

ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΝΟΜΙΚΩΝ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΝΟΜΙΚΗΣ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΤΟΜΕΑΣ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ

Δίκαιο Εμπορικών Δικαιοπραξιών
ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Τίτλος:

**Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΗΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ
ΣΤΗ ΣΥΜΒΑΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΑΣ
ΚΑΙ ΤΟ ΖΗΤΗΜΑ ΤΗΣ ΑΝΑΛΟΓΙΚΗΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ
ΣΤΙΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΟΔΟΧΙΚΗΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΑΣ,
ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ**

ΜΑΡΚΕΛΛΑ ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ

A.E.M. 534

Θεσσαλονίκη, Ιούνιος 2011

Πίνακας περιεχομένων

	σελ.
Συντομογραφίες	4
Πρόλογος	5
§1. Η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας	
1. Έννοια	7
2. Βασικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα	7
3. Τύπος της σύμβασης	8
4. Τρόπος δράσης του αντιπροσώπου	8
5. Νομοθετική ρύθμιση	9
§2. Ο θεσμός της αποζημίωσης πελατείας	
1. Κοινοτική προέλευση του θεσμού της αποζημίωσης πελατείας. Η επιλογή του έλληνα νομοθέτη	11
2. Δικαιολογητικός λόγος θέσπισης του θεσμού. Λειτουργία του	12
3. Διάκριση της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας από τις αξιώσεις του κοινού δικαίου	14
4. Νομική φύση της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας	16
§3. Οι προϋποθέσεις γένεσης της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας	
1. Τυπική προϋπόθεση: η λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας	18
1.1. Αυτοδίκαιη λύση της σύμβασης λόγω πτώχευσης ή θανάτου ενός εκ των συμβαλλομένων	19
1.2. Λύση της σύμβασης λόγω πέρατος του χρόνου διάρκειας σε περίπτωση σύμβασης ορισμένου χρόνου	20
1.3. Συμφωνία των μερών για λύση της σύμβασης	20
1.4. Λύση της σύμβασης με καταγγελία	21
1.4.1. Τακτική καταγγελία	22
1.4.1.1. Η απρόθεσμη τακτική καταγγελία	23
1.4.2. Έκτακτη καταγγελία	25
1.4.2.1. Η άνευ σπουδαίου λόγου έκτακτη καταγγελία σύμβασης ορισμένου χρόνου	25
1.4.3. Καταγγελία που ασκείται κατά κατάχρηση δικαιώματος	27
2. Οι κατ' ιδίαν ουσιαστικές προϋποθέσεις του άρθρου 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991	31
2.1. Η εισφορά νέων πελατών ή η σημαντική προαγωγή των	

υποθέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες και η διατήρηση για τον εντολέα ουσιαστικών ωφελειών από τις υποθέσεις με τους (νέους ή υπάρχοντες) πελάτες	31
2.1.1. Το είδος της επίμαχης πελατείας	31
2.1.2. Η εισφορά νέων πελατών	32
2.1.3. Η σημαντική προαγωγή των υποθέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες	33
2.1.4. Η διατήρηση για τον αντιπροσωπευόμενο ουσιαστικών ωφελειών από τις υποθέσεις με τους (νέους ή υπάρχοντες) πελάτες	34
2.2. Η καταβολή δίκαιης αποζημίωσης	36
2.2.1. Ειδικότερα η «απώλεια προμηθειών» του αντιπροσώπου	37
2.2.1.1. Το ποσό της «απώλειας προμηθειών»	38
2.2.2. Παράγοντες και συνοδευτικές περιστάσεις που λαμβάνονται υπόψη στο πλαίσιο επιδίκασης δίκαιης αποζημίωσης πελατείας	39
2.2.3. Ειδικότερα η ύπαρξη ρήτρας μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού	40
3. Δικονομικά ζητήματα αναφορικά με την αξίωση για αποζημίωση πελατείας	41
3.1. Στοιχεία ορισμένου της αγωγής του αντιπροσώπου	41
3.2. Το βάρος απόδειξης των προϋποθέσεων γέννησης της αποζημίωσης πελατείας	43
§4. Το ύψος της αποζημίωσης πελατείας	
1. Γενικές παρατηρήσεις	44
2. Οι ουσιαστικές προϋποθέσεις γένεσης της αποζημίωσης πελατείας κατά τον προσδιορισμό του ύψους της και η «βάση εκκίνησης» κατά τον υπολογισμό της εν λόγω αποζημίωσης	45
3. Ειδικότερα η κρίση του ΔΕΕ στην υπόθεση C-348/2007	47
4. Τα τρία στάδια της διαδικασίας υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας	48
4.1. Πρώτο στάδιο	48
4.2. Δεύτερο στάδιο	49
4.3. Τρίτο στάδιο	50
5. Η νομολογία του ΔΕΕ αναφορικά με τις τρεις φάσεις της διαδικασίας υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας	51
5.1. Ειδικότερα η κρίση του ΔΕΕ αναφορικά με την εκτίμηση του δίκαιου χαρακτήρα της αποζημίωσης	51
§5. Η απώλεια της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας	
1. Συμπλήρωση της ενιαύσιας αποσβεστικής προθεσμίας του	53

