravnavanju tega vprašanja je SEU poudarilo, da je Direktiva Sveta 86/653/EGS (1986) namenjena usklajevanju pravne ureditve zastopniških razmerij in zaščiti trgovskih zastopnikov kot šibkejše pogodbene stranke. Direktiva pa ne vsebuje določb, ki bi predvidevale obvezno registracijo trgovskih zastopnikov (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

Status trgovskega zastopnika se v skladu s 1. členom Direktive o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) določa izključno na podlagi narave opravljane dejavnosti in ne na podlagi izpolnjevanja upravnih formalnosti.

SEU je poudarilo, da čeprav imajo države članice pravico uvesti zahteve glede registracije za namene upravnega nadzora, takšne zahteve ne smejo postavljati pod vprašaj veljavnosti pogodbe o zastopstvu in zastopnika prikrajšati za zaščito, ki jo zagotavlja Direktiva o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986; Sodišče Evropskih skupnosti, 1998).

SEU je posebno pozornost namenilo tudi 13. členu Direktiva o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov, ki državam članicam dovoljuje, da določijo le en formalni pogoj za veljavnost pogodbe o zastopstvu – pisno obliko. Uvedba drugih pogojev, vključno z obvezno registracijo zastopnika, presega

meje dopustnih odstopanj od določb Direktiva o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov (Sodišče Evropskih skupnosti, 1998).

Poleg tega je SEU opozorilo, da cilji Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov vključujejo odpravo ovir za svobodo ustanavljanja in svobodo opravljanja gospodarske dejavnosti v okviru notranjega trga. Nacionalne določbe, ki veljavnost pogodbe o zastopstvu pogojujejo z registracijo zastopnika, lahko otežijo sklepanje in izvajanje pogodb o zastopstvu med subjekti, ki se nahajajo v različnih državah članicah EU, in s tem nasprotujejo ciljem pravne ureditve EU (Sodišče Evropskih skupnosti, 1998).

Po obravnavi je SEU ugotovilo, da nacionalna zakonodaja nasprotuje Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986), ki veljavnost pogodbe o zastopstvu pogojuje z vpisom trgovskega zastopnika v posebni register (Sodišče Evropskih skupnosti, 1998).

Tako se stališče SEU strne v to, da so zahteve po registraciji trgovskih zastopnikov dopustne le kot upravni ukrepi in ne smejo vplivati na veljavnost pogodbe o zastopstvu. Ta pristop prispeva k enotni uporabi Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) in zagotavlja ravnovesje med interesi držav članic EU in zaščito pravic trgovskih zastopnikov.

3.1.1. Plačilo zastopnika v Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986) in v sodni praksi Sodišča Evropske unije

Tudi v praksi izvrševanja prava se pojavljajo vprašanja glede razlage 7. člena Direktive o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov, ki se nanaša na plačilo zastopnika (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

V zvezi s posli, sklenjenimi v obdobju veljavnosti pogodbe o zastopstvu, Direktiva o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov predvideva dva alternativna razloga za izplačilo plačila. V skladu s točko 1 člena 7 Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov je prva podlaga povezana z aktivno vlogo komercialnega zastopnika: nadomestilo se izplača, če je bila poslovna transakcija sklenjena z njegovo udeležbo ali če je bila sklenjena s tretjo osebo, ki je prej postala pogodbeni stranka naročnika zaradi dejavnosti zastopnika. V skladu s točko 2 člena 7 Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) o usklajevanju zakonodaje držav članic glede neodvisnih trgovskih zastopnikov se druga podlaga uporablja v primerih, ko je tržnemu zastopniku dodeljeno določeno ozemlje ali kategorija strank ali ko ima zastopnik izključne pravice za takšno ozemlje ali kategorijo oseb. V tem primeru ima zastopnik pravico do provizije za vse posle, sklenjene s strankami, ki sodijo v to

ozemlje ali kategorijo, ne glede na njegovo dejansko sodelovanje pri konkretnem poslu (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

V skladu z zakonodajo EU se trgovski zastopnik obravnava kot šibkejša stranka pogodbe saj je ekonomsko in organizacijsko odvisen od naročnika in se lahko znajde v ranljivem položaju, zlasti zaradi enostranske določitve višine izplačljivega nadomestila in pogojev za njegovo prejetje. Prav zato Direktiva Sveta 86/653/EGS (1986) o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih določa poseben mehanizem za zaščito zastopnika, med drugim prek sistema nadomestila, vezanega na ozemlje ali kategorijo strank, ki mu je dodeljena. Takšen pristop je usmerjen v zagotavljanje stabilnosti dohodka zastopnika in preprečevanje situacij, ko naročnik izkorišča stranke, ki jih je pridobil zastopnik, hkrati pa zmanjša ali izključi obveznost plačila provizije. Povezava med nadomestilom in območjem ali določeno skupino strank ima kompenzacijsko in spodbujevalno vlogo: po eni strani agentu zagotavlja pravico do nadomestila za vse posle, sklenjene v okviru trga, ki mu je dodeljen, tudi če pri tem ni neposredno sodeloval; po drugi strani pa odraža prispevek agenta k oblikovanju in razvoju trajnih poslovnih odnosov na tem območju. Tako se agent dejansko obravnava kot oseba, odgovorna za razvoj določenega segmenta trga, kar povečuje predvidljivost njegovih prihodkov in zmanjšuje odvisnost od samovoljnega ravnanja naročnika (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

Hkrati takšna ureditev sproža vrsto praktičnih vprašanj, povezanih z določitvijo meja »območja« in meril za uvrščanje strank vanj.

Spor je nastal med komercialnim zastopnikom Georgiosom Kontogeorgasom in družbo Kartonpak AE (Sodišče Evropske unije, 1996), s katero je bila sklenjena pogodba o zastopstvu za promocijo in prodajo izdelkov v določenih regijah Grčije s provizijo 3% od prodaje.

Po reorganizaciji družbe in poznejši samostojni prodaji na ozemlju, dodeljenem zastopniku, je družba Kartonpak AE prenehala izplačevati provizijo, pri čemer je trdila, da so se posli nanašali na nekdanje stranke druge družbe in so formalno potekali zunaj ozemlja zastopnika (Sodišče Evropske unije, 1996).

Agent je zahteval izplačilo provizije za te posle, nakar se je nacionalno sodišče obrnilo na SEU za razlago člena 7(2) Direktiva Sveta 86/653/EGS (1986). Nacionalno sodišče je zlasti postavilo vprašanje o merilih za ugotavljanje, ali stranka – pravna oseba – spada na geografsko območje, dodeljeno zastopniku, ter po katerem merilu je treba določiti pripadnost stranke – pravne osebe – zadevnemu območju: po kraju njenega pravnega naslova ali po kraju dejanskega opravljanja gospodarske dejavnosti (Sodišče Evropske unije, 1996).

SEU je pojasnilo, da je pri ugotavljanju, ali stranka – pravna oseba – spada na ozemlje, dodeljeno zastopniku, odločilno mesto dejanskega opravljanja gospodarske dejavnosti, ne pa pravni naslov družbe. V primerih, ko se dejavnost izvaja na več mestih, je treba določiti kraj posla ob upoštevanju dejavnikov, kot so kraj pogajanj, kraj dobave blaga in lokacija enote, ki je oddala naročilo, pri čemer je treba preprečiti, da bi se en posel hkrati pripisal ozemljem več zastopnikov. Sodba v zadevi Kontogeorgas proti Kartonpak AE je potrdila merila za določitev pripadnosti zastopnika ustreznemu območju, in sicer je to kraj dejanskega opravljanja poslovne dejavnosti stranke, to je kraj pogajanj, kraj dobave blaga ter lokacija enote, ki je oddala naročilo (Sodišče Evropske unije, 1996).

3.1.2. Izplačilo odškodnine zastopniku ob prenehanju pogodbe o zastopstvu v Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986) in v sodni praksi Sodišča Evropske unije

Direktiva Sveta 86/653/EGS (1986) predvideva posebno ureditev posledic prenehanja pogodbe o zastopstvu z namenom zaščite interesov trgovskega zastopnika.

V skladu s 17. členom Direktive o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) ima trgovski zastopnik ob prenehanju pogodbe o zastopstvu pravico do odškodnine na dva načina:

- Nadomestilo za pridobljeno stranko (2. odstavek 17. člena) – če je zastopnik pridobil nove stranke ali bistveno povečal promet z obstoječimi, s čimer je naročniku prinesel dobiček; znesek nadomestila mora biti pravičen, ob upoštevanju nadomestil, ki jih je zastopnik izgubil.
- Odškodnina za škodo (člen 17(3)) – če prenehanje pogodbe agenta prikrajša za pričakovano plačilo ali možnost nadomestitve stroškov, nastalih pri izpolnjevanju obveznosti.

Vendar pa se v praksi pojavljajo vprašanja glede višine odškodnine, saj Direktiva o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) ne določa njenega konkretnega zneska. Tu se postavlja vprašanje ali je lahko višina odškodnine za zastopnika po prenehanju pogodbe omejena le na znesek izgubljenih provizij, če gospodarske koristi naročnika te presegajo?

Zlasti v zadevi Turgay Semen proti Deutsche Tamoil GmbH (Sodišče Evropske unije, 2009) je SEU poudarilo, da avtomatični izračun nadomestila, ki temelji le na višini provizije zastopnika, brez upoštevanja vseh okoliščin konkretnega primera, krši zakonite interese komercialnega zastopnika.

Turgay Semen je bil od 1. novembra 2001 najemnik bencinske črpalke mreže Deutsche Tamoil v Berlinu (Sodišče Evropske unije, 2009). V skladu z najemno

pogodbo je prodajal gorivo in olja ter opravljal storitve prodaje telefonskih kartic različnih operaterjev. Provizija zastopnika se je izračunavala na podlagi obsega prodanega blaga: za gorivo po litrih, za olja pa po prometu (Sodišče Evropske unije, 2009).

Deutsche Tamoil spada v libijsko državno skupino Oilinvest, ki v Nemčiji upravlja mrežo bencinskih servisov pod blagovnimi znamkami Tamoil in HEM. Po prekinitvi pogodbe je gospod Semen od Deutsche Tamoil zahteval odškodnino zaradi prekinitve pogodbe o zastopstvu, pri čemer je utemeljil, da izgublja provizije za posle s strankami, ki jih je pridobil ali s katerimi je razvijal sodelovanje (Sodišče Evropske unije, 2009).

Nemško nacionalno sodišče je na podlagi določb 17. člena Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) podvomilo v ustreznost omejitve odškodnine izključno na znesek izgubljenih provizij in se obrnilo na SEU z vprašanjem o razlagi določb Direktive Sveta 86/653/EGS (1986), ki se nanašajo na: možnosti omejitve odškodnine zgolj na znesek izgubljenih provizij, če gospodarske koristi naročnika presegajo te provizije (Sodišče Evropske unije, 2009).

Sodišče poudarja: koristi naročnika so lahko večje od zneska provizij, ki jih je zastopnik izgubil zaradi prekinitve pogodbe. Prav zato odškodnina ne more biti samodejno omejena na višino izgubljenih provizij (Sodišče Evropske unije, 2009).

