

Posebna naknada kod ugovora o trgovinskom zastupanju

Karakaš, Karlo

Master's thesis / Diplomski rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Law / Sveučilište u Zagrebu, Pravni fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:199:736757>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-10-03**



Repository / Repozitorij:

[Repository Faculty of Law University of Zagreb](#)



Pravni fakultet Sveučilišta u Zagrebu
Katedra za trgovačko pravo i pravo društava

Karlo Karakaš

**Posebna naknada kod ugovora o trgovinskom
zastupanju**

Diplomski rad

Zagreb, srpanj 2022.

Pravni fakultet Sveučilišta u Zagrebu
Katedra za trgovačko pravo i pravo društava

Karlo Karakaš

**Posebna naknada kod ugovora o trgovinskom
zastupanju**

Diplomski rad

Mentor: prof. dr. sc. Hrvoje Markovinović

Zagreb, srpanj 2022.

SADRŽAJ

1. UVOD	1
2. Općenito o ugovoru o trgovinskom zastupanju	2
2.1. Povijesni temelji trgovinskog zastupanja.....	2
2.2. Nacionalni i međunarodni razvoj ugovora o trgovinskom zastupanju	2
2.3. Pojam i karakteristike ugovora.....	3
2.4. Utjecaj Europske ekonomske zajednice.....	5
3. Posebna naknada.....	6
3.1. Povijest i razvoj posebne naknade	6
3.2. Posebna naknada u hrvatskom pravu.....	9
4. Pojam i karakteristike posebne naknade	11
4.1. Pojam i gospodarski učinci posebne naknade.....	11
4.2. Definiranje pojma posebne naknade u Direktivi 86/653	12
4.3. Formalne pretpostavke stjecanja posebne naknade	14
4.4. Materijalnopravne pretpostavke za posebnu naknadu	15
5. Isključenje i gubitak prava na posebnu naknadu	18
5.1. Razlozi koji isključuju pravo na posebnu naknadu.....	18
5.2. Razlozi za gubitak prava na posebnu naknadu	19
6. Određivanje visine posebne naknade	20
6.1. Faktori koji utječu na izračun posebne naknade.....	20
6.2. Regulacija posebne naknade provizijskim odredbama	22
7. Usporedba posebne naknade i drugih odštetnih instituta.....	23
7.1. Provizija kod ugovora o trgovinskom zastupanju	23
7.2. Komparacija naknade štete i posebne naknade.....	25
8. Posljedice prestanka ugovora	27

8.1. Pravo na posebnu naknadu po prestanku ugovora	27
8.2. Pravo na posebnu naknadu nakon prestanka zastupnika koji je pravna osoba.....	28
9. Ugovorna odredba o zabrani ili ograničenju obavljanja djelatnosti trgovačkog zastupnika.....	29
9.1. Zabrana konkurencije i utjecaj na posebnu naknadu.....	29
10. ZAKLJUČAK.....	31
POPIS LITERATURE.....	33
REGULATORNI TEKSTOVI I SUDSKA PRAKSA.....	34

SAŽETAK

U ovom radu obrađuje se ugovor o trgovinskom zastupanju s primarnim fokusom na institut posebne naknade. Najprije je dan uvid u povijesni razvoj ugovora na nacionalnoj i međunarodnoj razini, a potom su navedena i objašnjena obilježja te karakteristike. Zatim se obrađuje povijesni razvoj relativno novog instituta posebne naknade s posebnim osvrtom na europske i međunarodne trendove koji su utjecali na njen razvoj. Nadalje, utvrđuju se definicije posebne naknade te se vrši njihova usporedba u različitim pravnim sustavima uz naglasak na hrvatsko pravo. U nastavku rada opisuju se formalne i materijalnopravne pretpostavke koje trebaju biti ispunjene kako bi trgovački zastupnik stekao pravo na posebnu naknadu. Suprotno pretpostavkama stjecanja posebne naknade, navode se slučajevi u kojima zastupnik neće imati pravo na posebnu naknadu, tj. slučajevi u kojima se isključuje ili gubi njegovo pravo na stjecanje.

Osim definiranja pojma posebne naknade i utvrđivanja prava koje uređuje stjecanje ili gubitak posebne naknade, objašnjava se i metoda njena izračuna prilikom čega se posebna pažnja usmjerava na sudsku praksu. Nastavno slijedi poredba posebne naknade s institutima koje vežemo uz ugovor o trgovinskom zastupanju. Riječ je o proviziji, koju zastupnik stječe tijekom trajanja ugovornog odnosa te naknadi štete, čiji je povijesni razvoj i nastanak usko povezan s institutom posebne naknade. Osim spomenutog, u kratkim crtama bit će objašnjena ugovorna odredba o zabrani ili ograničenju obavljanja djelatnosti trgovačkog zastupnika u odnosu na posebnu naknadu.

Ključne riječi: ugovor o trgovinskom zastupanju, posebna naknada, provizija, naknada štete, zabrana konkurencije

SUMMARY

This paper deals with a commercial agency agreement with a primary focus on the institute of indemnity. Firstly, an insight into the historical development of the contract at the national and international level is given, and then its features and characteristics are stated and explained. Then the historical development of the relatively new institute of indemnity is discussed, with special reference to European and international trends that have influenced its development. Furthermore, the definitions of indemnity are determined and compared in different legal systems with an emphasis on Croatian law. The following describes the formal and substantive requirements that must be met in order for a commercial agent to qualify for indemnity. Contrary to the requirements of acquiring indemnity, there are cases in which the agent will not be entitled to indemnity, i.e. cases in which his right to acquire it is excluded or lost.

In addition to defining the concept of indemnity and determining the rights governing the acquisition or loss of it, the paper also explains the method of its calculation in which special attention is paid to case law. The following is a comparison of indemnity with the institutes we associate with the commercial agency agreement. These are commissions, which the agent acquires during the duration of the contractual relationship, and compensation for the damages, whose historical development and origin is closely related with the institute of indemnity. In addition to the above, restraint of trade clause in relation to indemnity will be explained in brief.

Keywords: commercial agency agreement, indemnity commission, compensation for the damages, restraint of trade clause

Izjava o izvornosti

Ja, Karlo Karakaš, pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor diplomskog rada te da u radu nisu na nedozvoljeni način (bez pravilnog citiranja) korišteni dijelovi tuđih radova te da se prilikom izrade rada nisam koristio drugim izvorima do onih navedenih u radu.

Karlo Karakaš, v.r.

1. UVOD

U okviru ugovora o trgovinskom zastupanju, pod okriljem europskih pravnih tendencija, razvio se institut posebne naknade. U Hrvatskoj ovaj termin biva zastupljen i u starijim zakonodavnim aktima, ali danas, odnosno od 2005. godine ima sasvim novo značenje. Najznačajniju ulogu u formiranju posebne naknade imalo je njemačko i francusko zakonodavstvo koje je svojim utjecajem dovelo do formiranja univerzalnog međunarodnog akta kasnije implementiranog i u hrvatski pravni sustav.

Posebna naknada je pravni institut koji omogućava trgovačkim zastupnicima da po prestanku ugovora imaju pravo na svojevrsnu „nagradu“ za uspješan i učinkovit rad koji se ogleda u pozitivnom rastu nalogodavčeva poslovanja. Termin „nagrade“ ne uključuje proviziju na koju zastupnici imaju pravo, načelno, za vrijeme trajanja ugovora. Svrha „nagrade“, odnosno posebne naknade jest zakonska zaštita trgovačkog zastupnika u slučaju neisplate naknade koju je svojim radom i trudom zavrijedio za vrijeme trajanja ugovornog odnosa. Nedostatkom spomenute zakonske zaštite, zastupnik ne bi stekao nikakvu kompenzaciju uslijed gubitka provizije i gubitka klijenata koje je povezo s nalogodavcem.

Detaljno formiran te međunarodnim aktom reguliran, sustav posebne naknade, tvori zaseban institut unutar ugovora o trgovinskom zastupanju uspostavljenim radi korekcije odnosa nalogodavca i zastupnika. U nedostatku odredaba o posebnoj naknadi, nalogodavac ne bi trebao isplatiti proviziju za sklopljene poslove s klijentima koje je zastupnik pribavio te bi i nakon prestanka odnosa s njima nastavio poslovati. Nasuprot nalogodavcu, zastupnik bi ostao bez provizije, ali i veze s klijentima koje je svojim vještinama i sposobnošću pribavio.

Razvojem međunarodne ideje o posebnoj naknadi, mnoge države, većinom one europske, usvajaju gotovo jednak koncept toga instituta. Ujednačenost pri definiranju termina posebne naknade doprinosi lakšem rješavanju slučajeva koji se pojavljuju pred sudovima. Osim pri tumačenju odredaba, sudska praksa ima značajnu ulogu pri određivanju i računanju visine posebne naknade koja se ima isplatiti trgovačkom zastupniku.

Primarno, rad će biti fokusiran na institut posebne naknade čija pojava je posljedica neujednačenog položaja nalogodavca i trgovačkog zastupnika. Posebna naknada je produkt nacionalnih težnji za formiranjem učinkovitog instituta uz pomoć međunarodnih instrumenata kojima se želi uspostaviti jednakost i uniformnost u primjeni.

2. Općenito o ugovoru o trgovinskom zastupanju

2.1. Povijesni temelji trgovinskog zastupanja

Način trgovine mijenjao se kroz povijest. Zbog sve veće težnje za stjecanjem različitih dobara ili proizvoda ljudi su počeli trgovati. Isprva, sve do pojave novca, trgovalo se zamjenom dobara što nam pokazuje primjer starog Rima i Grčke. Razmjena ili „trampa“ bila je primarni oblik trgovine upravo iz razloga zamjene viškova dobara za nešto što je čovjeku bilo stvarno potrebno, a što je mogao steći upravo tako. Dakle, uzajamna potreba zamjene dobara dovela je do prvog instituta kojim je trgovanje dobilo svoje početne obrise. Pojavom novca, trgovina je dobila finalnu formu kakvu poznajemo u suvremenom svijetu.

Trgovina je institut koji se primarno odvija između kupca i prodavatelja, no njenim razvojem i povećanjem opsega rada te zbog sve veće profesionalizacije, pojavile su se treće osobe, odnosno posrednici između glavnih aktera trgovanja. Kao najraniji oblik suradnje smatra se pravni institut *commenda* koji se prvi put spominje 1200. godine gdje je commendator (nije se smio baviti trgovinom zbog staleža) povjerio robu ili novac poduzetniku (*tractatoru*) koji je u svoje ime trgovao te naposljetku dijelio dobit s commendatorom.¹ Iz *commenda* razvio se komisioni ugovor² koji ima iznimnu važnost u razvitku trgovinskih odnosa. Uslijed ekspanzije trgovačke povezanosti na globalnoj razini te masovne proizvodnje dobara razvio se institut trgovinskog zastupanja kakvog poznajemo danas i koji je svoje značajnije pravne obrise i definicije počeo dobivati u 19. stoljeću.

2.2. Nacionalni i međunarodni razvoj ugovora o trgovinskom zastupanju

Njemački trgovački zakon (njem. *Handelsgesetzbuch*³) iz 1897. godine, prvi je pravni izvor koji sadržava odredbe o trgovačkom zastupanju.⁴ Za pojam trgovačkog zastupnika koristi riječ *Handlungsagent* te ga definira kao samostalnog trgovca koji slobodno uređuje svoje

¹ Sikirić, Hrvoje, *Ugovor o trgovačkom zastupanju u poredbenom trgovačkom i poredbenom međunarodnom privatnom pravu*, doktorska disertacija, Pravni fakultet, Zagreb, 1994, str. 1.

² Ugovor kojim se jedna osoba (komisionar) obvezuje drugoj (komitentu) da će za naknadu (proviziju) u svoje ime, ali za račun komitenta, obaviti jedan ili više poslova (npr. kupiti ili prodati robu, sklopiti ugovor o prijevozu, sklopiti ugovor o osiguranju).

³ U daljnjem tekstu: HGB

⁴ Sikirić, *op. cit.* (bilj. 1), str. 3.

odnose s nalogodavcem.⁵ U hrvatskom pravu, ugovor o trgovinskom zastupanju, prvi puta se obrađuje u Zakonu o obveznim odnosima iz 1978. godine⁶. Pojedini ugovora redefinirane su nekoliko puta u svrhu usklađivanja naših propisa s odredbama Direktive Vijeća od 18. prosinca 1986. godine o usklađivanju prava država članica u vezi samozaposlenih trgovačkih zastupnika⁷. Nadalje, u Francuskoj pojam trgovačkog zastupanja, odnosno pojam trgovačkog zastupnika (fr. *agent commercial*) prvi puta se spominje u dekretu Ministarstva industrije i trgovine 1958. godine.⁸

Kada govorimo o međunarodnom utjecaju na razvoj ugovora o trgovinskom zastupanju, prvotno mislimo na već spomenutu Direktivu. Ono što je cilj Direktive jest usklađivanje i smanjenje razlika u definiranju pravnog instituta trgovinskog zastupanja i povećanje zaštite trgovačkih zastupnika između država članica Europske zajednice. Utjecaj na nacionalno zakonodavstvo i različitost tumačenja Direktive bit će obrađeni u nastavku rada.