άρθρου 9 παρ. 2 π.δ. 219/1991	
1.1. Νομοθετική ρύθμιση. Ερμηνευτικές παρατηρήσεις	53
1.2. Ειδικότερα επί της έγκαιρης γνωστοποίησης του αντιπροσώπου. Ο σκοπός της ρύθμισης	54
1.2.1. Τύπος και περιεχόμενο της γνωστοποίησης	55
2. Οι κατ' ιδίαν λόγοι απώλειας της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας κατά το άρθρο 9 παρ. 3 π.δ. 219/1991	56
2.1. Ερμηνευτικές παρατηρήσεις	56
2.2. Καταγγελία της σύμβασης εκ μέρους του εντολέα λόγω υπαιτιότητας του αντιπροσώπου, η οποία θα δικαιολογούσε καταγγελία της σύμβασης κατά πάντα χρόνο	57
2.3. Καταγγελία της σύμβασης εκ μέρους του αντιπροσώπου, εκτός των ρητά εξαιρούμενων περιπτώσεων	57
2.4. Η εκχώρηση σε τρίτο των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων που απορρέουν από τη σύμβαση, έπειτα από συμφωνία των μερών	59
§6. Το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής του θεσμού της αποζημίωσης πελατείας στις συμβάσεις παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, διανομής και δικαιόχρησης	
1. Εισαγωγικές παρατηρήσεις	60
2. Ενοιολογικός προσδιορισμός των συμβάσεων παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, διανομής και δικαιόχρησης	61
2.1. Σύμβαση παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας	61
2.2. Σύμβαση διανομής	61
2.3. Σύμβαση δικαιόχρησης	62
3. Εφαρμοστέο δίκαιο	62
3.1. Σύντομη επισκόπηση της θεωρίας και της νομολογίας που προηγήθηκε της θέσπισης του άρθρου 14 παρ. 4 ν. 3557/2007	62
3.2. Η ρύθμιση του άρθρου 14 παρ. 4 στοιχ. β' ν. 3557/2007 και το εφαρμοστέο δίκαιο επί των συμβάσεων αποκλειστικής διανομής	64
3.2.1. Το κριτήριο της ενσωμάτωσης στο δίκτυο του προμηθευτή. Ενδείξεις	65
3.3. Εφαρμοστέο δίκαιο στις λοιπές διαμεσολαβητικές συμβάσεις μετά τη θέσπιση του άρθρου 14 παρ. 4 στοιχ. β' ν. 3557/2007	66
Τελικές παρατηρήσεις	70
Βιβλιογραφία - Αρθρογραφία	71

Συντομογραφίες

ΑΚ	Αστικός Κώδικας
ΑΠ	Άρειος Πάγος
Αρμ	Αρμενόπουλος
Βλ.	Βλέπε
Γνωμ.	Γνωμοδότηση
ΔΕΕ	Δίκαιο Επιχειρήσεων και Εταιρειών
εδ.	εδάφιο
ΕΕμπΔ	Επιθεώρηση Εμπορικού Δικαίου
έκδ.	έκδοση
επ.	επόμενα
επιμ.	επιμέλεια
ΕπισκΕΔ	Επισκόπηση Εμπορικού Δικαίου
Εφ	Εφετείο
ΚριτΕ	Κριτική Επιθεώρηση
ΚΠολΔ	Κώδικας Πολιτικής Δικονομίας
ΜΠρ	Μονομελές Πρωτοδικείο
ν.	νόμος
ΟΛΑΠ	Ολομέλεια Αρείου Πάγου
ό.π.	όπου παραπάνω
π.δ.	προεδρικό διάταγμα
παρ.	παράγραφος
παρατ.	παρατηρήσεις
ΠΠρ	Πολυμελές Πρωτοδικείο
πρβλ.	πράβαλε
Σ	Σύνταγμα
σ.	σελίδα
σημ.	σημείωμα
στοιχ.	στοιχείο
τομ.	τόμος
υπόθ.	υπόθεση
υποσημ.	υποσημείωση
ΧρΙΔ	Χρονικά Ιδιωτικού Δικαίου

