

2017

πϋ Ÿ<sup>1</sup> ã Å<sup>¼</sup> ² ¬ ã μ<sup>1</sup> Å μ<sup>¼</sup> À ¿ Á<sup>1 0</sup> ® Å

πϋ ã Å<sup>½</sup> μ Á<sup>3</sup> ± ã<sup>-</sup> ± Å, Å À ì Ä ¿ À Á<sup>-</sup> ã<sup>¼</sup> ±

πϋ ´<sup>1</sup> μ, ½ ¿ í Å<sup>0 ± 1</sup> μ Å Á É À ± Ê<sup>0</sup> ¿ í μ<sup>¼</sup> Å

πϋ ´<sup>1 0</sup> ±<sup>-</sup> ¿ Å. •<sup>1 ´ 1 0</sup> ¬ „. ã í<sup>¼</sup> ² ± ã.

πϋ μ<sup>¼</sup> À ¿ Á<sup>1 0</sup> ® Å ± ½ Ä<sup>1</sup> À Á ¿ ã É À μ<sup>-</sup> ± Å

πϋ ã í<sup>¼</sup> ² ± ã. ´<sup>1</sup> ± ½ ¿ ¼ ® Å.

πϋ ´ Á Ç ¿ ½ Ä ¬<sup>0</sup> ., • ¼ ¼ ± ½ ¿ Å - » ± - œ ± Á<sup>-</sup> ½ ±

πϋ Á<sup>3</sup> Á ± ¼ ¼ ± " μ, ½ - Å<sup>0 ± 1</sup> • Å Á É À ± Ê<sup>0</sup> ÿ<sup>1 0</sup> ¿ ½ ¿ ¼<sup>1 0</sup> ò " ¬<sup>0 ± 1</sup> ¿, £ Ç ¿ » ® • ¿ ¼<sup>1 0</sup> î ½<sup>0 ± 1</sup>

πϋ • Å<sup>1</sup> ã Ä • ¼ î ½, ± ½ μ Å<sup>1</sup> ã Ä ® ¼<sup>1</sup> ¿ • μ ¬ À ¿ »<sup>1</sup> Å ¬ Æ ¿ Å



ΟΙ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ, ΥΠΟ ΤΟ ΠΡΙΣΜΑ ΤΟΥ  
ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ. ΕΙΔΙΚΑ, Η  
ΣΥΜΒΑΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΑΣ ΚΑΙ Η ΣΥΜΒΑΣΗ  
ΔΙΑΝΟΜΗΣ.

της

ΕΜΜΑΝΟΥΕΛΑΣ – ΜΑΡΙΝΑΣ ΑΡΧΟΝΤΑΚΗ

**Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα στο Διεθνές και Ευρωπαϊκό Οικονομικό Δίκαιο (LLM)**

Πανεπιστήμιο Νεάπολις Πάφου

Πάφος, Κύπρος

2017

Υποβληθείσα στη σχολή Νομικών και Κοινωνικών Επιστημών

σε μερική εκπλήρωση

των απαιτήσεων για την απόκτηση

του πτυχίου του

**LLM**



ΟΙ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ, ΥΠΟ ΤΟ ΠΡΙΣΜΑ ΤΟΥ  
ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ. ΕΙΔΙΚΑ, Η  
ΣΥΜΒΑΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΑΣ ΚΑΙ Η ΣΥΜΒΑΣΗ  
ΔΙΑΝΟΜΗΣ.

Διπλωματική Εργασία

Επιβλέπων καθηγητής

*Δρ. Γεώργιος Δημητριάδης*

Εξεταστική Επιτροπή

Κοσμήτορας

*Καθ. Αντώνης Μανιτάκης*



## Περίληψη

Αντικείμενο της παρούσας εργασίας είναι να παρουσιάσει και να εξετάσει τις δύο βασικότερες συμβάσεις εμπορικής συνεργασίας, ήτοι τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας και τη σύμβαση εμπορικής διανομής, όσο το δυνατό αναλυτικότερα, στα πλαίσια του Διεθνούς και Ευρωπαϊκού Εμπορικού Δικαίου. Ο σκοπός της εργασίας συνίσταται στην επαρκή ανάλυση των δύο συμβάσεων, μέσω της εξέτασης των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών τους. Για το σκοπό αυτό, γίνεται αρχικά παρουσίαση των λόγων που οδήγησαν στην ευρεία εφαρμογή των εν λόγω συμβάσεων στις συναλλαγές. Έπειτα, εξετάζονται κάποια ειδικότερα ζητήματα τύπου και επιλογής του εφαρμοστέου δικαίου, τα οποία αφορούν και εφαρμόζονται και στις δύο συμβάσεις. Εν συνεχεία, αναλύεται έκαστη η σύμβαση ξεχωριστά, με τις ιδιαιτερότητές της και τις εκφάνσεις της, καθώς και ειδικότερα ζητήματα που ενδέχεται να παρουσιάσει. Τέλος, γίνεται προσπάθεια συγκριτικής προσέγγισης των δύο συμβάσεων, μέσω της ανάλυσης των ομοιοτήτων τους και των διαφορών τους.

## Abstract

The purpose of the following study is to present and examine the two main commercial cooperation agreements, namely, the commercial agency agreement and the commercial distribution agreement, as precisely as possible, in the context of International and European Commercial Law. The study focuses on adequately analyzing the two agreements, by examining their particular characteristics. For this purpose, there is a first approach of the reasons, which led to the wide application of these commercial agreements in commercial transactions. Then, the topic of specific types and forms, as well as the appropriate choice of applicable law is addressed, which are subjects relevant to and applicable to both agreements. Thereafter, each agreement is analyzed separately, as far as its particularities and manifestations are concerned, and the further topics of special interest it may present. Finally, an attempt is made to compare the two agreements, by analyzing their similarities and differences.



## Πίνακας περιεχομένων

<b>Κεφάλαιο Πρώτο:</b>	<b>9</b>
<b>Εισαγωγή</b>	<b>9</b>
<b>Κεφάλαιο Δεύτερο:</b>	<b>11</b>
<b>Ζητήματα τύπου και εφαρμοστέου δικαίου στις συμβάσεις εμπορικής διαμεσολάβησης</b>	<b>11</b>
2.1. <i>Εισαγωγικές παρατηρήσεις</i>	11
2.2. <i>Ζητήματα τύπου</i>	11
2.2.1. Ζητήματα τύπου ως προς το περιεχόμενο	11
2.2.2. Η τήρηση εγγράφου τύπου	12
2.3. <i>Ζητήματα εφαρμοστέου δικαίου</i>	13
2.3.1. Γενικό πλαίσιο	13
2.3.2. Ο καθορισμός της διεθνούς δικαιοδοσίας	14
2.3.3. Η επιλογή του εφαρμοστέου δικαίου	16
2.4. <i>Συμπερασματικές Παρατηρήσεις</i>	17
<b>Κεφάλαιο Τρίτο:</b>	<b>19</b>
<b>Οι επιμέρους συμβάσεις – Η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας</b>	<b>19</b>
3.1. <i>Εισαγωγικές παρατηρήσεις</i>	19
3.2. <i>Νομικό πλαίσιο, ορισμός και χαρακτηριστικά, νομική φύση και τύπος, συμπληρωματική εφαρμογή των διατάξεων περί εντολής</i>	19
3.2.1. Νομικό πλαίσιο – Το ΠΔ 219/1991	19
3.2.2. Ορισμός και χαρακτηριστικά	19
3.2.3. Η νομική φύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας και τύπος	21
3.2.4. Η συμπληρωματική εφαρμογή των περί εντολής διατάξεων	22
3.3. <i>Δικαιώματα και υποχρεώσεις των μερών</i>	22
3.3.1. Η υποχρέωση επιμέλειας συμφερόντων – η πεμπτουσία της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας	22
3.3.2. Η απαγόρευση ανταγωνισμού κατά τη διάρκεια της σύμβασης	23
3.3.3. Η υποχρέωση διάθεσης πληροφοριών	24
3.3.4. Η αμοιβή του εμπορικού αντιπροσώπου (άρθρο 6 παρ. 1 περ. γ του ΠΔ)	24
3.3.5. Η ρήτρα απαγόρευσης ανταγωνισμού μετά τη λύση της σύμβασης	25
3.4. <i>Η διάρκεια και η λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας. Ειδικά, η αποζημίωση πελατείας</i>	26
3.4.1. Η διάρκεια της σύμβασης	26
3.4.2. Λόγοι λύσης της σύμβασης	26
3.4.3. Η λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας με καταγγελία ειδικά (άρθρο 8 του ΠΔ)	26
3.4.4. Η αποζημίωση πελατείας ως έννομη συνέπεια της λύσης της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας	28
3.5. <i>Συμπερασματικές παρατηρήσεις</i>	30
<b>Κεφάλαιο τέταρτο:</b>	<b>33</b>
<b>Οι επιμέρους συμβάσεις – η σύμβαση διανομής</b>	<b>33</b>
4.1. <i>Εισαγωγικές παρατηρήσεις</i>	33
4.2. <i>Έννοια και φύση της σύμβασης</i>	33



4.3. Νομικό πλαίσιο της σύμβασης	34
4.4. Οι μορφές της σύμβασης διανομής: η σύμβαση αποκλειστικής διανομής και η σύμβαση και τα συστήματα επιλεκτικής διανομής	35
4.4.1. Η σύμβαση αποκλειστικής διανομής	35
4.4.2. Η σύμβαση και τα συστήματα επιλεκτικής διανομής	36
4.5. Επιτρεπτές και απαγορευμένες ρήτρες στις συμβάσεις διανομής	38
4.6. Δικαιώματα και υποχρεώσεις των μερών στη σύμβαση διανομής	39
4.7. Το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής του ΠΔ 219/1991 στους εμπορικούς διανομείς – Το γενικό πλαίσιο και η αποζημίωση πελατείας	39
4.7.1. Το γενικό πλαίσιο	39
4.7.2. Ειδικά στην αποζημίωση πελατείας	40
4.8. Συμπερασματικές παρατηρήσεις	42
<b>Κεφάλαιο πέμπτο:</b>	<b>45</b>
<b>Τελικές παρατηρήσεις – Συγκριτική προσέγγιση των δύο συμβάσεων</b>	<b>45</b>
<b>Βιβλιογραφία</b>	<b>47</b>
1. Ελληνόγλωσση	47
2. Νομοθεσία	48
3. Νομολογία	48
4. Ιστοσελίδες	49

## Κεφάλαιο Πρώτο:

### Εισαγωγή

Ο παραγωγός ενός προϊόντος ή και ο πάροχος μιας υπηρεσίας, στα πλαίσια διεύρυνσης των δραστηριοτήτων του σε νέες αγορές, άλλες της γεωγραφικής του εγκατάστασης και ενασχόλησης, επιδιώκει τη συνεργασία του με τοπικούς συνεργάτες – επιχειρηματίες. Ειδικά, στα πλαίσια των διεθνών συναλλαγών επιδιώκει την επέκταση της επαγγελματικής του δραστηριότητας στις αγορές άλλων χωρών, καθώς ο τοπικός συνεργάτης γνωρίζει τις ιδιομορφίες της αγοράς του, ο δε παραγωγός γνωρίζει καλά το προϊόν και έχει αποκομίσει πολύτιμη εμπειρία για τον τρόπο διάθεσής του στην αγορά.<sup>1</sup> Εξάλλου, προφανείς οικονομικοί λόγοι, όπως η αύξηση κύκλου εργασιών και η μείωση κόστους με την επίτευξη οικονομικών κλίματος, κάνουν ιδιαίτερα ελκυστική και ωφέλιμη την επιδίωξη συνεργασίας του παραγωγού κι ενός τοπικού επιχειρηματία.

Έκαστο εκ των μερών διατηρεί την επιχειρηματική και νομική του αυτονομία. Ουσιαστικά, πρόκειται για συνεργασία μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρηματιών, η οποία θα αποτυπωθεί νομικά σε μία σύμβαση εμπορικής συνεργασίας, κάτι το οποίο είναι εύλογο και απορρέει από την αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων, όπως αυτή αποτυπώνεται στο άρθρο 361 του Αστικού Κώδικα (εφεξής, ΑΚ). Η αρχή αυτή, η οποία αφορά ιδίως στην ελευθερία προσδιορισμού του περιεχομένου της σύμβασης, παρέχει τη δυνατότητα στους συναλλασσόμενους να ιδρύουν και να διαμορφώνουν ενοχικές σχέσεις στο πλαίσιο των ορίων των άρθρων ΑΚ 3, 174 και 178.<sup>2</sup> Έτσι, οι συμβάσεις εμπορικής συνεργασίας ποικίλουν αναλόγως με τα πρόσωπα και τις αρμοδιότητές των, τις περιστάσεις, τα προϊόντα (ή τις υπηρεσίες προς διάθεση), αλλά κι άλλους παράγοντες. Αποτελούν διαμεσολαβητικές συμβάσεις διαρκείας μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρηματιών, όπου τα μέρη προσπαθούν από κοινού να ικανοποιήσουν τα συμφέροντά τους, μέσω της επίτευξης ενός κοινού σκοπού, που είναι η προώθηση ενός συγκεκριμένου προϊόντος. Επειδή τα μέρη, όπως προαναφέρθηκε, διατηρούν την αυτοτέλειά τους, οι εν λόγω συμβάσεις δεν δημιουργούν εταιρικά μορφώματα.

Σύμφωνα με τον Παπαδιαμάντη (2010) «ορισμένες μορφές συμβάσεων εμπορικής συνεργασίας έχουν αναδειχθεί ως οι βασικές, ακριβώς διότι αντιμετωπίζουν τα βασικά προβλήματα μιας εμπορικής συνεργασίας που αποσκοπεί στη διάθεση ενός προϊόντος, από

<sup>1</sup> Παπαδιαμάντης, Κ., «Συμβάσεις εμπορικής συνεργασίας», στο: Χ. Παμπούκη (επιμ.), *Δίκαιο Διεθνών Συναλλαγών*, 1<sup>η</sup> έκδοση, Αθήνα, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2010, σελ. 595.

<sup>2</sup> Γεωργιάδης, Α., *Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας*, 4<sup>η</sup> έκδοση, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα, 2000, σελ. 8.

έναν τρίτο επιχειρηματία, ή τη συνδρομή ενός τρίτου επιχειρηματία, δηλαδή άλλου από τον παραγωγό.» (σελ. 595). Οι συμβατικές μορφές της εμπορικής αντιπροσωπείας και εμπορικής διανομής που θα παρουσιασθούν στην παρούσα εργασία, είναι ουσιαστικά γέννημα των συναλλαγών και της επιχειρηματικής πρακτικής και αποτελούν τις πλέον βασικές συμβάσεις συνεργασίας μεταξύ επιχειρηματιών. Δημιουργήθηκαν εκτός των κανόνων του ειδικού ενοχικού δικαίου του ΑΚ και είναι απόρροια της επαγγελματικής ενασχόλησης των επιχειρηματιών, ενώ γίνονται δεκτές από την επιστήμη και τη νομολογία, λόγω της ευρείας εφαρμογής τους. Οι παρεμβάσεις του νομοθέτη είναι εν τέλει ελάχιστες, και περιορίζονται με το νομοθέτημα ΠΔ 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων (άλλως «ΠΔ»).

Στην παρούσα εργασία θα γίνει επαρκής προσέγγιση των συμβάσεων εμπορικής αντιπροσωπείας και διανομής, με ανάλυση των επιμέρους χαρακτηριστικών τους, καθώς και παρουσίαση ειδικών ζητημάτων, όπως ο τύπος τους και το εφαρμοστέο δίκαιο στην εκάστοτε σύμβαση και στις απαιτήσεις που πηγάζουν εξ αυτής.

---

<sup>3</sup> Παπαδιαμάντης, Κ., «Συμβάσεις εμπορικής συνεργασίας», στο: Χ. Παμπούκη (επιμ.), *Δίκαιο Διεθνών Συναλλαγών*, 1<sup>η</sup> έκδοση, Αθήνα, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2010, σελ. 596.

## Κεφάλαιο Δεύτερο:

### Ζητήματα τύπου και εφαρμοστέου δικαίου στις συμβάσεις εμπορικής διαμεσολάβησης

#### 2.1. Εισαγωγικές παρατηρήσεις

Τα ζητήματα τύπου και εφαρμοστέου δικαίου στις συμβάσεις εμπορικής διαμεσολάβησης, έχουν δύο εκφάνσεις. Ο τύπος των διαμεσολαβητικών συμβάσεων αφορά στο περιεχόμενο της σύμβασης, αλλά και στη τήρηση του εγγράφου τύπου, ενώ το εφαρμοστέο δίκαιο επηρεάζει και επηρεάζεται από το καθορισμό της διεθνούς δικαιοδοσίας και την επιλογή του δικαίου κατά την εκτέλεση της σύμβασης.

#### 2.2. Ζητήματα τύπου

##### 2.2.1. Ζητήματα τύπου ως προς το περιεχόμενο

Όπως έχει προγενέστερα αναφερθεί, οι συμβάσεις εμπορικής αντιπροσωπείας και εμπορικής διανομής, δημιουργήθηκαν από την επιχειρηματική πρακτική, και εκτός των κανόνων και των συμβατικών μορφών του ειδικού ενοχικού δικαίου του ΑΚ. Η αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων, όπως ελέχθη, δίνει τη δυνατότητα στα μέρη να διαμορφώνουν ελεύθερα το «κορμό» της σύμβασης, και ιδίως το περιεχόμενό της, προσδιορίζοντας τους επιμέρους όρους και προϋποθέσεις τήρησής της, καθώς και τις συνέπειες της μη ορθής εφαρμογής της. Έτσι, οι μορφές αυτές συμβάσεων, που δεν συγκλίνουν με κανένα ρυθμισμένο στις διατάξεις των ΑΚ 496 επ. τύπο σύμβασης, αποτελούν τις επονομαζόμενες «ανώνυμες» ή «μη ρυθμισμένες» συμβάσεις, στις οποίες βέβαια δύναται να εφαρμόζονται οι διατάξεις του γενικού ενοχικού δικαίου.