2.3. Pojam i karakteristike ugovora

Definicija ugovora o trgovinskom zastupanju prema članku 804. Zakona o obveznim odnosima⁹ određuje ugovor o trgovinskom zastupanju kao ugovor kojim se zastupnik obvezuje da će za vrijeme trajanja ugovornog odnosa pregovarati s trećim osobama o sklapanju ugovora u ime i za račun nalogodavca te da će, ako je tako ugovoreno, i sklapati ugovore s trećim osobama u ime i za račun nalogodavca, a nalogodavac se obvezuje da će zastupniku za svaki ugovor kojega je on sklopio ili koji je sklopljen njegovim djelovanjem platiti određenu proviziju. Takvim formuliranjem definicije zakon je, osim zastupanja u najužem smislu (sklapanje ugovora u ime i za račun nalogodavca), obuhvatio i druge poslove.¹⁰ Sukladno tome, poslovi zastupnika sastoje se, osim pregovora i sklapanja ugovora, od niza pravnih i faktičnih radnji, stoga se položaj zastupnika treba sveobuhvatnije zaštititi.

⁵ *Ibid.*, str. 4.

⁶ Zakon o obveznim odnosima iz 1978. godine, u daljnjem tekstu: ZOO/78, dostupno na

<https://www.iusinfo.hr/zakonodavstvo/zakon-o-obveznim-odnosima-1980/clanak-21676593-e9f4-4d74-9bf3-9ca322603ee0>, 20. travnja 2022.

⁷ U daljnjem tekstu: Direktiva

⁸ Sikirić, *op.cit.* (bilj. 1), str. 5.

⁹ Zakon o obveznim odnosima (pročišćeni tekst zakona, Narodne novine broj 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18, 126/21, u daljnjem tekstu ZOO)

¹⁰ Gorenc, Vilim, *Osnove trgovačkog prava*, Zagreb, 2001, str. 137.

Ugovor o trgovinskom zastupanju je poseban ugovor obveznog prava kojeg karakteriziraju dvostranoobvezanost (sinalagmatičanost) i konsenzualanost. Iako ZOO kao opće pravilo prihvaća neformalnost ugovora, za ugovor o trgovinskom zastupanju odredbom članka 806. je određeno da on mora biti sklopljen u pisanom obliku. Konsenzualanost ugovora znači da je ugovor sklopljen u trenutku kada su se stranke usuglasile o bitnim sastojcima ugovora, dok se sinalagmatičnost ogleda u međusobnim obvezama ugovornih strana. Obveza zastupnika, za vrijeme trajanja ugovora, je pregovaranje o sklapanju i sklapanje ugovora (ako tako biva ugovoreno) u ime i za račun nalogodavca.¹¹ Dakle, zastupnik se brine da treće osobe sklapaju ugovore s njegovim nalogodavcem, a ako se odredi ugovorom, moći će za njega sklapati ugovore, u njegovo ime i za njegov račun. Tako sklopljen ugovor u cijelosti „pripada“ nalogodavcu te između trećega i zastupnika postoji samo odnos iz punomoći, ali ne i odnos iz ugovora koji je zastupnik sklopio za svog nalogodavca.¹² Sukladno iznesenom, ugovor o trgovinskom zastupanju obuhvaća punomoć za vođenje pregovora s trećima od strane zastupnika, ali ne obuhvaća pravo zastupnika da bez posebne ili opće punomoći sklapa ugovore u ime i za račun zastupanog. Daljnje obveze zastupnika sastoje se od skrbi o interesima nalogodavca, čuvanja poslovne, profesionalne i službene tajne nalogodavca, postupanja u skladu s načelom savjesnosti i poštenja, primjenjivanja pažnje dobrog gospodarstvenika, držanja uputa nalogodavca, obavještavanja nalogodavca o ispunjenim ugovornim obvezama, o trećim osobama koje su spremne sklopiti ugovor i o ugovorima koje je sklopio u njegovo ime i njegov račun i dr.¹³ Osim isplate provizije, nalogodavac je dužan u svom odnosu sa zastupnikom postupati u skladu s načelom savjesnosti i poštenja i s pažnjom dobrog gospodarstvenika¹⁴, a kao posebne dužnosti prema zastupniku brojimo: stavljanje na raspolaganje potrebite dokumentacije, davanje obavijesti zastupniku potrebne za ispunjenje ugovora, u razumnom roku obavijestiti zastupnika o prihvatu ili odbijanju ponude ili o neispunjenju ugovora u čijem je sklapanju sudjelovao zastupnik i pravodobno obavještavanje zastupnika o smanjenju opsega poslova.¹⁵

¹¹ Čl. 804. st. 1. ZOO-a

¹² Gorenc, Vilim; Belanić, Loris; Momčilović, Hrvoje; Perkušić, Ante; Pešutić, Andrea; Slakoper, Zvonimir; Vukelić, Mario; Vukmir, Branko, *Komentar Zakona o obveznim odnosima*, Zagreb, 2014, str. 1239.

¹³ Čuveljak, Jelena, *Ugovor o komisiji i ugovor o trgovinskom zastupanju (II.)*, Pravo i porezi, br. 7, str. 34.

¹⁴ Čl. 817. ZOO-a

¹⁵ Čuveljak, *op. cit.* (bilj. 13), str. 35.

Komparirajući odnos nalogodavca i zastupnika, isprva se može konstatirati kako je zastupnik u nešto slabijem položaju od svoga principala. Takva konstatacija djelomično je točna iako postoje zakonski argumenti za njeno opovrgavanje. Taj „jači“ položaj nalogodavca u poslovnom odnosu iskazuje se tako što on može imati na istom području za istu vrstu poslova više zastupnika, no jedan zastupnik ne može bez pristanka nalogodavca preuzeti obvezu da na istom području i za istu vrstu poslova radi za drugog nalogodavca.¹⁶ Ove zakonske odredbe određene su člankom 804. stavkom 3. i člankom 805. ZOO-a. Iščitavanjem navedenih članaka konstatira se kako, iako naizgled u neravnopravnom položaju, nalogodavac i zastupnik svoj odnos prilagođavaju ugovorom. Sukladno navedenom, ugovorne strane mogu ugovorom predvidjeti da nalogodavac (kao i zastupnik) ne može imati na istom području i za istu vrstu poslova više zastupnika.¹⁷ Uzevši takvu mogućnost u obzir zaključuje se kako nalogodavac i zastupnik mogu ugovorom odrediti uzajamnu isključivost te na taj način izjednačiti „neravnopravan“ položaj.

2.4. Utjecaj Europske ekonomske zajednice

Utjecajem Europske ekonomske zajednice¹⁸ na neujednačeno tržište, razvile su se težnje ka uniformnosti i jednakom uređenju pitanja koja se odnose na ugovor o trgovinskom zastupanju. Težište djelovanja EEZ-e, u okviru ugovora o trgovinskom zastupanju, je bilo na odnosu nalogodavca i trgovačkog zastupnika. Donošenje Direktive smatra se kao logičan odgovor na razlike nacionalnih rješenja u odnosu na spomenuti institut. Produkt tih razlika bila je nemogućnost postizanja željenog tržišnog jedinstva i tržišne povezanosti subjekata koji su bili vezani vlastitim nacionalnim zakonodavnim rješenjima. Direktivom se nastojao ujednačiti tadašnji konfuzni sustav trgovinskog zastupanja uređenjem prava i obveza zastupnika i nalogodavca, uređenjem pojma naknade na koju zastupnik ima pravo, ali i pitanje prestanka ugovora o trgovinskom zastupanju.

Europska komisija, u okviru Programa za prikladnost i učinkovitost propisa¹⁹, ispitala je Direktivu i ocijenila njenu djelotvornost u suvremenom europskom zakonodavstvu. Program

¹⁶ *Ibid.*, str. 32.

¹⁷ Gorenc, *op. cit.* (bilj. 12), str. 1244.

¹⁸ Europska ekonomska zajednica, osnovana Rimskim ugovorom, potpisanim 25.03.1957. godine, koji je stupio na snagu 1.1.1958. godine, u daljnjem tekstu: EEZ

¹⁹ Program za prikladnost i učinkovitost propisa je program kojim se nastoji pojednostaviti zakonodavstvo Europske unije i smanjiti regulatorne troškove bez dovođenja u pitanje političkih ciljeva, u daljnjem tekstu: REFIT

REFIT pokazao je kako je Direktiva uspješno postigla harmonizaciju prava država članica te da se uspostavila željena zaštita s fokusom na trgovačke zastupnike.

3. Posebna naknada

3.1. Povijest i razvoj posebne naknade

Razvojem ugovora o trgovinskom zastupanju, trgovački zastupnici stječu sve važniju ulogu u sferi trgovine. Trgovački zastupnik je svojevrsni predstavnik nalogodavca i ujedno njegova poveznica s potencijalnim kupcima koji svojim poznavanjem tržišta znatno doprinosi kvaliteti poslovnog odnosa.²⁰ Zbog svoga doprinosa nalogodavčevom poslovanju, trgovački zastupnici imaju pravo na prikladnu nagradu. Osim nagrade u obliku provizije, razvio se sustav posebne naknade s ciljem dodatne zaštite zastupnika. Posebna naknada je institut koji se, s obzirom na razvoj prava i brojnih instituta kroz povijest, pojavio relativno kasno. Najveću zaslugu za razvoj ove vrste naknade ima Direktiva. Cilj Direktive, kao što je već rečeno, je bio usklađivanje zakonodavnih rješenja država članica u odnosu na trgovinske zastupnike pri čemu je s posebnom pozornošću trebalo uvidjeti razlike kontinentalnog i anglosaksonskog pravnog sustava. Analizirajući spomenute pravne sustave iz perspektive Direktive, zaključuje se kako postoje ključne razlike pri uređivanju sustava naknade kojim se nastoji obeštetiti trgovačkog zastupnika po prestanku ugovornog odnosa (posebna naknada i naknada štete).

U njemačkom pravu relevantan je njihov Trgovački zakonik, odnosno, HGB u kojem se prvi puta, u europskom kontinentalnom pravnom sustavu, definira pojam trgovačkog zastupnika. Doprinos njemačkog zakonodavstva očitovao se u izmjenama HGB-a 1953. godine kada je uređen institut *Ausgleichanspruch* po uzoru na švicarski model instituta *Entschädigung für die Kundschaft* koji se temelji na shvaćanju da su zastupnici gospodarski slabija strana u odnosu na svog nalogodavca te im je potrebna zaštita.²¹ Položaj trgovačkih zastupnika zasnovan je na pretpostavki da su oni slabija ugovorna strana u odnosu na njihovog nalogodavca, odnosno principala te da im je istovremeno potrebna značajna zakonska zaštita. Pojam trgovačkog zastupnika, odnosno *Handelsvertreter* obrađuje se u glavi VII. u člancima 84.-92. te se u velikom dijelu podudara s hrvatskim zakonodavnim rješenjima. Bitna razlika

²⁰ Kordiš, Hrvoje, *Posebna naknada trgovačkom zastupniku (I.)*, Pravo i porezi, br. 1/12., str. 36.

²¹ *Ibid.*, str. 38.

našeg pravnog sustava i njemačkog jest u tome da se odredbe HGB-a koriste za sve vrste zastupnika, dok se u hrvatskom pravu odredbe apliciraju isključivo na ugovor o trgovinskom zastupanju obrađenom u ZOO-u. Pitanje potrebite zaštite trgovačkog zastupnika razvilo se kroz institut posebne naknade gdje je njemački HGB u članku 89.b odredio pretpostavke njezina stjecanja. Temeljna pretpostavka za stjecanje posebne naknade je prestanak ugovornog odnosa između zastupnika i nalogodavca.²² Osim prestanka ugovora važna je činjenica da nalogodavac u poslovnom odnosu s trećima, koje je angažirao zastupnik, može ostvariti znatnu korist te da je zastupniku uskraćena provizija koju je trebao dobiti zbog ugovora sklopljenih sa strankama koje je on pribavio nalogodavcu.²³ Posljednja činjenica koju je potrebno ispuniti, kako bi zastupnik stekao pravo na posebnu naknadu, jest da je visina naknade određena prema načelima pravičnosti.²⁴ Neispunjenjem odredaba spomenutog članka, zastupnik neće imati pravo na posebnu naknadu. Sukladno navedenom, zastupnik mora imati pravo na posebnu naknadu zato što on, nakon prestanka ugovornog odnosa, gubi pravo na proviziju, a nalogodavac istovremeno stječe koristi od zastupnikova poslovanja.