Πρόλογος

Ο θεσμός της αποζημίωσης πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου ρυθμίζεται ειδικά στο άρθρο 9 του Προεδρικού Διατάγματος 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων, το οποίο εκδόθηκε σε συμμόρφωση προς την κοινοτική Οδηγία 86/653/ΕΟΚ του Συμβουλίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων της 18ης Δεκεμβρίου 1986 για το συντονισμό των δικαίων των κρατών μελών όσον αφορά τους εμπορικούς αντιπροσώπους (ανεξάρτητους επαγγελματίες).

Σύμφωνα με την παραπάνω διάταξη (άρθρο 9), ο εμπορικός αντιπρόσωπος δικαιούται, μετά τη λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, αποζημίωση, εάν και εφόσον, κατά τη διάρκεια αυτής, έφερε νέους πελάτες ή προήγαγε σημαντικά τις υποθέσεις με τους υπάρχοντες πελάτες και ο εντολέας διατηρεί ουσιαστικά οφέλη που προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς. Η αποζημίωση πελατείας που επιδικάζεται στον εμπορικό αντιπρόσωπο πρέπει να είναι δίκαιη, λαμβανομένων υπόψη όλων των περιστάσεων και, ιδιαίτερα, των προμηθειών που χάνει ο εμπορικός αντιπρόσωπος και οι οποίες προκύπτουν από τις υποθέσεις με την ως άνω πελατεία.

Αντικείμενο της παρούσας εργασίας είναι η προσέγγιση του θεσμού της αποζημίωσης πελατείας και, ειδικότερα, η εξέταση των προϋποθέσεων γένεσης και των προϋποθέσεων απώλειας της εν λόγω απαίτησης, καθώς και η επιμέρους εξέταση του τρόπου υπολογισμού της. Επιπλέον, υπό το φως της νομοθετικής ρύθμισης του ν. 3557/2007 και της πρόσφατης νομολογίας, επιχειρείται η εξέταση του ζητήματος της αναλογικής εφαρμογής του άρθρου 9 π.δ. 219/1991 για την αποζημίωση πελατείας στις συμβάσεις παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, (μη αποκλειστικής) διανομής και δικαιόχρησης.

Το ως άνω ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής του π.δ. 219/1991 στις λοιπές διαμεσολαβητικές του εμπορίου συμβάσεις έχει απασχολήσει έντονα εδώ και αρκετά χρόνια τη θεωρία και τη νομολογία και έχει προκαλέσει ποικίλες αμφισβητήσεις. Βέβαια, το εν λόγω καίριας σημασίας ζήτημα επιλύθηκε ως ένα βαθμό με τη ρύθμιση του ν. 3557/2007 (άρθρο 14 παρ. 4 στοιχ. β'), η οποία, κατοχυρώνοντας και αποτυπώνοντας την αρεοπαγίτικη νομολογία, θέσπισε την αναλογική εφαρμογή του π.δ. 219/1991 στη σύμβαση αποκλειστικής διανομής, στην οποία ο διανομέας ενεργεί «ως τμήμα της εμπορικής οργάνωσης του προμηθευτή». Επιπλέον, με τον παραπεμπτικό κανόνα του άρθρου 14 παρ. 4 στοιχ. α' ν. 3557/2007 θεσπίστηκε η αναλογική εφαρμογή του οικείου π.δ. στην εμπορική αντιπροσωπεία υπηρεσιών, δεδομένου ότι στο πεδίο εφαρμογής του οικείου νομοθετήματος εμπίπτει ευθέως μόνον ο τομέας της αγοράς και πώλησης εμπορευμάτων, και όχι ο τομέας των υπηρεσιών.