Bistvo spora je bilo v določitvi pravičnega zneska odškodnine, do katere je bil zastopnik upravičen po prekinitvi pogodbe, ob upoštevanju njegovega dejanskega prispevka k pridobivanju strank in dejanske gospodarske koristi, ki jo je ohranil naročnik.

V primeru Turgay Semen proti Deutsche Tamoil GmbH (Sodišče Evropske unije, 2009) je SEU pojasnilo:

Podtočka (a) točke 2 člena 17 Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) ne dopušča ex officio omejitve pravice zastopnika z zneskom izgubljenih provizij, če so koristi, ki jih je ohranil naročnik, višje. To potrjuje cilj Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) – zaščito gospodarskih interesov zastopnika ob prenehanju pogodbe. Gospodarska korist naročnika je bila v tem, da je zastopnik: ustvaril in razvil bazo strank, zagotovil stabilne prodaje, zmanjšal operativne stroške ter naročniku po prenehanju pogodbe pustil dolgoročen poslovni učinek. Gospodarska korist naročnika zaradi zastopnika je ohranjen in še naprej donosni posel, ki ga je ustvaril ali razvil zastopnik, ki po prenehanju pogodbe ostane pri naročniku in lahko presega višino provizij, ki jih je izgubil zastopnik.

Vendar je SEU tudi opozorilo, da se za gospodarske koristi priznajo le prednosti, ki jih je pridobila sama družba Deutsche Tamoil, in ne druge družbe skupine Oilinvest,

četudi so posredno imele korist od dejavnosti zastopnika (Sodišče Evropske unije, 2009).

Tako je SEU v zadevi Turgay Semen proti Deutsche Tamoil GmbH (Sodišče Evropske unije, 2009) potrdilo, da odškodnina ob prenehanju pogodbe o zastopstvu mora zagotoviti pravično nadomestilo za izgubljene koristi zastopnika in se ne sme omejiti na formalne kazalnike, če gospodarska vrednost poslov naročnika te presega.

Ta odločitev poudarja prednost varstva komercialnega agenta kot šibkejše stranke v agencijski pogodbi ter potrebo po upoštevanju dejanskih ekonomskih rezultatov agentove dejavnosti ob prenehanju pogodbe.

3.1.3. Uporabnost določb Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) za subjekte iz držav, ki niso članice Evropske unije, vendar opravljajo dejavnost na njenem ozemlju

V praksi se pojavlja tudi vprašanje o uporabi določb Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) za subjekte iz držav, ki niso članice Evropske unije, vendar opravljajo dejavnost na njenem ozemlju.

V skladu s 1. členom Direktive 86/653/EGS (1986) se ukrepi za usklajevanje, predvideni v Direktivi 86/653/EGS (1986), uporabljajo za zakone, predpise in upravne določbe držav članic Evropske unije, ki urejajo odnose med trgovskimi zastopniki in njihovimi naročniki.

Vendar ostaja sporno, ali se obvezne določbe Direktive Sveta 86/653/EGS (1986), vključno z določbami o odškodnini po prenehanju pogodbe, nanašajo na primere, ko je zastopnik registriran v tretji državi, v pogodbi pa je izbrano pravo države, ki ni članica EU.

V skladu s 1. členom Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) se ukrepi za usklajevanje, predvideni v Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986), uporabljajo za zakone, predpise in upravne določbe držav članic EU, ki urejajo odnose med trgovskimi zastopniki in njihovimi naročniki.

Vendar se v praksi izvrševanja prava pojavlja vprašanje o uporabi določb Direktive Sveta 86/653/EGS (1986), vključno z določbo o odškodnini za zastopnika po prenehanju pogodbe, za zastopnika, ki opravlja svojo dejavnost na ozemlju Evropske unije, vendar je registriran v državi, ki ni članica EU, in v pogodbi med zastopnikom in naročnikom obstaja klavzula o veljavnem pravu tretje države, ki ni članica Evropske unije (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986). Tako se zastavlja vprašanje ali torej imajo obvezne določbe Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) prednost pred svobodo izbire

veljavnega prava? Razmislimo o stališču Sodišča Evropske unije na primeru zadeve Ingmar GB Ltd proti Eaton Leonard Technologies Inc. (Sodišče Evropske unije, 2000).

Leta 1989 je bila družba Ingmar GB Ltd imenovana za trgovskega zastopnika družbe Eaton Leonard Technologies Inc. v Veliki Britaniji. Pogodba med strankama je predvidevala uporabo prava zvezne države Kalifornije (ZDA). Leta 1996 je bila pogodba prekinjena, Ingmar pa je zahtevala izplačilo provizije in odškodnine zaradi prekinitve zastopniškega razmerja. Nacionalna sodišča v Veliki Britaniji so podvomila, ali se določbe Direktive Sveta 86/653/EGS (1986), ki poslovnim zastopnikom zagotavljajo pravico do odškodnine ob prekinitvi pogodbe, v primeru, ko zastopnik deluje na ozemlju države članice EU, naročnik pa je registriran zunaj EU in pogodbo ureja tuje pravo (Sodišče Evropske unije, 2000).

Pred SEU se je pojavilo vprašanje, ali se lahko naročnik iz tretje države (ZDA) izogne uporabi obveznih pravnih norm EU o zaščiti trgovskih zastopnikov, če: zastopnik opravlja dejavnost v državi članici EU (Velika Britanija); v pogodbi je klavzula o uporabi prava tretje države (ZDA, zvezna država Kalifornija); gre za izplačila zastopniku po prenehanju pogodbe (odškodnina v skladu s členoma 17–18 Direktive Sveta 86/653/EGS (1986)).

Sodišče EU je ugotovilo, da se člena 17 in 18 Direktive Sveta 86/653 EGS (1986) uporabljata ne glede na izbiro veljavnega prava s strani pogodbenih strank, če poslovni zastopnik opravlja svojo dejavnost na ozemlju države članice EU. Sodišče je poudarilo, da te določbe določajo obvezni režim zaščite trgovskega zastopnika po prenehanju pogodbenega razmerja, vključno s pravico do odškodnine ali nadomestila škode, in ne dopuščajo pogodbenega odstopanja v škodo zastopnika pred iztekom pogodbe, kar izhaja neposredno iz člena 19 Direktive Sveta 86/653/EGS (1986). Sodišče je poudarilo, da je cilj Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) ne le zaščita trgovskih zastopnikov kot šibkejše stranke v pogodbenem razmerju, temveč tudi zagotavljanje svobode ustanavljanja in preprečevanje izkrivljanja konkurence na notranjem trgu EU. Dovolitev možnosti izogibanja obveznim določbam Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) z vključitvijo klavzule o veljavnem pravu tretje države v pogodbo bi omogočila naročnikom s sedežem zunaj EU, da bi pridobili neupravičene konkurenčne prednosti v primerjavi z naročniki, ki delujejo v okviru pravnega reda EU. To bi bilo v nasprotju z enim od ključnih ciljev Direktive Sveta 86/653/EGS (1986), ki je naveden v njeni preambuli, in sicer z odpravo razlik v nacionalnih zakonodajah, ki vplivajo na pogoje konkurence in opravljanje dejavnosti trgovskih zastopnikov znotraj EU. V razmerah, v katerih morajo nekateri udeleženci na trgu spoštovati enotne zaščitne standarde, drugi pa se jim lahko izogibajo, bi bilo doseganje tega cilja nemogoče (Sodišče Evropske unije, 2000).

V zvezi s tem je SEU ugotovilo, da imajo določbe členov 17–19 Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) značaj imperativnih pravil prava EU in se uporabljajo v vseh

primerih, ko je pravni položaj tesno povezan z ozemljem EU, zlasti kadar poslovni zastopnik opravlja svojo dejavnost v državi članici (Sodišče Evropske unije, 2000).

Tako je EU v predhodnem mnenju odločilo, da so pravila zadevne direktive mednarodno zavezujoče norme, kar pomeni, da ščitijo vsakega zastopnika, ki deluje na ozemlju EU, ne glede na izbiro prava ali izbiro sodišča, dogovorjeno v pogodbi. Sodba v zadevi Ingmar GB Ltd proti Eaton Leonard Technologies (Sodišče Evropske unije, 2000) je pomembna za razvoj koncepta imperativnih pravil v pravu Evropske unije. Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) služi zaščiti svobode podjetniškega delovanja trgovskega zastopnika in zaščiti neizkrivljene konkurence na trgu EU. Sodišče je potrdilo, da imajo obvezne določbe Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) prednost pred svobodo strank, da izberejo veljavno pravo v mednarodnih trgovinskih pogodbah, če je to potrebno za zagotovitev učinkovite in enotne uporabe prava EU.

Tako analiza določb Direktive 86/653/EGS (1986) in ustrezne prakse SEU unije omogoča sklep, da se v pravu EU oblikuje trden in dosleden pristop k urejanju agentskih pravnih razmerij, usmerjen predvsem v zaščito trgovskega zastopnika kot ekonomsko šibkejše pogodbene stranke. V praksi SEU se bistven pomen pripisuje razmerju med določbami Direktive 86/653/EGS (1986) in nacionalno zakonodajo držav članic EU. Sodišče dosledno opozarja na nedopustnost nacionalnih zahtev, ki vplivajo na veljavnost pogodbe o zastopstvu, zlasti tistih, ki jo pogojujejo z vpisom trgovskega zastopnika v posebne registre. Takšne zahteve se lahko obravnavajo le kot upravni ukrepi in ne smejo omejevati obsega pravic, ki jih agentu zagotavlja Direktiva 86/653/EGS (1986). S tem se zagotavlja enotna uporaba pravil agentskega prava EU in ohranja ravnovesje med regulativnimi interesi držav članic in potrebo po učinkovitem varstvu komercialnih agentov (Open AI ChatGPT, 2026a, 14. april).

Posebno mesto v praksi Sodišča EU zavzema vprašanje opredelitve območja delovanja trgovskega zastopnika. V sodbi v zadevi Kontogeorgas proti Kartonpak AE (Sodišče Evropske unije, 1996) je SEU pojasnilo, da je pri ugotavljanju, ali stranka – pravna oseba – spada na območje, dodeljeno zastopniku, odločilno dejansko mesto opravljanja trgovske dejavnosti in ne pravni naslov družbe. V primerih, ko se dejavnost izvaja na več mestih, je treba pripadnost posameznega posla določiti ob upoštevanju vseh dejanskih okoliščin, vključno s krajem pogajanj, krajem dobave blaga in lokacijo enote, ki je oddala naročilo. Pri tem je SEU poudarilo, da je treba preprečiti, da bi se ista poslovna transakcija hkrati pripisovala ozemljem več agentov, kar je namenjeno zagotavljanju pravne varnosti in preprečevanju sporov glede nadomestila (Sodišče Evropske unije, 1996).

Te določbe so se nadalje razvile v praksi Sodišča EU v zvezi s pravico komercialnega zastopnika do plačila in odškodnine. Sodišče izhaja iz tega, da samo dodelitev ozemlja zastopniku ni brezpogojna podlaga za prejem plačila, če je bila transakcija sklenjena brez udeležbe naročnika, vključno prek njegovih hčerinskih družb. Pravica

zastopnika do plačila nastane le v primerih, ko je naročnik izpolnil ali bi moral izpolniti svoje obveznosti iz zadevne transakcije, kar poudarja povezavo plačila zastopnika z dejanskimi gospodarskimi rezultati dejavnosti naročnika.