Ανώνυμες λοιπόν συμβάσεις αποτελούν εκείνες, των οποίων τα γνωρίσματα είναι τόσο ιδιόρρυθμα, ώστε να μην μπορούν να υπαχθούν σε κάποιο από τους ήδη ρυθμισμένους συμβατικούς τύπους. Το χαρακτηριστικό γνώρισμα λοιπόν μίας ανώνυμης σύμβασης δεν είναι η παντελής έλλειψη οποιουδήποτε ρυθμιστικού πλαισίου που της ταιριάζει, αλλά η ίδια της η φύση, που καθιστά την εξεύρεση ρυθμιστικών κανόνων για την υπαγωγή της σε

αυτούς, ένα εξαιρετικά δύσκολο έργο.<sup>4</sup> Και ναι μεν η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας αποτελεί μία «ανώνυμη» ή άλλως «αρρυθμιστη» σύμβαση, ωστόσο η αδιάκοπη εμφάνισή της στην πράξη την καθιστά πλέον ως μία σύμβαση «τυποποιημένη στις συναλλαγές». Το ίδιο εξάλλου συμβαίνει και με τη σύμβαση εμπορικής διανομής, που εξαιτίας της ευρείας εμφάνισής της στις συναλλαγές, καθίσταται μια «τυποποιημένη στις συναλλαγές σύμβαση», καίτοι δεν υπάγεται σε έναν από τους καθορισμένους συμβατικούς τύπους.

Γίνεται έτσι αντιληπτό, ότι παρότι οι εξεταζόμενες μορφές συμβάσεων δεν υπάγονται σε κάποιο από τους τύπους συμβάσεων του ειδικού ενοχικού δικαίου (και παρότι η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας ρυθμίζεται ευθέως από το ΠΔ 219/1991), θα μπορούσαν να θεωρηθούν ως «τυπικές» για τη σημερινή οικονομία.<sup>5</sup>

### 2.2.2. Η τήρηση εγγράφου τύπου

Αρχικά, η αρχή του άτυπου των συμβάσεων είναι ο κανόνας στο ελληνικό δίκαιο, κατά το άρθρο ΑΚ 158. Ο νόμος, κατ' εξαίρεση, απαιτεί τη σύνταξη εγγράφου και δη συμβολαιογραφικού,<sup>6</sup> ιδίως όσον αφορά στη σύσταση, μεταβίβαση ή αλλοίωση εμπραγμάτων δικαιωμάτων επί ακινήτων. Ο αυτός κανόνας ισχύει και επί των εμπορικών συμβάσεων. Το ζήτημα που είχε προκύψει στο παρελθόν σχετικά με το τύπο της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, συνίστατο στο αν ήταν απαραίτητος ο έγγραφος για τη κατάρτισή της τύπος. Συγκεκριμένα, το άρθρο 8 παρ. 1 περ. α του ΠΔ 219/1991 απαιτούσε τον έγγραφο τύπο της σύμβασης.<sup>7</sup> Βέβαια, παρά την υποχρεωτικότητα του εγγράφου τύπου, ο έλληνας νομοθέτης εξαρχής δεν είχε περιλάβει στο ΠΔ πρόβλεψη για ακυρότητα της σύμβασης, αν αυτή δεν καταρτιζόταν εγγράφως, επομένως μπορεί να θεωρηθεί ότι εξ υπαρχής δεν θέλησε ο νομοθέτης να θεωρείται η καθιέρωση του εγγράφου τύπου ως συστατικού.<sup>8</sup>

Τελικά, το εν λόγω πρόβλημα επιλύθηκε και νομοθετικώς. Ο νομοθέτης, ακολουθώντας τη νομολογία του ΑΠ, αντικατέστησε με το άρθρο 14 παρ. 3 Ν. 3557/2010, την αρχική παράγραφο 1 περ. α του άρθρου 8 του ΠΔ 219/1991, διασαφηνίζοντας ότι ο

<sup>4</sup> Γεωργιάδης, Α., *Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας*, 4<sup>η</sup> έκδοση, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα, 2000, σελ. 10.

<sup>5</sup> Γεωργιάδης, Α., *Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας*, 4<sup>η</sup> έκδοση, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα, 2000, σελ. 24.

<sup>6</sup> Βλ. ΑΚ 161 και ΑΚ 1033.

<sup>7</sup> Το εν λόγω άρθρο όριζε υπό την προγενέστερη μορφή του ότι «Δια την εφαρμογή του παρόντος Προεδρικού Διατάγματος η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας πρέπει να συνομολογηθεί εγγράφως.»

<sup>8</sup> Κιουπτσίδου – Στρατουδάκη, Ε., «Οι Συμβάσεις εμπορικής αντιπροσωπείας και διανομής», στο: Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργών (επιμ.), *Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις νομολογίας στις νέες μορφές συμβάσεων στο δίκαιο ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2010, σελ. 76.

έγγραφος τύπος δεν είναι πλέον απαραίτητος για την εφαρμογή του ΠΔ. Επομένως, καθίσταται σαφές ότι το έγγραφο δεν απαιτείται ως συστατικός ή και αποδεικτικός τύπος της σύμβασης αντιπροσωπείας. Το ίδιο όμως ισχύει και στην περίπτωση της κατάρτισης σύμβασης εμπορικής διανομής.<sup>9</sup> Βεβαίως, σε αυτή την περίπτωση, ο επικαλούμενος θα πρέπει να αποδείξει για την ύπαρξη της συμφωνίας, τόσο την κατάρτισή της, όσο και το ακριβές περιεχόμενό της, με όλα τα νόμιμα αποδεικτικά μέσα.<sup>10</sup>

## 2.3. Ζητήματα εφαρμοστέου δικαίου

### 2.3.1. Γενικό πλαίσιο

Οι διαμεσολαβητικές συμβάσεις που θα αναλύσουμε παρακάτω, είναι αυτονόητο ότι υπάρχουν από τη σκοπιά ενός συγκεκριμένου κάθε φορά συστήματος δικαίου, ως φαινόμενα δικαίου που γίνονται αντιληπτά από μία συγκεκριμένη έννομη τάξη. Έτσι, τα γεγονότα δεν γίνονται αντιληπτά από τη σκοπιά ενός εν γένει ισχύοντος δικαίου, αλλά πάντα από τη σκοπιά μίας συγκεκριμένης έννομης τάξης. Επομένως, είναι υψίστης σημασίας για τον εφαρμοστή δικαίου να αποφασίσει σε ποιούς συγκεκριμένους κανόνες ποιού συγκεκριμένου δικαικού συστήματος θα υπαγάγει τα εκάστοτε φυσικά γεγονότα που έχει μπροστά του. Αυτοί, κανόνες ουσιαστικού δικαίου, θα υποδείξουν ποιό από τα περισσότερα δίκαια που έχουν σχέση με την υπόθεση θα εφαρμόσει, κι έπειτα ποιό θα είναι οι κανόνες του δικαίου αυτού που θα τύχουν εφαρμογής στη συγκεκριμένη περίπτωση.<sup>11</sup>

Σε συμβάσεις με στοιχεία αλλοδαπότητας και μεταξύ συμβαλλομένων από τα κράτη-μέλη της ΕΕ, προκειμένου για τον καθορισμό της διεθνούς δικαιοδοσίας, εφαρμόζεται ο Κανονισμός 44/2001 του Συμβουλίου για τη διεθνή δικαιοδοσία, την αναγνώριση και εκτέλεση αποφάσεων σε αστικές και εμπορικές υποθέσεις,<sup>12</sup> η επιλογή δε του εφαρμοστέου δικαίου μπορεί να προκύπτει από σχετική ρήτρα ή από τους κανόνες ιδιωτικού διεθνούς δικαίου του δικαστηρίου που επιλήφθηκε της διαφοράς. Επειδή οι σχετικές ρήτρες διεθνούς δικαιοδοσίας και εφαρμοστέου δικαίου πρέπει να είναι ρητές και

---

<sup>9</sup> Βλ. απόφαση ΕφΑθ 3879/2007 ΕπιΣΚΕΔ Α/2008, σελ 166 επ., καθώς και ΕφΑθ 1510/2006 ΔΕΕ 7/2006, σελ. 792.

<sup>10</sup> Παπαδιαμάντης, Κ., ό.π., σελ. 603.

<sup>11</sup> Παπαδιαμάντης, Κ., ό.π., σελ. 596.

<sup>12</sup> <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=celex%3A32001R0044>

πλήρως αντιληπτές από τα μέρη, είναι εύλογο, αν κι όχι αναγκαίο, να γίνεται η επιλογή του αυτού δικαστηρίου με τη χώρα του εφαρμοστέου δικαίου.<sup>13</sup>

### 2.3.2. Ο καθορισμός της διεθνούς δικαιοδοσίας

Εξαιρετικά σύνηθες είναι να έχει ο αντιπρόσωπος ή ο διανομέας την κατοικία ή έδρα του, όταν πρόκειται για νομικά πρόσωπα, στην Ελλάδα, ο δε αντιπροσωπευόμενος ή ο προμηθευτής σε άλλη χώρα. Σε αυτές τις περιπτώσεις προκύπτει ζήτημα δικαιοδοσίας των ελληνικών δικαστηρίων. Έτσι, έχουν επί αυτών εφαρμογή οι διατάξεις του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας (εφεξής ΚΠολΔ) περί διεθνούς δικαιοδοσίας των ελληνικών δικαστηρίων.<sup>14</sup> Όταν όμως ο εναγόμενος έχει κατοικία σε άλλο κράτος – μέλος της ΕΕ, δεν εφαρμόζονται οι κανόνες της ελληνικής έννομης τάξης, αλλά αυτές του Κανονισμού 44/2001, ως άνω αναφέρθηκε.

Ο βασικός κανόνας του άρθρου 5 παρ. 1 και 3 του Κανονισμού, προβλέπει ότι καθοριστικός είναι ο τόπος εκπλήρωσης της επίδικης παροχής, δηλαδή ο τόπος που εκπληρώθηκε ή έπρεπε να εκπληρωθεί η παροχή επί συμβατικών ενοχών, ενώ κατά το ίδιο άρθρο, σε περίπτωση αδικοπραξίας ενδιαφέρει ο τόπος στον οποίο έλαβε χώρα η ζημιογόνος πράξη. Εξακολουθεί βεβαίως να ισχύει και η δικαιοδοσία των δικαστηρίων του κράτους όπου βρίσκεται η κατοικία του εναγομένου.<sup>15</sup> Από το άρθρο αυτό καταλαμβάνονται τόσο οι πρωτογενείς, όσο και οι δευτερογενείς διαφορές από σύμβαση, ακόμη κι αν βάση των αγωγών είναι τα αχρεωστήτως καταβληθέντα.<sup>16</sup> Σε περίπτωση δε που υπάρχουν περισσότεροι τους ενός τόποι εκπλήρωσης, διεθνή δικαιοδοσία για το σύνολο της διαφοράς έχουν τα δικαστήρια καθεμίας από τις χώρες στις οποίες εκπληρώθηκε ή όφειλε να εκπληρωθεί σημαντικό μέρος της διαφοράς.<sup>17</sup> Για το λόγο αυτό, μεγάλη σημασία έχει ο συμβατικός εντοπισμός της λεγόμενης «χαρακτηριστικής

<sup>13</sup> Βαρελά, Μ., «Συγκριτική παρουσίαση ρητρών», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 246.

<sup>14</sup> Η διεθνής δικαιοδοσία των ελληνικών δικαστηρίων στηρίζεται στο άρθρο 3 παρ. 1 ΚΠολΔ, κατά το οποίο δικαιοδοσία των ελληνικών δικαστηρίων υπάρχει όταν είναι αρμόδια να δικάσουν τη διαφορά, ενώ αρμοδιότητα υπάρχει είτε βάσει της γενικής δωσιδικίας της κατοικίας ή της έδρας, όταν πρόκειται για νομικά πρόσωπα (άρθρα 22 και 25 ΚΠολΔ), του εναγομένου, είτε βάσει της συντρέχουσας δωσιδικίας της δικαιοπραξίας (άρθρο 33 ΚΠολΔ του τόπου που καταρτίστηκε η σύμβαση ή όπου πρέπει να εκπληρωθεί η παροχή). Η χρηματική παροχή της αποζημίωσης καταβάλλεται κατά το ελληνικό δίκαιο, εάν αυτό είναι εφαρμοστέο, σε περίπτωση αμφιβολίας, στο τόπο κατοικίας ή επαγγελματικής εγκατάστασης του δανειστή (άρθρο 321 ΑΚ).

<sup>15</sup> Άρθρο 2 παρ. 1 και 60 (όταν πρόκειται για νομικά πρόσωπα) του Κανονισμού.

<sup>16</sup> Επί εμπορικής αντιπροσωπείας π.χ., καταλαμβάνει τις αξιώσεις προμηθειών, αποζημίωσης λόγω καταχρηστικής καταγγελίας και αποζημίωση λόγω μη τήρησης της προθεσμίας καταγγελίας.

<sup>17</sup> Βαρελά, Μ., «Συγκριτική παρουσίαση ρητρών», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 245.

παροχής», κι έτσι να υπάγεται το σύνολο των διαφορών από σύμβαση, ανεξαρτήτως της συμβατικής ή αδικοπρακτικής θεμελίωσής τους, στο αυτό δικαστήριο.

Όταν υπάρχει στη σύμβαση ρήτρα παρέκτασης της διεθνούς δικαιοδοσίας, αυτή συνεπάγεται αποκλειστική δικαιοδοσία των δικαστηρίων του κράτους – μέλους που συμφωνήθηκε, η οποία πραγματοποιείται ύστερα από απόφαση των συμβαλλομένων και εφόσον ο ένας εξ αυτών έχει την κατοικία του σε κράτος – μέλος, σύμφωνα με τα άρθρα 59 και 60 του Κανονισμού. Η παρέκταση της διεθνούς δικαιοδοσίας προβλέπεται στο άρθρο 23 του Κανονισμού. Εφόσον λοιπόν πρόκειται για σύμβαση – πλαίσιο, η οποία και συνοδεύεται από μία σειρά επιμέρους εκτελεστικών συμβάσεων, η συμφωνία παρέκτασης στη σύμβαση αυτή, καταλαμβάνει όλες τις επιμέρους συμβάσεις και συναλλακτικές σχέσεις των συμβαλλομένων. Όταν δε η διαφορά δεν προέρχεται από σύμβαση, αλλά έχει αδικοπρακτικό χαρακτήρα, όπως συμβαίνει λ.χ. στις αξιώσεις που γεννώνται από τον αθέμιτο ανταγωνισμό, υφίσταται διεθνής δικαιοδοσία και των δικαστηρίων όπου συνέβη ή ενδέχεται να συμβεί το ζημιογόνο γεγονός. Αυτές οι περιπτώσεις δεν καταλαμβάνονται λοιπόν από τη ρήτρα παρεκτάσεως που αναφέρεται σε διαφορές από τη σύμβαση.<sup>18</sup>

Σε κάθε περίπτωση, ο έλεγχος του κύρους των ρητρών διεθνούς δικαιοδοσίας που μπορεί να θέτουν οι αντισυμβαλλόμενοι, είναι ιδιαίτερα χρήσιμος.<sup>19</sup> Ωστόσο, ο καθορισμός ως αποκλειστικά αρμόδιων των δικαστηρίων του τόπου ενός εκ των συμβαλλόμενων μερών, ακόμη κι αν το μέρος αυτό είναι το οικονομικά ισχυρότερο, δεν καθιστά αυτόματα άκυρη τη συμφωνία για το άλλο μέρος, για μόνο το γεγονός ότι συνεπάγεται για το μέρος αυτό αυξημένες οικονομικές δαπάνες για παράσταση στα αλλοδαπά δικαστήρια.

Αξίζει να αναφερθεί ότι στις συμβάσεις διαμεσολάβησης, τα μέρη δύνανται – και είναι ιδιαίτερα σύνηθες - να συμφωνούν τη διαιτητική επίλυση της διαφοράς που προκύπτει από τη μεταξύ τους σύμβαση, ειδικά δε σε ότι αφορά την ερμηνεία, την εκτέλεση, την πλημμελή εκπλήρωση, τη λύση ή την εγκυρότητα αυτής κ.α. Προκειμένου δε για συμβάσεις με στοιχείο αλλοδαπότητας, τα μέρη μπορούν με ρήτρα που εμπεριέχεται στη σύμβαση, να ορίζουν ότι κάθε διένεξή τους θα επιλύεται διαιτητικά, με βάση τους κανόνες διεθνούς διαιτησίας, όπως είναι οι Κανόνες Συναλλαγής και Διαιτησίας του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου (Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce)<sup>20</sup>, τους οποίους θα ενσωματώσουν στη σύμβαση και στους οποίους θα παραπέμπουν ρητά. Έτσι, η διαφορά επιλύεται από αρμόδια αναγνωρισμένα

---

<sup>18</sup> Γεωργιάδης, Α., *Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας*, 4<sup>η</sup> έκδοση, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα, 2000, σελ. 87.

<sup>19</sup> Στα πλαίσια του ελληνικού δικαίου, ο έλεγχος αυτός πραγματοποιείται με τις διατάξεις των άρθρων 179, 281 ΑΚ, αλλά και άλλες γενικές διατάξεις του ΑΚ.