Utjecajem njemačkoga prava na tadašnju EEZ da donese Direktivu, značajan doprinos imala je i Francuska. U francuskom pravu pojam trgovačkog zastupnika (fr. *agent commercial*) uveden je Zakonom iz 1958. godine²⁵ (ukinut 2007. godine). Prije uvrštenja pojma agenta u francusko zakonodavstvo donesen je 1804. godine *Code civil*²⁶, a 1807. godine *Code de commerce*²⁷ koji danas imaju značajnu ulogu u formiranju ugovora o trgovinskom zastupanju. Ugovor koji je Code civile obrađivao jest ugovor o mandatu čija se glavna razlika očituje u njegovoj besplatnosti u odnosu na ugovor o trgovinskom zastupanju. Ono što ugovor o mandatu nije pretpostavio je zaštita po prestanku ugovornog odnosa za zastupnika. Upravo zbog nedostatka zaštite i neizjednačenog položaja stranaka ugovornog odnosa, u Francuskoj je nastala težnja za promjenom predvođena djelovanjem i utjecajem sudova. Sudovi su svojim nastojanjem uspjeli modificirati mandat kao posao od „zajedničkog interesa“ (fr. *mandat d'intérêt commun*) koji je pružio obostrani interes ugovornim strankama, a ne samo

²² Čl. 89.b st. 1. HGB-a

²³ *Ibid.*

²⁴ *Ibid.*

²⁵ *Décret n. 58-1345 du 23 décembre 1958 relatif aux agents commerciaux*

²⁶ *Code civil* ili francuski građanski zakonik donesen je 21.3.1804. godine, a na snazi je, uz dopune, i danas.

²⁷ *Code de commerce* ili francuski trgovački zakonik donesen je 1807. godine te vrijedi i danas.

nalagodavcu.²⁸ Ukidanjem Zakona iz 1958. godine glavni pravni izvor glede definiranja prava i obveza stranaka iz ugovora o trgovinskom zastupanju je *Code de commerce* koji se oslanja na regulaciju uređenu Direktivom.

Uspoređujući dva najutjecajna sustava kontinentalnog prava, njemački i francuski, primjećuje se kako pojmu naknade po prestanku ugovora pristupaju iz različitih perspektiva. Bez obzira na različitost pristupa, njihov utjecaj ogleda se time što je u Direktivi državama članicama ostavljena mogućnost izbora njima pouzdanijeg i odgovarajućeg sustava, otkako je njemačko pravo zagovaralo sustav posebne naknade ili odštete, a francusko pravo sustav naknade štete. Krucijalna razlika uređenja terminalne naknade jest u načinu njezina stjecanja. Naime, prema njemačkom pravu teret dokaza bio je na strani zastupnika te je on morao dokazati nepravdu prema kojoj on, nakon prestanka ugovora, gubi pravo na proviziju, a nalagodavac svejedno u budućnosti stječe koristi poslova sklopljenih za vrijeme trajanja ugovora o trgovinskom zastupanju.²⁹ Iznimke od isplate odštete definirane su člankom 89.b. stavkom 3. HGB-a. Francusko zakonodavstvo je ovom problemu pristupilo znatno jednostavnije. Naime, prema članku L 134-12 francuskog Trgovačkog zakonika smatra se kako zastupnik ima pravo na naknadu pretrpljene štete odmah po prestanku ugovora o trgovinskom zastupanju. Iznimke isplate naknade štete uređene su u Trgovačkom zakoniku člankom L 134-13 te su kao i odredbe HGB-a uređene prema članku 18. Direktive.

U zemljama *common law* uređenje posebne naknade ovisilo je o utjecaju zastupnika prilikom sklapanja ugovora što bi značilo da su zastupnici imali onoliko prava koliko su si ugovorom uspjeli osigurati.³⁰ Anglosaksonski pravni sustav (engl. *common law*) razlikuje se od sustava kontinentalnog prava pa se kao komparativni primjer u literaturi najčešće spominju Ujedinjeno kraljevstvo i Irska. Odnos zastupnika i nalagodavca uređuje se prvenstveno sklopljenim ugovorom koji se nadopunjuje pravilima *common law*³¹ na što je utjecaj imala tadašnja EEZ. Implementacija Direktive bila je dužnost Engleske i Irske s danim rokom do 1. siječnja 1994. godine. Engleska je implementirala Direktivu 1993. godine u nacionalno pravo, odnosno *Commercial Agents Regulations* te se upravo tim aktom definira odnos „agenta“ i „principala“. Zakonodavni okvir Ujedinjenog kraljevstva jest specifičan i različit od drugih država po tome što je implementirao i sustav naknade štete i posebne naknade. Kako ne bi

²⁸ Kordiš, *op. cit.* (bilj. 20), str. 37.

²⁹ *Ibid.*, str. 38.

³⁰ Gorenc, *op. cit.* (bilj. 12), str. 1281.

³¹ Sikirić, *op. cit.* (bilj. 1), str. 8.

postojale dvojbe koju vrstu naknade treba isplatiti, *Commercial Agents Regulations* jasno određuje u članku 17. stavku 2. kako će se zastupniku isplatiti naknada štete (engl. *compensation for the damages*) ako ugovorne strane nisu ugovorom o trgovinskom zastupanju (engl. *agency contract*) predvidjele isplatu posebne naknade (engl. *indemnity*).

3.2. Posebna naknada u hrvatskom pravu

U hrvatskom pravu materiju ugovora o trgovinskom zastupanju, odnosno materiju posebne naknade uređuje ZOO. ZOO uređuje ugovor o trgovinskom zastupanju u glavi VIII. u člancima 804.-834. Ugovor se prvi puta spominje u ZOO/78 te se njegov naziv nije mijenjao do danas. Brojni pravници smatraju da naziv „trgovinski“ nije prikladan jer smatraju da upućuje na zastupanje „trgovine“ te su stajališta da bi „ugovor o trgovačkom zastupanju“ bio bolji izbor³² opravdanjem da je to ugovor trgovačkog prava koji vrijedi između trgovaca. Definiciji i obilježjima ugovora kakav je on danas uvelike je doprinijela Direktiva s fokusom na trgovačkog zastupnika i proširenje njegovih prava.

Proučavajući ZOO/78 zaključuje se kako je pojam trgovačkog zastupnika bio zanemaren. Nije bio zanemaren u smislu dovoljnog i jasnog definiranja, nego u smislu uskraćivanja njegovih prava i stavljanja u lošiji položaj u odnosu na svog principala. Kada uspoređujemo institut posebne naknade kakav je on danas, jedini članak koji bismo mogli uzeti u obzir iz ZOO/78 jest članak 811. stavak 3. Prema navedenoj odredbi zastupnik je imao pravo na naknadu štete zbog izgubljene provizije kao rezultat neosnovanog otkaza i prekida djelatnosti.³³ Osim odredbe prema kojoj postoji mogućnost da trgovački zastupnik stekne naknadu sličnu posebnoj naknadi, u ZOO/78 nema daljnjih smjernica radi li se o svoti koju bi zastupnik dobio zbog naknadno sklopljenih poslova ili kao nadomjestak neisplaćene provizije. No, u skladu s međunarodnim idejama i razvojem pravnih instituta, na trgovačke zastupnike se, uz ZOO/78, primjenjivala Uredba o poslovima zastupanja stranih tvrtki u Jugoslaviji u području prometa robom³⁴. Uredba je služila kao dopuna u definiranju pojma ugovora o trgovinskom zastupanju ali s primarnim fokusom na odnos trgovačkog zastupnika i stranog principala. Uredba određuje da zastupnik mora u ugovoru predvidjeti pravo na proviziju koje se odnosi na period nakon prestanka ugovornog odnosa za poslove koje je zaključio ili za koje

³² Gorenc, *op. cit.* (bilj. 12), str. 1238.

³³ Čl. 811. st. 3. ZOO/78

³⁴ U daljnjem tekstu: Uredba

je započeo pregovore dok ugovor još nije prestao.³⁵ Za razliku od ZOO/78 koji predviđa mogućnost naknade štete zbog neosnovanog raskida, odredbama Uredbe naše zakonodavstvo se dodatno približilo pojmu posebne naknade, odnosno obeštećenja po prestanku ugovornog odnosa u svrhu zaštite zastupnika kao slabije zaštićene ugovorne strane. Uslijed ubrzanog razvoja prava i pojave novih instituta, hrvatsko zakonodavstvo moralo se prilagoditi promjenama što je uočljivo i na primjeru ugovora o trgovinskom zastupanju, odnosno u odnosu nalogodavca i trgovačkog zastupnika. Dok je angloamerički sustav već štitio zastupnike kroz apsolutno poštivanje ugovornih obveza stranaka i utvrđenih svota provizija, a kontinentalni pored provizije davao pravo i na posebnu naknadu nakon prestanka ugovornog odnosa, naš pravni sustav je stavio nalogodavca u superiorniji položaj gdje je imao mogućnost osporavanja ugovorene provizije, a isplata naknade po prestanku ugovora nije bila dovoljno uređena i definirana.³⁶

Između ZOO/78 i današnjeg uređenja obveznih odnosa, u pogledu posebne naknade, učinjene su enormne razlike. ZOO/78 nije poznavao institut posebne naknade uspoređujući ga s današnjim zakonodavnim rješenjima. Termin posebne naknade prema zakonu iz SFRJ³⁷ biva uređen člankom 807.³⁸ Danas, odnosno 2005. godine, kada je ZOO usklađen s Direktivom imamo suvremeniji i smisleniji pojam trgovinskog zastupnika ali i njegovu efektivniju zaštitu kroz institut posebne naknade čija se definicija u potpunosti razlikuje od one iz 1978. godine. Posebne naknade, u današnjem smislu, nije bilo te se zaključuje kako zaštita trgovačkog zastupnika nije bila na razini drugih pravnih sustava, prvenstveno onih europskih. Tvrdi se da ZOO/78 nije uređivao posebnu naknadu, kao što je ona danas, zbog toga što su zastupničke poslove mogle obavljati samo pravne osobe čiji je monopolistički položaj država štitila putem propisa i Savezne privredne komore.³⁹ Otkako fizičke osobe nisu obavljale zastupničke poslove, upravo je to bio odlučni razlog i jedini smisleni zaključak da nije bilo potrebe za njihovom zaštitom i uvođenjem instituta posebne naknade u današnjem smislu riječi.

³⁵ Vukmir, Branko, *Pravo međunarodnog trgovinskog zastupanja*, Zagreb, 1984., str. 16.

³⁶ *Ibid.*, str. 18.

³⁷ Socijalistička Federativna Republika Jugoslavija

³⁸ Čl. 807. ZOO/78: „Zastupnik koji je po ovlaštenju nalogodavca izvršio naplatu nekoga njegovog potraživanja ima pravo na posebnu naknadu od naplaćene svote.“

³⁹ Kordiš, *op. cit.* (bilj. 20), str. 41.

4. Pojam i karakteristike posebne naknade

4.1. Pojam i gospodarski učinci posebne naknade

Pojam posebne naknade navodi se u odredbi članka 830. stavka 1. ZOO-a i glasi: „Po prestanku ugovora zastupnik stječe pravo na posebnu naknadu ako je nalogodavcu našao nove stranke ili mu je značajno povećao opseg poslovanja s postojećim strankama, a nalogodavac je i po prestanku ugovora imao znatne koristi od tih stranaka, te ako plaćanje te naknade opravdavaju okolnosti slučaja, poglavito gubitak provizije u poslovanju s tim strankama“. Iz definicije pojma posebne naknade zaključuje se kako je primarna svrha formiranja toga instituta bila zaštititi zastupnika kada ugovorni odnos prestaje kako bi se zastupnik na neki način obeštetio, odnosno isplatio zbog svojih zasluga koje su pridonijele povećanju poslovanja njegova nalogodavca. Svrha zaštite zastupnika kroz institut posebne naknade jest naknada štete zbog gubitka klijenata koje je pridobio za svog nalogodavca, a s kojima nalogodavac nakon prestanka ugovora nastavlja poslovati.⁴⁰ Iz izloženog se može konstatirati kako je upravo zastupnik glavni akter ekspanzije nalogodavčeva poslovanja te kako je on zaslužan za povećanu prepoznatljivost *branda* kojeg nalogodavac postavlja na tržište. Prestankom djelovanja zastupnika, nalogodavac stječe sigurnost daljnjeg poslovanja s pribavljenim klijentima s kojima odnos može održavati samostalno ili sklapanjem ugovora s novim zastupnikom. Položaj zastupnika nakon prestanka ugovora znatno je otežan u poslovnom smislu, osobito ako je svojim utjecajem osigurao konkurentan položaj na tržištu za svoga nalogodavca. Naime, što je veća korist nalogodavca, time je teži položaj zastupnika na istom području na tržištu.⁴¹ U ovom primjeru ogleda se gospodarski učinak prestanka ugovora za obje ugovorne strane. Nalogodavac će nastaviti poslovati sa stečenim klijentima i ubirati koristi, dok će zastupnik svoj utjecaj na tržištu morati ponovno uspostaviti, ali s novim klijentima. Uzevši sve u obzir, implementiranje pojma posebne naknade i redefiniranje statusa trgovačkog zastupnika je bilo neminovno i potrebno u suvremenom pravu jer sklapanje ugovora o trgovinskom zastupanju ne bi bilo uzajamno pravedno.