Nazadnje, sodbe SEU, zlasti v zadevi Ingmar GB Ltd proti Eaton Leonard Technologies Inc (Sodišče Evropske unije, 2000), potrjujejo prednost imperativnih določb Direktive 86/653/EGS (1986) pred svobodo izbire veljavnega prava v mednarodnih gospodarskih pogodbah.

Direktiva o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986) je namenjena zagotavljanju zaščite svobode podjetniške dejavnosti trgovskega zastopnika ter ohranjanju poštene konkurence na notranjem trgu Evropske unije. Za doseganje tega cilja je ključnega pomena upoštevanje določb členov 17–19 Direktive 86/653/EGS (1986). V primerih, ko ima zadeva izrazit evropski značaj (na primer, če poslovni zastopnik opravlja dejavnost v državi članici EU), je za pravni sistem EU načeloma pomembno, da navedenih pravil ni mogoče zaobiti z izbiro veljavnega prava, vključno v pogodbah s strankami iz tretjih držav, kadar je naročnik registriran zunaj EU. Sodišče je priznalo, da se obvezne določbe Direktive 86/653/EGS (1986) uporabljajo ne glede na pravo, ki so ga izbrale stranke, če je to potrebno za zagotovitev učinkovite zaščite trgovskega zastopnika in enotne uporabe prava EU. S tem je SEU utrdilo javnopravni značaj ključnih norm zastopniškega prava in izključilo možnost njihovega izogibanja prek kolizijskih mehanizmov.

Na splošno praksa Sodišča Evropske unije oblikuje celovit in dosleden model agentskih pravnih razmerij, ki temelji na prednosti gospodarske realnosti pred formalizmom, okrepljenem varstvu pravic komercialnih zastopnikov ter zagotavljanju učinkovite in enotne uporabe določb Direktive 86/653/EGS (1986) na celotnem ozemlju Evropske unije.

3.2. Analiza sodne prakse Republike Slovenije na področju pogodb o poslovnem zastopstvu

V Republiki Sloveniji odnose, ki izhajajo iz pogodbe o trgovskem zastopstvu, urejajo določbe Obligacijskega zakonika (Obligacijski zakonik, 2001), in sicer členi 807–836. Zakonodajalec določa vrsto imperativnih norm, namenjenih zaščiti ekonomsko šibkejšo stranke – posrednika, ki jih stranke s sporazumom ne morejo razveljaviti.

Po svoji pravni naravi je pogodba o zastopstvu izpeljana iz pogodbe o naročilu, vendar ima vrsto posebnih značilnosti. Ključna značilnost je, da zastopnik prevzame dolžnost vestnega prizadevanja, ne pa obveznosti doseganja konkretnega poslovnega rezultata. Naročnik zato nima pravice zahtevati od agenta zagotovljenega sklenitve pogodb, lahko pa računa na strokovno, aktivno in lojalno sodelovanje pri iskanju potencialnih pogodbenih partnerjev. Vendar je izplačilo nadomestila agentu, njegova provizija, predvideno le, če bo sklenjena pogodba s tretjimi osebami. Prav tako je v skladu s členom 814 OZ agent dolžan pri izpolnjevanju pogodbe ravnati pošteno in vestno, skrbeti za interese naročnika ter pri vseh poslih, ki jih prevzame, ravnati kot vesten in razumen podjetnik (Obligacijski zakonik, 2001).

To pravilo potrjuje sodna praksa VSL. Za analizo agentskih pravnih razmerij je pokazalna zadeva, ki jo je obravnaval VSL, v kateri je bil rešen spor med licenciranim nogometnim agentom in profesionalnim nogometašem glede pravice do prejema agentskega honorarja (Višje sodišče v Ljubljani, 2010).

Predmet spora je bila zahteva agenta za izplačilo provizije iz pogodbe, ki jo je igralec sklenil samostojno v obdobju veljavnosti pogodbe o izključnem zastopanju. Med strankama je bila sklenjena pisna tipovna pogodba za obdobje 24 mesecev, ki je predvidevala provizijo agenta v višini 20 % letne bruto osnovne plače igralca iz pogodbe o zaposlitvi, sklenjene s posredovanjem agenta. Pogodbo so sodišča opredelila kot mešano, v kateri prevladujejo elementi trgovskega zastopstva, zaradi česar so se uporabile določbe členov 807–828 OZ (Višje sodišče v Ljubljani, 2010).

V skladu s členom 823 OZ predstavlja provizija agenta plačilo za rezultat njegove dejavnosti. Izplačilo provizije je mogoče tudi ob sklenitvi pogodbe brez neposredne udeležbe agenta, vendar so taki primeri izjemni in zahtevajo dokaz, da je agent izpolnil svoje obveznosti in pokazal aktivnost (Obligacijski zakonik, 2001).

Trditev agenta, da pogoj o izključnosti sam po sebi daje pravico do provizije za vse pogodbe, ki jih je naročnik sklenil v obdobju veljavnosti pogodbe, so sodišča zavrnila. Navedeno je, da ekskluzivnost omejuje svobodo naročnika pri izbiri posrednika, vendar agenta ne razrešuje obveznosti, da vestno izpolnjuje pogodbo in deluje v interesu stranke (Višje sodišče v Ljubljani, 2010).

VSL je ugotovilo, da agent ni sodeloval pri sklenitvi sporne pogodbe in da je dejansko prenehal izpolnjevati svoje obveznosti, ter so prišla do zaključka, da ni podlage za izplačilo provizije. Kršitev pogoja o izključnem zastopanju s strani igralca sama po sebi ne povzroči nastanka pravice agenta do plačila; zaščita interesov agenta je mogoča prek zahtevkov za povrnitev škode ali razveljavitev pogodbe, ki v tej zadevi niso bili vloženi (Višje sodišče v Ljubljani, 2010).

Na podlagi analize sodbe Višjega sodišča v Ljubljani (2010) je mogoče sklepati, da je posredniško nadomestilo v slovenski zakonodaji temelji na uspešnosti in ne nastane samodejno. Izplačilo provizije agentu je predvideno le, če bo sklenjena pogodba s tretjimi osebami in bo do sklenitve pogodbe prišlo zaradi dejavnosti agenta. To pomeni, da mora obstajati vzročna zveza med aktivnimi dejanji agenta in sklenitvijo pogodbe s tretjimi osebami.

Tako je mogoče sklepati, da je treba določbe OZ, ki se nanašajo na plačilo zastopnika, uporabljati v celoti. Za nastanek pravice do provizije zastopnika ni dovolj le sklenitev pogodbe s tretjimi osebami, niti če jo je naročnik sklenil v nasprotju s pogoji o izključnem posredovanju. Potrebno je tudi, da je bila ta pogodba sklenjena zaradi vestnega delovanja zastopnika in v interesu naročnika.

Primerjava zaključkov, formuliranih v sodbi Višjega sodišča v Ljubljani (2010), z določbami Direktive Sveta 86/653/EGS o trgovskih zastopnikih omogoča ugotovitev njihovega vsebinskega ujemanja.

Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) izhaja iz tega, da je pravica zastopnika do provizije prav tako rezultatne narave. V skladu s členom 7 Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) je provizija izplačljiva, če je posel sklenjen zaradi dejanj zastopnika ali s stranko, ki jo je pred tem pridobil (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986). S tem se utrjuje zahteva po vzročni povezavi med dejavnostjo zastopnika in sklenitvijo pogodbe.

Podoben pristop je mogoče zaslediti tudi v slovenskem pravu, kar potrjuje sodna praksa. VSL je navedlo, da se provizija ne pojavi samodejno in da je treba dokazati aktivno vlogo zastopnika pri doseganju rezultata. Sam dejstvo sklenitve pogodbe, tudi v obdobju veljavnosti izključne pogodbe, ni zadostna podlaga za izplačilo provizije (Višje sodišče v Ljubljani, 2010).

Hkrati pa Direktiva Sveta 86/653/EGS (1986), tako kot tudi določbe OZ (Obligacijski zakonik, 2001), dopušča izjeme, v katerih lahko zastopnik prejme provizijo brez neposrednega sodelovanja v konkretni transakciji (na primer ob obstoju določenega območja ali kroga strank). Vendar pa tudi taki primeri predpostavljajo obstoj povezave med dejavnostjo zastopnika in sklenjeno transakcijo ter ne razveljavljajo splošnega načela uspešnosti.

Tako slovenska ureditev, potrjena s sodno prakso, ustreza pristopu Direktiva Sveta 86/653/EGS (1986): pravica zastopnika do plačila nastane le ob obstoju vzročne zveze med njegovo vestno dejavnostjo in sklenitvijo pogodbe, pogoj izključnosti pa sam po sebi ne ustvarja avtomatične pravice do provizije (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

Sedaj pa obravnavajmo situacijo, v kateri je zastopnik deloval vestno in razumno v interesu naročnika, vendar pogodba s tretjimi osebami ni bila sklenjena.

V okviru zadeve Cpg 313/2016 z dne 29. avgusta 2017 je bil obravnavan spor, ki izhaja iz pogodbe o trgovskem (komercialnem) zastopstvu, sklenjene med zastopnikom in naročnikom z namenom promocije in prodaje izdelkov na tujem trgu (Višje sodišče v Ljubljani, 2017). Za pravno oceno je bilo bistveno vprašanje, ali ima zastopnik pravico do plačila (provizije), če kljub vloženim prizadevanjem ni sklenil pogodb s tretjimi osebami.

Pritožbeno sodišče je navedlo, da je pogodba o trgovskem zastopstvu obveznost rezultata. Pravica zastopnika do plačila nastane izključno ob sklenitvi pogodbe s tretjo osebo, bodisi s strani zastopnika v imenu in na račun naročnika, bodisi s strani naročnika – zaradi posredovanja zastopnika (Višje sodišče v Ljubljani, 2017).

To stališče izhaja iz člena 823 OZ in ga potrjuje sodna praksa. Sodišče je poudarilo, da vestnost, prizadevanje in vodenje pogajanj same po sebi ne ustvarjajo pravice do provizije, če ni sklenjene pogodbe, razen če ni v sporazumu med strankami izrecno določeno drugače (Višje sodišče v Ljubljani, 2017).

Sodišče je prav tako opozorilo, da ni dopustno, da se pogodbeni izid nadomesti z oceno ravnanja agenta. Priznanje pravice do provizije s strani sodišča prve stopnje zgolj na podlagi prizadevnosti agenta brez doseženega izida je napačna uporaba materialnega prava in kršitev načela dispozitivnosti. V zvezi s tem je bila odločba sodišča prve stopnje razveljavljena, zadeva pa je bila vrnjena v ponovno obravnavo (Višje sodišče v Ljubljani, 2017).