Ωστόσο, παρά την επιτυχή νομοθετική εξέλιξη των ρυθμίσεων του ν. 3557/2007, εξακολουθεί να υφίσταται ανασφάλεια δικαίου ως προς το νομοθετικό πλαίσιο στο οποίο εμπίπτουν οι συμβάσεις παραγγελιοδοχικής

αντιπροσωπείας, μη αποκλειστικής διανομής και δικαιόχρησης, οι οποίες δεν υπάγονται σε ειδική ρύθμιση. Ως εκ τούτου, καταλείπονται ακόμα αμφιβολίες ως προς τη δυνατότητα ή μη καταψήφισης της αποζημίωσης πελατείας και στα αντίστοιχα βοηθητικά του εμπορίου πρόσωπα. Η αβεβαιότητα, μάλιστα, αυτή, η οποία είναι, αναμφισβήτητα, δυσμενής για το επιχειρηματικό και όχι μόνον κλίμα, ενισχύεται ακόμα περισσότερο από τις ποικίλες, και συχνά αντικρουόμενες, θέσεις που υιοθετούνται κατά καιρούς από τα εθνικά μας δικαστήρια.

§1. Η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας

1. Έννοια

Η εμπορική αντιπροσωπεία κατατάσσεται στα οργανωμένα *δίκτυα διανομής* του εμπορίου και ο εμπορικός αντιπρόσωπος εντάσσεται στα *ανεξάρτητα βοηθητικά του εμπορίου πρόσωπα*. Ως ένα είδος επιχειρηματικής συνεργασίας, η εμπορική αντιπροσωπεία προέκυψε από την ανάγκη των επιχειρήσεων-εμπόρων να αναπτύξουν την εμπορική τους δραστηριότητα και να επεκταθούν σε νέες κατά τόπους αγορές.

Ως *σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας* χαρακτηρίζεται η σύμβαση, με την οποία ένας επιχειρηματίας-αντιπροσωπευόμενος αναθέτει σε έναν αυτοτελή και ανεξάρτητο επαγγελματία-αντιπρόσωπο να επιμελείται, έναντι ανταλλάγματος, κατά τρόπο συνεχή, σταθερό και μόνιμο, για ορισμένο ή αόριστο χρόνο, σε ορισμένη συνήθως γεωγραφική περιοχή, τις συναλλαγές και τα συμφέροντα του αντιπροσωπευόμενου του και να μεσολαβεί ή να διαπραγματεύεται στο όνομα και για λογαριασμό του επιχειρηματία την κατάρτιση συμβάσεων πώλησης ή αγοράς εμπορευμάτων ή, ενδεχομένως, να συνάπτει ο ίδιος της συμβάσεις αυτές στο όνομα και για λογαριασμό του επιχειρηματία¹. Το αντάλλαγμα του αντιπροσώπου για τη διαμεσολαβητική του δραστηριότητα συνίσταται στη συμφωνηθείσα αμοιβή, η οποία καλείται προμήθεια.

Αναφορικά με τη νομική φύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, σύμφωνα με την κρατούσα άποψη², πρόκειται για *σύμβαση παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών* (κατά την έννοια της ΑΚ 648), ορισμένου ή αορίστου χρόνου.

2. Βασικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα

Η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας φέρει ορισμένα χαρακτηριστικά γνωρίσματα, βάσει των οποίων γίνεται και η διάκρισή της από τις λοιπές συγγενείς διαρκείς συμβάσεις διαμεσολάβησης στο εμπόριο. Τα κύρια γνωρίσματα της εμπορικής αυτής σύμβασης, όπως παγίως δέχεται η θεωρία και η νομολογία³, είναι τα ακόλουθα: (α) ο αμφοτεροβαρής χαρακτήρας της,

¹ Βλ. Δ. Ανδρουτσόπουλο, Η σύμβασις εμπορικής αντιπροσωπείας, 1968, σ. 8-10.