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ *Ibid.*, str. 42.

4.2. Definiranje pojma posebne naknade u Direktivi 86/653

Utjecaj EEZ-e, odnosno današnje Europske unije je posebno važan zato što je svojim aktima, koji se klasificiraju kao međunarodni, ostvarila značajan utjecaj na nacionalno zakonodavstvo s ciljem usklađivanja pravnog definiranja pojma trgovačkog zastupanja. EEZ je donijela Direktivu kako bi uskladila nacionalna zakonodavstva država članica kojima se reguliraju ugovori između samozaposlenih trgovačkih zastupnika i njihovih nalogodavaca. Budući da se radi o harmonizaciji putem Direktive, svaka pojedina članica mogla je odabrati način kako će transponirati propise Direktive u svoje zakonodavstvo.⁴² Osnovni ciljevi i zadaće bili su usklađivanje prava i obveza trgovačkih zastupnika i njihovih nalogodavaca, naknada trgovačkim zastupnicima te osobito odštete ili naknade trgovačkim zastupnicima nakon završetka ugovora.⁴³ Potvrda prijenosa odredaba Direktive u pravni sustav Republike Hrvatske izvršena je 2015. godine Zakonom o izmjenama i dopunama ZOO-a s time da su odredbe transponirane već 2005. godine pri čemu je primarni način isplate zastupnika, nakon prestanka ugovora, posebna naknada.

Odredba u Direktivi, koja je iznimno važna za stjecanje naknade, je sadržana u članku 17. Naime, glavni cilj Direktive koji se proširio i na ostala zakonodavstva, je isplata odštete, odnosno naknade štete trgovačkom zastupniku nakon prestanka ugovora o trgovinskom zastupanju. U Direktivi se govori o pravu na odštetu⁴⁴ (engl. *indemnity*) koje se, uspoređujući članak 830. stavak 1. ZOO-a, podudara s pojmom posebne naknade komparirajući pretpostavke za njeno stjecanje. Prva pretpostavka za stjecanje odštete navodi se osiguranje novih stranaka za nalogodavca. Pojam „nove stranke“ detaljno je razrađen u sudskoj praksi, u slučaju Marchon⁴⁵. Naime, sudska presuda kaže da stranke koje je trgovački zastupnik osigurao za robu za čiju prodaju ga je nalogodavac ovlastio moraju se smatrati „novim strankama“ u smislu

⁴² Sočo, Dora, *Direktiva o usklađivanju prava država članica Europske unije u vezi sa samozaposlenim trgovačkim zastupnicima*, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, 57: 4/2020, str. 1035.

⁴³ *Ibid.*

⁴⁴ Čl. 17. st. 2. Direktive: „(a) Trgovački zastupnik ima pravo na odštetu ako i u mjeri u kojoj:

— je nalogodavcu osigurao nove stranke ili je u značajnoj mjeri povećao opseg posla s postojećim strankama te nalogodavac nastavlja ostvarivati znatnu korist od poslovanja s takvim strankama, i

— plaćanje odštete je pravično uzmu li se u obzir sve okolnosti, a posebno izgubljena provizija trgovačkog zastupnika od poslovanja s takvim strankama. Države članice mogu propisati da takve okolnosti također uključuju primjenu ili neprimjenu trgovinske klauzule, u smislu članka 20. ove Direktive.“

⁴⁵ Presuda od 7. Travnja 2016., Marchon Germany GmbH v Yvonne Karaszkiwicz, C-315/14, EU:C:2016:211

te odredbe i to čak i ako su te stranke već imale poslovne odnose s tim nalogodavcem u pogledu druge robe kada je prodaja prve robe od strane tog trgovačkog zastupnika zahtijevala uspostavu posebnog poslovnog odnosa, što mora utvrditi sud koji je uputio zahtjev.⁴⁶ Kada govorimo o povećanju opsega posla, nije u potpunosti jasno koliko to povećanje mora biti. U literaturi prevladava mišljenje da nije potrebno udvostručiti opseg posla, nego ga je dovoljno povećati.⁴⁷ Opravdanje te konstatacije leži u činjenici da je zapravo puno teže uvjeriti već postojećeg kupca na povećanje opsega posla, nego ugovoriti prodaju robe potpuno novom kupcu.⁴⁸ Zadnja pretpostavka za stjecanje odštete traži da isplata bude pravična s obzirom na trenutne okolnosti pri čemu u obzir treba uzeti proviziju koju je zastupnik izgubio, tj. koju će izgubiti zbog prestanka poslovanja.

Osim prava na odštetu, Direktiva u članku 17. stavku 3. spominje i pravo na naknadu štete (engl. *compensation for the damage*; fr. *réparation du préjudice*) te ga detaljnije obrađuje nego što je to učinjeno u ZOO-u. Naime, u članku 830. stavku 6. ZOO ne isključuje pravo zastupnika da traži naknadu štete koja prelazi visinu posebne naknade. Dakle, naše zakonodavstvo ne uskraćuje pravo zastupnika na mogućnost naknade štete te će ga, u smislu ugovora o trgovinskom zastupanju, uputiti na opće odredbe odštetnoga prava.⁴⁹ Za razliku od hrvatskog zakonodavstva, Direktiva precizno definira u kojim slučajevima zastupnik ima pravo na naknadu štete⁵⁰. Razlog zašto ZOO nije detaljno razradio materiju naknade štete, u dijelu koji govori o ugovoru o trgovinskom zastupanju, je zato što su države članice pri preuzimanju Direktive trebale izabrati koji će primarni oblik zaštite trgovačkih zastupnika implementirati u svoje zakonodavstvo. Tako npr. njemački sustav zagovara pravo na posebnu naknadu, dok se

⁴⁶ *Ibid.*, t. 43

⁴⁷ Sočo, *op. cit.* (bilj. 42), str. 1047.

⁴⁸ *Ibid.*, str. 1048.

⁴⁹ Kordiš, Hrvoje, *Posebna naknada trgovačkom zastupniku (II.)*, Pravo i porezi, br. 2/12, str. 56.

⁵⁰ Čl. 17. st. 3. i 4. Direktive: „Trgovački zastupnik ima pravo na naknadu štete koju trpi, a koja je nastala zbog raskida njegovih ugovornih odnosa s nalogodavcem. Smatra se da takva šteta nastaje posebno onda kada do raskida dolazi u okolnostima:

— koje trgovačkom zastupniku uskraćuju proviziju koju bi stekao urednim izvršenjem ugovora o zastupanju osiguravajući tako nalogodavcu znatne koristi vezano uz svoje djelatnosti,

— i/ili koje nisu omogućile trgovačkom zastupniku amortizaciju troškova i rashoda koje je pretrpio s ciljem izvršenja ugovora o zastupanju, a po savjetu nalogodavca.

Pravo na odštetu na način kako je propisano stavkom 2. ovog članka, odnosno na naknadu štete na način kako je propisano stavkom 3. ovog članka, također nastupa u slučaju kad ugovor o zastupanju prestaje zbog smrti trgovačkog zastupnika.“

francusko pravo temelji na sustavu naknade štete. Bez obzira na zakonodavna rješenja država članica, Direktiva ostavlja mogućnost da pored odštete zastupnik traži i naknadu štete.⁵¹

Dakle, uvjeti i način stjecanja posebne naknade i naknade štete definirani su člankom 17. Direktive. Suprotno tim navodima u članku 18. Direktiva se dotiče razloga koji isključuju pravo na njihovo stjecanje⁵². Sukladno članku 19. Direktive, ugovorne strane ne mogu prije isteka ugovora mijenjati odredbe članaka 17. i 18. na štetu trgovačkih zastupnika čime se nastoji unaprijediti njihova zaštita. ZOO se u članku 833., također, zalaže za zaštitu interesa trgovačkog zastupnika te ističe kako stranke ne mogu prije prestanka ugovora ograničiti ili isključiti prava koja zastupnik ima temeljem odredaba 830. do 832. ZOO-a⁵³. Praksa Suda EU također je potvrdila prisilnu narav spomenutih članaka Direktive u slučaju *Ingmar GB Ltd v. Eaton Leonard Technologies Inc.*⁵⁴ Naime, 1989. godine Ingmar i Eaton sklopili su ugovor o trgovačkom zastupanju, u Velikoj Britaniji, gdje je Ingmar bio zastupnik, a Eaton nalogodavac. Stvar prijepora je bila ta što su stranke na ugovor odlučile primijeniti pravo Kalifornije, što je naposljetku bilo nebitno jer je Sud EU potvrdio dužnost primjene Direktive, odnosno članaka 17. i 18., kada je slučaj usko povezan s Europskom unijom, bez obzira na pravo kojemu su strane namjeravale podvrgnuti svoj ugovor.⁵⁵ Dakle, praksa Suda pravde je ovim slučajem potvrdila dužnost primjene članaka 17. i 18. Direktive kada trgovački zastupnik svoju djelatnost obavlja u državi članici bez obzira na to što je nalogodavac osoba izuzeta iz jurisdikcije EU.

4.3. Formalne pretpostavke stjecanja posebne naknade

Kako bismo mogli konstatirati nečije pravo na posebnu naknadu moramo znati da se trebaju ispuniti određene pretpostavke. Obveza isplate naknade rezultat je dvostranog odnosa ugovornih strana, ovlaštenika na posebnu naknadu i obveznika plaćanje te naknade. Ovlaštenik je, dakako, trgovački zastupnik, a obveznik plaćanja njegov nalogodavac. Trgovački zastupnik temelji svoj odnos s nalogodavcem na ugovoru o trgovinskom zastupanju. Znači da se

⁵¹ Čl. 17. st. 2. (c) Direktive

⁵² Vidi *infra.*, str. 18., 19.

⁵³ Ćesić, Zlatko, *Komentar Zakona o obveznim odnosima*, Rijeka, 2021., str. 988.

⁵⁴ Presuda od 9. studenog 2000., *Ingmar GB Ltd v Eaton Leonard Technologies Inc.*, C-381/98, EU:C:2000:605, t. 21.

⁵⁵ *Ibid.*, t. 26.

cjelokupnost prava i obveza iz trgovinskog odnosa ogleda iz predmetnog ugovora te odredaba ZOO-a. Ovlaštenik, osim trgovačkog zastupnika, može biti i njegov nasljednik, ako je ugovor o trgovinskom zastupanju prestao smrću trgovačkog zastupnika poštujući načelo pravičnosti.⁵⁶

Sljedeća formalna pretpostavka jest prestanak ugovornog odnosa između trgovačkog zastupnika i nalogodavca. Kod prestanka ugovornog odnosa važna činjenica jest da ugovor ne smije prestati iz razloga taksativno određenih u članku 831. ZOO-a⁵⁷. Navedeni članak govori o razlozima koji isključuju pravo na posebnu naknadu. Ako ugovor prestane iz razloga sadržanih u tom članku, tada nalogodavac nije dužan isplatiti zastupniku posebnu naknadu. Osim prethodno navedenog razloga kada se nalogodavac oslobađa dužnosti isplate naknade, važan je i članak 832. ZOO-a⁵⁸ koji predstavlja i posljednju formalnu pretpostavku. Prema navedenom članku zastupnik neće imati pravo na posebnu naknadu ako unutar prekluzivnog roka od dvanaest mjeseci ne obavijesti nalogodavca da će istu zahtijevati. Ovdje se radi o slučaju gubitka prava na posebnu naknadu. O isključenju i gubitku prava, ali i utjecaja prestanka ugovora na posebnu naknadu bit će riječ kasnije u radu.

4.4. Materijalnopravne pretpostavke za posebnu naknadu

Osim spomenutih formalnih pretpostavki, za stjecanje posebne naknade moraju se ispuniti i zakonom predviđene materijalnopravne pretpostavke. Zastupnik će imati pravo na stjecanje posebne naknade ako je nalogodavcu pronašao nove klijente te ako mu je značajno povećao opseg poslovanja s postojećim klijentima pri čemu je potrebno da nalogodavac od klijenata ima značajnu korist i po prestanku ugovornog odnosa.⁵⁹ Također, kao dodatna pretpostavka spominju se posebne okolnosti koje su potrebne za stjecanje naknade, pri čemu

⁵⁶ Kordiš, *op. cit.* (bilj. 20), str. 42.

⁵⁷ Nalogodavac nije dužan platiti posebnu naknadu:

– ako je zastupnik otkazao ili raskinuo ugovor, s time da i tada zastupnik može zahtijevati posebnu naknadu ako je uzrok za raskid ili otkaz ugovora bio na strani nalogodavca ili je raskinuo, odnosno otkazao ugovor zbog svoje starosti ili bolesti koja ga sprječava da nastavi ugovorni odnos,

– ako je nalogodavac raskinuo ugovor zbog zastupnikova skrivljenog ponašanja,

– ako je na temelju sporazuma s nalogodavcem zastupnik prenio ugovor na nekoga drugog.