<sup>20</sup> <https://iccwbo.org/publication/arbitration-rules-and-mediation-rules>



όργανα διεθνούς διαιτησίας, όπως το International Chamber of Commerce (ICC)<sup>21</sup> ή το London Court of International Arbitration<sup>22</sup> και με παραπομπή στους κανόνες που το διέπουν (π.χ. για το ICC αντιστοιχούν οι Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce). Για διαμεσολαβητική σύμβαση με στοιχεία αλλοδαπότητας όπου τόπος διαιτησίας ορίζεται η Ελλάδα, θα εφαρμοστούν οι διατάξεις του Νόμου 2735/1999.<sup>23 24</sup>

### 2.3.3. Η επιλογή του εφαρμοστέου δικαίου

Το εφαρμοστέο δίκαιο στις διαμεσολαβητικές συμβάσεις, μπορεί να επιλεγεί αρχικά ελεύθερα από τα μέρη με συμβατική ρήτρα. Εναλλακτικά, θα προκύπτει από τους κανόνες ιδιωτικού διεθνούς δικαίου του δικαστηρίου που επιλήφθηκε της διαφοράς. Ο Κανονισμός 593/2008<sup>25</sup>, γνωστός κι ως «Ρώμη Ι» (ο οποίος κι αντικατέστησε τη Σύμβαση της Ρώμης του 1980 στα κράτη – μέλη) επιτρέπει στα συμβαλλόμενα μέρη να επιλέγουν ελεύθερα το εφαρμοστέο δίκαιο. Αυτό προβλέπεται στο άρθρο 3 παρ. 1 του Κανονισμού. Η επιλογή του εφαρμοστέου δικαίου περιορίζεται ωστόσο από διατάξεις αναγκαστικού δικαίου και αμέσου εφαρμογής της έννομης τάξης με την οποία αποδεικνύεται στενή σύνδεση (άρθρο 9 του Κανονισμού για τις συμβατικές ενοχές και άρθρο 16 για τις αδικοπρακτικές). Όσον αφορά στις διαμεσολαβητικές συμβάσεις, οι κανόνες περί αποζημίωσης πελατείας (άρθρο 9 ΠΔ 219/1991 και άρθρο 17 της Οδηγίας 86/653 αντίστοιχα), είναι αναγκαστικού δικαίου και αυτό πρακτικά σημαίνει ότι είναι υποχρεωτικό να εφαρμόζονται όταν η κατάσταση έχει στενό δεσμό με την Κοινότητα, ιδίως εφόσον ο εμπορικός αντιπρόσωπος ασκεί τη δραστηριότητά του στο έδαφος κράτους – μέλους, ανεξάρτητα από το δίκαιο στο οποίο τα μέρη θέλησαν να υποβάλουν τη σύμβαση.<sup>26</sup> Σε κάθε περίπτωση, είναι νοητή η κατάτμηση της σύμβασης από τα μέρη σε ξεχωριστά τμήματα και κατ' επέκταση, η εφαρμογή διαφορετικού δικαίου για καθένα εξ αυτών. Η *depecage*, δηλαδή η συμβατική επιλογή διαφορετικών δικαίων σε μια ενιαία σύμβαση, είναι νοητή εν προκειμένω. Έτσι, μπορεί

---

<sup>21</sup> <https://iccwbo.org/>

<sup>22</sup> <http://www.lcia.org/>

<sup>23</sup> <http://adminportal.acci.gr/images/nomos2735diathnisdiaitisia.pdf>

<sup>24</sup> Βαρελά, Μ., «Συγκριτική παρουσίαση ρητρών», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 243.

<sup>25</sup> <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/ALL/?uri=CELEX%3A32008R0593>.

<sup>26</sup> Παμπούκης, Χ., *Η επιλογή του εφαρμοστέου δικαίου και οι κανόνες αμέσου εφαρμογής στη σύμβαση της Ρώμης για το εφαρμοστέο δίκαιο στις συμβατικές ενοχές*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 1992, σελ. 1327.

π.χ. να εφαρμοστούν τόσα δίκαια, όσες και οι χώρες επαγγελματικής ενασχόλησης του εμπορικού αντιπροσώπου.<sup>27</sup>

Ελλείπει της επιλογής του εφαρμοστέου δικαίου από τα συμβαλλόμενα μέρη, το άρθρο 4 παρ. 1 του Κανονισμού «Ρώμη Ι» προβλέπει ότι οι συμβάσεις διανομής διέπονται από το δίκαιο της χώρας στην οποία ο διανομέας έχει τη συνήθη διαμονή του, ενώ για τις λοιπές συμβάσεις για τις οποίες δεν προβλέπει ρητά ο Κανονισμός, θα διέπονται από το δίκαιο της χώρας στην οποία το μέρος, το οποίο οφείλει να εκπληρώσει τη χαρακτηριστική παροχή της σύμβασης, έχει τη συνήθη διαμονή του (λ.χ. συμβάσεις παραγγελίας και πρακτορείας). Το τεκμήριο της χαρακτηριστικής παροχής είναι μαχητό και καταρρίπτεται εάν αποδειχθεί ότι άλλη χώρα συνδέεται πιο στενά με τη σύμβαση. Ως χαρακτηριστική νοείται η παροχή υπηρεσιών από εμπορικό αντιπρόσωπο, και συνεπώς είναι κρίσιμο το δίκαιο του τόπου εγκατάστασης του αντιπροσώπου. Αντίστοιχα, προκειμένου για τις συμβάσεις εμπορικής διανομής, θεωρείται χαρακτηριστική η παροχή του διανομέα και καθοριστικός για το εμπορικό δίκαιο ο τόπος διαμονής ή δραστηριοποίησής του. Το τεκμήριο καταρρίπτεται όταν από τις περιστάσεις αποδεικνύεται, όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, στενότερη σύνδεση με άλλη χώρα. Για παράδειγμα, δύναται η χώρα κύριας δραστηριότητας του εμπορικού αντιπροσώπου να μη συμπίπτει με το τόπο εγκατάστασης αυτού ή να μην έχει εγκατάσταση και να αποστέλλεται για πρώτη φορά σε ένα μέρος για να παρέχει τις υπηρεσίες του.<sup>28</sup> Όταν δεν είναι εφικτό να οριστεί η χαρακτηριστική παροχή μιας σύμβασης, σύμφωνα με το άρθρο 4 παρ. 3 και 4 του Κανονισμού, η σύμβαση διέπεται από το δίκαιο της χώρας με την οποία η εν λόγω σύμβαση συνδέεται στενότερα.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα μέρη, εκτός από το δίκαιο μιας συγκεκριμένης έννομης τάξης, μπορούν να επιλέξουν τις αρχές που αναγνωρίζονται γενικά στο διεθνές εμπόριο ως διέπουσες τις συμβάσεις (λ.χ. αντιπροσωπείας), τις σχετικές εμπορικές συνήθειες και τις αρχές UNIDROIT<sup>29</sup> για τις διεθνείς εμπορικές συμβάσεις.<sup>30</sup>

## 2.4. Συμπερασματικές Παρατηρήσεις

Συνοψίζοντας τα όσο ανωτέρω αναφέρθηκαν, ως προς τον τύπο των συμβάσεων εμπορικής διαμεσολάβησης, καίτοι αυτές δεν υπάγονται σε κάποιο από τους τύπους των

---

<sup>27</sup> Περάκης, Ε., *Ζητήματα εφαρμοστέου δικαίου στην εμπορική αντιπροσωπεία σε θέματα θεωρίας και πράξης του εμπορικού δικαίου*, τμ. τόμος Μηνούδη, έκδ. 2004, σελ. 424.

<sup>28</sup> Βλ. σχετικά Βαρελά, Μ., «Συγκριτική παρουσίαση ρητρών», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 248.

<sup>29</sup> <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf>

<sup>30</sup> Περάκης, Ε., *Ζητήματα εφαρμοστέου δικαίου στην εμπορική αντιπροσωπεία σε θέματα θεωρίας και πράξης του εμπορικού δικαίου*, τμ. τόμος Μηνούδη, έκδ. 2004, σελ. 574.

συμβάσεων του ειδικού ενοχικού δικαίου (και παρότι η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας βρίσκει έρεισμα στο ΠΔ 219/1991), θεωρούνται πλέον «τυπικές» για τη σημερινή οικονομία, με την έννοια της αδιάκοπης εμφάνισης και εφαρμογής τους στις συναλλαγές. Σχετικά με τη τήρηση του εγγράφου τύπου στις συμβάσεις εμπορικής διαμεσολάβησης, ένας προβληματισμός που επικρατούσε για μακρό χρονικό διάστημα, ο νόμος κάλυψε το κενό και ήρε τα ερωτηματικά περί εφαρμογής ή μη του εγγράφου τύπου στις εν λόγω συμβάσεις, με το άρθρο 14 παρ. 3 Ν. 3557/2010, όπως αντικατέστησε την παράγραφο 1 περ. α του άρθρου 8 του ΠΔ 219/1991.

Αναφορικά με το ζήτημα του εφαρμοστέου δικαίου, ο βασικός κανόνας του άρθρου 5 παρ. 1 και 3 του Κανονισμού 44/2001 παραπέμπει στο τόπο εκπλήρωσης της παροχής επί συμβατικών ενοχών, ενώ σε περίπτωση αδικπραξίας, παραπέμπει στο τόπο που έλαβε χώρα η ζημιογόνος πράξη, όσον αφορά στα δικαστήρια που πρέπει να παραπεμφθούν οι διαμεσολαβητικές συμβάσεις με στοιχεία αλλοδαπότητας. Υπάρχει δυνατότητα τα μέρη να συμφωνήσουν στην παρέκταση της διεθνούς δικαιοδοσίας με ρήτρα, με βάση τα άρθρα 59 και 60 του Κανονισμού. Βεβαίως, τα μέρη μπορούν να συμφωνούν στη διαιτητική επίλυση της διαφοράς τους. Από την άλλη, το δίκαιο που θα εφαρμοστεί σε έκαστη τη διαμεσολαβητική σύμβαση, μπορεί να επιλεγθεί ελεύθερα από τα μέρη με συμβατική ρήτρα, με βάση τα προβλεπόμενα στο άρθρο 3 παρ. 1 του Κανονισμού «Ρώμη Ι». Εξάλλου, δύνανται τα μέρη να εφαρμόσουν τη τακτική «depecage», ήτοι τη κατάτμηση της σύμβασης σε ξεχωριστά μέρη και την εφαρμογή διαφορετικού δικαίου σε καθένα από αυτά. Σε περίπτωση που λείπει η επιλογή του εφαρμοστέου δικαίου από τα μέρη, εφαρμόζεται το άρθρο 4 του Κανονισμού για τις συμβάσεις διανομής, ενώ για τις λοιπές θα πρέπει να προσδιορισθεί η χαρακτηριστική παροχή.

## Κεφάλαιο Τρίτο:

### Οι επιμέρους συμβάσεις – Η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας

#### 3.1. Εισαγωγικές παρατηρήσεις

Η μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου (agent commercial) έχει αναδειχθεί εξαιτίας της επέκτασης της εμπορικής δραστηριότητας και της ανάγκης διοχέτευσης των εμπορευμάτων και υπηρεσιών στο τελικό καταναλωτή, ιδίως σε περιοχές μακριά από την εγκατάσταση του εμπόρου, ενώ το ΠΔ 219/1991 είναι το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο για τη ρύθμισή της.

#### 3.2 Νομικό πλαίσιο, ορισμός και χαρακτηριστικά, νομική φύση και τύπος, συμπληρωματική εφαρμογή των διατάξεων περί εντολής

##### 3.2.1. Νομικό πλαίσιο – Το ΠΔ 219/1991

Η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας είναι η μόνη που ρυθμίζεται από ειδικό νομοθέτημα, το ΠΔ 219/1991 (όπως τροποποιήθηκε και ισχύει) περί εμπορικών αντιπροσώπων. Το ΠΔ αυτό εισήχθη στην ελληνική έννομη τάξη προκειμένου να προσαρμοσθεί η τελευταία στις διατάξεις της Οδηγίας/86/653/ΕΟΚ<sup>31</sup> του Συμβουλίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (Ε.Κ.) «για το συντονισμό των δικαίων των κρατών –μελών όσον αφορά τους εμπορικούς αντιπροσώπους (ανεξάρτητους επαγγελματίες)», Επίσημη Εφημερίδα των ΕΚ L 382 της 31.12.1986.

##### 3.2.2. Ορισμός και χαρακτηριστικά

Αρχικά, το βασικό νομοθέτημα που διέπει τους εμπορικούς αντιπροσώπους, το ΠΔ 219/1991, ορίζει κατά το άρθρο 1 παρ. 2 ότι ως σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας νοείται «η διαρκής, αμφοτεροβαρής ενοχή, με την οποία μία ανεξάρτητη επιχείρηση (φυσικό ή νομικό πρόσωπο), που καλείται εμπορικός αντιπρόσωπος, αναλαμβάνει έναντι

---

<sup>31</sup> <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0653>.

αμοιβής, τη με σταθερό και διαρκή τρόπο επιμέλεια των υποθέσεων μίας άλλης επιχείρησης (φυσικού ή νομικού προσώπου), που καλείται κύριος της υπόθεσης ή αντιπροσωπευόμενος». Επομένως, σύμφωνα με την κοινώς παραδεκτή έννοια του εμπορικού αντιπροσώπου<sup>32</sup>, εμπορικός αντιπρόσωπος εμπορευμάτων και υπηρεσιών<sup>33</sup> είναι ο ανεξάρτητος εκείνος επιχειρηματίας –με αυτοτελή επιχείρηση-, ο οποίος σε μόνιμη βάση αναλαμβάνει, είτε να διαπραγματεύεται μόνο την πώληση ή την αγορά των εμπορευμάτων και την παροχή των υπηρεσιών, είτε όχι μόνο να διαπραγματεύεται, αλλά και να πωλεί ή να αγοράζει τα οικεία εμπορεύματα ή να παρέχει τις υπηρεσίες στο όνομα και για λογαριασμό του εντολέα του. Έτσι, ο εμπορικός αντιπρόσωπος διακρίνεται σε γνήσιο και μη γνήσιο. Σύμφωνα με την παρ. 15 της από 13.10.2000 Ανακοίνωσης της Επιτροπής<sup>34</sup>, γνήσιος είναι ο εμπορικός αντιπρόσωπος που «ουδέν κίνδυνο φέρει». Η έννοια του κινδύνου αναφέρεται στο λεγόμενο «επιχειρηματικό ρίσκο», που δεν φέρει ο αντιπρόσωπος ως προς τις δραστηριότητες για τις οποίες έχει διορισθεί από τον αντιπροσωπευόμενο.

Από όλα τα παραπάνω προκύπτει ότι πρωταρχικός στόχος του εμπορικού αντιπροσώπου είναι η διαρκής επιμέλεια και μέριμνα των υποθέσεων του κυρίου της υπόθεσης. Εξάλλου, η υποχρέωση αυτή μνημονεύεται πανηγυρικώς στην παρ. 1 του άρθρου 4 του ΠΔ, η οποία αποτελεί διάταξη αναγκαστικού δικαίου. Έτσι, η υποχρέωση αυτή αποτελεί ουσιώδες στοιχείο (*essentiale negotium*) της σύμβασης αυτής. Προς εκπλήρωση της υποχρέωσης αυτής, ο εμπορικός αντιπρόσωπος μπορεί να ενεργεί με τρεις τρόπους. Είτε διαπραγματεύεται απλώς την κατάρτιση των συμβάσεων για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου, είτε καταρτίζει επιπλέον τις συμβάσεις αυτές στο όνομα και για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου, ή τέλος καταρτίζει τις συμβάσεις αυτές στο δικό του μεν όνομα, για λογαριασμό όμως πάντοτε του αντιπροσωπευόμενου. Από την άλλη πλευρά, ο εντολέας οφείλει στον αντιπρόσωπο τη καταβολή της αμοιβής του, που καλείται προμήθεια.

Το άρθρο 1 παρ. 2 του ΠΔ ορίζει πως ο εμπορικός αντιπρόσωπος είναι «ανεξάρτητη επιχείρηση». Η ανεξαρτησία του εμπορικού αντιπροσώπου είναι δε νομική, όχι όμως και οικονομική. Νομική με την έννοια ότι ο εμπορικός αντιπρόσωπος δεν ανήκει στο προσωπικό της επιχείρησης του αντιπροσωπευόμενου, δηλαδή δεν είναι ούτε μισθωτός,

---

<sup>32</sup> Για την έννοια του εμπορικού αντιπροσώπου βλ. ενδεικτικά Λιακόπουλος, Θ., *Γενικό Εμπορικό Δίκαιο*, έκδ. Π. Ν. Σάκκουλας, 1998, σελ. 178 επ.

<sup>33</sup> Παρότι η γραμματική διατύπωση της παρ. 2 του ΠΔ 219/1991 ορίζει ρητώς ότι για την εφαρμογή των διατάξεων του ΠΔ, ως εμπορικός αντιπρόσωπος νοείται μόνο ο εμπορικός αντιπρόσωπος εμπορευμάτων, πλέον, σύμφωνα με την παρ. 4 στοιχ. α του άρθρου 14 Ν 3557/2007, οι διατάξεις του ΠΔ εφαρμόζονται αναλόγως και στις συμβάσεις εμπορικής αντιπροσωπείας υπηρεσιών. Το αυτό γίνεται δεκτό και από την ελληνική επιστήμη και νομολογία.

<sup>34</sup> [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=celex:32000Y1013\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=celex:32000Y1013(01))

ούτε συνδέεται με αυτόν με σύμβαση παροχής εξαρτημένης εργασίας. Αντιθέτως, ο εμπορικός αντιπρόσωπος έχει τη δική του αυτοτελή επιχείρηση, ασκώντας αυτοτελή επιχειρηματική δραστηριότητα, που συνίσταται στην παροχή ανεξάρτητων υπηρεσιών προς τον αντιπροσωπευόμενο. Οικονομική δε ανεξαρτησία δεν έχει ο εμπορικός αντιπρόσωπος, αφού είθισται ο αντιπροσωπευόμενος να είναι οικονομικά ισχυρότερος, κι έτσι να δημιουργεί σχέση εξάρτησης του αντιπροσώπου προς αυτόν.<sup>35</sup>

Ο εμπορικός αντιπρόσωπος, ως ανεξάρτητος επιχειρηματίας, φέρει το δικό του κίνδυνο, ήτοι επιδιώκει κέρδος και βρίσκεται αντιμέτωπος με το ενδεχόμενο ζημίας που προέρχεται από τη δραστηριότητά του. Ο κίνδυνος αυτός αφορά βέβαια μονάχα τη διαμεσολαβητική του δραστηριότητα, δηλαδή τη κατάρτιση ή όχι των συμβάσεων, τις οποίες επιμελείται<sup>36</sup>. Ένα εκ των χαρακτηριστικών της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας αποτελεί η μη ανάληψη κινδύνων από τον εμπορικό αντιπρόσωπο, που έχουν σχέση με την πώληση του αγαθού (εκ των οποίων η διοχέτευση, μεταφορά, παλαίωση ή αποθήκευση του προϊόντος, η μη διάθεση και παράδοση αυτού στον αγοραστή, η αφερεγγυότητα του πελάτη<sup>37</sup>, ή η ευθύνη για ελαττώματα του πωληθέντος).