Tako vidimo, da tudi če zastopnik opravlja svoje naloge in pridobiva stranke, pravica do plačila ne nastane, če naročnik po lastni volji ne sklene pogodb. V slovenski zakonodaji (1. odstavek 823. člena OZ) je določeno, da pravica agenta do plačila nastane izključno ob doseganju konkretnega rezultata – sklenitvi pogodbe s tretjo osebo (Obligacijski zakonik, 2001). Dobronamernost, prizadevanja, vloženih naporov agenta ali iskanje strank ne dajejo pravice do plačila. Tako zakonodaja strogo povezuje plačilo s formalnim rezultatom, ne upošteva pa dejanskega prispevka, pobude in aktivnosti agenta.

Odškodnina ob prenehanju pogodbe o zastopstvu je institucija, ki jo v slovenski pravni sistem uvajajo čl. 616–625 OZ (Obligacijski zakonik, 2001), ki ureja pravna razmerja v zastopstvu. Na splošno je ta institucija relativno nova tudi v pravu evropskih držav, vendar je utrjena tudi v Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986).

Na primeru sodbe VSK Sodba in sklep Cpg 70/2024 z dne 29.08.2024 bomo obravnavali sodno prakso glede prenehanja pogodbe o zastopstvu in pravice do nadomestila.

V odločbi Vrhovnega sodišča v Kopru je obravnavan sklop spornih vprašanj, povezanih s prenehanjem pogodbe o zastopstvu, pravico zastopnika do provizije in izplačilom odpravnine. Ključno pravno vprašanje je bilo opredelitev pogojev, pod katerimi agent, ki je samostojno odpovedal pogodbo o zastopanju, ohrani pravico do odpravnine. Sodišče je potrdilo stališče, utemeljeno v členu 834 Obligacijskega zakonika (Obligacijski zakonik, 2001): sam dejstvo nesoglasij med strankama ni zadosten razlog za priznanje razlogov za prekinitev kot »resnih« in pripisanih naročniku. Takšne okoliščine morajo biti tako bistvene, da bi bilo z vidika običajne poslovne presoje nadaljevanje pogodbenega razmerja nerazumno. V obravnavani zadevi je sodišče ugotovilo, da zastopnik ni dokazal obstoja takšnih okoliščin na strani naročnika (Višje sodišče v Kopru, 2024).

Tako vidimo, da obravnavana sodba poudarja ključne vidike uporabe členov 833–834 in 823 Obligacijskega zakonika (Obligacijski zakonik, 2001).

VSK je pojasnilo, da pravica do odpravnine nastane le v primeru, če je prekinitev pogodbe s strani agenta posledica resnih okoliščin na strani naročnika, zaradi katerih nadaljevanje pogodbe ni smiselno s poslovnega vidika. Samo obstoj nesoglasij med strankama ni dovolj za priznanje takih razlogov. Če pogoj resnosti kršitev ni izpolnjen, agent nima pravice do odpravnine (Višje sodišče v Kopru, 2024).

Vendar zakonodajalec ne daje natančne opredelitve »resnosti«, kar pušča veliko prostora za subjektivno oceno sodišč.

Primerjava določb slovenskega prava z Direktivo Sveta 86/653/EGS (1986) o trgovskih zastopnikih kaže, da ureditev odpravnine trgovskega zastopnika v veliki meri ustreza pristopu, določenemu v Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986). Hkrati slovensko pravo razvija in konkretizira določbe Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986), predvsem v delu, ki se nanaša na oceno razlogov za prekinitev pogodbe o zastopstvu na pobudo zastopnika.

Če Direktiva 86/653/EGS (1986) v členu 18 uporablja precej splošno formulacijo »Nadomestilo ali odškodnina se ne izplačata, če je trgovski zastopnik prekinil zastopniško pogodbo, razen v primerih, ko je taka prekinitev upravičena z

okolščinami, povezanimi z naročnikom» (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986), kar državam članicam pušča precejšnjo diskrecijsko pravico, pa slovenska sodna praksa oblikuje bolj določen kriterij. VSK je v zadevi Cpg 70/2024 navedlo, da za ohranitev pravice do odpravnine ni dovolj običajnih nesoglasij med strankama; potrebna je prisotnost takih bistvenih okoliščin na strani naročnika, ki nadaljevanje pogodbenih razmerij objektivno naredijo nerazumno z vidika poslovnega prometa (Višje sodišče v Kopru, 2024).

Tako je mogoče sklepati, da slovenska nacionalna sodna praksa konkretizira kategorije iz Direktive Sveta 86/653/EGS (1986), kar prispeva k večji pravni varnosti, hkrati pa določa višji dokazni standard za zastopnika, ki je pogodbo prekinil sam. Prav tako je treba v slovenski zakonodaji pogodbo o zastopstvu razlikovati od pogodbe o distribuciji, pogodbe o proviziji in pogodbe o franšizingu, kljub temu, da se v poslovni praksi pogosto zamenjujejo. Agencijska pogodba se od distribucije, komisije in franšizinga razlikuje po stopnji samostojnosti in porazdelitvi gospodarskega tveganja. Agent deluje v imenu naročnika in na njegov račun; distributer in franšizojemalec delujeta v svojem imenu in na svoj račun; komisionar deluje v svojem imenu, vendar na račun komitenta. Glavna razlika med pogodbami je v tem, kdo nosi gospodarsko tveganje in kako stranke sodelujejo s tretjimi osebami.

Oglejmo si sodno prakso o razmejitvi agentske pogodbe in franšizne pogodbe.

V sodbi v zadevi z dne 21. oktobra 2024 je sodišče prve stopnje ugotovilo, da je med strankama sklenjena mešana pogodba, ki združuje elemente franšizne in agencijske pogodbe (Višje sodišče v Ljubljani, 2024). Franšizojemalec uporablja poslovni model franšizodajalca, vendar deluje v svojem imenu in na lastno odgovornost, kar ta razmerja loči od klasične pogodbe o zastopstvu (Višje sodišče v Ljubljani, 2024).

Razvrstitev razmerja temelji na konkretnih pogojih pogodbe, ki določajo pravice in obveznosti strank ter način prenehanja obveznosti. Pri tem se za takšna razmerja uporabljajo določbe o posredniški pogodbi, ob upoštevanju samostojnosti franšizojemalca. Sodišče je navedlo, da je konkurenčna klavzula dopustna le ob upoštevanju pogojev franšiznih razmerij. V obravnavani zadevi je bila ta klavzula razglašena za neveljavno, saj tožnik ni izplačal predvidenih odškodnin in odpravnine. V skladu s členoma 17.2 in 836 Obligacijskega zakonika (Obligacijski zakonik, 2001) se v odsotnosti odškodnine prepoved konkurence ne uporablja, zlasti če je pogodba prenehala po krivdi naročnika (Višje sodišče v Ljubljani, 2024).

Pritožbeno sodišče je potrdilo te zaključke in poudarilo, da se uporabljajo določbe agencijske pogodbe, ključne obveznosti franšizodajalca, vključno z izplačilom odškodnine, pa niso bile izpolnjene (Višje sodišče v Ljubljani, 2024).

Sodna praksa kaže, da so franšizna razmerja pogosto mešana. Glavni kriterij za njihovo razmejitev je porazdelitev tveganj in stopnja samostojnosti strank: franšizojemalec deluje kot neodvisen subjekt, ki nosi poslovna tveganja, kljub uporabi poslovnega modela franšizodajalca. Uporaba posledic prenehanja pogodbe, vključno z omejitvami konkurence, je odvisna od ustreznega izpolnjevanja obveznosti s strani strank. Tako sodna praksa izhaja iz tega, da je odločilni kriterij za razmejitev franšizne in agencijske pogodbe stopnja samostojnosti franšizojemalca in prenos podjetniškega tveganja nanj. V nasprotju z agentom, ki deluje v imenu in za račun naročnika, franšizojemalec opravlja dejavnost v lastnem imenu, kar pomeni samostojno premoženjsko odgovornost za rezultate te dejavnosti.

Franšizojemec stopa v pravna razmerja s tretjimi osebami kot neodvisen udeleženec v civilnem prometu: samostojno sklepa posle, nosi gospodarska tveganja in odgovarja za obveznosti, kljub uporabi poslovnega modela, blagovnih znamk in standardov franšizodajalca. Ta določba poudarja, da franšizodajalec praviloma ne postane stranka takih poslov in je omejen na funkcije nadzora in usklajevanja.

Na splošno obravnavana odločba kaže, da opredelitev pogodbe kot mešane neposredno vpliva na pravni režim odnosov med strankama: določa porazdelitev tveganj, naravo odgovornosti pri sodelovanju s tretjimi osebami ter pogoje za prenehanje pogodbe in dopustnost pogodbenih omejitev. To potrjuje, da pravne posledice ne odvisijo le od formalnega poimenovanja pogodbe, temveč predvsem od njene vsebine in dejanske razporeditve pravic in obveznosti med strankama.

Analiza sodne prakse Republike Slovenije omogoča sklep, da je pravna ureditev pogodb o zastopstvu usmerjena v zagotavljanje uravnotežene zaščite interesov naročnika in zastopnika ter temelji na določbah Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) o samostojnih trgovskih zastopnikih, ki je bila prenesena v nacionalno zakonodajo. To pogojuje splošno usmerjenost ureditve v usklajevanje pravnega statusa zastopnika v evropskem pravnem prostoru in zagotavljanje minimalnih jamstev za njegovo zaščito. Po eni strani so zastopniku zagotovljeni mehanizmi pravnega varstva, ki se kažejo v pravici do plačila za posle, sklenjene zaradi njegove dejavnosti, ter v možnosti prejemanja provizij za določeno ozemlje. Navedene določbe ustvarjajo gospodarski interes agenta za vestno in aktivno izpolnjevanje svojih obveznosti, s čimer spodbujajo razvoj poslovnih odnosov v interesu naročnika. Po drugi strani pa je plačilo agenta strogo odvisno od rezultatov, kar pomeni, da ni zagotovila za plačilo, če dejansko ni sklenjenih poslov, niti ob znatnih prizadevanjih agenta. Takšna ureditev, ki ustreza modelu, utrjenemu v evropskem pravu, zagotavlja zaščito interesov naročnika, hkrati pa na agenta nalaga povečana podjetniška tveganja in nujnost dokazovanja vzročne zveze med njegovimi dejanji in doseženim rezultatom. Dodatno zapletenost pri uporabi prava povzroča odsotnost jasne zakonske opredelitve kategorij, kot so »aktivna dejanja« zastopnika in »resne kršitve« naročnika. To vodi k povečanju vloge sodne presoje, zapleta proces dokazovanja in lahko povzroči

nejasnosti v praksi izvrševanja prava, vključno z vprašanji izplačila provizij in odpravnine. Hkrati pa so agentu zagotovljene tudi določene garancije, zlasti pravica do provizije za ekskluzivno ozemlje, tudi ob njegovem posrednem sodelovanju pri sklenitvi posla, ter možnost prejemka odškodnine ob prenehanju pogodbe, če so izpolnjeni določeni pogoji. Ti elementi odražajo prizadevanje zakonodajalca, da zagotovi relativno ravnovesje interesov strank in izravna šibkejši položaj agenta v pravnih razmerjih. Na splošno sodna praksa v RS potrjuje, da pravice in obveznosti strank v agencijski pogodbi določajo ne le formalni pogoji pogodbe, temveč tudi dejansko ravnanje strank, pri čemer je pravna ureditev, ki temelji na določbah Direktive Sveta 86/653/EGS (1986), usmerjena v doseganje ravnovesja interesov. Vendar pa agent kot bolj ranljiva stranka še naprej nosi povečana tveganja, povezana z uspešnostjo plačila, negotovostjo ključnih pravnih kategorij in odvisnostjo uveljavljanja svojih pravic od ocene konkretnih okoliščin zadeve s strani sodišča.