⁵⁸ Čl. 832. ZOO-a

⁵⁹ Čl. 830. st. 1. ZOO-a

se prvotno misli na zastupnikov gubitak provizije zbog prestanka ugovora.⁶⁰ Ispunjenjem samo jedne od pretpostavaka, stjecanje posebne naknade je isključeno.⁶¹

Prva zadaća zastupnika, koju mora ispuniti, jest pridobivanje novih klijenata, odnosno intenziviranje poslovanja s postojećim klijentima nalogodavca. „Novi klijentima“ smatramo osobe s kojima nalogodavac do angažiranja zastupnika nije poslovao i koje su spremne s njim nastaviti suradnju nakon prestanka ugovora o trgovinskom zastupanju.⁶² Također, sudska praksa u slučaju Marchon daje definiciju onoga što bismo trebali smatrati „novom strankom“.⁶³ Osim pridobivanja novih klijenata, zastupnik mora težiti povećanju poslovanja s postojećim klijentima nalogodavca. Postojeći ili stari klijenti su već bili u poslovnom odnosu s nalogodavcem u trenutku sklapanja ugovora s trgovačkim zastupnikom.⁶⁴ U ovom slučaju, glavni cilj zastupnika bit će povećanje i intenziviranje poslovnih odnosa sa starim strankama koje je pridobio sam nalogodavac ili prethodni trgovački zastupnik. Međutim, hoće li se povećanje poslovanja s postojećim klijentima smatrati jednako kao pridobivanje novih klijenata, treba prosuditi ovisno o okolnostima svakog pojedinog slučaja.⁶⁵

Druga važna pretpostavka je da nalogodavac i nakon prestanka ugovornog odnosa ima koristi od pridobivenih stranaka. Kada govorimo o znatnoj koristi misli se na svako povećanje izgleda na dobitak na strani nalogodavca i sastoji se od imovinskog dobitka koji slijedi iz svakog posla i uštedene provizije za bivšeg zakonskog zastupnika.⁶⁶ Stoga, znatna koristi mogla bi se ostvariti ukoliko zastupnik pribavi klijente kojima će za nalogodavca osigurati dugotrajan, ekonomski isplativ i lukrativan poslovni odnos. Suprotno navedenom slučaju, postoji mogućnost da prestankom ugovornog odnosa ne prestane samo odnos nalogodavca i zastupnika, nego nalogodavca i stranaka koje je taj zastupnik pribavio. U tom slučaju neće doći do koristi nakon prestanka ugovora. Za znatnu korist nalogodavca bit će odlučujuće je li poslovanje nalogodavca pozitivnije, odnosno može li se pozitivan rast poslovanja nalogodavca pripisati djelovanju trgovačkog zastupnika.⁶⁷

⁶⁰ Čl. 830. st. 2. ZOO-a

⁶¹ Kordiš, *op. cit.* (bilj. 49), str. 48.

⁶² *Ibid.*

⁶³ *Vidi supra*, str. 13.

⁶⁴ Kordiš, *op. cit.* (bilj. 49), str. 49.

⁶⁵ *Ibid.*

⁶⁶ *Ibid.*

⁶⁷ *Ibid.*, str. 50

Posljednja pretpostavka na koju se treba osvrnuti povezana je s provizijom odnosno njenim gubitkom. ZOO kaže da nalogodavac koji ima koristi nakon prestanka ugovornog odnosa treba platiti posebnu naknadu zastupniku, ako tu isplatu opravdavaju okolnosti slučaja (osobito gubitak provizije).⁶⁸ Slično kao ZOO⁶⁹, i HGB ima odredbu u kojoj kaže kako je plaćanje kompenzacije pravično, uzimajući u obzir sve okolnosti, posebno propuštene provizije trgovačkog zastupnika iz poslova s pribavljenim klijentima.⁷⁰ Gubitak provizije može se manifestirati kod poslova koji su već sklopljeni, odnosno kod poslova sklopljenih u budućnosti. Kada je riječ o već sklopljenim poslovima, zastupnik će moći ostvariti pravo na posebnu naknadu ako je ugovor prestao te on time automatski izgubio pravo na proviziju koja bi mu pripala. Pravo na proviziju iz sklopljenih poslova zastupnik će izgubiti samo ako je sklopio sporazum s nalogodavcem da u slučaju prestanka ugovornog odnosa, prestaje i njegovo pravo na proviziju.⁷¹ U drugom slučaju, odnosno kod gubitka provizije za naknadno sklopljene ugovore, misli se na one poslove koje će zaključiti nalogodavac i klijent. Klijent s kojim nalogodavac zaključi posao mora biti osoba koju je pribavio zastupnik tijekom ugovornog odnosa ili osoba koja je stari klijent nalogodavca s kojim je zastupnik intenzivirao poslovanje.⁷² U slučaju naknadne realizacije poslova (nakon prestanka ugovora o trgovinskom zastupanju) zastupnik gubi pravo na zasluženu proviziju i jedino što mu preostaje jest zahtjev za isplatom posebne naknade. Primarno, trgovački zastupnik ima pravo na proviziju za ugovore koje je nalogodavac sklopio s klijentima (koje je zastupnik pribavio) za vrijeme trajanja ugovora. Iznimno, zastupniku će, u određenim situacijama⁷³ biti opravdano i moguće da stekne proviziju iz ugovora koji su sklopljeni u kratkom roku nakon prestanka ugovora o trgovinskom zastupanju. Takvu proviziju nazivamo provizijom za naknadno sklopljene ugovore koja je zakonita i usklađena s načelom pravičnosti kojim se nastoji zaštititi zastupnika od gubitka naknade zbog činjenice da je zakasnilo sklapanje ugovora, za što on ne odgovara. Ako je ugovor s klijentima sklopljen u razumnom i kratkom roku, nakon prestanka ugovora o trgovinskom zastupanju, tada će isplata provizije imati prednost pred isplatom posebne naknade zato što nije došlo do njena gubitka.

⁶⁸ Čl. 830. st. 1. ZOO-a

⁶⁹ *Ibid.*

⁷⁰ Čl. 89.b HGB-a

⁷¹ Kordiš, *op. cit.* (bilj. 49), str. 51.

⁷² *Ibid.*

⁷³ Vidi Ćesić, Zlatko, *Komentar Zakona o obveznim odnosima*, Rijeka, 2021., str. 974.

5. Isključenje i gubitak prava na posebnu naknadu

5.1. Razlozi koji isključuju pravo na posebnu naknadu

U članku 831. ZOO-a taksativno su nabrojani razlozi koji isključuju pravo na posebnu naknadu. Osim u ZOO-u, razlozi isključenja isplate posebne naknade, ali i naknade štete obrađuju se u članku 18. Direktive⁷⁴. Prvi razlog isključenja prava na naknadu, spomenut u zakonu, jest otkaz trgovačkog zastupnika. Naime, ukoliko je zastupnik samostalno otkazao ugovor, tada neće imati pravo postaviti zahtjev za posebnu naknadu. Zastupnik će moći, iznimno, zbog ponašanja nalogodavca ili kada je zastupniku zbog bolesti ili starosti nemoguće daljnje obavljanje djelatnosti, postaviti zahtjev za posebnom naknadom.⁷⁵ U prvom redu spominje se ponašanje nalogodavca koje zastupniku služi kao opravdanje za otkaz ugovora. Smatra se da je za trgovačkog zastupnika dovoljno da zbog ponašanja nalogodavca dođe u situaciju koja je za njega neprihvatljiva prema načelu savjesnosti i poštenja.⁷⁶ Osim ponašanja nalogodavca, slučaj u kojem će zastupnik moći steći posebnu naknadu je nastanak nesposobnosti za rad, odnosno bolesti ili starosti koja ga prijeći u nastavku izvršenja ugovora. Ta odredba sadržana je i u HGB-u u članku 89.b stavku 3.⁷⁷ te je preuzeta i u Direktivi.

Kao razlog za isključenje prava na naknadu spominje se i raskid ugovora. Ovdje se govori o slučaju kada nalogodavac raskida ugovor zbog skrivljenog ponašanja trgovačkog zastupnika. Primjeri skrivljenog ponašanja nisu taksativno navedeni u hrvatskom zakonodavstvu, ali se smatra da je riječ o teškoj povredi radne, odnosno ugovore obveze. Kao glavni razlozi za raskid kod ugovora o trgovinskom zastupanju navedeni su neispunjenje

⁷⁴ Čl. 18 Direktive: „Obveza plaćanja odštete ili naknade štete iz članka 17. ove Direktive ne nastaje:

(a) ako je nalogodavac raskinuo ugovor o zastupanju zbog propusta koji se može pripisati trgovačkom zastupniku, što bi opravdalo raskid ugovora o zastupanju bez otkaznog roka prema nacionalnom zakonodavstvu;

(b) ako je trgovački zastupnik raskinuo ugovor o zastupanju, a ako takav raskid nije opravdan okolnostima koje se mogu pripisati nalogodavcu ili na temelju godina, nemoći ili bolesti trgovačkog zastupnika, zbog čega se od njega ne može razumno zahtijevati da nastavi s djelatnostima;

(c) ako trgovački zastupnik, sporazumno s nalogodavcem, svoja prava i obveze iz ugovora o zastupanju prenese na drugu osobu.“

⁷⁵ Kordiš, *op. cit.* (bilj. 49), str. 54.

⁷⁶ *Ibid.*

⁷⁷ Čl. 89.b st. 3. HGB-a

ugovorne obveze ili promijenjene okolnosti⁷⁸, ali ugovornim stranama se ostavlja sloboda kod definiranja i određivanja osnove za raskid. Prema navedenom, zaključuje se kako nalogodavac ima pravo i mogućnost raskinuti ugovor ukoliko uvidi da ponašanje zastupnika ne odgovara njegovim preferencijama i zahtjevima iz ugovora. U slučaju raskida koji je uzrokovan skrivljenim ponašanjem zastupnika, on gubi pravo na stjecanje posebne naknade.

Sporazum između trgovačkog zastupnika i nalogodavca, prema kojem zastupnik prenosi ugovor na treću stranu, predstavlja treći razlog kojim se isključuje pravo na isplatu posebne naknade. Sukladno Direktivi i ZOO-u, prijenosom ugovora novi zastupnik stječe prava i obveze prema nalogodavcu, a koja su do trenutka prijenosa pripadala dotadašnjem zastupniku. Kada se govori o pravima i obvezama smatra se da novi zastupnik stječe i pravo na posebnu naknadu iz dosadašnjih poslova.⁷⁹ Slijedom navedenog, prvotnom zastupniku isključuje se pravo na stjecanje posebne naknade što ujedno ne znači da neće dobiti odgovarajuću naknadu po izlasku iz ugovornog odnosa.⁸⁰ Razlog tome jest upravo sporazumni dogovor nalogodavca i prvotnog zastupnika koji je svojom voljom utjecao na prijenos ugovora o trgovinskom zastupanju.

5.2. Razlozi za gubitak prava na posebnu naknadu

Gubitak prava na posebnu naknadu sadržan je u odredbama članka 832. i glasi: „Zastupnik gubi pravo na posebnu naknadu te na naknadu štete, ako u roku od godine dana od dana prestanka ugovora ne obavijesti nalogodavca da će ih zahtijevati.“ Direktiva gotovo istom formulacijom⁸¹ određuje gubitak prava na posebnu naknadu i na naknadu štete. Zakonskom odredbom se postavlja rok u kojem trgovački zastupnik mora obavijestiti nalogodavca o zahtjevu koji će postaviti glede isplate posebne naknade. Smisao ove odredbe je u tome da zastupnik pravodobno obavijesti nalogodavca kako bi se potonjeg upozorilo i pripremilo na ispunjenje zahtjeva te kako bi on pribavio relevantnu dokumentaciju za isplatu posebne naknade. Zaključuje se kako istekom jednogodišnjeg prekluzivnog roka, u kojem trgovački zastupnik ne obavijesti nalogodavca o zahtjevu za isplatom posebne naknade, zastupnik gubi

⁷⁸ Čl. 829. ZOO-a

⁷⁹ Kordiš, *op. cit.* (bilj. 49), str. 55.

⁸⁰ *Ibid.*

⁸¹ Čl. 17. st. 5. Direktive: „Trgovački zastupnik gubi pravo na odštetu u slučajevima iz stavka 2. ovog članka, odnosno na naknadu štete u slučajevima iz stavka 3. ovog članka, ako u roku od jedne godine nakon raskida ugovora nije obavijestio nalogodavca da namjerava ostvariti svoje pravo.“

pravo na posebnu naknadu i pravni temelj za ostvarivanje posebne naknade. Postoji, također, mogućnost gdje trgovački zastupnik u roku od godine dana od prestanka ugovora odmah uputi zahtjev nalogodavcu za isplatu posebne naknade. U tom slučaju neće se tražiti od zastupnika da ujedno i obavijesti nalogodavca o postavljanju zahtjeva. Kako ZOO ne propisuje poseban oblik za obavijest, ona može biti i usmena.⁸² Ipak, zbog stroge sankcije zastupnik bi trebao uporabiti pismeni oblik koji bi mu omogućio dokaz da je pravodobno poslao obavijest nalogodavcu.⁸³ Također, obavijest i zahtjev moraju biti razumljivi i nedvosmisleno sastavljeni kako bi nalogodavac mogao jasno zaključiti koje su težnje trgovačkog zastupnika.