### 3.2.3. Η νομική φύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας και τύπος

Αρχικά, πρέπει να αναφερθεί ότι η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, μια διαρκής, ενοχική και αμφοτεροβαρής σύμβαση,<sup>38</sup> είναι είτε ορισμένου είτε αορίστου χρόνου, κατά τη βούληση των μερών. Αυτό δε που τη χαρακτηρίζει και αποτελεί και την πεμπουσία της σύμβασης αυτής, είναι η απορρέουσα – από το άρθρο ΑΚ 288- σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ των μερών.<sup>39</sup>

Όσον αφορά στο τύπο της σύμβασης, όπως αναφέρθηκε και υπό 2.2.2., ο νομοθέτης, ακολουθώντας τη νομολογία του ΑΠ, αντικατέστησε με το άρθρο 14 παρ. 3 Ν. 3557/2010, την αρχική παράγραφο 1 περ. α του άρθρου 8 του ΠΔ 219/1991, διασαφηνίζοντας ότι ο έγγραφος τύπος δεν είναι πλέον απαραίτητος για την εφαρμογή του ΠΔ. Επομένως, καθίσταται σαφές ότι το έγγραφο δεν απαιτείται ως συστατικός ή και αποδεικτικός τύπος της σύμβασης αντιπροσωπείας.

<sup>35</sup> Ρόκας, Ν., *Στοιχεία Εμπορικού Δικαίου*, εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, 1995, σελ. 47.

<sup>36</sup> Μπαμπέτας, Γ., *Η εμπορική αντιπροσωπεία στο δίκαιο κατά των περιορισμών του ελεύθερου ανταγωνισμού*, εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, 2013, σελ. 13.

<sup>37</sup> Εκτός εάν ανέλαβε απέναντι στον αντιπροσωπευόμενο την ευθύνη “del credere”. Η ρήτρα αυτή δημιουργεί πρόσθετη εγγυητική ευθύνη του αντιπροσώπου, κατά την οποία αυτός θα ευθύνεται απέναντι στον αντιπροσωπευόμενο σε περίπτωση μη καταβολής του τιμήματος από τον πελάτη. Η φύση ωστόσο της σύμβασης δεν μεταβάλλεται, απλά ο αντιπρόσωπος λαμβάνει επιπλέον προμήθεια για αυτή την επιπρόσθετη υπηρεσία.

<sup>38</sup> Όπως ορίζεται στο άρθρο 1 παρ. 2 του ΠΔ.

<sup>39</sup> Το αυτό πηγάζει και από το άρθρο 4 παρ. 1 του ΠΔ.

### 3.2.4. Η συμπληρωματική εφαρμογή των περί εντολής διατάξεων

Μέχρι την εισαγωγή του ΠΔ περί εμπορικών αντιπροσώπων, η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας ταυτιζόταν, κατά παγία νομολογία,<sup>40</sup> με τη σύμβαση παραγγελίας που προβλέπεται στον Εμπορικό Νόμο, και ρυθμιζόταν από τις διατάξεις περί εντολής του ΑΚ (ΑΚ 713 επ.), στις οποίες παρέπεμπε το άρθρο 91 ΕΝ, σε συνδυασμό προς τη διάταξη του άρθρου 3 ΕισΝΑΚ. Βέβαια, η άποψη αυτή της νομολογίας έχει πολλακίς χαρακτηρησθεί ως δογματικά μη ορθή, καθώς αγνοεί το στοιχείο της διάρκειας και της σταθερότητας, που ενυπάρχει στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, ενώ ελλείπει παντελώς από τη σύμβαση παραγγελίας.<sup>41</sup> Η επιστήμη από την άλλη, θεωρεί ότι οι διατάξεις περί εντολής του ΑΚ μπορούν να εφαρμοσθούν συμπληρωματικά στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας<sup>42</sup>, επειδή θεωρεί ότι η εν λόγω σύμβαση ομοιάζει με τη σύμβαση παροχής ανεξαρτήτων υπηρεσιών (στην οποία εφαρμόζονται οι περί εντολής διατάξεις), μια και στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας προέχει το στοιχείο της διεξαγωγής ξένων υποθέσεων.

## 3.3. Δικαιώματα και υποχρεώσεις των μερών

### 3.3.1. Η υποχρέωση επιμέλειας συμφερόντων – η πεμπτουσία της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας

Έχει ήδη αναφερθεί ότι η μέριμνα για προώθηση των συμφερόντων του αντιπροσωπευόμενου εκ μέρους του εμπορικού αντιπροσώπου ανάγεται στο βασικό στοιχείο – υποχρέωση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας. Προς αυτή τη κατεύθυνση, οφείλει ο εμπορικός αντιπρόσωπος να δρα νόμιμα και με βάση τη καλή πίστη.<sup>43</sup> Με βάση δε τη καλή πίστη οφείλει να πράττει κι ο αντιπροσωπευόμενος. Η υποχρέωση αυτή πηγάζει εξάλλου από το άρθρο 4 παρ. 1 του ΠΔ – μαζί με τις λοιπές υποχρεώσεις του εμπορικού αντιπροσώπου- και είναι αναγκαστικό δίκαιο με βάση την παράγραφο 3 του ίδιου άρθρου. Όλες οι λοιπές υποχρεώσεις του εμπορικού αντιπροσώπου

<sup>40</sup> Βλ. ενδεικτικά ΕφΑθ 874/2002, ΕλΔνη 2003, σελ.250· ΕφΑθ 4503/2003, ΕλΔνη 2004, σελ. 1450.

<sup>41</sup> Σχετικά με την αστοχία της αναλογικής εφαρμογής των διατάξεων περί παραγγελίας, αλλά και της εντολής, βλ. Καραγκουνίδης, Α., *Ζητήματα από τη σύμβαση διανομής*, ΕπισκΕΔ, 2003, σελ. 381-382.

<sup>42</sup> Τέλλης, Ν., *Η αποζημίωση πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου*, εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, 1997, σελ. 156.

<sup>43</sup> Εννοώντας την αντικειμενικά καλή πίστη. Βλ. σχετικά Γεωργιάδης, Α., *Γενικές Αρχές Αστικού Δικαίου*, εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, 2002, σελ. 16.

είναι τελικώς εκφάνσεις της βασικής υποχρέωσης επιμέλειας συμφερόντων και μνημονεύονται ειδικώς στις περ. α) – γ) της αυτής διάταξης. Οφείλει ειδικά ο εμπορικός αντιπρόσωπος να ασχολείται με τη διαπραγμάτευση και ενδεχομένως τη κατάρτιση των συμβάσεων που του έχουν ανατεθεί από τον αντιπροσωπευόμενο.

Το άρθρο 4 του ΠΔ κάνει λόγο και για τις λοιπές υποχρεώσεις του εμπορικού αντιπροσώπου – οι οποίες απορρέουν από τη γενική υποχρέωση επιμέλειας, όπως έχει ήδη αναφερθεί. Έτσι, στο άρθρο 4 παρ. 1 περ. γ, αναφέρεται η υποχρέωση του εμπορικού αντιπροσώπου να υπακούει σε «εύλογες υποδείξεις» του αντιπροσωπευόμενου. Πρόκειται για το διευθυντικό δικαίωμα του αντιπροσωπευόμενου. Η αναφορά του ΠΔ σε «εύλογες υποδείξεις» δεν είναι διόλου τυχαία. Προβάλλεται με αυτό τον τρόπο ο ρόλος του εμπορικού αντιπροσώπου ως ανεξάρτητου διαμεσολαβητή. Με την έννοια αυτή, η άσκηση του διευθυντικού δικαιώματος δεν επιτρέπεται, αν θίγει τον πυρήνα της ανεξαρτησίας του εμπορικού αντιπροσώπου κατά την άσκηση των καθηκόντων του.<sup>44</sup>

### 3.3.2. Η απαγόρευση ανταγωνισμού κατά τη διάρκεια της σύμβασης

Το δίκαιο της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας δεν γνωρίζει γενικότερη απαγόρευση ανταγωνισμού. Επομένως, ο αντιπρόσωπος δικαιούται ως ανεξάρτητος διαμεσολαβητής να αντιπροσωπεύει περισσότερους του ενός προμηθευτές. Βεβαίως, η διάταξη του άρθρου 4 παρ. 1 του ΠΔ, η οποία αποτελεί *jus cogens*, τον υποχρεώνει να μεριμνά για τα συμφέροντα του αντιπροσωπευόμενου και να δρα πάντοτε καλή τη πίστει. Έτσι, καθίσταται σαφές ότι ο αντιπρόσωπος δεν είναι ουδέτερος μεσίτης, ενώ ουσιαστικά περιορίζει την ελευθερία του να συνεργάζεται με περισσότερους προμηθευτές.

Η υποχρέωση μη ανταγωνισμού έχει τόσο θετικό, όσο και αρνητικό περιεχόμενο. Θετικό, με την έννοια ότι ο αντιπρόσωπος είναι υποχρεωμένος να προβαίνει σε πράξεις που προωθούν τα συμφέροντα του αντιπροσωπευόμενου. Αρνητικό, εννοώντας ότι ο αντιπρόσωπος, δρώντας προς το συμφέρον του αντισυμβαλλομένου του, απαγορεύεται να τον βλάπτει, πράττοντας ανταγωνιστικά.

Πρέπει να διασαφηνισθεί πως ο αντιπροσωπευόμενος είναι ο καθόλα αρμόδιος να αποφασίζει εάν η δραστηριότητα του αντιπροσώπου τον εξυπηρετεί ή τον βλάπτει, κι άρα είναι εκείνος που οριοθετεί τη συμπεριφορά του δεύτερου. Η κρίσιμη υποχρέωση του αντιπροσώπου είναι η απαγόρευση βλάβης συμφερόντων – η οποία απορρέει από τη

---

<sup>44</sup> Βλ. σχετικά Μπαμπέτας, Γ., «Σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 12.



γενικότερη υποχρέωση επιμέλειας - κι όχι η απαγόρευση του ανταγωνισμού, κι αυτή είναι που οριοθετείται από τον φορέα των επιμελούμενων συμφερόντων.<sup>45</sup>

### 3.3.3. Η υποχρέωση διάθεσης πληροφοριών

Στο άρθρο 4 παρ. 2 και 3 του ΠΔ 219/1991 ρυθμίζεται η υποχρέωση του αντιπροσωπευόμενου και το δικαίωμα του αντιπροσώπου αντίστοιχα για διάθεση πληροφοριών από τον αντιπροσωπευόμενο, ενώ και οι παράγραφοι αυτοί είναι αναγκαστικού δικαίου (όπως ρητά αναφέρεται στη παράγραφο 4 του ίδιου άρθρου). Η υποχρέωση του αντιπροσωπευόμενου έγκειται στη διάθεση προς τον αντιπρόσωπο όλων των απαραίτητων πληροφοριακών εγγράφων και πληροφοριών για την εκτέλεση της συμβάσεως. Επιπλέον, οφείλει μόλις αντιληφθεί ότι ο όγκος των συναλλαγών θα είναι εμφανώς μικρότερος από εκείνον που ανέμενε ο αντιπρόσωπος, να τον ενημερώσει, και δη εντός ευλόγου προθεσμίας. Τέλος, υποχρεούται να ενημερώνει τον αντιπρόσωπο για την εκτέλεση και την εξέλιξη κάθε εμπορικής πράξης για την οποία ο αντιπρόσωπος μεσολάβησε<sup>46</sup> (υποχρέωση που επίσης πηγάζει από τη γενικότερη υποχρέωση πίστης που οφείλουν να έχουν οι αντισυμβαλλόμενοι μεταξύ τους).

### 3.3.4. Η αμοιβή του εμπορικού αντιπροσώπου (άρθρο 6 παρ. 1 περ. γ του ΠΔ)

Η αμοιβή του εμπορικού αντιπροσώπου αποτελεί δικαίωμα αυτού και υποχρέωση του αντιπροσωπευόμενου. Η δε αμοιβή του εμπορικού αντιπροσώπου ονομάζεται προμήθεια, την οποία δικαιούται σε περίπτωση που μία πράξη έχει διεξαχθεί χάρη στην παρέμβασή του. Η αμοιβή εάν δεν έχει ορισθεί συμβατικά, υπολογίζεται ως ποσοστό επί της αξίας των συμβατικών συναλλαγών και βάση των τοπικών συνηθειών, ελλείψει δε τοπικών συνηθειών, δικαιούται εύλογη αμοιβή.<sup>47</sup>

Στο τελευταίο εδάφιο του άρθρου 6 εισάγεται η έννοια του τοπικού εμπορικού αντιπροσώπου, ήτοι αυτού που είναι αρμόδιος για ένα καθορισμένο γεωγραφικό τομέα και δικαιούται προμήθειας για συναλλαγή που πραγματοποίησε με πελάτη που ανήκει σε αυτό τον τομέα. Έτσι, τοπικός αντιπρόσωπος θεωρείται αυτός που του έχει ανατεθεί μία ορισμένη γεωγραφική περιοχή δραστηριοτήτων ή πάντως μία ορισμένη ομάδα προσώπων με τα οποία θα επιχειρεί συναλλαγές. Σε κάθε περίπτωση, η αξίωση προμήθειας αυτού

<sup>45</sup> Μπαμπέτας, Γ., «Σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 10 – 12.

<sup>46</sup> Παπαδιαμάντης, Κ., ό.π., σελ. 612.

<sup>47</sup> Άρθρο 5 παρ. 1 και 2 του ΠΔ.

είναι ανεξάρτητη από τη δραστηριότητα του, και δη οφείλεται σε αυτόν αμοιβή ακόμη κι αν μεσολάβησε τρίτο πρόσωπο (πχ ένας άλλος εμπορικός αντιπρόσωπος).

Ειδικότερη μορφή του τοπικού εμπορικού αντιπροσώπου είναι ο αποκλειστικός εμπορικός αντιπρόσωπος, ο οποίος είναι ο αποκλειστικά αρμόδιος να δραστηριοποιείται σε συγκεκριμένο γεωγραφικό χώρο, και κατ' επέκταση ο παραγωγός οφείλει να μην απασχολεί έτερο εμπορικό αντιπρόσωπο. Αξίωση προμήθειας υφίσταται και για εκείνο, ακόμη κι όταν δεν καταρτίζει απευθείας τις συμβάσεις (τα αυτά με το τοπικό αντιπρόσωπο).<sup>48</sup>

### 3.3.5. Η ρήτρα απαγόρευσης ανταγωνισμού μετά τη λύση της σύμβασης

Με τη διάταξη του άρθρου 10 του ΠΔ συμβιβάζονται δύο εύλογα, αλλά αντιτιθέμενα μεταξύ τους συμφέροντα, ήτοι αυτό της επιχείρησης να αποφύγει το κίνδυνο απόσπασης και εισφοράς της πελατείας της σε ανταγωνιστή, και εκείνο του αντιπροσώπου να ασκεί ελεύθερος τη δραστηριότητά του. Επειδή εκείνος είναι κατά τεκμήριο το ασθενέστερο μέρος, γίνεται δεκτό ότι η υποχρέωση παράλειψης ανταγωνισμού αποτελεί σοβαρότατο περιορισμό της οικονομικής του ελευθερίας.<sup>49</sup>

Οι προϋποθέσεις που εισάγει το άρθρο 10 για να είναι έγκυρη μια τέτοια συμφωνία, είναι τρεις. Πρώτον, η ύπαρξη εγγράφου τύπου ως συστατικού, με την έννοια του άρθρου 159 ΑΚ, που στην πράξη περιλαμβάνεται στο συμφωνητικό με το οποίο καταρτίζεται η σύμβαση. Δεύτερο, να υπάρχει ταυτότητα αγοράς στην οποία επικεντρώνεται η απαγόρευση, όσον αφορά στο χώρο και στα προϊόντα κατά την περίοδο που εφαρμόζεται η σύμβαση και στην αγορά που αφορά η μετασυμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού. Η Τρίτη -αρνητική- προϋπόθεση συνίσταται στη διάρκεια της απαγόρευσης, που δεν πρέπει να είναι μεγαλύτερη του ενός έτους.<sup>50 51</sup>

Εφόσον η συμφωνία απαγόρευσης ανταγωνισμού έρχεται σε αντίθεση με τις ως άνω προϋποθέσεις, θα είναι άκυρη.<sup>52</sup> Η καταβολή εύλογης αποζημίωσης στον αντιπρόσωπο συνιστά, κατά ορθότερη άποψη, προϋπόθεση του κύρους της ρήτρας. Σε κάθε περίπτωση, γίνεται δεκτό ότι ο δικαστής έχει τη δυνατότητα να μην ακυρώσει τη ρήτρα, αλλά να

<sup>48</sup> Μπαμπέτας, Γ., *Παρατηρήσεις στην ΠολΠρΘεσ 627/2001*, ΧρΙΔ, 2001, σελ. 261 επ.

<sup>49</sup> Μπαμπέτας, Γ., «Σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 22.

<sup>50</sup> Άρθρο 10 παρ. 2 και 3 του ΠΔ.

<sup>51</sup> Η ρύθμιση αυτή του εθνικού νομοθέτη είναι ιδιαίτερα ευνοϊκή για τον εμπορικό αντιπρόσωπο, αφού στο άρθρο 20 παρ. 2 της Οδηγίας 86/653 προβλεπόταν ως μέγιστο χρονικό όριο της απαγόρευσης η διετία.

<sup>52</sup> Άρθρο 10 παρ. 4 του ΠΔ.

επέμβει τροποποιητικά και να την περιορίσει στο προσήκον μέτρο, με βάση τα άρθρα 288 ή/και 281 ΑΚ.<sup>53</sup>

### **3.4. Η διάρκεια και η λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας. Ειδικά, η αποζημίωση πελατείας**

#### **3.4.1. Η διάρκεια της σύμβασης**

Είναι αυτονόητο ότι η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας μπορεί να καταρτίζεται για ορισμένο ή αόριστο χρόνο. Πρέπει ωστόσο να αναφερθεί, ότι ακόμη και στην περίπτωση συμφωνίας σύμβασης ορισμένης διάρκειας, άπαξ και τα μέρη συνεχίσουν να την εκτελούν μετά το πέρας της διάρκειας αυτής, μετατρέπεται αυτομάτως σε σύμβαση αορίστου χρόνου, σύμφωνα άλλωστε με τη ρητή διάταξη της παρ. 2 του άρθρου 8 του ΠΔ. Στην περίπτωση αυτή, για τη τακτική καταγγελία της σύμβασης, εφαρμογή έχουν οι παράγραφοι 3 έως 6 του άρθρου 8 του ΠΔ (άρθρο 8 παρ. 7 του ΠΔ).