² Βλ. Δ. Ανδρουτσόπουλο, ό.π., σ. 125 επ., Ν. Ρόκα, Στοιχεία εμπορικού δικαίου (I). Γενικό μέρος – Εμπορικές συμβάσεις, 2^η έκδ., 1998, σ. 63, Ε. Περάκη, Γενικό μέρος του εμπορικού δικαίου, 1999, σ. 403, Α. Σινανιώτη-Μαρούδη, Εμπορικό δίκαιο, Τόμος 1, Γενικό μέρος, 2000, σ. 149, Σπ. Ψυχομάνη, Εμπορικό Δίκαιο. Γενικό μέρος, Β' έκδ., 2007, σ. 119, Γ. Μπαμπέτα, Σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας σε Συμβάσεις Διανομής. Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις, 2009, επιμ. Ε. Περάκης, σ. 5· Βλ. επίσης ΑΠ 1093/2001, ΔΕΕ (2002), σ. 1041 επ., στην οποία κρίθηκε ότι «σύμβαση παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών υπάρχει όταν ο εργαζόμενος παρέχει αντί μισθού την εργασία του χωρίς να υπόκειται στον έλεγχο και την εποπτεία του εργοδότη, ως προς τον τόπο, χρόνο και τρόπο της παροχής της. Τέτοια σύμβαση ανεξάρτητων υπηρεσιών (και όχι εξαρτημένης εργασίας) είναι και του εμπορικού αντιπροσώπου».

³ Βλ. ενδεικτικά Δ. Ανδρουτσόπουλο, ό.π., σ. 10 επ.· Επίσης βλ. ΕφΑθ 1729/2005, Νόμος, ΕφΘεσσαλ 68/2007, ΕπισκεΔ (2007), σ. 204 επ., ΕφΑθ 1167/2007, ΔΕΕ (2007), σ. 1084 επ., ΕφΑθ 3879/2007, ΔΕΕ

(β) η διάρκεια της παροχής του εμπορικού αντιπροσώπου, (γ) η σταθερότητα της σχέσης που διαμορφώνεται μεταξύ των συμβαλλόμενων μερών, (δ) η αυτοτέλεια και ανεξαρτησία της παροχής του αντιπροσώπου, και, τέλος, (ε) η επ' ονόματι και για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου ενέργεια του αντιπροσώπου.

3. Τύπος της σύμβασης

Όσον αφορά στην κατάρτιση της σύμβασης, ισχύει η αρχή του άτυπου των συμβάσεων εμπορικής αντιπροσωπείας. Το ζήτημα, βέβαια, της τήρησης ή μη του έγγραφου τύπου κατά την κατάρτιση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας είχε απασχολήσει, κατά καιρούς, έντονα την επιστήμη και τη νομολογία. Ωστόσο, με την τελευταία τροποποίηση του π.δ. 219/1991 από τον ν. 3557/2007, επιχειρήθηκε, προς τη σωστή κατεύθυνση, να αποσαφηνισθεί το εν λόγω ζήτημα.

Συγκεκριμένα, με το άρθρο 14 παρ. 3 στοιχ. α' ν. 3557/2007 τροποποιήθηκε το άρθρο 8 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991 και ρητά ορίστηκε ότι «για την εφαρμογή του παρόντος προεδρικού διατάγματος (ενν. του π.δ. 219/1991) δεν απαιτείται η τήρηση έγγραφου τύπου». Επομένως, η σχετική σύμβαση δεν απαιτείται να περιβληθεί τον έγγραφο τύπο, αλλά καταρτίζεται και άτυπα. Είναι, λοιπόν, δυνατόν να καταρτιστεί προφορικά ή σιωπηρά, ενώ το τυχόν ενυπόγραφο έγγραφο κατάρτισής της επιτελεί απλώς αποδεικτική και όχι συστατική, λειτουργία.

4. Τρόπος δράσης του αντιπροσώπου

Στην ύλη του π.δ. 219/1991 εμπίπτει ευθέως ο *εμπορικός αντιπρόσωπος εμπορευμάτων* ο οποίος εμφανίζεται στις συναλλαγές, ανάλογα με τη δράση του, ως μεσίτης ή ως πράκτορας⁴. Αναλυτικότερα, ο αντιπρόσωπος εμφανίζεται *ως μεσίτης*, όταν μεσολαβεί στην υπόδειξη ευκαιριών για τη σύναψη συμβάσεων ή στη διαπραγμάτευση των σχετικών συμβάσεων, οι οποίες καταρτίζονται απευθείας με την αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση⁵. Από την άλλη, ο αντιπρόσωπος λειτουργεί *ως πράκτορας*, όταν διαπραγματεύεται και καταρτίζει τις σχετικές συμβάσεις στο όνομα και για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου. Δεν αποκλείεται, πάντως, ο αντιπρόσωπος να εμφανίζεται στις συναλλαγές με τους τρίτους και ως παραγγελιοδόχος (παραγγελιοδόχος αντιπρόσωπος), καταρτίζοντας, δηλαδή, τις σχετικές συμβάσεις στο δικό του όνομα, αλλά για λογαριασμό του εντολέα του. Ωστόσο, η τελευταία αυτή περίπτωση δεν περιλαμβάνεται ευθέως στο