6. Određivanje visine posebne naknade

6.1. Faktori koji utječu na izračun posebne naknade

Analizirajući sudsku praksu s posebnim fokusom na ugovor o trgovinskom zastupanju, pitanje koje se pred sudom najčešće pojavljuje je pitanje odštete, odnosno iznos provizije ili posebne naknade. Oblik odštete koji u ovom radu istražujemo je posebna naknada. Definicija i formacija posebne naknade dobila je svoj prvi oblik 1986. godine putem Direktive. Do tada brojne države nisu poznavale taj institut, pri čemu mislimo i na Hrvatsku. Za utemeljenje posebne naknade zaslužan je HGB na čijim se odredbama zasnivala Direktiva. Pitanje koje se nameće jest visina, odnosno kako odrediti i izračunati visinu posebne naknade koju će nalogodavac trebati isplatiti zastupniku. Europski sud u predmetu *Honyvem v. De Zotti*⁸⁴ bavi se pitanjem visine isplate posebne naknade, odnosno metodom koja će se primijeniti prilikom izračuna. Postavilo se pitanje hoće li se visina naknade računati pojedinačno, odnosno uzimanjem u obzir koristi koje bi nalogodavac, nakon prestanka ugovora u budućnosti, imao od stranaka, odnosno koje bi imao zbog značajnog povećanja poslovanja, za koje je zaslužan zastupnik, ili su dopuštene druge metode, koje, *inter alia*, u obzir uzimaju kriterij pravičnosti.⁸⁵ Kod izračuna visine prijeporno je to što u slučaju *Ingmar* sud potvrđuje kogentnost odredaba članka 17. do 19. Direktive, ali propušta urediti sustav izračuna te ostavlja prostor državama

⁸² Kordiš, *op. cit.* (bilj. 20), str. 45.

⁸³ *Ibid.*

⁸⁴ Presuda od 23. ožujka 2006., *Honyvem Informazioni Commerciali Srl v Mariella De Zotti*, C-348/07, EU:C:2009:195

⁸⁵ *Ibid.*, t. 11.

da same odrede metode na temelju kojih će uređivati visinu posebne naknade. Dakle, Sud EU konstatira, vodeći se slučajem Ingmar, kako države članice imaju diskrecijsko pravo, odnosno slobodan izbor prilikom odabira metode izračuna visine posebne naknade. Osim toga, rješavajući slučaj Honyvem, od iznimne je važnosti izvješće⁸⁶ koje je Komisija EU podnijela Vijeću EU, a koje pruža detaljne informacije o stvarnom izračunu odštete i ima za cilj olakšati ujednačenije tumačenje odredaba članka 17. Direktive.

U spomenutom Izvješću se opisuju dva različita sistema odštete. Jedan se odnosi na posebnu naknadu (*indemnity*), a drugi na naknadu štete (*compensation*). Osvrćući se na posebnu naknadu, odnosno visinu posebne naknade kroz slučaj Honyvem, Izvješćem se nastoji pojednostaviti shvaćanje metode izračuna relevantnog iznosa. U Izvješću se navedene određene faze koje treba uzeti u obzir prilikom izračuna visine. Postoje tri različite faze koje bi trebale omogućiti državama članica, prvenstveno sudovima, lakše prosuđivanje i tumačenje odredaba članka 17. Direktive, a koji se odnosi na visinu naknade. U prvoj fazi, odnosno stadiju potrebno je utvrditi koliko je zastupnik kvantitativno povećao poslovanje nalogodavca, misleći pritom na pridobivanje novih klijenata i ekspanziju poslovanja s postojećim klijentima. U odnosu na te klijente izračunava se bruto-naknada za zadnjih dvanaest mjeseci trajanja ugovora o trgovinskom zastupanju. Nakon toga, potrebno je izvršiti vremensku procjenu trajanja koristi za nalogodavca od novostečenih klijenata i klijenata s kojima je poslovanje intenzivirano. Osim spomenutih faktora u obzir se uzima i migracija klijenata koji često, vođeni tržištem, donose poslovne odluke koje će njima donijeti povoljan poslovni rezultat. U drugom stadiju parametri se odnose na potencijalne propuste zastupnika, visinu i promjenjivost naknade za vrijeme obavljanja djelatnosti koju je zastupnik dobivao, postojanje trgovačkih klauzula o ograničenju i dr.⁸⁷ Iznosi izračunati u prethodna dva stadija bitni su za posljednji, treći stadij. Naime, ovaj stadij ne koristi se primarno za finalni izračun naknade, nego kao korektura iznosa, odnosno visine koja se ima isplatiti zastupniku, koja ne smije prelaziti svotu prosječne godišnje provizije posljednjih pet godina, a ako je ugovor trajao kraće, tada svotu prosječne godišnje provizije za vrijeme trajanja tog ugovora. Granica posebne naknade, koja služi kao korektura, koristi se i u našoj praksi, oslanjajući se na članak 830. stavak 4.⁸⁸ Osim u slučaju Honyvem, faze izračuna

⁸⁶ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:51996DC0364&from=EN>, 25. travnja 2022.

⁸⁷ *Ibid.*, str. 2., 25. travnja 2022.

⁸⁸ Čl. 830. st. 4. ZOO-a

navedene su u slučaju Turgay Semen protiv Deutsche Tamoil GmbH⁸⁹ gdje se na dosljedan način preuzimaju sudska rješenja slučajeva Ingmar i Honyvem. Preuzimanjem rješenja sudske prakse i primjenom na novu praksu zaključuje se kako, iako nestabilan i nov institut, dobiva strukturu i formu koja doprinosi neujednačenosti i neuniformnosti između država članica.

Direktiva⁹⁰, ZOO⁹¹, ali i HGB⁹² na gotovo isti način uređuju pojam visine, odnosno iznosa posebne naknade. Prema ZOO-u, iznos posebne naknade ne može premašiti iznos prosječne godišnje provizije u zadnjih pet godina, a ako je ugovorni odnos trajao kraće od pet godina iznos prosječne godišnje provizije u razdoblju trajanja ugovora. Također, sukladno članku 830. stavku 5. potrebno je kod određivanja posebne naknade uzeti u obzir proviziju koju zastupnik dobiva za ugovore sklopljene po prestanku ugovornog odnosa i mogućnost postojanja zabrane ili ograničenja obavljanja djelatnosti po prestanku ugovornog odnosa⁹³, o čemu će riječ biti kasnije u radu. Dakle, analizirajući slučaj Honyvem, konstatira se kako je Sud EU smatrao da iako je sustav propisan čl. 17. Direktive kogentan, on ipak ne daje detaljne podatke o metodi izračuna naknade po prestanku ugovora o trgovinskom zastupanju stoga se sustav formira kroz sudske praksu i služi državama kao smjernica prilikom određivanja visine.

6.2. Regulacija posebne naknade provizijskim odredbama

Prilikom izračuna visine posebne naknade također će se uzeti u obzir odredbe o obračunavanju provizije na što upućuje članak 830. stavak 5. U navedenom članku određeno je kako će se glede izvadaka iz poslovnih knjiga nalogodavca i ostalih obavijesti o relevantnim okolnostima, a koje utječu na visinu posebne naknade, primjenjivati članak 823. ZOO-a, odnosno članci kojima se uređuju prava zastupnika prilikom obračuna provizije⁹⁴. Zastupnik,

⁸⁹ Presuda od 26. ožujka 2009., Turgay Semen protiv Deutsche Tamoil GmbH, C-348/07, EU:C:2009:195

⁹⁰ Čl. 17. st. 2. (b) Direktive: „Iznos odštete ne može prelaziti iznos koji odgovara odšteti za jednu godinu izračunatoj na temelju prosječne godišnje naknade za rad trgovačkog zastupnika tijekom prethodnih pet godina, a ako se ugovor izvršava manje od pet godina, odšteta se izračunava na temelju prosjeka za to razdoblje.“

⁹¹ Čl. 830. st. 4. ZOO-a: „Iznos posebne naknade ne može premašiti iznos prosječne godišnje provizije u zadnjih pet godina, a ako je ugovorni odnos trajao kraće od pet godina iznos prosječne godišnje provizije u razdoblju trajanja ugovora.“

⁹² Čl. 89b st. 2. HGB-a: „Kompenzacija može iznositi najviše jednu godišnju proviziju obračunatu prema prosjeku djelatnosti trgovačkog zastupnika u posljednjih pet godina ili drugu godišnju naknadu. U slučaju kraćeg trajanja ugovornog odnosa mjerodavan je prosjek tijekom trajanja djelatnosti.“

⁹³ Čl. 830. st. 3. ZOO-a

⁹⁴ Čl. 830. st. 5. ZOO-a

sukladno navedenim odredbama, ima pravo, u svrhu prikupljanja relevantnih informacija za izračun posebne naknade, tražiti od nalogodavca izvadak iz njegovih poslovnih knjiga i obavijest o drugim potrebnim okolnostima koje potencijalno imaju utjecaj na visinu posebne naknade. Pravo zastupnika da traži navedene podatke treba iskoristiti u roku od jedne godine po prestanku ugovora bez obzira na to je li u tom periodu poslana obavijest ili zahtjev nalogodavcu za isplatu posebne naknade.⁹⁵ U slučaju protoka spomenutog roka bez iskorištavanja svojih prava, zastupnik osim što gubi pravo zahtijevati potrebite informacije, izgubit će i pravo na posebnu naknadu. Ukoliko nalogodavac ne izvrši svoju dužnost davanja traženih informacija, odnosno obavijesti zastupniku ili zastupnik smatra da dobiveni podaci nisu točni, tada će on imati pravo zahtijevati da točnost i relevantnost podataka, koji služe za izračun posebne naknade, utvrdi ovlašteni revizor.⁹⁶

7. Usporedba posebne naknade i drugih odštetnih instituta

7.1. Provizija kod ugovora o trgovinskom zastupanju

Glavna obveza nalogodavca, kod ugovora o trgovinskom zastupanju, jest isplata provizije. Svako djelovanje trgovačkog zastupnika, koje se karakterizira, u poslovnom smislu, kao uspješno, nagrađuje se. Aktivnosti trgovačkog zastupnika ocjenjuju se prema ostvarenim rezultatima. Što je rezultat povoljniji za nalogodavca, to zastupnik ima bolji temelj glede stjecanja nagrade za svoj rad. Nagrada se, u većini slučajeva, manifestira u obliku provizije. ZOO je, uzevši u obzir članak 6. stavak 2. Direktive, na isti način odredio što u pravnom prometu možemo smatrati provizijom. ZOO određuje kako je provizija svaka naknada čiji iznos ovisi o broju ili vrijednosti ostvarenih poslova.⁹⁷ Kod ugovora o trgovinskom zastupanju treba napraviti distinkciju kada se spominje pojam naknade. Naime, Direktiva od članka 6. do 12. obrađuje pojam provizije, a članci 17. i 18. bave se pitanjem naknade nakon prestanka ugovora. Bitne razlike provizije i naknade su u tome što se provizija plaća za poslove koje je zastupnik sklopio ili na značajan način utjecao na njihovo sklapanje, a posebna naknada, po prestanku ugovornog odnosa, radi pronalaska novih klijenata i povećanja poslovanja

⁹⁵ Kordiš, Hrvoje, *loc. cit.*

⁹⁶ Čl. 823. st. 6. ZOO-a

⁹⁷ Čl. 819. st. 4. ZOO-a

nalogodavca. Provizija, kao osnovni i redoviti način nagrade zastupnika, najčešće se izračunava u postotku od prometa koji je zastupnik stekao poslovanjem ili određivanjem iznosa koji će se trebati isplatiti po sklopljenom poslu.⁹⁸ Povezanost provizije i posebne naknade ističe se u članku 830. stavku 3. kojim se propisuje kako prilikom izračuna posebne naknade treba uzeti u obzir isplaćenu proviziju koja se treba odbiti ili dodati svoti naknade koja se ima isplatiti trgovačkom zastupniku.