#### **3.4.2. Λόγοι λύσης της σύμβασης**

Δεδομένο είναι ότι η σύμβαση ορισμένου χρόνου λύεται αυτοδικαίως με το πέρας του χρόνου αυτού. Περαιτέρω, η σύμβαση ορισμένου ή αορίστου χρόνου λύεται αυτοδικαίως σε περίπτωση θανάτου, πτώχευσης, θέσης σε δικαστική συμπαράσταση οποιουδήποτε εκ των μερών. Το ίδιο αποτέλεσμα επέρχεται και με τη διάλυση νομικού προσώπου. Επιπλέον, ορισμένου ή αορίστου χρόνου σύμβαση λύεται με καταγγελία για σπουδαίο λόγο, ενώ η αορίστου χρόνου σύμβαση λύεται και με τακτική καταγγελία.

#### **3.4.3. Η λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας με καταγγελία ειδικά (άρθρο 8 του ΠΔ)**

##### **3.4.3.α. Τακτική καταγγελία**

Αρχικά, πρέπει να αναφερθεί ότι οι προθεσμίες καταγγελίας που αποτυπώνονται στο άρθρο 8 παρ. 4, αποτελούν *jus cogens*. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι απαγορεύεται να

---

<sup>53</sup> Βλ. Μαρίνος, Μιχ.- Θεοδ., *Η μετασυμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού στην εμπορική αντιπροσωπεία- Συμβολή στην ερμηνεία του άρθρου 10 του π.δ. 219/1991*, ΔΕΕ, 2000, σελ. 33-35.

συντηθούν με συμφωνία των συμβαλλομένων,<sup>54</sup> επιτρέπεται ωστόσο να παραταθούν.<sup>55</sup> Έτσι, τα μέρη δεν δύνανται να καταγγείλουν τη σύμβαση πέραν της προθεσμίας που προβλέπεται στο άρθρο 8. Συγκεκριμένα, όπως ορίζεται στην παράγραφο 4, η προθεσμία αυτή είναι ένας μήνας για το πρώτο έτος της σύμβασης, δύο μήνες από την αρχή του δευτέρου έτους, τρεις μήνες από την αρχή του τρίτου έτους, τέσσερις μήνες από την αρχή του τέταρτου έτους, πέντε μήνες από την αρχή του πέμπτου έτους και έξι μήνες από την αρχή του έκτου έτους κτλ, και η προθεσμία αυτή είναι αμετάβλητη.

Επιπρόσθετα, πρέπει να αναφερθεί ότι νομίμως μπορεί να συμφωνηθεί να τηρήσει ο εμπορικός αντιπρόσωπος βραχύτερη από τον αντιπροσωπευόμενο προθεσμία καταγγελίας, όχι όμως βραχύτερη της προβλεπόμενης στην παρ. 4 του άρθρου 8.<sup>56</sup>

#### *3.4.3.β. Έκτακτη καταγγελία*

Με βάση το άρθρο 8 παράγραφος 8 του ΠΔ, τα αντισυμβαλλόμενα μέρη δύνανται να λύσουν τόσο τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας ορισμένου χρόνου, όσο και αυτή που είναι αορίστου χρόνου, χωρίς τη τήρηση κάποιας προθεσμίας, παρά μόνον με τη μη τήρηση μέρους των υποχρεώσεων ενός εκ των μερών, ή και σε έκτακτες περιστάσεις. Η επιλογή αυτή του νομοθέτη είναι συνεπής με τις αρχές των διαρκών ενοχικών συμβάσεων, οι οποίες λύνονται οποτεδήποτε, άπαξ και υπάρχει σπουδαίος λόγος. Η ύπαρξη σπουδαίου λόγου κρίνεται κάθε φορά ξεχωριστά. Ο σπουδαίος λόγος συνίσταται σε όλα εκείνα τα περιστατικά που, κατόπιν στάθμισης των συμφερόντων των μερών, και με βάση τη καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη, καθιστούν αδύνατη τη συνέχιση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας από το καταγγέλλοντα, μέχρι την επέλευση των αποτελεσμάτων της τακτικής καταγγελίας, ή το πέρας της διάρκειάς της, εφόσον είναι ορισμένου χρόνου.<sup>57</sup>

Εξυπακούεται ότι εφόσον ο καταγγέλλων δεν αποδεικνύει τη συνδρομή σπουδαίου λόγου, η καταγγελία καθίσταται άκυρη και η σύμβαση συνεχίζει να ισχύει. Εξάλλου, η καταγγελία ενός εκ των μερών άνευ σπουδαίου λόγου, μπορεί να αποτελέσει – ως παράβαση υποχρεώσεων – σπουδαίο λόγο για τον αντισυμβαλλόμενο του. Επιπλέον, τότε έχει το έτερο μέρος αξίωση αποζημίωσης πελατείας, αποζημίωσης του ΑΚ<sup>58</sup>, καθώς και

---

<sup>54</sup> Άρθρο 8 παρ. 4 εδ. β.

<sup>55</sup> Άρθρο 8 παρ. 5.

<sup>56</sup> Μπαμπέτας, Γ., «Σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 19 και Περάκης, Ε., *Γενικό μέρος του εμπορικού δικαίου*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2011, σελ. 408.

<sup>57</sup> Βλ. Μπαμπέτας, Γ., ό.π., σελ. 19.

<sup>58</sup> Θετική και αποθετική ζημία π.χ. για τις προμήθειες που θα απολέσει λόγω της λύσης της σύμβασης.

αξίωση εύλογης χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης, εφόσον η καταγγελία συνιστά αδικοπραξία.<sup>59 60</sup>

#### **3.4.4. Η αποζημίωση πελατείας ως έννομη συνέπεια της λύσης της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας**

##### *3.4.4.α. Γενικά*

Μετά τη λήξη μιας σύμβασης εμπορικής συνεργασίας, ο παραγωγός συνεχίζει να διατηρεί την ωφέλεια που προέκυψε από τη δραστηριότητα του εμπορικού συνεργάτη σε συγκεκριμένη αγορά, δημιουργώντας μια πελατεία. Έτσι, με τη λήξη της σχέσης, ένα τμήμα των καρπών της δουλειάς του συνεργάτη, παραμένει στον παραγωγό, ενώ ο συνεργάτης, ο εμπορικός αντιπρόσωπος εν προκειμένω, χάνει κάθε ωφέλεια από αυτό. Με τη διάταξη του άρθρου 9 του ΠΔ – μεταφέροντας τη κοινοτική Οδηγία - ορίστηκε ότι ο εμπορικός αντιπρόσωπος δικαιούται μια τελευταία αμοιβή, την αποκαλούμενη «αποζημίωση πελατείας».<sup>61</sup>

Ο όρος «αποζημίωση πελατείας» είναι μάλλον ατυχής, αφού η αξίωση του αντιπροσώπου δεν έχει κυρίως αποκαταστατική λειτουργία, ενώ ούτε προϋποθέτει πταίσμα του αντιπροσωπευόμενου, σχετικό με τη λύση της σύμβασης.<sup>62</sup> Πρόκειται κατά τη διατύπωση του Ακυρωτικού περί μίας «ιδιόρρυθμης αξίωσης αμοιβής, που κινείται μεταξύ δύο ισοδύναμων πόλων, εκείνου της αμοιβής και εκείνου της επιείκειας».<sup>63</sup>

##### *3.4.4.β. Προϋποθέσεις αξίωσης αποζημίωσης πελατείας*

Το άρθρο 9 του Π.Δ. 219/1991 προβλέπει τη γέννηση αξίωσης αποζημίωσης πελατείας από τον εμπορικό αντιπρόσωπο, αυτοδικαίως με τη λύση της σύμβασης. Πρέπει ωστόσο να συνυπάρχουν και κάποιες προϋποθέσεις.

Αρχικά, ο εμπορικός αντιπρόσωπος θα πρέπει να έχει εισφέρει νέους πελάτες στο κύκλο συναλλαγών του αντιπροσώπου, ή πάντως να έχει προάγει τις υποθέσεις με τους

---

<sup>59</sup> Με βάση το άρθρο 914 ΑΚ.

<sup>60</sup> Μπαμπέτας, Γ., ό.π., σελ. 20.

<sup>61</sup> Παπαδιαμάντης, Κ., ό.π., σελ. 618.

<sup>62</sup> Βλ. Τέλλη, Ν., *Η αποζημίωση πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου*, εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, 1997, σελ. 4 -5, 41, 217 και Κιουπτσίδου – Στρατουδάκη, Ε., «Οι συμβάσεις εμπορικής αντιπροσωπείας και διανομής», στο: Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών (επιμ.), *Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις νομολογίας στις νέες μορφές συμβάσεων στο δίκαιο ανταγωνισμού και προστασίας καταναλωτή*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2010, σελ. 71.

<sup>63</sup> ΑΠ 139/2006, ΔΕΕ, 2006, σελ. 649.

ήδη υπάρχοντες πελάτες. Επομένως, ακόμη κι αν ο αντιπρόσωπος ουδένα νέο πελάτη έφερε, το γεγονός ότι διατήρησε με τη δική του μέριμνα τους ήδη υπάρχοντες πελάτες και προήγαγε τις υποθέσεις του με αυτούς, αυξάνοντας λ.χ. τον όγκο των συναλλαγών, δικαιούται την εν λόγω αποζημίωση. Το αυτό συμβαίνει ακόμη κι αν τα παραπάνω δεν οφείλονται αποκλειστικά σε δικές του ενέργειες, αλλά απλά συνέβαλε κι αυτός.<sup>64</sup>

Δεύτερη προϋπόθεση, συνιστά η διατήρηση εκ μέρους του αντιπροσωπευόμενου των ουσιαστικών ωφελειών από τους πελάτες αυτούς μετά τη λύση της σύμβασης. Διατήρηση των ωφελειών υπάρχει όχι μόνον όταν ο αντιπροσωπευόμενος διατηρεί τη κτηθείσα πελατεία, αλλά και όταν απλά έχει τη δυνατότητα διατήρησής της.<sup>65</sup> Άλλη βασική προϋπόθεση αξίωσης της αποζημίωσης, είναι η δίκαιη καταβολή της. Για να διαπιστωθεί το «δίκαιο» της καταβολής, λαμβάνονται υπόψη όλες οι περιστάσεις, και ιδίως οι προμήθειες που χάνει ο αντιπρόσωπος από τις συναλλαγές με νέους πελάτες. Δύο είναι τα μετρήσιμα μεγέθη – παράμετροι του «δικαίου» της καταβολής. Πρώτον, τα οφέλη που διατηρεί ο εντολέας, τα οποία προέκυψαν από τη δραστηριότητα του αντιπροσώπου, και δεύτερο, οι μελλοντικές προμήθειες που χάνει ο τελευταίος.<sup>66</sup> Σε κάθε περίπτωση, λαμβάνονται υπόψη όλες οι περιστάσεις, οι οποίες θα κριθούν in concreto.

Αποζημίωση πελατείας ωστόσο, δεν οφείλεται όταν ο εντολέας καταγγείλει τη σύμβαση για σπουδαίο λόγο, που οφείλεται σε πταίσμα του αντιπροσώπου (άρθρο 9 παρ. 3 ΠΔ). Επίσης, όταν η σύμβαση λυθεί με πρωτοβουλία του ίδιου του αντιπροσώπου, δεν οφείλεται αποζημίωση πελατείας, εκτός κι αν η καταγγελία εκ μέρους του οφείλεται σε υπαιτιότητα του αντιπροσωπευόμενου ή δικαιολογείται από λόγους ηλικίας, σωματικής αδυναμίας ή ασθένειάς του, που καθιστούν εύλογη τη διακοπή της δραστηριότητας του. Τέλος, ο αντιπρόσωπος δεν δικαιούται αποζημίωση πελατείας όταν μεταβιβάζεται η σχέση εμπορικής αντιπροσωπείας σε τρίτο, με σύμφωνη γνώμη του αντιπροσωπευόμενου (άρθρο 9 παρ. 3 εδ. γ ΠΔ).<sup>67</sup>

#### *3.4.4.γ. Το ύψος της αποζημίωσης, παραίτηση, αποσβεστική προθεσμία - παραγραφή<sup>68</sup>*

Το ύψος της αποζημίωσης επαφίεται στη κρίση του δικαστή. Σε κάθε περίπτωση, ο νόμος ορίζει το ανώτατο όριό της, που δε μπορεί να υπερβεί το μέσο ετήσιο όρο αμοιβών που

<sup>64</sup> Βλ. σχετικά Τέλλη, Ν., ό.π., σελ. 99 – 103 και Παπαδιαμάντη, Κ., ό.π., σελ. 619.

<sup>65</sup> Τέλλης, Ν., ό.π., σελ. 103 – 104.

<sup>66</sup> Βλ. Τέλλη, Ν., ό.π., σελ. 168 και Κιουπτσίδου – Στρατουδάκη, Ε., , σελ 72.

<sup>67</sup> Κιουπτσίδου – Στρατουδάκη, Ε., ό.π., σελ. 73.

<sup>68</sup> Βλ. Κιουπτσίδου – Στρατουδάκη, Ε., ό.π., 72 – 73.

εισέπραξε ο αντιπρόσωπος κατά τη τελευταία πενταετία, εφόσον η σύμβαση διήρκησε τουλάχιστον πέντε χρόνια.<sup>69</sup> Αν διήρκησε λιγότερο, το ύψος της δεν μπορεί να υπερβεί το μέσο των αμοιβών της διάρκειας της συμβάσεως.

Η παραίτηση του αντιπροσώπου από την αξίωση, πριν αυτή γεννηθεί, είναι άκυρη (άρθρο 9 παρ. 4 ΠΔ). Εξάλλου, ο αντιπρόσωπος δικαιούται να ζητήσει την αποκατάσταση κάθε περαιτέρω ζημίας που υπέστη από παράνομη συμπεριφορά του αντιπροσωπευόμενου, κατά τον ΑΚ (άρθρο 9 παρ. 1 εδ. β).<sup>70</sup>

Επιπροσθέτως, ο αντιπρόσωπος οφείλει να δηλώσει ότι πρόκειται να ασκήσει την αξίωσή του εντός προθεσμίας ενός έτους από τη λύση της σύμβασης, άλλως αποσβέννεται το δικαίωμά του (άρθρο 9 παρ.2). Η δήλωση μπορεί να γίνει οποτεδήποτε και να είναι άτυπη. Σε κάθε περίπτωση, η αξίωση αποζημίωσης πελατείας υπόκειται σε πενταετή παραγραφή με βάση το άρθρο 250 παρ. 1 ΑΚ.<sup>71</sup>

### 3.5. Συμπερασματικές παρατηρήσεις

Στο κεφάλαιο αυτό έγινε ανάλυση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, με τα επιμέρους χαρακτηριστικά και ιδιαιτερότητές της.

Η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας ρυθμίζεται από το ΠΔ 291/1991 και ορίζεται στο άρθρο 1 παρ. 2 αυτού. Έτσι, είναι ο εμπορικός αντιπρόσωπος ένα διαμεσολαβητικό – βοηθητικό του εμπορίου πρόσωπο, το οποίο αναλαμβάνει τις υποθέσεις του αντιπροσωπευόμενου, με διαρκή και σταθερό τρόπο και λαμβάνοντας για τις εργασίες του αμοιβή, που καλείται προμήθεια. Αποτελεί δε η σύμβαση αυτή, μια διαρκή, ενοχική και αμοτεροβαρή σύμβαση, που μπορεί να συναφθεί είτε ως ορισμένου, είτε ως αορίστου χρόνου.

Το άρθρο 6 ρυθμίζει διεξοδικά τα περί αμοιβής του αντιπροσώπου, για πράξεις που έχουν διεξαχθεί χάρη στην παρέμβασή του. Ο έγγραφος τύπος δεν είναι πλέον απαραίτητος για τη κατάρτιση της σύμβασης, όπως ρητά αναφέρει το άρθρο 14 παρ. 3 Ν. 3557/2010, ενώ υπάρχει διχογνωμία περί συμπληρωματικής εφαρμογής των διατάξεων περί εντολής του ΑΚ.

Η βασικότερη υποχρέωση του εμπορικού αντιπροσώπου και το πνεύμα της οποίας διακατέχει όλη τη σύμβαση, είναι η επιμέλεια συμφερόντων, που προβλέπεται στο άρθρο 4 παρ. 1 ΠΔ, αφού ο αντιπρόσωπος οφείλει να προωθή τα συμφέροντα του

---

<sup>69</sup> Άρθρο 9 παρ. 1 εδ. β.

<sup>70</sup> Τέλλης, Ν., ό.π., σελ. 43.

<sup>71</sup> Τέλλης, Ν., ό.π., σελ. 263 και 265.

αντιπροσωπευόμενου, δρώντας καλή τη πίστει. Εξάλλου, η υποχρέωση μη ανταγωνισμού κατά τη διάρκεια της σύμβασης, αλλά και μετασυμβατικά, απορρέει από την υποχρέωση επιμέλειας συμφερόντων. Στις υποχρεώσεις των αντισυμβαλλόμενων, περιλαμβάνεται επιπλέον και η υποχρέωση διάθεσης πληροφοριών και ενημέρωσης του αντιπροσωπευόμενου στον εμπορικό αντιπρόσωπο, κατά το άρθρο 4 παρ. 2 και 3 ΠΔ, αλλά και η αμοιβή του, που καλείται προμήθεια.

Για να αντισταθμισθούν τα συμφέροντα των δύο μερών, εξαιτίας της ρήτρας απαγόρευσης ανταγωνισμού του άρθρου 10 ΠΔ, οφείλεται στον εμπορικό αντιπρόσωπο η αποκαλούμενη αποζημίωση πελατείας, βάση όσων ορίζει το άρθρο 9 ΠΔ. Αποζημίωση πελατείας, οφείλεται εξάλλου, σε κάθε περίπτωση λύσης της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας με τακτική ή έκτακτη καταγγελία, κατά το άρθρο 8 ΠΔ και εντός των προθεσμιών που προβλέπονται σε αυτό.