3.3. Analiza sodne prakse v sporih, ki izhajajo iz pogodbe o komercialnem zastopanju v Ruski federaciji

V sodobnih razmerah razvoja ruskega gospodarstva ima pogodba o komercialnem zastopanju pomembno mesto na področju podjetniške dejavnosti. Široko se uporablja za promocijo blaga in storitev, širitev prodajnih trgov, organizacijo posredniške dejavnosti ter optimizacijo komercialnih procesov. Za ruska podjetja je agencijska pogodba priročno orodje za prenos posameznih funkcij na profesionalne posrednike brez ustanavljanja dodatnih strukturnih enot.

Pravno urejanje dejavnosti zastopnikov v Ruski federaciji temelji na velikem številu zakonodajnih aktov, tako ruske zakonodaje kot tudi mednarodnih pogodb, katerih pogodbenica je v določenem delu tudi RF.

V mednarodnem gospodarskem prometu se urejanje agencijskih in zastopniških razmerij izvaja prek številnih univerzalnih aktov, vključno s Haaškimi (Hague Conference on Private International Law, 1976), načeli UNIDROIT (International Institute for the Unification of Private Law, 2016), pa tudi dokumenti ICC (ICC Commission on Commercial Law and Practice, 2024) ter Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) o komercialnih zastopnikih. Ti akti določajo splošne pristope glede pooblastil zastopnika in sklepanja pogodb v čezmejni trgovini.

Za Rusko federacijo imajo navedeni viri predvsem usmerjevalni pomen, saj se nacionalno urejanje agencijskih razmerij izvaja predvsem z normami civilne zakonodaje Ruske federacije, pri čemer se mednarodna načela uporabljajo za razlago in zapolnjevanje pravnih praznin.

V Rusiji so spori, povezani z agencijskimi pogodbami, precej pogosti. V praksi se pojavljajo vprašanja glede izterjave agencijskega plačila, meja pooblastil zastopnika,

odgovornosti strank, izpolnjevanja obveznosti ter razmejitve agencijskega razmerja od komisijske pogodbe, mandatne pogodbe in pogodbe o opravljanju storitev.

3.3.1. Bistvo agencijske pogodbe v pravu Ruske federacije

V skladu s prvim odstavkom 1005 člena Civilnega zakonika Ruske federacije (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994) se z agencijsko pogodbo ena stranka (agent) zavezuje, da bo za plačilo po nalogu druge stranke (principala) opravljala pravna in druga dejanja v svojem imenu, vendar za račun principala, ali pa v imenu in za račun principala.

Najbolj obravnavano vprašanje v teoriji agencijske pogodbe ostaja vprašanje vsebine formule »pravna in druga dejanja« ter posledično dopustnosti vključitve izključno dejanskih dejanj v predmet pogodbe. V doktrini so se oblikovali trije glavni pristopi: nujnost hkratne kombinacije pravnih in dejanskih dejanj; dopustitev alternative »bodisi pravna bodisi dejanska dejanja«; ter stališče, ki dopušča vključitev zgolj dejanskih dejanj. Zadnje stališče se med drugim utemeljuje tudi s sklicevanjem na mednarodne akte in trgovinsko prakso.

Sodna praksa v RF pa kaže strožji pristop k kvalifikaciji takšnih pogodb. Tako je bila v zadevi št. A60-38808/2012 predmet spora pravna narava pogodbe med družbo OOO »APR-Siti/TVD« in družbo OAO »Letališče Kolcovo«. Tožeča stranka je vztrajala pri opredelitvi pogodbe kot agencijske, medtem ko je tožena stranka navajala njeno skladnost z mandatno pogodbo ter možnost enostranskega odstopa od izpolnitve (Arbitražno sodišče Sverdlovske oblasti, 2012).

Sodišča vseh stopenj so se ob upoštevanju 431. člena Civilnega zakonika Ruske federacije (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994) postavila na stališče, da je sporna pogodba mandatna pogodba saj je predvidevala izključno opravljanje pravnih dejanj — sklepanje pogodb s tretjimi osebami. Ob tem je bilo navedeno, da odsotnost samostojnih dejanskih dejanj v predmetu pogodbe izključuje možnost uporabe 52. poglavja Civilnega zakonika Ruske federacije o agencijskem razmerju. Kasacijsko sodišče (sodišče tretje stopnje) je ta zaključek podprlo in poudarilo, da ima odločilen pomen prav vsebina obveznosti strank, ne pa poimenovanje pogodbe (Arbitražno sodišče Sverdlovske oblasti, 2012).

Tako ruska sodna praksa izhaja iz tega, da agencijska pogodba predpostavlja skupek pravnih in dejanskih dejanj, in da se ob odsotnosti dejanskega elementa razmerje kvalificira kot mandat ali komisijska pogodba. Takšen pristop omogoča razmejitev agencijskega razmerja od sorodnih pravnih konstrukcij, pri katerih je predmet omejen izključno na pravno pomembna dejanja. Tudi v doktrini je to stališče potrjeno: številni avtorji navajajo, da imajo dejanska dejanja v agencijski pogodbi pomežen značaj in morajo biti funkcionalno povezana s pravnimi dejanji agenta. V nasprotnem primeru

ni podlage za uporabo 52. poglavja Civilnega zakonika Ruske federacije. Primerjalnopravna analiza pa hkrati kaže drugačen model urejanja. V številnih mednarodnih aktih, vključno s Haaško konvencijo iz leta 1978 (Hague Conference on Private International Law, 1976), je dejavnost agenta lahko omejena pretežno na dejanska dejanja, kot so pogajanja ali posredovanje ponudb. Podoben pristop je uveljavljen tudi v aktih *lex mercatoria*, kjer se dejansko posredništvo obravnava kot zadostna podlaga za nastanek agencijskega razmerja. V nasprotju s tem ruska sodna praksa zahteva prisotnost tako pravnih kot dejanskih dejanj, da bi se pogodba lahko kvalificirala kot agencijska. To pogojuje njeno razmejitev od mandatne pogodbe in komisijske pogodbe. Slednji predpostavljata opravljanje izključno pravnih dejanj — sklepanje poslov v imenu ali za račun druge stranke. Tako se ruski model agencijske pogodbe razlikuje po ožjem pristopu v primerjavi z mednarodno prakso in zakonodajo številnih evropskih pravnih ureditev, zlasti slovenske, kjer se agent lahko omeji na dejanska dejanja, usmerjena v sklenitev pogodbe in pridobitev plačila ob doseženem rezultatu. Prav tako je v ruskem pravu, za razliko od slovenske zakonodaje, plačilo lahko predvideno tudi ob odsotnosti rezultata (sklenitve pogodbe med principalom in tretjo osebo) — agent ni prikrajšan za pravico do plačila za dejansko opravljene storitve, če takšna pravica izhaja iz pogodbe.

V slovenski zakonodaji pa je v skladu z Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) plačilo predvideno šele po sklenitvi pogodbe med principalom in tretjo osebo, ne glede na prizadevanja agenta (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986). Tudi to predstavlja razliko med evropsko pravno ureditvijo in ruskim pravom.

Navedeno določbo si oglejmo na primeru sodbe okrožnega sodišča mesta Moskva z dne 5. marca 2016 v zadevi št. 2-780/13 (Okrožno sodišče mesta Moskva, 2016), v kateri je bil obravnavan spor, ki je izviral iz agencijskega razmerja v zvezi s prodajo nepremičnine. Povod za vložitev tožbe je bilo neizpolnitev principalove obveznosti glede plačila agencijskega nadomestila po pogodbi, sklenjeni med družbo OOO »Zagorodnoje Agentstvo« in državljanom Cvetkovom A. V. Iz gradiva zadeve je izhajalo, da se je agent zavezal opraviti v imenu in za račun principala pravna in dejanska dejanja, usmerjena v odsvojitev zemljišča, vključno z iskanjem kupca, organizacijo pogajanj in spremljanjem posla. Principal pa se je zavezal plačati nadomestilo v dogovorjeni višini, vendar je to obveznost izpolnil le delno. Toženec je v ugovoru zoper tožbo vložil nasprotni zahtevek za ugotovitev, da pogodba ni bila sklenjena, pri čemer se je skliceval na neusklajenost bistvenih sestavin pogodbe, zlasti na nedoločenost obsega agentovih dejanj in pravnih posledic njegove dejavnosti. Sodišče je po preučitvi okoliščin zadeve ugotovilo, da je bila med strankama dejansko sklenjena in izvrševana agencijska pogodba, ki je določala konkreten znesek nadomestila, način in roke njegovega plačila ter naročilo za opravo določenih dejanj v zvezi s prodajo nepremičnine. Dokazi v postopku so potrdili, da je agent izpolnil pogodbene obveznosti, vključno z iskanjem kupca in organizacijo posla (Okrožno sodišče mesta Moskva, 2016).

Pri presoji navedb strank je sodišče poudarilo, da sama odsotnost končnega rezultata (sklenitve kupoprodajne pogodbe) principala ne razbremeni obveznosti plačila agencijskega nadomestila, če je v pogodbi predvideno plačilo prav za opravo pravnih in dejanskih dejanj. Ključen je namreč obstoj izpolnitve agentovih obveznosti ter povezava med njegovimi dejanji in doseganjem pogodbenega cilja. Zato je sodišče zahtevkom agenta ugodilo ter zavrnilo nasprotni zahtevek, s čimer je potrdilo veljavnost agencijske pogodbe in principalovo obveznost plačila nadomestila (Okrožno sodišče mesta Moskva, 2016).

Sodišče je prišlo do zaključka, da agent ni prikrajšan za pravico do plačila za dejansko opravljene storitve niti v primerih, ko rezultat, h kateremu so bila usmerjena njegova dejanja, ni bil uresničen v obliki samostojnega posla med principalom in tretjo osebo, pod pogojem, da obveznost plačila neposredno izhaja iz pogojev agencijske pogodbe (Okrožno sodišče mesta Moskva, 2016). Obravnavana odločitev odraža pristop, v skladu s katerim se agencijsko nadomestilo obravnava kot plačilo za dejavnost agenta, ne pa izključno kot plačilo za doseženi rezultat.

Tako ima ruski model agencijskih razmerij v obravnavanem kontekstu več pomembnih prednosti. Predvsem ga zaznamuje visoka stopnja pogodbene fleksibilnosti saj strankam omogoča, da samostojno določijo tako višino agencijskega nadomestila kot tudi način njegovega plačila.

Zlasti lahko v skladu s 1006. členom Civilnega zakonika Ruske federacije (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994) nadomestilo agenta ni določeno le za dosego rezultata v obliki sklenjenega posla, temveč tudi za opravo dejanskih in pravnih dejanj, vključno z marketinškimi, pripravljalnimi in drugimi organizacijskimi aktivnostmi, tudi če ta dejanja niso privedla do sklenitve pogodbe med principalom in tretjimi osebami, če so bila dogovorjena v agencijski pogodbi. Takšen pristop zagotavlja celovitejše varstvo interesov agenta v fazi izpolnjevanja obveznosti ter zmanjšuje tveganje neplačila za dejansko opravljene storitve. Višina nadomestila se pri tem določa ob upoštevanju dejanskega obsega opravljenih storitev, njihove narave in zahtevnosti.