Govoreći ranije u radu o gubitku prava na posebnu naknadu, potrebno je osvrnuti se i na gubitak prava na proviziju. Gubitak posebne naknade odnosi se na propust zastupnika da u prekluzivnom roku od jedne godine ne obavijesti nalogodavca da će zahtijevati naknadu. Prema odredbi članka 824. zastupnik će izgubiti pravo na proviziju u slučaju da ugovor između nalogodavca i klijenta neće biti ispunjen iz razloga za koji nalogodavac ne odgovara. Kao i kod odredbe o gubitku prava na posebnu naknadu, ovdje također razlog nije na strani nalogodavca. U odnosu na gubitak prava na posebnu naknadu, krivnja se ne odnosi ni na zastupnika. Razlog za gubitak je neizvršenje ugovora koje uzrokuju izvanredni događaji, propusti ili raskid ugovora od strane nalogodavčevog suugovaratelja iz glavnog ugovora.⁹⁹ Ako je primio proviziju, unatoč neispunjenju ugovora, zastupnik će istu morati vratiti. Kako bi se nalogodavac oslobodio dužnosti isplate provizije on će morati dokazati da je došlo do neizvršenja glavnog ugovora bez njegove krivnje.¹⁰⁰ Dakle, na nalogodavcu će biti teret dokaza da je došlo do nastanka raskidnog uvjeta. Prijeporno u odredbi ZOO-a jest to što ne navodi mogućnost stjecanja dijela provizije. Iz odredbe Direktive¹⁰¹, koja se odnosi na gubitak prava na proviziju, proizlazi mogućnost stjecanja prava na dio provizije što je vidljivo u formulaciji da se pravo na proviziju može ukinuti samo ako i u mjeri u kojoj je ugovor neizvršen. U hrvatskom zakonodavstvu također postoji pravo na dio provizije, no odredba nije toliko jasno i precizno napisana. Naime, ZOO izriječno ne uređuje pravo zastupnika na dio provizije ako je ugovor djelomično ispunjen, već se pretpostavlja da bi zastupnik stekao pravo na onaj dio provizije koji se odnosi na ispunjeni dio ugovora, a da bi izgubio razmjerni dio provizije za neispunjeni dio ugovora.¹⁰² Vidljivo je da iako neispunjenje ugovora dovodi do gubitka prava na proviziju, svejedno postoji šansa u kojoj će se zastupniku isplatiti njen dio. Za razliku od

⁹⁸ Ćesić, *op. cit.* (bilj. 53), str. 975.

⁹⁹ Kordiš, Hrvoje, *Zastupnička provizija (II.)*, Pravo i porezi, br. 1/11., str. 66.

¹⁰⁰ *Ibid.*

¹⁰¹ Čl. 11. st. 1. Direktive

¹⁰² Kordiš, Hrvoje, *loc. cit.*

odredaba o gubitku provizije, odredbe, koje uređuju gubitak posebne naknade, ne ostavljaju mogućnost zastupniku za stjecanja dijela naknade jer je gubitak rezultat isključivo njegova propusta.

7.2. Komparacija naknade štete i posebne naknade

Pravna pitanja koja se najčešće pojavljuju pred sudom, povezana s trgovačkim zastupanjem, su pitanja odštete, odnosno obeštećenja zastupnika. Direktiva poznaje dva instituta kojim se nastoji ublažiti posljedice raskida ugovora. Prvi institut je, naravno, posebna naknada, a drugi je naknada štete. Povezanost dva instituta ogleda se u članku 19. Direktive kojim se onemogućuje ugovornim strankama da prije isteka ugovora isključe pravo na naknadu po raskidu ugovora. Na isti način se zabrana ograničenja i isključenja prava navodi i u ZOO-u¹⁰³. Direktiva u svojim odredbama detaljno obrađuje pojmove naknade štete i posebne naknade te državama članicama ostavlja mogućnost uspostave *indemnity* ili *compensation* sustava. Dakle, države članice moraju uspostaviti sustav zaštite trgovačkog zastupnika, po prestanku ugovora o trgovinskom zastupanju, sukladno članku 17. stavku 2. kojim se zastupniku daje pravo na posebnu naknadu, ili člankom 17. stavkom 3. kojim se uređuju kriteriji za naknadu štete. Članak 17. Direktive predstavlja kompromis, tj. pravo izbora na temelju kojeg države članice trebaju formirati vlastiti sustav. Unatoč detaljnom definiranju oba instituta u Direktivi, njihov dualizam, odnosno alternativni izbor, dovodi do nedostatka uniformnosti u Europi.

Za razliku od instituta posebne naknade koji je svoj temelj imao u njemačkom HGB-u, sustav naknade štete ili kompenzacije razvio se u francuskom pravu. Razvitak naknade po prestanku ugovora o trgovinskom zastupanju, u francuskom pravu, imao je drugačiju svrhu od one uređene njemačkim pravom. Naime, temelj isplate nije protučinidba koju se treba isplatiti zastupniku zbog koristi koju nalogodavac ima nakon prestanka ugovornog odnosa, već je temelj u francuskom pravu bio gubitak naknade zbog same činjenice prestanka ugovora.

Hrvatski pravni sustav poznaje oba instituta. Posebna naknada je, prema ZOO-u, primaran način obeštećenja zastupnika nakon prestanka ugovora o trgovinskom zastupanju, a naknada štete služi kao korektor potonjeg instituta. Naime, isplata posebne naknade neće isključiti pravo zastupnika na stjecanje naknade za pretrpljenu štetu. Upravo suprotno, člankom 830. stavkom 6. određuje se kako zastupnik ima pravo tražiti naknadu štete koja prelazi visinu

¹⁰³ Čl. 833. ZOO-a

posebne naknade. Daljnje definiranje naknade štete u ZOO-u nije učinjeno, stoga će zastupnicima biti otežan način zahtijevanja iste. Naspram ZOO-a, Direktiva navodi u kojim slučajevima zastupnik ima pravo na naknadu štete.

Pravni prijepori u razlikama dvaju instituta, ali i njihova povezanost objašnjena je kroz slučaj Quenon K. SPRL protiv Beobank SA i Metlife Insurance SA¹⁰⁴. Naime, u navedenom slučaju nastao je problem oko suprotnih stavova Direktive i belgijskog nacionalnog zakonodavstva, prema kojima Direktiva ne dopušta kumulaciju obeštećenja, odnosno naknade štete i posebne naknade ili odštete, a prema belgijskom pravu, kao i hrvatskom pravu, to je omogućeno. Pravo Belgije predviđalo je uz isplaćenu posebnu naknadu i pravo na naknadu štete u visini razlike između iznosa stvarno pretrpljene štete i iznosa odštete, tj. posebne naknade. U spomenutom slučaju *Cour d'appel de Bruxelles*¹⁰⁵ postavlja prethodno pitanje Sudu EU kako bi se razjasnila mogućnost kumuliranja odštete, ali i naknade štete u visini razlike spomenute u belgijskom Zakonu o ugovoru o trgovačkom zastupanju¹⁰⁶ (fr. *Loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale*). Prije odgovora na postavljeno pitanje, Sud EU upućuje na početak i uvodne napomene Direktive kojima se ističe kako je cilj tog dokumenta uskladiti prava država članica koja se odnose na ugovor o trgovinskom zastupanju, odnosno na odnos nalogodavca i trgovačkog zastupnika. Sud EU zaključuje kako članak 17. stavak 2. ne treba tumačiti u suprotnosti s nacionalnim propisima kojima se osim posebne naknade dodjeljuje i naknada štete (ako pretrpljena šteta nije u potpunosti kompenzirana isplatom posebne naknade) pod uvjetom da taj propis ne dovodi do dvostrukog obeštećenja zastupnika za gubitak provizije zbog raskida spomenutog ugovora.¹⁰⁷

Slijedom navedenog proizlazi kako države članice svoje temelje u odnosu na ugovor o trgovačkom zastupanju crpe iz Direktive, ali isto tako da određene praznine mogu nadopunjavati vlastitim zakonodavnim rješenjima, odnosno marginom prosudbe. Isto kao i u

¹⁰⁴ Presuda od 3. prosinca 2015., Quenon K. SPRL protiv Beobank SA i Metlife Insurance SA, C-338/14, EU:C:2015:795

¹⁰⁵ Žalbeni sud u Bruxellesu

¹⁰⁶ Čl. 21. Zakona o ugovoru o trgovačkom zastupanju: „Ako trgovački zastupnik ima pravo na odštetu iz članka 20., a njezin iznos ne pokriva u cijelosti stvarno pretrpljenu štetu, on uz tu odštetu, pod uvjetom da dokaže opseg štete na koju se poziva, može ostvariti naknadu štete u visini razlike između iznosa stvarno pretrpljene štete i iznosa te odštete.“

¹⁰⁷ Presuda od 3. prosinca 2015., Quenon K. SPRL protiv Beobank SA i Metlife Insurance SA, C-338/14, EU:C:2015:795, t. 35

Belgiji, hrvatsko pravo zastupniku omogućuje stjecanje naknade štete unatoč isplaćenoj posebnoj naknadi uz uvjet da naknada štete ne prelazi njenu visinu¹⁰⁸.

8. Posljedice prestanka ugovora

8.1. Pravo na posebnu naknadu po prestanku ugovora

Već obrađena formalna pretpostavka važna za nastanak prava na posebnu naknadu jest prestanak ugovora o trgovinskom zastupanju. Naime, trgovački zastupnik imat će pravo na posebnu naknadu po prestanku ugovornog odnosa, osim u tri iznimna slučaja spomenuta kod isključenja prava na posebnu naknadu. Prestanak ugovora je, dakle, pretpostavka od iznimne važnosti za ugovor o trgovinskom zastupanju, odnosno za trgovačkog zastupnika. Stjecanje posebne naknade uvelike ovisi o dvama glavnim slučajevima prestanka ugovora. Riječ je o otkazu i raskidu čija se razlika ogleda u trajanju ugovora. Otkaz je način prestanka ugovornog odnosa prvenstveno sklopljenog na neodređeno vrijeme prilikom čega je potrebno poštovati otkazni rok, dok je raskid moguć, iz važnih razloga, i kod ugovora sklopljenih na određeno i neodređeno bez otkaznih rokova. Osim ovih osnovnih načina prestanka ugovora, na smislen način koriste se i pravila o prestanku ugovora iz Općeg dijela ZOO-a.¹⁰⁹ Riječ je o proteku ugovorenog vremena, ispunjenju cilja, nesposobnost i smrt trgovačkog zastupnika, sporazuman prestanak ugovora te smrt i stečaj nalogodavca.¹¹⁰

Prestanak ugovora moguć je i u slučaju smrti zastupnika, što potvrđuju i ZOO¹¹¹, ali i Direktiva¹¹². Smrt zastupnika je, stoga, razlog za stjecanje posebne naknade. Pravo na posebnu naknadu će imati ovlaštene osobe, odnosno nasljednici trgovačkog zastupnika. Osim posebne naknade, nasljednici stječu pravo na proviziju, naknadu troškova, ali i na naknadu štete. Stjecanje prava, od strane nasljednika, koja bi pripadala trgovačkom zastupniku ne znače da će

¹⁰⁸ Čl. 830. st. 6. ZOO-a

¹⁰⁹ Kordiš, *op. cit.* (bilj. 20), str. 43.

¹¹⁰ *Ibid.*

¹¹¹ Čl. 830. st. 2. ZOO-a: „Pravo na posebnu naknadu nastaje i u slučaju da je ugovor prestao zbog smrti zastupnika.“

¹¹² Čl. 17. st. 4. Direktive: „Pravo na odštetu na način kako je propisano stavkom 2. ovog članka, odnosno na naknadu štete na način kako je propisano stavkom 3. ovog članka, također nastupa u slučaju kad ugovor o zastupanju prestaje zbog smrti trgovačkog zastupnika.“

nasljednici ujedno zauzeti zastupnički položaj.¹¹³ Odredba ZOO-a o stjecanju posebne naknade nakon smrti zastupnika na odgovarajući će se način primijeniti i na slučaj kada je zastupnik pravna osoba.

8.2. Pravo na posebnu naknadu nakon prestanka zastupnika koji je pravna osoba

Pravo na posebnu naknadu nastaje prestankom, odnosno smrću zastupnika. Osim zastupnika fizičke osobe, često u praksi ulogu trgovačkog zastupnika obnaša pravna osoba. Direktiva zastupnika definira kao samozaposlenog posrednika¹¹⁴ što ne isključuje mogućnost da u našem pravnom sustavu tu dužnost obavljaju i trgovačka društva, trgovci pojedinci ali i obrtnici.¹¹⁵ Značajna razlika ZOO-a i Direktive jest u definiciji zastupnika, odnosno u njegovoj primarnoj zadaći. Naime u Direktivi odredbe zastupnika ograničavaju na poslove koji se odnose na prodaju robe, dakle kupoprodaju, dok se u našem pravnom sustavu odredbe o trgovinskom zastupanju odnose na sve vrste trgovačkog zastupanja.