## Κεφάλαιο τέταρτο:

### Οι επιμέρους συμβάσεις – η σύμβαση διανομής

#### 4.1. Εισαγωγικές παρατηρήσεις

Ο τύπος του διανομέα εμφανίστηκε χρονικά αργότερα από εκείνο του εμπορικού αντιπροσώπου. Αυτό γιατί η εμφάνισή του συμπίπτει και αιτιολογείται από τις οικονομικές αλλαγές που συντελέστηκαν τον 20<sup>ο</sup> αιώνα.

Η βιομηχανική επανάσταση, παράλληλα με τη τεχνολογική πρόοδο, συνέβαλαν στην αντιμετώπιση της ανεπάρκειας αγαθών και στη δημιουργία ευρείας προσφοράς, που πολλές φορές υπερέβαινε τη ζήτηση. Επιπλέον, το πρόβλημα της αποτελεσματικής διάθεσης των παραγόμενων αγαθών ανεδείχθη από τη μαζική παραγωγή, σε συνδυασμό με τη μεγάλη παραγωγική δυναμικότητα. Προκειμένου να επιτευχθεί η δημιουργία πρόσθετης ζήτησης, οι παραγωγοί άρχισαν να αναζητούν νέες μεθόδους, μη αρκούμενοι στην ικανοποίηση των μέχρι τώρα παραγγελιών του κύκλου εργασιών τους. Επιπρόσθετα, οι δύο κλάδοι της βιομηχανίας και του εμπορίου προσπάθησαν να επεκτείνουν την επιρροή της κάθε πλευρά στο χώρο της άλλης. Κατ' επέκταση, η σύμβαση διανομής απεδείχθη ως φυσικό επακόλουθο και μια ιδιαίτερα πρόσφορη μέθοδος, την οποία θα χρησιμοποιούσαν οι παραγωγοί για τον αποτελεσματικότερο έλεγχο της διάθεσης των προϊόντων τους. Μέσω των διανομέων τους, καταφέρνουν οι παραγωγοί να ασκούν την εμπορική τους πολιτική, μη αναλαμβάνοντας αντίστοιχο μέρος του επιχειρηματικού κινδύνου. Αυτή δε η διάσταση μεταξύ αποφασιστικής εξουσίας και επιχειρηματικού κινδύνου αποτελείτο βασικό χαρακτηριστικό της διάθεσης προϊόντων διαμέσου των διανομέων.<sup>72</sup>

#### 4.2. Έννοια και φύση της σύμβασης

Η σύμβαση διανομής είναι μία ιδιόρρυθμη, ενοχική, αμφοτεροβαρής, διαρκής σύμβαση, κατά τη διάρκεια της οποίας ο ένας συμβαλλόμενος (προμηθευτής) υποχρεούται να πωλεί στον άλλο (διανομέα) τα συμβατικά εμπορεύματα, τα οποία στη συνέχεια ο τελευταίος μεταπωλεί σε τρίτους, στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του επιχειρησιακό κίνδυνο. Ο διανομέας αποκομίζει οικονομικά οφέλη από τη διαφορά μεταξύ

---

<sup>72</sup> Τζουγανάτος, Δ., *Οι συμφωνίες αποκλειστικής και επιλεκτικής διανομής στο δίκαιο του ανταγωνισμού (Ελεύθερου και Αθέμιτου)*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2001, σελ. 4 – 7.

της τιμής πώλησης των προϊόντων και της τιμής αγοράς τους από τον παραγωγό – προμηθευτή.<sup>73</sup>

Ένα από τα βασικότερα στοιχεία –ίσως το πιο βασικό- της εν λόγω σύμβασης, είναι η υποχρέωση του διανομέα να προωθεί τα συμφέροντα του προμηθευτή και η ενσωμάτωσή του στην εμπορική οργάνωση του τελευταίου. Με την έννοια αυτή ο διανομέας τελεί υπό την εποπτεία του προμηθευτή. Άρα, τα εννοιολογικά στοιχεία της σύμβασης διανομής είναι η σε διαρκή βάση διαμεσολαβητική δραστηριότητα, που στοχεύει στην προώθηση των πωλήσεων του προμηθευτή, η οποία ασκείται στο όνομα και για λογαριασμό και με ίδιο επιχειρησιακό κίνδυνο του διανομέα, ο οποίος είναι ενσωματωμένος στην εμπορική οργάνωση του προμηθευτή.

Η σύμβαση διανομής είναι κατά γενικότερη ομολογία, μικτή, σύμβαση – πλαίσιο, με στοιχείο πώλησης και στοιχεία εντολής και επιμέλειας ξένων υποθέσεων (ήτοι επικεντρώνεται στη διαρκή προώθηση ξένων συμφερόντων). Αναλόγως πως έχει διαμορφωθεί η σύμβαση από τα μέρη, μπορεί επίσης να περιέχει στοιχεία σύμβασης έργου<sup>74</sup>, ή στοιχεία σύμβασης παροχής υπηρεσιών.<sup>75</sup> Σε κάθε περίπτωση, ο νομικός χαρακτηρισμός της σύμβασης είναι έργο του δικαστή, μια και δεν δεσμεύεται από τον εκάστοτε χαρακτηρισμό που δίνουν τα μέρη στη σύμβαση, και ο οποίος αυτεπαγγέλτως προχωρά σε ορθή υπαγωγή, ακόμη και διαφορετική από αυτή στην οποία προέβη ο ενάγων.<sup>76</sup>

#### 4.3. Νομικό πλαίσιο της σύμβασης<sup>77</sup>

Η σύμβαση διανομής συνιστά μια μη ρυθμισμένη σύμβαση. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι δεν υπάρχει στον Εμπορικό Νόμο ή και σε άλλα νομοθετήματα διατάξεις που να ρυθμίζουν ειδικά τη σύμβαση διανομής, όπως συμβαίνει με τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, η οποία ρυθμίζεται από το ΠΔ 219/1991, που εκδόθηκε σε συμμόρφωση προς την Οδηγία 86/653/ΕΟΚ.

---

<sup>73</sup> Για την έννοια της σύμβασης διανομής βλ. Μαστροκόστα, Χρ., *Η έννοια της σύμβασης εμπορικής διανομής*, εκδ. Σάκκουλα, 2005, σελ. 23, καθώς και Κουτσούκη, Δ., «Σύμβαση διανομής», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 42-43.

<sup>74</sup> Όταν ο διανομέας αναλαμβάνει υποχρεώσεις ελάχιστων αγορών ή επίτευξης στόχων πωλήσεων.

<sup>75</sup> Όταν ο διανομέας αναλαμβάνει υποχρεώσεις επισκευής και συντήρησης κατά την πώληση.

<sup>76</sup> Χωρίς βέβαια αυτό να συνιστά ανεπίτρεπτη μεταβολή της βάσεως της αγωγής, αφού αυτή συγκροτείται από τα πραγματικά περιστατικά που θεμελιώνουν το αίτημα του ενάγοντος.

<sup>77</sup> Βλ. σχετικά ανάλυση σε Κουτσούκη, Δ., «Σύμβαση διανομής», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 42.

Νομοθετική αναφορά γίνεται στο άρθρο 14 παρ. 4 Ν. 3357/2007, και δη για τη σύμβαση αποκλειστικής διανομής, όπου και ορίζεται πως οι διατάξεις του ΠΔ για τους εμπορικούς αντιπροσώπους εφαρμόζονται «αναλογικά στις συμβάσεις αποκλειστικής διανομής, εφόσον, ως συνέπεια της σύμβασης αυτής, ο διανομέας ενεργεί ως τμήμα της εμπορικής οργάνωσης του προμηθευτή». Έτσι, ουσιαστικά προσομοιάζεται η σύμβαση διανομής, με τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, χωρίς βέβαια να ταυτίζεται με αυτή.

Αναφορές γίνονται και στο πλαίσιο του δικαίου ανταγωνισμού, οι οποίες εντάσσονται στις λεγόμενες κάθετες συμφωνίες.<sup>78</sup> Επειδή οι κανόνες ανταγωνισμού είναι διατάξεις αναγκαστικού δικαίου και μάλιστα κανόνες δημοσίας τάξης<sup>79</sup> (όπως το άρθρο 81 της Συνθήκης Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων<sup>80</sup> και άρθρο 28 του Ελληνικού Συντάγματος), συμβατικές ρήτρες ή συμφωνίες που βρίσκονται σε αντίθεση με τους κανόνες αυτούς, καθίστανται άκυρες (άρθρα 81 παρ. 2 ΣυνθΕΚ, 82 ΣυνθΕΚ και 174, 180 ΑΚ).

Στο Κανονισμό «Ρώμη Ι» γίνεται επίσης αναφορά στις συμβάσεις διανομής, περί το εφαρμοστέο σε αυτές δίκαιο, και δη στο άρθρο 3, όπου προβλέπεται ότι αυτό (το εφαρμοστέο δίκαιο) θα ορίζεται ύστερα από συμφωνία των μερών, ενώ ελλείψει τέτοιος συμφωνίας, θα διέπεται η σύμβαση διανομής από το δίκαιο της χώρας στην οποία έχει τη συνήδη διαμονή του ο εμπορικός διανομέας (άρθρο 4 παρ. 1 του Κανονισμού).

Γίνεται αντιληπτό από τα ανωτέρω εκτεθέντα ότι, καίτοι δεν υπάρχει συγκεκριμένο νομοθετικό πλαίσιο που να ρυθμίζει επαρκώς τη σύμβαση διανομής, οι παραπάνω κανόνες και δη το δίκαιο του ανταγωνισμού, καθορίζουν σημαντικά το περιεχόμενο της και ο κίνδυνος ακυρότητας των συμβάσεων και η επιβολή προστίμου σε περίπτωση μη εφαρμογής τους, παρέχουν ένα ασφαλές συμβατικό πλαίσιο για τις συναλλαγές και τα μέρη.

#### **4.4. Οι μορφές της σύμβασης διανομής: η σύμβαση αποκλειστικής διανομής και η σύμβαση και τα συστήματα επιλεκτικής διανομής**

##### **4.4.1. Η σύμβαση αποκλειστικής διανομής**

---

<sup>78</sup> Βλ. ειδικά άρθρο 81 ΣυνθΕΚ και Κανονισμό (ΕΚ) 2790/1999 για όλες τις κάθετες συμφωνίες, πλην εκείνων της αυτοκινητοβιομηχανίας (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>) και (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=CELEX%3A31999R2790>).

<sup>79</sup> Το οποίο πρακτικά σημαίνει ότι η ιδιωτική βούληση δεν μπορεί να τους παρακάμψει (άρθρο 3 ΑΚ).

<sup>80</sup> Εφεξής ΣυνθΕΚ.

Η σύμβαση διανομής μπορεί να λειτουργήσει σε διάφορα επίπεδα διάθεσης των προϊόντων ή παροχής των υπηρεσιών. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι ο διανομέας μπορεί να είναι πχ εισαγωγέας όταν ο παραγωγός διαμένει εκτός Ελλάδος, χονδρέμπορος για μια συγκεκριμένη περιφέρεια ή και διανομέας για μια συγκεκριμένη περιοχή. Επιπλέον, ότι ο διανομέας μπορεί να διανέμει τα προϊόντα ενός ή περισσότερων προμηθευτών, να είναι δε τα προϊόντα αυτά όμοια, παρεμφερή ή και διαφορετικά.

Η σύμβαση διανομής απαντάται στην πράξη συχνά με ρήτρα αποκλειστικότητας. Όταν η σύμβαση διανομής είναι αποκλειστική, έχει δύο εκφάνσεις. Ο διανομέας μεν αποκτά το δικαίωμα να προωθεί αποκλειστικώς αυτός τα συμβατικά προϊόντα σε μια καθορισμένη περιοχή, το οποίο ταυτοχρόνως σημαίνει την υποχρέωση του παραγωγού να μην πραγματοποιεί ο ίδιος πωλήσεις των προϊόντων που προβλέπονται στη σύμβαση σε καταναλωτές στην περιοχή ισχύος της σύμβασης. Ο παραγωγός δε αναλαμβάνει απέναντι στο διανομέα την υποχρέωση, να πωλεί μόνο σε αυτόν τα προϊόντα που καθορίζονται από τη σύμβαση, τα οποία στη συνέχεια θα μεταπωλήσει ο διανομέας σε συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή. Στον αποκλειστικό διανομέα μπορεί να επιβληθεί η υποχρέωση να μην κατασκευάζει ή να μη διανέμει άλλα προϊόντα, που είναι ανταγωνιστικά προς αυτά που προβλέπονται στη σύμβαση.<sup>81</sup>

Είθισται η σύμβαση αποκλειστικής διανομής να συνδυάζεται με ρήτρα αποκλειστικής προμήθειας, ήτοι ο διανομέας αναλαμβάνει την υποχρέωση να προμηθεύεται τα συμβατικά εμπορεύματα μόνον από τον παραγωγό ή ενδεχομένως από τις επιχειρήσεις που είναι συνδεδεμένες με αυτόν και που αυτός υποδεικνύει.<sup>82</sup>

#### **4.4.2. Η σύμβαση και τα συστήματα επιλεκτικής διανομής**

##### **4.4.2.α. Η σύμβαση επιλεκτικής διανομής**

Σε αυτή τη μορφή της σύμβασης διανομής, ο παραγωγός διαθέτει τα αγαθά ή τις υπηρεσίες καθορίζονται από τη σύμβαση, άμεσα ή έμμεσα, μόνο σε επιλεγμένους από εκείνο, διανομείς και με βάση καθορισμένα (από εκείνον), αντικειμενικά, ομοιόμορφα και μη επιφέροντα διακρίσεις κριτήρια, ποιοτικά ή ποσοτικά, ενώ οι διανομείς αναλαμβάνουν την υποχρέωση να μην πωλούν τα προϊόντα σε μη εξουσιοδοτημένους (επιλεγμένους)

---

<sup>81</sup> Βλ. σχετικά με την έννοια της αποκλειστικής διανομής Κουτσούκη, Δ., ό.π., σελ. 46 – 47 και Παπαδιαμάντη, Κ., ό.π., σελ. 614.

<sup>82</sup> Καράσης, Μ., *Σύμβαση αποκλειστικής εμπορικής αντιπροσωπείας, αποκλειστικής διανομής και αποκλειστικής προμήθειας* (γνμδ.), Αρμενόπουλος, 2002, σελ. 641 επ.

διανομείς, αλλά μόνο στους τελικούς καταναλωτές.<sup>83</sup> Η εν λόγω μορφή της σύμβασης διανομής, επειδή συνδέεται με τη φύση του προς διάθεση αγαθού, επιλέγεται από τους προμηθευτές κυρίως για προϊόντα πολυτελείας – φήμης, όπως ακριβώς ρολόγια, επώνυμα ρούχα και κοσμήματα, καλλυντικά και αρώματα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές και ηλεκτρονικές συσκευές ψυχαγωγίας, αλλά και προϊόντα που απαιτούν υπηρεσίες μετά την πώληση (όπως σέρβις).<sup>84</sup>

Σε αντίθεση με τη σύμβαση αποκλειστικής διανομής, στη σύμβαση επιλεκτικής διανομής, ο εξουσιοδοτημένος διανομέας δεν απολαμβάνει εδαφικής προστασίας, ήτοι δεν έχει αποκλειστική εδαφική περιφέρεια διανομής, όπως έχει ο αποκλειστικός διανομέας.

#### *4.4.2.β. Τα συστήματα επιλεκτικής διανομής*

Η σύμβαση επιλεκτικής διανομής συνιστά ένα μέρος δικτύου συμβάσεων, μέσω των οποίων συνδέεται ο παραγωγός με τους επιλεγμένους διανομείς. Μαζί όλο το σύστημα αποτελεί το επονομαζόμενο «σύστημα επιλεκτικής διανομής». Ο παραγωγός, προκειμένου να επιλέξει τους διανομείς του, χρησιμοποιεί διάφορα κριτήρια. Ανάλογα με το τι είδους κριτήρια χρησιμοποιεί ο παραγωγός προς την επιλογή αυτή, το «σύστημα επιλεκτικής διανομής εμφανίζεται σε δύο μορφές, ήτοι το σύστημα ποιοτικής επιλεκτικής διανομής και το σύστημα ποσοτικής επιλεκτικής διανομής.<sup>85</sup>

Στο σύστημα ποιοτικής επιλεκτικής διανομής ή σύστημα επιλεκτικής διανομής με ποιοτικά κριτήρια, ο παραγωγός – προμηθευτής χρησιμοποιεί αμιγώς ποιοτικά κριτήρια που αφορούν κυρίως στη φύση των προϊόντων προς διανομή. Τέτοια κριτήρια είναι – μεταξύ άλλων – το μέγεθος, η τοποθεσία, η εξωτερική εμφάνιση του καταστήματος, η φήμη, ο τζίρος που επιτυγχάνεται, η τεχνική και η επαγγελματική εκπαίδευση και ειδίκευση του υποψηφίου, ο εξοπλισμός, καθώς και η διάθεση των προϊόντων με τρόπο που δε θα μειώνει το γόητρό τους. Σε αυτό το σύστημα επιλεκτικής διανομής, ο παραγωγός επιλέγει αντικειμενικά κριτήρια, που ισχύουν ομοιόμορφα για όλους τους υποψήφιους διανομείς και δεν περιορίζει άμεσα τον αριθμό των διανομέων.

Στο σύστημα ποσοτικής επιλεκτικής διανομής ή, εναλλακτικά, σύστημα επιλεκτικής διανομής με ποσοτικά κριτήρια, ο παραγωγός – προμηθευτής χρησιμοποιεί, πέρα από ποιοτικά, και άλλα ποσοτικά κριτήρια, τα οποία καταλήγουν να περιορίζουν τον αριθμό των διανομέων. Τέτοια είναι – μεταξύ άλλων – ο αριθμός των επιλεγμένων διανομέων κι

<sup>83</sup> Βλ. άρθρο 1 εδ. δ του Κανονισμού 2790/1999.