3.3.2. Plačilo agenta v ruskem pravu

Civilni zakonik Ruske federacije (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994) agencijsko pogodbo uvršča med odplačne pogodbe, pri čemer imajo njegove določbe v tem delu kogenten značaj.

V skladu resolucije vrhovnega sodišča Ruske federacije (Vrhovno sodišče Ruske federacije, 1996), o nekaterih vprašanjih, povezanih z uporabo prvega dela Civilnega zakonika Ruske federacije, odsotnost izrecne navedbe cene v odplačni pogodbi sama po sebi ne pomeni, da pogodba ni bila sklenjena. Če višine nadomestila ni

mogoče določiti iz pogojev sporazuma, se ta določi po pravilih 424. člena Civilnega zakonika Ruske federacije — izhajajoč iz cene, ki se v primerljivih okoliščinah običajno zaračunava za podobne storitve. To pravilo ima poseben pomen za agencijsko pogodbo, saj njena pravna narava predpostavlja odplačnost, če iz sporazuma strank izrecno ne izhaja drugače.

Tudi sodna praksa nedvoumno zagovarja stališče o odplačni naravi agencijske pogodbe. Tako je bilo na primer v eni izmed zadev pogodbeno določilo, po katerem bi se lahko nadomestilo agenta znižalo na en rubelj v primeru kršitve določenih obveznosti, razglašeno za nično. Sodišče je poudarilo, da takšna določba dejansko vodi do oprostitev principala obveznosti plačila nadomestila agentu, kar je v nasprotju s smislom agencijske pogodbe in kogentnimi normami Civilnega zakonika Ruske federacije (1994). V takšnih primerih sodišča praviloma ohranijo pogodbo v veljavi ter določijo izplačljivo nadomestilo ob upoštevanju običajne vrednosti primerljivih agencijskih storitev, obsega opravljenega dela, poslovne prakse in ravnanja strank.

Ob primerjavi tega pristopa z mednarodno ureditvijo komercialnega zastopanja je mogoče ugotoviti njegovo podobnost z določbami Direktive Sveta 86/653/EGS (1986). Tudi v teh aktih velja domneva, da agent deluje za plačilo, in če ni izrecnega dogovora o višini provizije, ima agent pravico do običajnega oziroma razumnega nadomestila, skladnega s prakso na trgu (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986). Mednarodna ureditev je tako kot rusko pravo usmerjena v varstvo agenta kot stranke, ki vlaga delo, poslovne povezave in strokovna prizadevanja v uresničevanje interesov principala.

Slovenska zakonodaja kot pravo države članice Evropske unije temelji na enakih načelih. V Obligacijskem zakoniku (Obligacijski zakonik, 2001) je institut trgovskega zastopnika (zastopnik / trgovski agent) urejen v skladu z evropskim modelom. Agencijska pogodba se obravnava kot odplačna obveznost, agent pa ima pravico do provizije za posle, sklenjene zaradi njegovega posredovanja ali s strankami, ki jih je sam pridobil. Če višina provizije ni izrecno dogovorjena, se uporabijo običajne stopnje, ki veljajo na zadevnem področju trgovine, če takšnih stopenj ni, pa razumno nadomestilo glede na okoliščine primera.

Poleg tega slovensko pravo, sledeč evropskim standardom, agentu zagotavlja dodatno varstvo ob prenehanju pogodbe: če je agent ustvaril bazo strank ali principalu zagotovil bistveno korist, lahko po prenehanju pogodbe zahteva odškodnino. To pomeni, da je varstvo agenta v določenih primerih celo podrobneje urejeno kot v ruskem pravu.

Nasprotno pa v ruskem pravu glede mandatne pogodbe prvi odstavek 978. člena Civilnega zakonika Ruske federacije (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994) določa obveznost naročitelja, da pooblaščenca izplača nadomestilo sorazmerno

obsegu opravljenega dela v primeru prenehanja pogodbe pred popolno izpolnitvijo naročila, če je bilo nadomestilo predvideno v pogodbi.

Tako iz sistemske razlage določb Civilnega zakonika Ruske federacije (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994) izhaja, da lahko agent, ki deluje po modelu mandatne ali komisijske pogodbe, ob prenehanju agencijske pogodbe zahteva nadomestilo izključno za posle, sklenjene do trenutka prenehanja pogodbenega razmerja. Sklenitev poslov po tem trenutku, prav tako pa tudi nastanek gospodarskega rezultata za principala v prihodnosti, sama po sebi ne predstavlja podlage za izplačilo agencijskega nadomestila. Uveljavljeni pristop je dosledno potrjen tudi v sodni praksi. Tako je Vrhovno sodišče Ruske federacije v odločbi z dne 21. februarja 2023 št. 4-KG22-57-K1 navedlo, da je predmet agencijske pogodbe opravljanje pravnih in dejanskih dejanj agenta, usmerjenih v doseg rezultata v okviru dogovorjenih pogojev, pri čemer se presoja izpolnitve pogodbe opravi na podlagi konkretnih dejanj agenta, določenih v pogodbi in izvedenih v času njene veljavnosti (Vrhovno sodišče Ruske federacije, 2023). To stališče sovpada z ugotovitvami kasacijskih sodišč, da obveznost principala za plačilo agencijskega nadomestila nastane le ob obstoju dokazov o tem, da je agent opravil dejanja, ki so privedla do sklenitve konkretnih poslov. Tako je v odločbi Vrhovnega sodišča Ruske federacije z dne 25. oktobra 2016 št. 77-KG16-7 poudarjeno, da je treba pri obravnavi sporov, ki izhajajo iz posredniških pogodb, ugotoviti stranke posla, obseg pooblastil agenta ter dejstvo oprave dejanj, ki povzročijo nastanek obveznosti plačila nadomestila (Vrhovno sodišče Ruske federacije, 2016). Poleg tega sodna praksa poudarja, da zgolj izvajanje dejavnosti agenta za pridobivanje strank ne zagotavlja nastanka pravice do nadomestila, če ni dosežen v pogodbi predviden rezultat. Sodišča tako navajajo, da je podlaga za izplačilo agencijskega nadomestila prav nastop pogodbeno določenega rezultata (sklenitev posla, prejem plačila), ne pa abstraktno oblikovanje baze strank ali potencialni gospodarski učinek.

Tako Vrhovno sodišče Ruske federacije izhaja iz tega, da je agencijsko nadomestilo strogo odplačne in rezultatno pogojene narave ter je odvisno od oprave konkretnih dejanj in doseganja rezultata v okviru veljavne pogodbe, ne pa od kasnejšega ekonomskega učinka ali uporabe predhodno pridobljenih strank. Navedeni pristop je potrjen tudi v sodni praksi. Tako je v sklepu Sedemnajstega pritožbenega arbitražnega sodišča z dne 30.12.2010 št. 17AP-12548/2010 v zadevi št. A50-14357/2010 sodišče navedlo, da se nadomestilo agentu izplača za konkretna dejanja pridobivanja strank in sklepanja pogodb, ne pa za sam obstoj baze strank ali potencialni gospodarski rezultat. Iz vsebine sodne odločbe izhaja, da ustvarjanje baze strank s strani agenta ne ustvarja samostojne in brezpogojne pravice do nadomestila za kasnejše posle, sklenjene brez njegove udeležbe (Arbitražno pritožbeno sodišče, 2010).

Prav tako pa v ruskem pravu ni razvita modelna ureditev zaščite agenta, ki bi lahko bil na trgu dela v neugodnem položaju, ker je bila njegova poklicna dejavnost dalj časa izključno povezana s sodelovanjem z določenim principalom. Nadomestilo ob prenehanju agencijske pogodbe bi moralo zagotavljati pravično povračilo izgubljenih koristi agenta, ki pa ne zagotovljeno v ruski zakonodaji. Odsotnost takšnega kompenzacijskega mehanizma vodi do tega, da se ekonomske posledice prenehanja pogodbe v celoti prevalijo na agenta, medtem ko principal ohrani koristi od poslovnih povezav in baze strank, ki jih je ustvaril agent, brez ustrezne nasprotne premoženjske dajatve.

Hkrati se je v pravu EU oblikoval in dosledno uporablja drugačen model pravnega urejanja agencijskih razmerij, ki izhaja iz potrebe po varstvu ekonomsko odvisnega agenta ob prenehanju pogodbe. Tako Direktiva Sveta 86/653/EGS (1986) določa obveznost principala, da agentu izplača odškodnino ali nadomestilo škode v primeru prenehanja agencijske pogodbe, če je agent pridobil nove stranke ali bistveno razširil poslovne odnose z obstoječimi strankami, principal pa iz tega še naprej pridobiva korist (Direktiva Sveta 86/653/EGS, 1986).

Ključni element tega modela je priznanje, da agent z delovanjem v interesu principala ustvarja nematerialno premoženje v obliki baze strank in trajnih poslovnih povezav, ki ohranijo svojo vrednost tudi po prenehanju pogodbe. Takšna kompenzacija je usmerjena ne v plačilo za dejanska ali pravna dejanja principala, temveč v povračilo izgube agentovega vzpostavljenega ekonomskega položaja, vključno z izgubo stabilnega vira dohodka in potrebo po ponovni prilagoditvi na trgu. Tako se v pravu EU prenehanje agencijske pogodbe ne obravnava zgolj kot uresničitev načela pogodbene svobode, temveč tudi kot položaj, ki zahteva ponovno vzpostavitev pravičnega ravnotežja interesov strank. Odsotnost podobnega mehanizma v ruskem pravu kaže na bolj formalističen pristop k agencijskim razmerjem, pri katerem je prezrta strukturna ekonomska odvisnost agenta od principala in dolgoročna narava koristi, ki jih ta ustvarja.

3.3.3. Prenehanje agencijske pogodbe v ruskem pravu

Preklic (prenehanje) agencijske pogodbe v ruskem pravu ureja 1010. člen Civilnega zakonika Ruske federacije (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994), ki določa posebne razloge: odpoved ene od strank pogodbe, sklenjene za nedoločen čas, smrt agenta, razglasitev njegove poslovne nesposobnosti ali za pogrešanega ter stečaj agenta kot samostojnega podjetnika.

Če primerjamo ureditev v RF z RS, je treba poudariti, da so v Sloveniji agencijska razmerja urejena z Obligacijskim zakonikom ob upoštevanju prava Evropske unije o trgovskih zastopnikih. Evropski model bistveno močneje varuje agenta. Pri prenehanju pogodbe za nedoločen čas velja obvezni odpovedni rok: en mesec za

vsako začeto leto trajanja pogodbe. Če je pogodba trajala več kot pet let, znaša odpovedni rok šest mesecev. Poleg tega lahko vsaka stranka odstopi od pogodbe brez spoštovanja odpovednega roka v primeru resnih razlogov, ki jih je treba navesti, zlasti ob bistveni kršitvi obveznosti druge stranke ali izjemnih okoliščinah, agentu pa je zagotovljena tudi obvezna odpravnina, če je njegova dejavnost prispevala k razširitvi klientele ali povečanju dohodkov principala (Obligacijski zakonik, 2001).