Analizirajući sudsku praksu, često se kao zastupnici pojavljuju upravo trgovačka društva (npr. slučaj Poseidon¹¹⁶). Odredba ZOO-a na temelju koje zastupnik stječe posebnu naknadu po prestanku ugovora zbog svoje smrti, na modificirani način aplicira se i na prestanak pravne osobe, tj. trgovačkog društva. Govoreći o pravnim osobama ne možemo govoriti o smrti već su glavni razlozi za prestanak stečaj, likvidacija te određene statusne promjene kao što su podjela, preoblikovanje, pripajanje i spajanje.¹¹⁷ Ovlaštene osobe, nakon prestanka trgovačkih društava zastupnika, imaju rok od jedne godine da obavijeste nalogodavca da će zahtijevati posebnu naknadu.¹¹⁸

Trgovačka društva svoju pravnu osobnost stječu, odnosno gube upisom ili brisanjem iz sudskog registra. Gubitak pravne osobnosti rezultat je stečaja, likvidacije ili određenih statusnih promjena. Stečaj je poseban izvanparnični sudski postupak u kojem zadaće društva, prije njegova gašenja, obavlja stečajni upravitelj. Za razliku od stečaja, gdje postoji mogućnost

¹¹³ Kordiš, *op.cit.* (bilj. 20), str. 44.

¹¹⁴ Čl. 1. Direktive

¹¹⁵ Gorenc, *op. cit.* (bilj. 12), str. 1240.

¹¹⁶ Presuda od 16. ožujka 2006., Poseidon Chartering BV v Marianne Zeeschip VOF and Others, C-3/04, EU:C:2006:176

¹¹⁷ Gorenc, *op. cit.* (bilj. 12), str. 1283.

¹¹⁸ Čl. 832. ZOO-a

nastavka djelovanja društva, likvidacija ima za cilj prestanak, odnosno potpuno gašenje trgovačkog društva pri čemu preostale zadaće društva obavlja likvidator. No, osim gubitka pravne osobnosti, posljedica brisanja društva iz registra je prestanak ugovora o trgovinskom zastupanju kada društvo obnaša ulogu zastupnika. Stečajni upravitelji ili likvidatori, kao dužni izvršioци prava stečajnog dužnika (u ovom slučaju trgovačkog društva u ulozi trgovačkog zastupnika), imaju dužnost postavljanja zahtjeva i naplate posebne naknade. Tako stečena posebna naknada ulazi u stečajnu, odnosno likvidacijsku masu zastupnika.¹¹⁹ Kod statusnih promjena dolazi do pravnih posljedica nakon kojih se društvo, s obzirom na prvotna obilježja, ne može smatrati istim društvom.¹²⁰ Zahtjev za posebnu naknadu, uzevši u obzir posljedice statusne promjene, postavlja ovlaštena osoba za zastupanje trgovačkog društva na koju je, nakon statusne promjene, to pravo preneseno.

9. Ugovorna odredba o zabrani ili ograničenju obavljanja djelatnosti trgovačkog zastupnika

9.1. Zabrana konkurencije i utjecaj na posebnu naknadu

Ugovorna odredba o zabrani konkurencije može se odnositi na vrijeme trajanja ugovora, ali i na vrijeme nakon prestanka ugovornog odnosa, najduže dvije godine. U ovom slučaju, povezanim s posebnom naknadom, fokus će biti na zabrani konkurencije nakon što ugovor o trgovinskom zastupanju prestane. Zabrana konkurencije prema Direktivi odnosi se na period nakon raskida ugovora te zabranjuje, odnosno ograničava poslovnu djelatnost trgovačkog zastupnika. Klauzula zabrane će biti relevantna ako se ugovori u pisanom obliku te ako se odnosi na zemljopisno područje ili skupinu klijenata s kojom je zastupnik, za vrijeme trajanja ugovora, sklapao poslove te ako se odnosi na robu koja je bila predmet poslovanja zastupnika za vrijeme trajanja ugovora o trgovinskom zastupanju.¹²¹ Sukladno Direktivi, *restrain of trade clause*, odnosno klauzula ograničavanja trgovine ne sadržava, za razliku od ZOO-a, odredbe koje se odnose na posebnu naknadu. ZOO na jednak način određuje pretpostavke koje moraju kumulativno biti ispunjene za valjanost ugovorne odredbe zabrane

¹¹⁹ Gorenc, Vilim, *loc. cit.*

¹²⁰ Petrović, Siniša; Ceronja, Petar, *Osnove prava društava*, Zagreb, 2019, str. 255.

¹²¹ Čl. 20. Direktive

konkurencije.¹²² Specifičnost ZOO-a jest u tome da ukoliko je razlog prestanka ugovora na strani nalogodavca, utoliko će nastati potreba isplate posebne naknade i provizije trgovačkom zastupniku.¹²³ Obveza isplate posebne naknade trgovačkom zastupniku nastaje zbog koristi koju nalogodavac ima nakon prestanka ugovornog odnosa, dok isplata mjesečne naknade, u visini provizije, služi kao naknada štete zbog gubitka provizije koju je dobivao u vrijeme trajanja ugovora. Uloga posebne naknade je protučinidba za koristi koje nalogodavac stječe od poslova i klijenata za koje je zaslužan trgovački zastupnik.¹²⁴ Prilikom isplate posebne naknade ne treba obračunavati i uzimati u obzir visinu mjesečne naknade koja će se, također, isplaćivati trgovačkom zastupniku. Upravo Direktiva omogućuje slobodu prilikom uređenja ovog instituta te nema utjecaj na nacionalna rješenja kojima se nameću razna druga ograničenja.¹²⁵

¹²² Čl. 834. st. 2. ZOO-a: „Takva će ugovorna odredba biti valjana ako je u pisanom obliku te ako se odnosi na isto područje, iste osobe ili istu robu na koje se odnosi i ugovor o trgovinskom zastupanju.“

¹²³ Čl. 834. st. 3. ZOO-a

¹²⁴ Kordiš, Hrvoje, *Ugovorna odredba o zabrani ili ograničenju obavljanja djelatnosti trgovačkog zastupnika*, Pravo i porezi, br. 10/12., str. 14.

¹²⁵ Čl. 20. st. 4. Direktive

10. ZAKLJUČAK

Ugovor o trgovinskom zastupanju je ugovor u kojem se zastupnik obvezuje da će za vrijeme trajanja ugovora pregovarati s trećima o sklapanju ugovora u ime i za račun nalogodavca, a ako je tako ugovoreno, i sklapati ugovore u njegovo ime i za njegov račun. Nalogodavčeva glavna obveza jest obeštećenje zastupnika u obliku provizije, posebne naknade ili naknade štete. S ciljem efikasnije zaštite po prestanku ugovornog odnosa, europske tendencije bile su usmjerne na razvoj instituta kojima se želi uspostaviti povoljniji položaj za zastupnika. U hrvatskom zakonodavstvu se uspostavio sustav posebne naknade kao primarni institut obeštećenja zastupnika po prestanku ugovora o trgovinskom zastupanju. Pravna rješenja usklađena su s Direktivom, utemeljenoj na njemačkim zakonodavnim rješenjima. Cilj, koji se nastojao ostvariti putem Direktive, jest uspostava tržišnog jedinstva, ali i zaštita trgovačkih zastupnika zbog njihovog lošijeg položaja u ugovornom odnosu.

Pravo na posebnu naknadu stječe se u slučajevima kada trgovački zastupnik nalogodavcu pronade nove ugovorne stranke ili doprinese intenziviranju njegova poslovanja s postojećim strankama, uz uvjet da nalogodavac ostvaruje koristi od njih i nakon prestanka ugovora o trgovinskom zastupanju. Također, zastupnik ima pravo na posebnu naknadu ako njeno plaćanje opravdavaju okolnosti slučaja. Osim slučajeva u kojem zastupnik stječe posebnu naknadu, postoje i određene okolnosti u kojima gubi to pravo. Nalogodavac neće biti dužan isplatiti posebnu naknadu ako se ispune zakonom pretpostavljeni razlozi. Osim razloga koji isključuju pravo na naknadu, zakon određuje kako će zastupnik izgubiti pravo na posebnu naknadu ukoliko u roku od godine dana od prestanka ugovornog odnosa ne obavijesti nalogodavca da će ju zahtijevati.

Institut posebne naknade povezan je s isplatom provizije i naknade štete. Prilikom izračuna visine posebne naknade mora se voditi računa da ona ne premaši iznos prosječne godišnje provizije u posljednjih pet godina, a ako je ugovor trajao kraće, iznos prosječne godišnje provizije u tom razdoblju. Uspoređujući posebnu naknadu i naknadu štete, zaključuje se kako u europskom zakonodavstvu postoji polarizacija prilikom implementacije jednog od dva spomenuta sustava. Bez obzira na razlike u uređenju dvaju instituta, hrvatsko zakonodavstvo temelji se na primarnom obeštećenju u obliku posebne naknade, pritom ostavljajući podredno mogućnost naknade štete.

Prestanak ugovora o trgovinskom zastupanju ima krucijalan utjecaj na isplatu posebne naknade. Prestanak ugovornog odnosa rezultirat će pravom zastupnika da zahtijeva njenu

isplatu. Ipak, zakonskim rješenjima utvrđeno je kako postoje i iznimni slučajevi kada zastupnik to pravo neće moći ostvarivati. Osim prestanka ugovora, posebna naknada često se povezuje uz zabranu konkurencije, posebice ako je ugovor prestao iz razloga koji su na strani nalogodavca.

POPIS LITERATURE

1. Čuveljak, Jelena, *Ugovor o komisiji i ugovor o trgovinskom zastupanju (II.)*, Pravo i porezi, br. 7, str. 32-42.
2. Ćesić, Zlatko, *Komentar Zakona o obveznim odnosima*, Rijeka, 2021.
3. Gorenc, Vilim; Belanić, Loris; Momčilović, Hrvoje; Perkušić, Ante; Pešutić, Andrea; Slakoper, Zvonimir; Vukelić, Mario; Vukmir, Branko, *Komentar Zakona o obveznim odnosima*, Zagreb, 2014.
4. Gorenc, Vilim, *Osnove trgovačkog prava*, Zagreb, 2001.
5. Kordiš, Hrvoje, *Posebna naknada trgovačkom zastupniku (I.)*, Pravo i porezi, br. 1/12., str. 36-45.
6. Kordiš, Hrvoje, *Posebna naknada trgovačkom zastupniku (II.)*, Pravo i porezi, br. 2/12., str. 48-57.
7. Kordiš, Hrvoje, *Ugovorna odredba o zabrani ili ograničenju obavljanja djelatnosti trgovačkog zastupnika*, Pravo i porezi, br. 10/12., str. 8-16.
8. Kordiš, Hrvoje, *Zastupnička provizija (II.)*, Pravo i porezi, br. 1/11., str. 63-71.
9. Petrović, Siniša; Ceronja, Petar, *Osnove prava društava*, Zagreb, 2019.
10. Sikirić, Hrvoje, *Ugovor o trgovačkom zastupanju u poredbenom trgovačkom i poredbenom međunarodnom privatnom pravu*, doktorska disertacija, Pravni fakultet, Zagreb, 1994.
11. Sočo, Dora, *Direktiva o usklađivanju prava država članica Europske unije u vezi sa samozaposlenim trgovačkim zastupnicima*, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, 57: 4/2020, str. 1035-1056.
12. Vukmir, Branko, *Pravo međunarodnog trgovinskog zastupanja*, Zagreb, 1984.

REGULATORNI TEKSTOVI I SUDSKA PRAKSA

1. Zakon o obveznim odnosima (Narodne novine broj 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18, 126/21)
2. Zakon o obveznim odnosima ("Službeni list SFRJ" br. 29-462/78 od 26.5.1978.), <https://www.iusinfo.hr/zakonodavstvo/zakon-o-obveznim-odnosima-1980>, stranica posjećena 20. travnja 2022.
3. Council Directive 86/653/EEC of 18 December 1986 on the coordination of the laws of the Member States relating to self-employed commercial agents (OJ L 382 31.12.1986, p. 17, CELEX: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:31986L0653>), stranica posjećena 20. travnja 2022.
4. Handelsgesetzbuch in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 4100-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, das zuletzt durch Artikel 51 des Gesetzes vom 10. August 2021 (BGBl. I S. 3436) geändert worden is, <https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/index.html>, stranica posjećena 22. travnja 2022.
5. Report on the application of Article 17 of Council Directive on the coordination of the laws of the Member States relating to Self-Employed Commercial Agents (86/653/EEC), <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:51996DC0364&from=EN>, stranica posjećena 25. travnja 2022.
6. Presuda od 9. studenog 2000., Ingmar GB Ltd v Eaton Leonard Technologies Inc., C-381/98, EU:C:2000:605
7. Presuda od 16. ožujka 2006., Poseidon Chartering BV v Marianne Zeeschip VOF and Others, C-3/04, EU:C:2006:176
8. Presuda od 23. ožujka 2006., Honyvem Informazioni Commerciali Srl v Mariella De Zotti, C-348/07, EU:C:2009:195
9. Presuda od 26. ožujka 2009., Turgay Semen protiv Deutsche Tamoil GmbH, C-348/07, EU:C:2009:195
10. Presuda od 3. prosinca 2015., Quenon K. SPRL protiv Beobank SA i Metlife Insurance SA, C-338/14, EU:C:2015:795
11. Presuda od 7. Travnja 2016., Marchon Germany GmbH v Yvonne Karaszkievicz, C-315/14, EU:C:2016:211