<sup>84</sup> Κουτσούκη, Δ., «Σύμβαση διανομής», στο: Ε. Περάκης (επιμ.), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009, σελ. 59.

<sup>85</sup> Κουτσούκη, Δ., *ό.π.*, σελ. 59.

όχι η επιλογή με βάση τις ικανότητές τους (που είναι ποιοτικό κριτήριο), η επίτευξη ενός ορισμένου κύκλου εργασιών, η διατήρηση συγκεκριμένων αποθεμάτων αγαθών ή η υποχρέωση να προμηθεύεται ο μεταπωλητής ολόκληρο το φάσμα των αγαθών που συνοδεύουν ένα προϊόν, που έχει αναλάβει να διανείμει.

#### 4.5. Επιτρεπτές και απαγορευμένες ρήτρες στις συμβάσεις διανομής

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η σύμβαση διανομής μπορεί να περιλαμβάνει ρήτρα αποκλειστικότητας. Συνεπώς, ο παραγωγός – προμηθευτής δεσμεύεται να πωλεί τα προϊόντα του αποκλειστικά σε συγκεκριμένο διανομέα και για συγκεκριμένη περιοχή. Ο διανομέας από την άλλη, δεσμεύεται να μη διαθέτει εμπορεύματα άλλου προμηθευτή,<sup>86</sup> και αυτή θεωρείται ρήτρα μη ανταγωνισμού, η οποία είναι εν γένει μη επιτρεπτή, όταν πρέπει να εφαρμοσθεί κατά τη διάρκεια της σύμβασης, ενώ υπάρχει διχογνωμία για τον εάν επιτρέπεται μετά τη λήξη της, εάν θεωρηθεί ότι το ΠΔ 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων εφαρμόζεται αναλογικά και στις συμβάσεις διανομής (αποκλειστικής).<sup>87</sup>

Ειδικά για τις συμβάσεις επιλεκτικής διανομής, το άρθρο 4 του Κανονισμού 2790/1999, κάνει λόγο για τις ρήτρες που απαγορεύονται κατά τη διαμόρφωση μιας σύμβασης διανομής. Έτσι, απαγορευμένες ρήτρες, είναι αυτές που αφορούν στο καθορισμό τιμών μεταπώλησης από τον προμηθευτή, στον περιορισμό των ενεργητικών και παθητικών πωλήσεων σε τελικούς χρήστες από μέλη του επιλεκτικού συστήματος διανομής, στον περιορισμό των αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ διανομέων, στα πλαίσια του συστήματος επιλεκτικής διανομής, συμπεριλαμβανομένων των διανομέων που ενεργούν σε διαφορετικά επίπεδα εμπορίου (όπως οι χονδρέμποροι).

Επιτρεπτές είναι οι ρήτρες που απαγορεύουν στους επιλεγμένους διανομείς, που είναι μέλη του συστήματος, να μεταπωλούν τα προϊόντα σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς (που δεν είναι δηλαδή μέλη του συστήματος),<sup>88</sup> αλλά και αυτές που απαγορεύουν στον επιλεγμένο διανομέα να πωλεί τα αγαθά σε διαφορετικό σημείο πώλησης από το καθορισμένο, καθώς και να ιδρύσει πρατήριο, αποθήκη, υποκατάστημα, θυγατρική εταιρία, ή άλλη εμπορική εγκατάσταση σε άλλο τόπο εκτός από το σημείο πώλησης.<sup>89 90</sup>

<sup>86</sup> Βλ. Κιουπτσίδου – Στρατουδάκη, Ε., ό.π., σελ. 67, καθώς και άρθρο 5 του Κανονισμού 2790/1999.

<sup>87</sup> Βλ. το άρθρο 10 του ΠΔ 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων, η οποία όμως προβλέπεται για το χρόνο μετά τη λύση της σύμβασης, καθώς και σχετική απόφαση ΑΠ 297/2005, ΠΛογ, 2005, σελ. 303.

<sup>88</sup> Βλ. άρθρο 4β, περίπτωση 3<sup>η</sup> του Κανονισμού 2790/1999.

<sup>89</sup> Βλ. άρθρο 4β, περίπτωση 4<sup>η</sup> του Κανονισμού 2790/1999.

<sup>90</sup> Βλ. Κουτσούκη, Δ., ό.π., σελ. 60.

## 4.6. Δικαιώματα και υποχρεώσεις των μερών στη σύμβαση διανομής

Η βασικότερη υποχρέωση του παραγωγού σε μια σύμβαση διανομής, συνίσταται στην προμήθεια των συμβατικών ειδών, καθώς και στη συνδρομή του σε θέματα εμπορικής πολιτικής και προώθησης των προϊόντων. Τα μέρη μπορούν να συμφωνήσουν και σε άλλες εκφάνσεις της σύμβασης, πριν ή κατά τη διάρκειά της, όπως είναι η ενδεχόμενη οικονομική συμμετοχή του διανομέα (και σε ποιο βαθμό) σε προωθητικές ενέργειες του παραγωγού, ή και οτιδήποτε αφορά τους όρους πωλήσεων. Επιπλέον, ο παραγωγός, μετά τη λύση της σύμβασης, οφείλει να αγοράσει ξανά τα εναπομείναντα αποθέματα, ή πάντως να καταβάλει την αξία τους. Ο διανομέας είναι ελεύθερος να διαμορφώνει τις τιμές των προϊόντων που μεταπωλεί, και εισπράττει αμοιβή, η οποία προκύπτει από τη διαφορά μεταξύ της τιμής κτήσης του προϊόντος από τον παραγωγό και της μεταπώλησής του στον πελάτη.

Ο διανομέας, έχει από μεριάς του τη σημαντικότερη υποχρέωση προωθήσεως των συμβατικών προϊόντων. Πρακτικά, αυτό σημαίνει ότι πρέπει να διατηρεί επαρκές απόθεμα και προσωπικό. Είθισται να ορίζεται συμβατικά και ο κύκλος εργασιών που πρέπει να επιτύχει ο διανομέας και η χρονική περίοδος επίτευξης του στόχου αυτού, καθώς η μη επίτευξή του μπορεί να αποτελέσει και σπουδαίο λόγο καταγγελίας της σύμβασης.

Εξυπακούεται ότι ο προμηθευτής και ο διανομέας καθιδρύουν μια ιδιαίτερη σχέση εμπιστοσύνης, από την οποία απορρέουν αυξημένες αμοιβαίες υποχρεώσεις πίστης και προστασίας του άλλου συμβαλλόμενου μέρους, στις οποίες περιλαμβάνεται και η πρόσβαση της μιας επιχείρησης στα αρχεία της άλλης, καθώς και η μη προώθηση ανταγωνιστικών προϊόντων κατά τη διάρκεια της σύμβασης ή μετά τη λήξη της.<sup>91</sup>

## 4.7. Το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής του ΠΔ 219/1991 στους εμπορικούς διανομείς – Το γενικό πλαίσιο και η αποζημίωση πελατείας

### 4.7.1. Το γενικό πλαίσιο

Αρχικά, η απόφαση ΑΠ 812/1991 (Ακυρωτικό)<sup>92</sup>, προσδιόρισε για πρώτη φορά με σαφήνεια τη διαφορά εμπορικής αντιπροσωπείας και εμπορικής διανομής, αλλά μέσω της παραγγελίας εφήρμοσε τις περί εντολής διατάξεις, μια νοοτροπία που επικρατούσε πριν την υιοθέτηση του ΠΔ 219/1991. Μετά την εφαρμογή του ως άνω ΠΔ, προέκυψε αμέσως

<sup>91</sup> Βλ. Παπαδιαμάντη, Κ., ό.π., σελ. 615.

<sup>92</sup> ΑΠ 812/1991 ΕλλΔνη(32), 1991, σελ. 1490.



το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής του ΠΔ και στις συμβάσεις εμπορικής διανομής, δεδομένης της συγγένειας των δύο συμβατικών μορφών (εμπορικής αντιπροσωπείας και διανομής). Η διάταξη του άρθρου 14 παρ. 4 εδ. β Ν 3557/2007, παρότι όρισε ευθέως ότι οι διατάξεις του ΠΔ 219/1991 εφαρμόζονται αναλόγως και στις «συμβάσεις αποκλειστικής διανομής, εφόσον ως συνέπεια της σύμβασης αυτής ο διανομέας ενεργεί ως τμήμα της εμπορικής οργάνωσης του προμηθευτή», περιέπλεξε ιδιαίτερα τα πράγματα λόγω της κακής της διατύπωσης. Ουσιαστικά, η εφαρμογή επεκτείνεται μόνο στις συμβάσεις αποκλειστικής διανομής, ενώ ως πρόσθετη προϋπόθεση τίθεται η ένταξη του αποκλειστικού διανομέα στο τμήμα της εμπορικής οργάνωσης του παραγωγού. Η ερμηνεία του σημείου αυτού της νέας διάταξης, δημιουργεί από μόνη της μεγάλα κενά. Αυτό διότι, καταρχήν, ο εμπορικός διανομέας είναι πάντα εντεταγμένος στο τμήμα εμπορικής οργάνωσης του παραγωγού, αφού σε αυτό στηρίζεται η προώθηση των προϊόντων του παραγωγού, ενώ από το τελευταίο ενημερώνεται για την εμπορική πολιτική που πρέπει να ακολουθήσει.<sup>93</sup>

#### 4.7.2. Ειδικά στην αποζημίωση πελατείας

Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, μετά τη τροποποίηση του ΠΔ 219/1991 με το Ν 3557/2008 και δη με το άρθρο 14 παρ. 4 εδ. β, ορίστηκε η αναλογική εφαρμογή των διατάξεων του ΠΔ και επί της αποκλειστικής διανομής ειδικά, και μόνον εφόσον ως συνέπεια της σύμβασης ο διανομέας αποτελεί τμήμα της εμπορικής οργάνωσης του προμηθευτή. Ήδη, πριν τη τροποποίηση του ΠΔ με το Ν 3557/2008, είχε προηγηθεί πλούσια νομολογία των δικαστηρίων της ουσίας, ώστε να λυθεί η διχογνωμία που επικρατούσε. Ο νομοθέτης φαίνεται να κινήθηκε, εν μέρει τουλάχιστον, προς την ίδια κατεύθυνση με την άποψη που ακολούθησε στις δύο τελευταίες αποφάσεις του ο ΑΠ, και δη με τις αποφάσεις του Ανωτάτου Ακυρωτικού αριθμός 139/2006 και 212/2006<sup>94</sup> αντίστοιχα.

Ιδιαίτερα σημαντική υπήρξε η επίδραση των αποφάσεων αυτών, σταθμός δε υπήρξε η απόφαση ΑΠ 139/2006.<sup>95</sup> Κρίθηκε ότι η αναλογική εφαρμογή είναι δυνατή και συμβάσεις εμπορικής διανομής, εφόσον συντρέχουν οι ομοιότητες που δικαιολογούν την αναλογική εφαρμογή. Έτσι, περιστάσεις που δικαιολογούν την αναλογική εφαρμογή της προστατευτικής διάταξης του άρθρου 9 του ΠΔ, αποτελούν η ένταξη του διανομέα στην εμπορική οργάνωση του αντισυμβαλλόμενου του, έχοντας την ίδια ασθενή θέση και τον

<sup>93</sup> Βλ. σχετικά Παπαδιαμάντης, Κ., ό.π., σελ. 614.

<sup>94</sup> ΑΠ 212/2006, ΝοΒ, 2007, σελ. 701.

<sup>95</sup> ΑΠ 139/2006, ΔΕΕ, 2006, σελ. 649.

αυτό βαθμό ένταξης που έχει κι ο εμπορικός αντιπρόσωπος, η συμβολή του διανομέα στην επέκταση του πελατολογίου του αντισυμβαλλόμενου του (επιτελών καθήκοντα συγκρίσιμα σε σημαντική έκταση με εκείνα του αντιπροσώπου, συνδεδεμένος με το δίκτυο πώλησης του αντισυμβαλλόμενου), η ανάληψη υποχρέωσης μη ανταγωνισμού, η γνώση του πελατολογίου από τον αντισυμβαλλόμενο, ιδίως αν περιέρχεται σε αυτόν μετά τη λύση της συνεργασίας, καθώς και η ομοιότητα στην οικονομική δράση και τα οικονομικά οφέλη του διανομέα, ανεξάρτητα από το τυπικό οικονομικό χαρακτηρισμό τους, με εκείνα του αντιπροσώπου. Εξάλλου, στην περίπτωση που πληρούνται και τα δύο επιπλέον κριτήρια που θέτει το ΠΔ, όπως τροποποιήθηκε, η αξίωση αποζημίωσης πελατείας που προκύπτει από τη σχετική διάταξη, εφαρμόζεται ευθέως κι όχι αναλόγως, αρκεί βεβαίως α) να υπάρχει αποκλειστική διανομή, και β) ο διανομέας να εντάσσεται στο τμήμα εμπορικής οργάνωσης του προμηθευτή.<sup>96</sup>

Ως προς τον υπολογισμό της αποζημίωσης, αυτός προκύπτει κυρίως από την αμοιβή που λαμβάνει ο διανομέας, η οποία αποτελεί το κέρδος του από τη μεταπώληση των συμβατικών εμπορευμάτων. Αμφισβήτηση έχει αναπτυχθεί για το αν βάση υπολογισμού πρέπει να αποτελέσει το μικτό ή καθαρό κέρδος. Προκειμένου λοιπόν για τον υπολογισμό, απαιτείται η εξεύρεση ενός ποσοστού κέρδους του διανομέα που να προσεγγίζει την προμήθεια που θα ελάμβανε αν λειτουργούσε ως εμπορικός αντιπρόσωπος για το ίδιο προϊόν, ώστε να περιληφθεί η αμοιβή για τη διακινδύνευση ίδιων κεφαλαίων, η πλήρης ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου, η αμοιβή του διανομέα για την προώθηση των πωλήσεων, καθώς και η ανάληψη διαφημιστικών πρωτοβουλιών. Αξίζει να αναφερθεί ότι η χορήγηση αποζημίωσης πελατείας δεν αποκλείει το δικαίωμα του διανομέα να ζητήσει την ανόρθωση κάθε περαιτέρω ζημίας κατά τις διατάξεις του ΑΚ, όπως εξάλλου ισχύει και για τον εμπορικό αντιπρόσωπο.<sup>97</sup>

Επομένως, προκειμένου να εφαρμοσθεί για τον αποκλειστικό διανομέα η προστατευτική για τον εμπορικό αντιπρόσωπο διάταξη του άρθρου 9 του ως άνω ΠΔ, που προβλέπει την αποζημίωση πελατείας, καθοριστικό κριτήριο αποτελεί η συμβατική διαμόρφωση και η πραγματική λειτουργία της σύμβασης των μερών. Δηλαδή, η αναλογική εφαρμογή της ως άνω διάταξης εξαρτάται από την ομοιότητα που παρουσιάζει η συγκεκριμένη κάθε φορά σύμβαση διανομής με τη σύμβαση αντιπροσωπείας και ειδικότερα από το σημαντικό βαθμό εξάρτησης του διανομέα από τον προμηθευτή.<sup>98</sup> Το

---

<sup>96</sup> Για την ευθεία εφαρμογή βλ. Παπαδιαμάντης, Κ., ό.π., σελ. 621.

<sup>97</sup> Βαρελά, Μ., ό.π., σελ. 224.

<sup>98</sup> Κιουπτσίδου – Στρατουδάκη, Ε., ό.π., σελ. 79.

αυτό έγινε δεκτό με την απόφαση ΟΛΑπ16/2013<sup>99</sup>, κατά την οποία το Δικαστήριο τόνισε ότι ναι μεν το ΠΔ, αντιστοίχως με την Οδηγία 86/653/ΕΟΚ<sup>100</sup>, σε συμμόρφωση της οποίας εισήχθη στην ελληνική έννομη τάξη, δεν αφορά και δεν εφαρμόζεται αναλόγως σε άλλα διαμεσολαβητικά του εμπορίου πρόσωπα πέραν των εμπορικών αντιπροσώπων, ωστόσο αυτή η απαγόρευση αίρεται σε περιπτώσεις ομοιότητας των εκάστοτε συμβάσεων, με αυτή του εμπορικού αντιπροσώπου. Κατά τη κρίση του Δικαστηρίου, η ευθεία εφαρμογή των διατάξεων του ΠΔ δεν είναι μεν δυνατή στις συμβάσεις αποκλειστικής διανομής και εμπορικής παραγγελίας, όμως, με βάση και τις αρχές της ισότητας και της καλής πίστης, «ενδείκνυται ... η αναλογική, μερική ή ολική, εφαρμογή των διατάξεων του ΠΔ στις συμβάσεις αυτές και γενικότερα σε όσες διαμεσολαβητικές εμπορικές συμβάσεις εμφανίζουν τα βασικά χαρακτηριστικά της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας και υπάρχει παρόμοια κατάσταση συμφερόντων που δημιουργεί αντίστοιχη ανάγκη προστασίας». Το αντίθετο, κατά την αιτιολογία του Δικαστηρίου, ούτε από την αντίστοιχη κοινοτική ρύθμιση συνάγεται, ούτε εξ αντιδιαστολής μπορεί να συναχθεί από τη σιωπή του διατάγματος αυτού και την περιορισμένη (και όχι περιοριστική) ρυθμιστική εμβέλεια των διατάξεών του, αν ληφθεί ειδικότερα υπόψη ότι ο νομοθέτης δεν είχε ως σκοπό να περιορίσει οπωσδήποτε την εφαρμογή του ΠΔ αποκλειστικά στους εμπορικούς αντιπροσώπους και σιωπηρά να αποκλείσει από την εφαρμογή του παρόμοιες εμπορικές διαμεσολαβητικές δραστηριότητες.

Σε κάθε περίπτωση, για τη κρίση αυτού του ζητήματος, λαμβάνονται υπόψη όλες οι περιστάσεις και η κάθε περίπτωση θα κριθεί *in concreto*.

#### 4.8. Συμπερασματικές παρατηρήσεις

Στο παρόν κεφάλαιο έγινε ανάλυση της σύμβασης εμπορικής διανομής με τα επιμέρους χαρακτηριστικά και τις ιδιαιτερότητές της.