V ruskem pravu takšnih obveznih jamstev ni: stranke imajo večjo svobodo pri prenehanju razmerja, posebno pravico agenta do odškodnine po prenehanju pogodbe pa zakon ne predvideva (Civilni zakonik Ruske federacije (1. del), 1994). Tako je ruski model agencijske pogodbe bolj dispozitiven in usmerjen v svobodo udeležencev pravnega prometa, medtem ko slovenska zakonodaja in pravo EU prvenstveno varujeta ekonomsko šibkejšo stranko — agenta. Zato je v EU prenehanje agencijske pogodbe za principala bolj zapleteno in pogosto povzroča dodatne finančne posledice, medtem ko je v Rusiji razveza praviloma enostavnejša, zlasti pri pogodbah za nedoločen čas.

Tako izvedena analiza sodne prakse v sporih, ki izhajajo iz pogodbe o komercialnem zastopanju v Ruski federaciji, omogoča sklep, da ruska sodna praksa oblikuje razmeroma stabilen, vendar pretežno formalno-pogodbeni pristop k urejanju agencijskih razmerij. Sodišča izhajajo iz potrebe po kvalifikaciji agencijske pogodbe skozi skupek pravnih in dejanskih dejanj agenta, kar služi kot glavno merilo za njeno razmejitve od sorodnih pogodb — mandatne, komisijske in pogodbe o odplačnem opravljanju storitev. Pri tem ima ključen pomen dejanska vsebina pogodbe in usmerjenost ravnanja strank, ne pa njeno poimenovanje. Sodna praksa tudi potrjuje, da lahko agencijska dejavnost v ruskem pravu vključuje ne le pravna, temveč tudi dejanska posredniška dejanja, vključno z iskanjem strank, pogajanja in drugimi organizacijskimi aktivnostmi, če so neposredno določene v pogodbi in funkcionalno povezane z njenim ciljem. Vprašanje plačila nadomestila sodišča rešujejo na podlagi pogodbenih določil in načela odplačnosti, pri čemer je dopustno plačilo tako za rezultat (sklenitev posla) kot za sam proces opravljanja storitev, če je to dogovorjeno med strankama. Kljub temu se posledice prenehanja agencijske pogodbe v sodni praksi praviloma omejujejo na nadomestilo za dejanja, opravljena do trenutka prenehanja obveznosti, brez raztezanja na prihodnje ekonomske koristi principala. Primerjalnopravna analiza kaže, da je ruski model agencijskega razmerja bolj dispozitiven in bolj usmerjen v pogodbeno svobodo kot pravo Evropske unije in slovenska zakonodaja. V evropskem modelu, ki temelji na Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986) in nacionalnih aktih držav članic, se agent obravnava kot ekonomsko odvisna stranka, ki potrebuje okrepljeno pravno zaščito. To se izraža v obveznih odpovednih rokih ter v kompenzacijskih mehanizmih, ki zagotavljajo povračilo izgubljenih koristi in vrednosti ustvarjene klientele. V ruskem pravu takšen kompenzacijski mehanizem ne obstaja, kar kaže na bolj formaliziran pristop k urejanju posledic prenehanja agencijskih razmerij. Posledično se ekonomska tveganja prenehanja pogodbe v večji

meri prenašajo na agenta, medtem ko principal ohrani koristi ustvarjenih poslovnih povezav brez posebnega dodatnega nadomestila. Hkrati pa takšen model zagotavlja visoko stopnjo svobode pogodbenih strank in fleksibilnost pogodbenega urejanja. Tako ruska sodna praksa v sporih, povezanih z agencijsko pogodbo, kaže ravnovesje med priznanjem samostojnosti agencijske konstrukcije in njenim približevanjem drugim posredniškim pogodbam, vendar v primerjavi z evropskim pristopom ostaja značilna nižja raven socialne zaščite agenta in večja usmerjenost k pogodbeni avtonomiji strank. Tako opravljena analiza teoretičnega poglavja omogoča splošen zaključek o obstoju različnih modelov urejanja agencijskih pravnih razmerij v pravu Evropske unije in v nacionalnih pravnih redih.

Pravo EU, ki temelji na Direktivi Sveta 86/653/EGS (1986) in njenem razlagi v praksi Sodišča Evropske unije, oblikuje sistematičen in enoten pristop, usmerjen v okrepljeno zaščito trgovskega zastopnika kot ekonomsko šibkejšo stranke. Ključni elementi tega modela so prednost kogentnih norm pred avtonomijo volje strank, zagotavljanje enotne uporabe pravil v državah članicah ter usmerjenost na dejanska ekonomska razmerja, ne pa na formalnopravne konstrukte. Sodišče EU dosledno razvija načela pravne varnosti, nedopustnosti izogibanja jamstvom agenta z izbiro veljavnega prava ter nujnosti povezave plačila z dejanskimi rezultati dejavnosti naročnika. Na ravni držav članic EU (na primeru Republike Slovenije) se navedeni pristopi konkretizirajo prek nacionalne zakonodaje, ki ohranja ravnovesje interesov strank, hkrati pa prav tako določa jamstva za zaščito agenta. Sodna praksa potrjuje odvisnost obsega pravic agenta od dejanskih okoliščin ter krepi pomen sodne presoje, kar hkrati zagotavlja fleksibilnost ureditve, vendar lahko povzroča določeno pravno negotovost. V ruski sodni praksi pa prevladuje bolj formalno-pogodbeni in dispozitivni pristop. Agencijska pogodba se obravnava predvsem skozi prizmo njene dejanske vsebine in dogovorjenih pogojev strank, pri čemer ni razvitih kompenzacijskih mehanizmov, značilnih za evropski model. To vodi k večji pogodbeni svobodi in fleksibilnosti urejanja, vendar hkrati zmanjšuje raven socialne in ekonomske zaščite agenta ter povečuje njegova podjetniška tveganja. Na splošno primerjalnopravna analiza kaže, da je evropski model agencijskih razmerij usmerjen v zaščito ekonomsko šibkejšo stranke in zagotavljanje poštenja ureditve, medtem ko ruski model izhaja iz prednosti avtonomije volje strank in minimalnega državnega poseganja v vsebino pogodbenih razmerij. Kljub razlikam si oba sistema prizadevata za zagotavljanje ravnotežja interesov naročnika in agenta, vendar ga dosegata z različnimi pravnimi sredstvi in z različno stopnjo socialne usmerjenosti ureditve.

4. ZAKLJUČKI

Na podlagi opravljenega raziskovanja so bili cilji, zastavljeni v uvodu, vsebinsko potrjeni v okviru analize zakonodaje, doktrine in sodne prakse Evropske unije, Republike Slovenije in Ruske federacije. Ponovna primerjava raziskovalnih nalog z doseženimi rezultati omogoča sklep, da so se osnovne predpostavke, na katerih je temeljilo delo, v veliki meri potrdile. Najprej je bilo oblikovano pravno razumevanje vloge pogodbe o trgovskem zastopanju v mednarodni trgovini. Ugotovljeno je bilo, da ta pogodba predstavlja enega ključnih instrumentov organizacije čezmejnega gospodarskega prometa, saj omogoča naročniku vstop na tuje trge brez vzpostavitve stalne prisotnosti v drugi jurisdikciji. Njena praktična pomembnost se kaže v funkcijah, kot so iskanje pogodbenih partnerjev, vodenje pogajanj, pomoč pri sklepanju poslov, promocija blaga in storitev ter širitev baze strank. V sistemu mednarodnega gospodarskega prometa ima agencijska pogodba pomembno mesto poleg pogodb komisije, naročila in distribucije, pri čemer združuje elemente zastopanja in neodvisnega posredništva. Drugi pomemben rezultat je bil ugotavljanje ključnih podobnosti in razlik v pravnem urejanju položaja agenta in naročnika v slovenskem in ruskem pravu. Primerjalna analiza je potrdila obstoj dveh različnih modelov urejanja. Rusko pravo zaznamuje večja dispozitivnost, saj strankam omogoča široko svobodo pri določanju pogojev sodelovanja, načina izpolnjevanja obveznosti in prenehanja pogodbe. Slovenska zakonodaja, ki temelji na določbah Direktive Sveta 86/653/EGS (1986), vsebuje bolj podrobno ureditev in določa obvezne odpovedne roke, jamstva za izplačilo provizije ter možnost nadomestila agentu po prenehanju pogodbenega razmerja. S tem je bila izhodiščna predpostavka o višji ravni zaščite agenta v evropskem modelu v celoti potrjena.

Raziskava je omogočila tudi določitev ravni pravnega varstva agenta v različnih pravnih sistemih. Najvišja raven zaščite je zagotovljena v pravu Evropske unije in nacionalnih pravnih redih držav članic, vključno s Slovenijo. Agent se obravnava kot ekonomsko šibkejša pogodbeni stranka, ki potrebuje posebna jamstva. V ruskem pravu so ti mehanizmi bistveno šibkejši, zaščita agenta pa je v veliki meri odvisna od konkretnih pogodbenih določil. Hkrati ruski model zagotavlja večjo fleksibilnost poslovanja, kar se lahko šteje za njegovo praktično prednost. Poseben pomen ima analiza sodne prakse EU, Slovenije in Rusije. Ugotovljeno je bilo, da je sodba Sodišča Evropske unije v zadevi Ingmar igrala ključno vlogo pri oblikovanju obveznih standardov zaščite agenta (Sodišče Evropske unije, 2000). Sodišče je potrdilo kognaten značaj določb Direktive Sveta 86/653/EGS (1986) in onemogočilo njihovo izogibanje z izbiro tujega prava, kadar agent deluje na ozemlju države članice EU.

Pomemben del raziskave je predstavljala pravna ocena tveganj za naročnika in agenta pri delovanju prek komercialnega agenta na območju EU. Za naročnika so glavna tveganja omejitev svobode izbire veljavnega prava, obvezna uporaba

zaščitnih norm EU, morebitno plačilo nadomestila agentu po prenehanju pogodbe ter spoštovanje obveznih odpovednih rokov. Za agenta pa tveganja vključujejo odvisnost plačila od dejanskega sklepanja in izvrševanja poslov, potrebo po dokazovanju svojega prispevka k pridobivanju strank ter morebitne spore glede višine provizije ali nadomestila. Tako visoka stopnja normativne zaščite ne odpravlja v celoti poslovnih tveganj posrednika. Ključni sklep dela je ugotovitev obstoja dveh različnih pristopov k urejanju agencijskih razmerij. Evropski model je usmerjen v zagotavljanje ravnotežja interesov strank ob okrepljeni zaščiti agenta kot šibkejše pogodbene strani. Ruski model temelji predvsem na načelu pogodbene svobode in večje avtonomije udeležencev v pravnem prometu. Noben od modelov ni univerzalno popoln: prvi povečuje raven pravne varnosti in socialne zaščite, vendar povečuje finančno in pravno breme naročnika; drugi zagotavlja fleksibilnost in svobodo podjetniškega odločanja, vendar lahko oslabi položaj agenta. Praktična vrednost raziskave se kaže v možnosti uporabe njenih ugotovitev pri pripravi mednarodnih agencijskih pogodb, izbiri veljavnega prava, oceni pravnih tveganj in načrtovanju vstopa podjetij na trg Evropske unije. Delo prav tako kaže na potrebo po upoštevanju ne le nacionalne zakonodaje, temveč tudi sodne prakse ter nadnacionalnih standardov EU.