(2008), σ. 218 επ., ΕφΠειρ 83/2009, ΔΕΕ (2009), σ. 479 επ., ΑΠ 881/2010, ΔΕΕ (2010), σ. 1082 επ. (1083).

⁴ Βλ. ενδεικτικά *Θ. Λιακόπουλο*, Γενικό εμπορικό δίκαιο. Από την εμπορική πράξη στην εμπορική σύμβαση, έκδ. Γ', 1998, σ. 179, κατά τον οποίο η προς τα έξω δράση του εμπορικού αντιπροσώπου είναι εκείνη του πληρεξουσίου, του μεσίτη ή του πράκτορα, *Ε. Περάκη*, ό.π., σ. 402.

⁵ Βλ. *Ε. Περάκη*, ό.π., σ. 402, ο οποίος χαρακτηρίζει τη μορφή αντιπροσωπείας στην οποία ο αντιπρόσωπος ενεργεί όπως ο μεσίτης ως *διαμεσολαβητική αντιπροσωπεία*.

πεδίο εφαρμογής του π.δ. 219/1991, στο οποίο προβλέπεται ρητά η επ' ονόματι και για λογαριασμό του εντολέα ενέργεια του αντιπροσώπου. Διαφορετικό είναι, βέβαια, το ζήτημα της τυχόν ανάλογης εφαρμογής των διατάξεων του οικείου νομοθετήματος στη σύμβαση παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, το οποίο θα εξεταστεί στο οικείο μέρος της παρούσας⁶.

5. Νομοθετική ρύθμιση

Η εμπορική αντιπροσωπεία ρυθμίζεται ειδικά από το π.δ. 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων⁷, το οποίο ενσωμάτωσε, σημειωτέον εκπρόθεσμα⁸, την Οδηγία 86/653/ΕΟΚ για το συντονισμό των δικαίων των κρατών μελών όσον αφορά τους εμπορικούς αντιπροσώπους (ανεξάρτητους επαγγελματίες)⁹, στην ελληνική έννομη τάξη¹⁰. Το εν λόγω νομοθέτημα υπέστη σειρά τροποποιήσεων σε συμμόρφωση προς την κοινοτική Οδηγία με τα π.δ. 249/1993¹¹, 88/1994¹² και 312/1995¹³. Η τελευταία τροποποίησή του πραγματοποιήθηκε με τον ν. 3557/2007¹⁴ (άρθρο 14 παρ. 3 και 4). Στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας εφαρμόζονται συμπληρωματικά, εφόσον αρμόζουν στη φύση και το περιεχόμενο της συγκεκριμένης κάθε φορά συμβατικής σχέσης, και οι διατάξεις για την εντολή (ΑΚ 713 επ.)¹⁵.

Στόχος της ως άνω κοινοτικής Οδηγίας, όπως αναφέρεται στο προοίμιό της, είναι ο συντονισμός των επιμέρους νομοθεσιών των κρατών-μελών, δεδομένου ότι «οι διαφορές μεταξύ των εθνικών νομοθεσιών σε θέματα εμπορικής αντιπροσωπείας επηρεάζουν αισθητά στο εσωτερικό της Κοινότητας τις συνθήκες ανταγωνισμού και άσκησης του επαγγέλματος, επηρεάζουν την προστασία των εμπορικών αντιπροσώπων στις σχέσεις τους με τους αντιπροσωπευόμενους και είναι επιζήμιες για την ασφάλεια των εμπορικών πράξεων», καθώς και ότι «οι διαφορές αυτές είναι δυνατό να παρεμποδίζουν αισθητά τη σύναψη και τη λειτουργία των συμβάσεων εμπορικής αντιπροσωπείας μεταξύ αντιπροσωπευόμενου και εμπορικού αντιπροσώπου που είναι εγκατεστημένοι σε διαφορετικά κράτη μέλη». Με άλλα λόγια, σύμφωνα με τους επιμέρους σκοπούς της κοινοτικής Οδηγίας, το ενοποιημένο νομοθετικό πλαίσιο μεταξύ των κρατών-μελών θα συντελέσει στη διασφάλιση ίσων ανόθευτων όρων ανταγωνισμού και στην παροχή

⁶ Βλ. κατωτέρω §6. ιδίως υπό 3.3.