Η σύμβαση διανομής εμφανίστηκε ως φυσική συνέχεια, μια νέα εμπορική μέθοδος, μετά τη βιομηχανική επανάσταση. Η σύμβαση διανομής είναι μια ιδιόρρυθμη, ενοχική, αμφοτεροβαρής, διαρκής σύμβαση, με βάση την οποία ο παραγωγός – προμηθευτής πωλεί στον εμπορικό διανομέα της επιλογής του προϊόντα, ο οποίος στη συνέχεια τα μεταπωλεί σε τρίτους, στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του επιχειρησιακό κίνδυνο. Η σύμβαση διανομής, μπορεί να είναι αποκλειστικής ή επιλεκτικής διανομής.

<sup>99</sup>[http://www.areiospagos.gr/nomologia/apofaseis\\_DISPLAY.asp?cd=8RXNDD7PP2365IV28DBPI8YHD97WWI&apof=16\\_2013&lang=EN](http://www.areiospagos.gr/nomologia/apofaseis_DISPLAY.asp?cd=8RXNDD7PP2365IV28DBPI8YHD97WWI&apof=16_2013&lang=EN)

<sup>100</sup> <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0653>

Αποκλειστικής, όταν ο διανομέας αποκτά το δικαίωμα να μεταπωλεί τα προϊόντα σε συγκεκριμένη εδαφική περιοχή, ενώ ο παραγωγός πωλεί μονάχα σε εκείνο αποκλειστικά τα προϊόντα προς μεταπώληση. Επιλεκτική είναι η σύμβαση διανομής κατά την οποία ο παραγωγός επιλέγει το διανομέα με βάση κριτήρια αντικειμενικά και ομοιόμορφα, που είναι ποιοτικά, ή μπορεί να είναι και ποσοτικά. Αμφότερα τα μέρη έχουν υποχρέωση εμπιστευτικότητας, ενώ ο διανομέας δεσμεύεται να προωθεί τη μεταπώληση των προϊόντων του παραγωγού, ο δε παραγωγός οφείλει να τον καθοδηγεί και να του παρέχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες. Για τις εμπορικές του συναλλαγές, ο διανομέας λαμβάνει αμοιβή.

Η εν λόγω σύμβαση είναι μη ρυθμισμένη νομοθετικά εν γένει. Νομοθετική αναφορά γίνεται στο Νόμο 3357/2007, όπου, κατά το άρθρο 14, το ΠΔ 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων εφαρμόζεται αναλογικά και στις συμβάσεις διανομής, και δη στις συμβάσεις αποκλειστικής διανομής μονάχα, αρκεί ο διανομέας να ενεργεί ως τμήμα της εμπορικής διάθεσης του προμηθευτή. Άλλο νομοθέτημα που κάνει λόγο για τις συμβάσεις διανομής ως κάθετη συμφωνία, στα πλαίσια του δικαίου του ανταγωνισμού, είναι ο Κανονισμός 2790/1999. Η διαμόρφωση της σύμβασης διανομής μπορεί να γίνει εξάλλου με βάση τα άρθρα 4 και 5 αυτού του Κανονισμού, που ρυθμίζουν τις επιτρεπόμενες και απαγορευμένες ρήτρες.

Το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής του ΠΔ 219/1991 στους εμπορικούς αντιπροσώπους, ειδικά όσον αφορά στη βασική συνέπεια της καταγγελίας, την αποζημίωση πελατείας δηλαδή, έχει πολλάκις διχάσει νομολογία και επιστήμη. Η επίδραση των αποφάσεων ΑΠ 139/2006 και ΑΠ 212/2006, υπήρξε καθοριστική, καθώς κρίθηκε ότι η αναλογική εφαρμογή είναι δυνατή, εφόσον συντρέχουν οι ομοιότητες μεταξύ της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας και της κρινόμενης σύμβασης διανομής που τη δικαιολογούν. Τελικώς, για την εκάστοτε κρίση λαμβάνονται υπόψη όλες οι περιστάσεις και η κάθε περίπτωση θα κριθεί *in concreto*.



## Κεφάλαιο πέμπτο:

### Τελικές παρατηρήσεις – Συγκριτική προσέγγιση των δύο συμβάσεων

Είναι σύνηθες η διάκριση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας και εμπορικής διανομής, να μην είναι ευχερής για τον εκάστοτε εφαρμοστή δικαίου. Μάλιστα, η νομολογία έχει πολλακίς προσπαθήσει να λύσει τη σύγχυση που προκαλεί ο χαρακτηρισμός των συμβάσεων. Αυτό γιατί υπάρχουν πολλές περιπτώσεις που έχει χαρακτηριστεί από τη νομολογία μία σύμβαση διανομής, ως σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας.<sup>101</sup> Η σύγχυση ωστόσο δεν είναι αδικαιολόγητη.

Αρχικά, τόσο ο εμπορικός αντιπρόσωπος, όσο και ο διανομέας, αποτελούν τρίτα, βοηθητικά του εμπορίου πρόσωπα, τα οποία μέσω των ενεργειών τους μεσολαβούν και εξυπηρετούν τα συμφέροντα άλλου εμπόρου (παραγωγού ή χονδρέμπορου). Έτσι, μέσω της επαγγελματικής τους δραστηριότητας, επεκτείνεται η επιχειρηματική δραστηριότητα του εμπόρου σε γεωγραφικές περιοχές, στις οποίες εκείνος δεν έχει επαγγελματική εγκατάσταση, ενώ προωθείται η πώληση των προϊόντων του και η τελική διοχέτευσή τους στο καταναλωτικό κοινό. Εξάλλου, αυτός είναι κι ο λόγος που οφείλουν να τηρούν τις οδηγίες του εμπόρου, ενεργώντας πάντα με γνώμονα τις εμπορικές του μεθόδους, και βέβαια παρέχοντάς του όλες τις χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με την εξέλιξη των συναλλαγών, καθώς και πιθανά προβλήματα που μπορεί να προκύψουν κατά τη διάρκειά τους. Σαν επαγγελματίες, θεωρούνται ανεξάρτητοι έμποροι και έχουν τη δικιά τους στέγη, αλλά και δικό τους δίκτυο υπαντιπροσώπων και τοπικών διανομέων.

Ωστόσο, όπως έχει αναφερθεί ανωτέρω, ο διανομέας αγοράζει τα συμφωνημένα προϊόντα από τον προμηθευτή και τα μεταπωλεί σε τρίτους, ενεργώντας με δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό, ενώ ο εμπορικός αντιπρόσωπος ουσιαστικά διαμεσολαβεί στη σύναψη ή/και διαπραγμάτευση συμβάσεων για την αγορά ή την πώληση εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών, ενεργώντας στο όνομα και για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου.<sup>102</sup> <sup>103</sup> Άρα, στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, ο συμβαλλόμενος του πελάτη είναι ο αντιπροσωπευόμενος, ενώ ο αντιπρόσωπος απλά τον εκπροσωπεί, άμεσα ως πληρεξούσιος, ή έμμεσα ως παραγγελιοδόχος, για τη σύναψη των συμβάσεων μαζί με τον πελάτη, τα αποτελέσματα δε των δικαιπραξιών επέρχονται

<sup>101</sup> Βλ. μεταξύ άλλων ΠολΠρΘεσ 1271/1982, Αρμενόπουλος, 1983, σελ. 495, καθώς και ΠολΠρΘεσ 17426/1996, ΕΕμπΔ, 1997, σελ. 169 επ.

<sup>102</sup> Άρθρο 1 παρ. 2 του ΠΔ.

<sup>103</sup> Βλ. Κουτσούκη, Δ., ό.π., σελ. 45.

ευθέως και αμέσως στο πρόσωπο του αντιπροσωπευόμενου.<sup>104</sup> Αντιθέτως, το αυτό δεν ισχύει στη σύμβαση εμπορικής διανομής, όπου ο προμηθευτής δεν έχει καμία συναλλακτική σχέση με τον πελάτη, αλλά συναλλάσσεται μονάχα με το διανομέα, ο οποίος στη συνέχεια συναλλάσσεται με το τελικό πελάτη – αγοραστή. Έτσι, ο πωλητής των προϊόντων είναι εκείνος, κι είναι αυτός που τα προωθεί στο τελικό καταναλωτή. Δηλαδή ο διανομέας διατηρεί συναλλακτική σχέση με τον προμηθευτή, ο οποίος δεν έχει καμία συναλλακτική σχέση με τον πελάτη. Επιπρόσθετα, ο εμπορικός διανομέας φέρει ο ίδιος τον επιχειρηματικό κίνδυνο των συναλλαγών, κάτι το οποίο δεν ισχύει για τους εμπορικούς αντιπροσώπους.<sup>105</sup>

Σημαντικότερο στοιχείο διαφοροποίησης των δύο συμβάσεων, είναι επιπλέον ο τρόπος αμοιβής του εμπορικού αντιπροσώπου και του διανομέα. Ο αντιπρόσωπος αμείβεται με προμήθεια, η οποία είθισται να είναι σταθερά συνομολογημένη. Η προμήθεια που δίδεται ως αμοιβή από τον αντιπροσωπευόμενο, καθορίζεται συνήθως σε ποσοστό επί της αξίας της σύμβασης, για την οποία μεσολαβεί ή συνάπτει ο αντιπρόσωπος. Η αξίωση δε της προμήθειας από τον αντιπρόσωπο είναι ανεξάρτητη της δραστηριότητας του, κι άρα του οφείλεται ακόμη κι αν μεσολάβησε έτερο πρόσωπο σε μία συναλλαγή.<sup>106</sup> Ο διανομέας καθορίζει ο ίδιος τις τιμές των προϊόντων προς τους τρίτους,<sup>107</sup> εισπράττοντας την αμοιβή (κι όχι προμήθεια) που προκύπτει από τη διαφορά μεταξύ της (χαμηλής) τιμής κτήσης του προϊόντος από τον παραγωγό και της μεταπώλησής του (σε αυξημένη τιμή) στον πελάτη. Εξαιτίας της ευχέρειας διαμόρφωσης των τιμών μεταπώλησης, έχει ο διανομέας (σε αντίθεση με τον εμπορικό αντιπρόσωπο) μεγαλύτερη ευελιξία στις συναλλαγές του.

Σε κάθε περίπτωση, για το νομικό χαρακτηρισμό της σύμβασης, είτε ως εμπορικής αντιπροσωπείας, είτε ως εμπορικής διανομής, αναλαμβάνει το δικαστήριο, το οποίο δεν υποχρεούται να ακολουθήσει το χαρακτηρισμό που προσδίδουν στη σύμβαση τα μέρη, αλλά να κρίνει *in concreto*, με βάση τα επιμέρους χαρακτηριστικά και τις ιδιαιτερότητές της.<sup>108</sup>

---

<sup>104</sup> Βλ. Γεωργιάδης, Απ., *Γενικές Αρχές Αστικού Δικαίου*, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλας, 2002, σελ. 585 επ.

<sup>105</sup> Για το λόγο αυτό είναι συνήθως η αμοιβή του διανομέα κατά κανόνα μεγαλύτερη από την προμήθεια του εμπορικού αντιπροσώπου, λόγω δηλαδή των αυξημένων κινδύνων που αυτός αναλαμβάνει.

<sup>106</sup> Βλ. ανωτέρω, υπό 3.3.4.

<sup>107</sup> Αν και δεν αποκλείεται να δεσμεύεται από ανώτατες και κατώτατες τιμές, ιδίως σε συστήματα επιλεκτικής διανομής.

<sup>108</sup> Κουτσούκης, Δ., ό.π., σελ. 46.

## Βιβλιογραφία

### 1. Ελληνόγλωσση

- Βαρελά, Μ., «Συγκριτική παρουσίαση ρητρών», στο: Ε. Περάκη (επιμ), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009.
- Γεωργιάδης, Α., *Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας*, 4<sup>η</sup> έκδοση, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλας, 2000.
- Γεωργιάδης, Α., *Γενικές Αρχές Αστικού Δικαίου*, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα, 2002.
- Καραγκουνίδης, Α., *Ζητήματα από τη σύμβαση διανομής*, ΕπισκΕΔ, 2003.
- Καράσης, Μ., *Σύμβαση αποκλειστικής εμπορικής αντιπροσωπείας, αποκλειστικής διανομής και αποκλειστικής προμήθειας* (γνμδ), Αρμενόπουλος, 2002.
- Κιουπτσίδου - Στρατουδάκη, Ε., «Οι συμβάσεις εμπορικής αντιπροσωπείας και διανομής», στο: Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργών (επιμ.), *Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις νέες μορφές συμβάσεων στο δίκαιο ανταγωνισμού και προστασίας του καταναλωτή*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2010.
- Λιακόπουλος, Θ., *Γενικό Εμπορικό Δίκαιο*, έκδ. Π. Ν. Σάκκουλας, 1998.
- Μαρίνος, Μιχ. –Θεοδ., *Η μετασυμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού στην εμπορική αντιπροσωπεία- Συμβολή στην ερμηνεία του άρθρου 10 του π.δ. 219/1991*, ΔΕΕ, 2000.
- Μαστροκώστας, Χρ., *Η έννοια της σύμβασης εμπορικής διανομής*, εκδ. Σάκκουλα, 2005.
- Μπαμπέτας, Γ., *Παρατηρήσεις στην ΠολΠρΘεσ 627/2001*, ΧρΙΔ, 2001.
- Μπαμπέτας, Γ., «Σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας», στο: Ε. Περάκη (επιμ), *Συμβάσεις διανομής Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2009.
- Μπαμπέτας, Γ., *Η εμπορική αντιπροσωπεία στο δίκαιο κατά των περιορισμών του ελεύθερου ανταγωνισμού*, εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, 2013.
- Παμπούκης, Χ., *Η επιλογή του εφαρμοστέου δικαίου και οι κανόνες αμέσου εφαρμογής στη σύμβαση της Ρώμης για το εφαρμοστέο δίκαιο στις συμβατικές ενοχές*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 1992.
- Παπαδιαμάντης, Κ., «Συμβάσεις εμπορικής συνεργασίας», στο: Χ. Παμπούκη (επιμ.), *Δίκαιο διεθνών συναλλαγών*, 1<sup>η</sup> έκδοση, Αθήνα, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2010.



- Περάκης, Ε., *Ζητήματα εφαρμοστέου δικαίου στην εμπορική αντιπροσωπεία σε θέματα θεωρίας και πράξης του εμπορικού δικαίου*, τμ. Τόμος Μηνούδη, έκδ. 2004.
- Περάκης, Ε., *Γενικό μέρος του εμπορικού δικαίου*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2011.
- Ρόκας, Ν., *Στοιχεία Εμπορικού Δικαίου*, εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, 1995.
- Τέλλης, Ν., *Η αποζημίωση πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου*, εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, 1997.
- Τζουγανάτος, Δ., *Οι συμφωνίες αποκλειστικής και επιλεκτικής διανομής στο δίκαιο του ανταγωνισμού (Ελεύθερου και Αθέμιτου)*, έκδ. Νομικής Βιβλιοθήκης, 2001.

## 2. Νομοθεσία

- Αστικός κώδικας.
- Κώδικας Πολιτικής Δικονομίας.
- Σύνταγμα.
- Εμπορικός Νόμος.
- ΕισΝΑΚ.
- Νόμος 3557/2010.
- ΠΔ 219/1991.
- Νόμος 2735/1999.
- Κανόνες Συναλλαγής και Διατησίας του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου.
- Κανονισμός (ΕΚ) 593/2008 («Ρώμη Ι»).
- Κανονισμός (ΕΚ) 44/2001.
- Οδηγία 86/653/ΕΟΚ.
- Συνθήκη Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.
- Αρχές UNIDROIT.
- Κανονισμός (ΕΚ) 2790/1999.

## 3. Νομολογία

- ΕφΑθ 3879/2007 ΕπιΣΚΕΔ Α/2008.
- ΕφΑθ 1510/2006 ΔΕΕ 7/2006.

- Εφαθ 874/2002, ΕλΔνη 2003.
- Εφαθ 4503/2003, ΕλΔνη 2004.
- ΑΠ 297/2005, ΠΛογ, 2005.
- ΑΠ 139/2006, ΔΕΕ, 2006.
- ΑΠ 212/2006, ΝοΒ, 2007.
- ΑΠ 812/1991 ΕλΔνη(32), 1991.
- ΟλΑΠ 16/2013, στην ιστοσελίδα [http://www.areiospagos.gr/nomologia/apofaseis\\_DISPLAY.asp?cd=8RXNDD7PP2365IV28DBPI8YHD97WWI&apof=16\\_2013&lang=EN](http://www.areiospagos.gr/nomologia/apofaseis_DISPLAY.asp?cd=8RXNDD7PP2365IV28DBPI8YHD97WWI&apof=16_2013&lang=EN).
- ΠολΠρΘεσ 1271/1982, Αρμενόπουλος, 1983.
- ΠολΠρΘεσ 17426/1996, ΕΕμπΔ, 1997.

#### 4. Ιστοσελίδες

- Ο Κανονισμός (ΕΚ) 44/2001, στο: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=celex%3A32001R0044>.
- Οι Κανόνες Συναλλαγής και Διαιτησίας του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου (Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce), στο: <https://iccwbo.org/publication/arbitration-rules-and-mediation-rules>.
- Το International Chamber of Commerce (ICC), στο: <https://iccwbo.org/>.
- Το London Court of International Arbitration, στο: <http://www.lcia.org/>.
- Ο Νόμος 2735/1999, στο: <http://adminportal.acci.gr/images/nomos2735diaithnisdiatisia.pdf>.
- Ο Κανονισμός (ΕΚ) 593/2008, στο: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/ALL/?uri=CELEX%3A32008R0593>.
- Οι αρχές UNIDROIT, στο: <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversion/principles2010-e.pdf>.
- Η από 13.10.2000 Ανακοίνωσης της Επιτροπής, στο: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=celex:32000Y1013\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=celex:32000Y1013(01)).
- Η Συνθήκη Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, στο: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>.
- Ο Κανονισμός (ΕΚ) 2790/1999, στο: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=CELEX%3A31999R2790>.
- Η Οδηγία 86/653/ΕΟΚ, στο: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0653>.