Kot možno smer nadaljnega razvoja ruskega zakonodajnega okvira je mogoče obravnavati uvedbo določenih zaščitnih mehanizmov za agenta, na primer omejenega nadomestila v primerih, ko je agent vzpostavil stabilno bazo strank za naročnika. Takšna rešitev bi lahko izboljšala ravnotežje interesov strank brez pretiranega omejevanja pogodbene svobode, vendar bi zahtevala skrbno prilagoditev ruskemu pravnemu sistemu in upoštevanje interesov gospodarskih subjektov. Omejitve raziskave vključujejo razlike v sodni praksi držav članic EU, dinamičnost mednarodnega zasebnega prava ter možne spremembe nacionalne zakonodaje. Poleg tega ekonomska učinkovitost posameznega modela agencijskega poslovanja ni odvisna le od pravne ureditve, temveč tudi od sektorja trga, obsega poslovanja in pogojev sodelovanja strank.

Tako zastavljeni cilji niso bili le formalno doseženi, temveč so bili v celoti potrjeni v okviru primerjalnopravne analize. Raziskava je pokazala, da bo nadaljnji razvoj instituta trgovskega zastopanja povezan z iskanjem optimalnega ravnotežja med svobodo podjetniške dejavnosti, interesi gospodarstva in potrebo po zaščiti ekonomsko odvisne stranke v mednarodnih gospodarskih razmerjih.

5. LITERATURA IN VIRI

Arbitražno pritožbeno sodišče. (2010). *Zadeva št. A50-14357/2010*. Pridobljeno 10. 4. 2026 z naslova <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/53564543/> =

Arbitražno sodišče Sverdlovske oblasti. (2012). *Odločba v zadevi A60-38808/2012 (pravna narava pogodbe med OOO »APR-Siti/TVD« in OAO »Letališče Kolcovo«)*. Pridobljeno 3. 5. 2026 z naslova https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/b4d62f81-16e2-420d-8159-03540adcf823/b2442bd5-31b4-4756-abac-f3a9f8959e03/A60-38808-2012_20121212_Reshenija_i_postanovlenija.pdf?isAddStamp=True

Bohinc, R. (2008). *Gospodarsko pogodbeno pravo*. Koper: Fakulteta za management.

Bonell, M. J. in Hartkamp, A. S. (2011). *Towards a European Civil Code* (4th rev. and exp. ed.). Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International.

Civilni zakonik Ruske federacije (1. del). (1994). *Zvezni zakon št. 51-FZ z dne 30. 11. 1994*. Zbirka zakonodaje Ruske federacije (C3 P). Pridobljeno 10. 12. 2025 z naslova https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

Direktiva Sveta 86/653/EGS (1986) o usklajevanju zakonodaje držav članic o samozaposlenih trgovskih zastopnikih. (1986). *Uradni list Evropskih skupnosti, L 382, 17–21*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/?uri=CELEX:31986L0653>

Hague Conference on Private International Law. (1976). *Actes et documents de la Treizième sessio, tome IV, Agency*. Pridobljeno 10. 4. 2026 z naslova <https://www.hcch.net/en/publications-and-studies/details4/?pid=924>

ICC Commission on Commercial Law and Practice. (2024). *ICC Model Contract Commercial Agency*. Pridobljeno 10. 4. 2026 z naslova <https://2go.iccwbo.org/icc-model-contract-commercial-agency-ebook-2.html#details>

International Institute for the Unification of Private Law. (2016). *UNIDROIT principles of international commercial contracts*. Dostopno 10. 4.2026 z naslova https://www.trans-lex.org/400120/highlight_1_use_to_but/unidroit-principles-of-international-commercial-contracts-2016/

Kanaševski, V. A. (2019). *Mednarodni posli: pravna ureditev* (2. predelana in dopolnjena izd.) Moskva: Mednarodni odnosi.

Obligacijski zakonik. (2001). *Uradni list RS, št. 97/07 – uradno prečiščeno besedilo, 64/16 – odl. US in 20/18 – OROZ631.*

<https://pisrs.si/pregledPredpisa?id=ZAKO1263>

Okrožno sodišče mesta Moskva. (2016). *Zadeva št. 2-780/13*. Pridobljeno 10. 4. 2026 z naslova <https://actofact.ru/case-77RS0005-2-780-2013-m-187-2013-2013-01-23-0-0/>

Open AI ChatGPT. (2026a, 14. april). *[Oblikuj analizo prakse Sodišča Evropske unije glede uporabe Direktive 86/653/EGS o trgovskih zastopnikih]*. <https://chatgpt.com/>

Paternoster, G. (2012). *Pravice in obveznosti strank ob prenehanju pogodbe o trgovskem zastopanju (agencijske pogodbe)*. Diplomsko delo, Maribor: Univerza v Mariboru, Pravna fakulteta.

Sodišče Evropskih skupnosti. (1998). *Barbara Bellone proti Yokohama SpA*.

Pridobljeno 3. 5. 2026 z naslova

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61997CJ0215_SUM

Sodišče Evropske unije. (1996). *Georgios Kontogeorgas v Kartonpak AE*.

Pridobljeno 14. 4. 2026 z naslova [http://eur-lex.europa.eu/legal-](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61995CJ0104)

[content/EN/TXT/?uri=CELEX:61995CJ0104](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61995CJ0104)

Sodišče Evropske unije. (2000). *Ingmar GB Ltd proti Eaton Leonard Technologies*

Inc. (2000). Pridobljeno 10. 4. 2026 z naslova [https://eur-lex.europa.eu/legal-](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61998CJ0381)

[content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61998CJ0381](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61998CJ0381)

Sodišče Evropske unije. (2009). *Turgay Semen proti Deutsche Tamoil GmbH*.

Pridobljeno 3. 5. 2026 z naslova

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62007CJ0348_SUM

Višje sodišče v Kopru. (2024). *VSK Sodba in sklep Cpg 70/2024*. Pridobljeno 3. 5.

2026 z naslova

[https://www.sodnapraksa.si/?q=70/2024&database\[SOVS\]=SOVS&database\[IESP\]=IESP&database\[VDSS\]=VDSS&database\[UPRS\]=UPRS&database\[SEU\]=SEU&database\[NEGM\]=NEGM&database\[SOSC\]=SOSC&database\[SOPM\]=SOPM&submit=i%C5%A1%C4%8Di&rowsPerPage=20&page=0&id=2015081111483170](https://www.sodnapraksa.si/?q=70/2024&database[SOVS]=SOVS&database[IESP]=IESP&database[VDSS]=VDSS&database[UPRS]=UPRS&database[SEU]=SEU&database[NEGM]=NEGM&database[SOSC]=SOSC&database[SOPM]=SOPM&submit=i%C5%A1%C4%8Di&rowsPerPage=20&page=0&id=2015081111483170)

Višje sodišče v Ljubljani. (2010). *VSL sodba II Cp 2565/2010*. Pridobljeno 3. 5. 2026

z naslova

[https://www.sodnapraksa.si/?q=2565/2010&database\[SOVS\]=SOVS&database\[IESP\]=IESP&database\[VDSS\]=VDSS&database\[UPRS\]=UPRS&database\[SEU\]=SEU&](https://www.sodnapraksa.si/?q=2565/2010&database[SOVS]=SOVS&database[IESP]=IESP&database[VDSS]=VDSS&database[UPRS]=UPRS&database[SEU]=SEU&)

database[NEGM]=NEGM&database[SOSC]=SOSC&database[SOPM]=SOPM&_submit=i%C5%A1%C4%8Di&rowsPerPage=20&page=0&id=2015081111430148

Višje sodišče v Ljubljani. (2017). *VSL Sodba I Cpg 313/2017*. Pridobljeno 3. 5. 2026 z naslova

[https://www.sodnapraksa.si/?q=313/2017&database\[SOVS\]=SOVS&database\[IESP\]=IESP&database\[VDSS\]=VDSS&database\[UPRS\]=UPRS&database\[SEU\]=SEU&database\[NEGM\]=NEGM&database\[SOSC\]=SOSC&database\[SOPM\]=SOPM&_submit=i%C5%A1%C4%8Di&rowsPerPage=20&page=0&id=2015081111409590](https://www.sodnapraksa.si/?q=313/2017&database[SOVS]=SOVS&database[IESP]=IESP&database[VDSS]=VDSS&database[UPRS]=UPRS&database[SEU]=SEU&database[NEGM]=NEGM&database[SOSC]=SOSC&database[SOPM]=SOPM&_submit=i%C5%A1%C4%8Di&rowsPerPage=20&page=0&id=2015081111409590)

Višje sodišče v Ljubljani. (2024). *VSL Sodba I Cpg 74/2024*. Pridobljeno 3. 5. 2026 z naslova

[https://www.sodnapraksa.si/?q=74/2024&database\[SOVS\]=SOVS&database\[IESP\]=IESP&database\[VDSS\]=VDSS&database\[UPRS\]=UPRS&database\[SEU\]=SEU&database\[NEGM\]=NEGM&database\[SOSC\]=SOSC&database\[SOPM\]=SOPM&_submit=i%C5%A1%C4%8Di&rowsPerPage=20&page=0&id=2015081111479142](https://www.sodnapraksa.si/?q=74/2024&database[SOVS]=SOVS&database[IESP]=IESP&database[VDSS]=VDSS&database[UPRS]=UPRS&database[SEU]=SEU&database[NEGM]=NEGM&database[SOSC]=SOSC&database[SOPM]=SOPM&_submit=i%C5%A1%C4%8Di&rowsPerPage=20&page=0&id=2015081111479142)

Vlasova, N. V. (2021). *Prostovoljno zastopanje v mednarodnem komercialnem prometu*. Doktorska disertacija, Moskva: Inštitut za zakonodajo in primerjalno-pravne študije pri Vladi Ruske federacije.

Vrhovno sodišče Ruske federacije. (1996). *Resolucija plenuma Vrhovnega sodišča Ruske federacije št. 6, plenum Vrhovnega arbitražnega sodišča Ruske federacije št. 8 z dne 01.07.1996 (spremenjeno 25.12.2018) "O določenih vprašanjih, povezanih z uporabo prvega dela Civilnega zakonika Ruske federacije"*. Pridobljeno 10. 4. 2026 z naslova https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11279/

Vrhovno sodišče Ruske Federacije. (2016). *Zadeva št. 77-KG16-7*. Pridobljeno 10. 4. 2026 z naslova

<https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=752768#InhYOIVmSfeR5jrq>

Vrhovno sodišče Ruske federacije. (2023). *Zadeva št. 4-KG22-57-K1*. Pridobljeno 10. 4. 2026 z naslova

<https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ARB&n=752768#InhYOIVmSfeR5jrq>