⁷ ΦΕΚ 81/Α'/30.5.1991.

⁸ Το άρθρο 22 παρ. 1 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ όριζε ημερομηνία συμμόρφωσης-έναρξη ισχύος το αργότερο πριν από την 1η Ιανουαρίου 1990 και, αντίστοιχα, για τις τρέχουσες, κατά την 1.1.1990, συμβάσεις την 1.1.1994.

⁹ ΕΕ αριθ. L 382 της 31.12.1986 σελ. 17 – 21.

¹⁰ Οι διατάξεις του οικείου π.δ. βρίσκουν εφαρμογή και στις συμβάσεις που καταρτίστηκαν πριν από την έναρξη ισχύος του και εξακολούθησαν να υφίστανται κατά την 1.1.1994, κατά τα οριζόμενα στο άρθρο 11 παρ. 2 του π.δ. 219/1991.

¹¹ ΦΕΚ 108/Α'/28.6.1993.

¹² ΦΕΚ 64/Α'/22.4.1994.

¹³ ΦΕΚ 168/Α'/22.8.1995.

¹⁴ ΦΕΚ 100/Α'/14.5.2007.

¹⁵ Βλ. Ε. Περάκη, Γενικό μέρος του εμπορικού δικαίου, 1999, σ. 403.

ελάχιστης προστασίας στους κατά κανόνα ευάλωτους εμπορικούς αντιπροσώπους, έτσι ώστε να διευκολυνθούν στη δραστηριοποίηση και εγκατάστασή τους σε διαφορετικά κράτη-μέλη, υπό τους όρους και τις συνθήκες που προσιδιάζουν στην ενιαία ευρωπαϊκή (εσωτερική) αγορά.

Η σημασία της ως άνω κοινοτικής Οδηγίας για τους εμπορικούς αντιπροσώπους και αντίστοιχα του οικείου προεδρικού διατάγματος που την ενσωμάτωσε στην ελληνική έννομη τάξη είναι μεγάλη, δεδομένου ότι μόνον η συγκεκριμένη σχέση διαμεσολάβησης ρυθμίζεται ειδικά, κατά τρόπο ενιαίο σε κοινοτικό και εθνικό επίπεδο, ως προς τη συμβατική της οργάνωση. Οι κοινοτικές Οδηγίες που αναφέρονται στα υπόλοιπα συστήματα διανομής περιορίζονται στη ρύθμιση ορισμένων κατηγοριών και πτυχών τους, αναφορικά, κυρίως, με ζητήματα που άπτονται του δικαίου του ανταγωνισμού, ενώ μόνον αποσπασματικά ρυθμίζουν ορισμένα ζητήματα που αφορούν στη συμβατική διαμόρφωση των υποκείμενων σχέσεων των συμβαλλομένων μερών, δηλαδή του διαμεσολαβητή και της επιχείρησης. Γίνεται, ως εκ τούτου, αντιληπτή η σημασία του π.δ. 219/1991 κατά την κάλυψη του νομοθετικού κενού (μέσω της αναλογικής εφαρμογής των οικείων διατάξεών του), όπου και στο βαθμό που τούτο γίνεται δεκτό, στις λοιπές συμβάσεις διαμεσολάβησης (συμβάσεις διανομής, αποκλειστικής ή μη, δικαιόχρησης, παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας).

§2. Ο θεσμός της αποζημίωσης πελατείας

1. Κοινοτική προέλευση του θεσμού της αποζημίωσης πελατείας. Η επιλογή του έλληνα νομοθέτη

Ο θεσμός της αποζημίωσης πελατείας είναι κοινοτικής προελεύσεως και εισήχθη στην ελληνική έννομη τάξη για πρώτη φορά με την έκδοση του π.δ. 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων. Σύμφωνα με το άρθρο 17 παρ. 1 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ, τα κράτη μέλη καλούνταν να λάβουν τα απαραίτητα μέτρα, για να εξασφαλίσουν στον εμπορικό αντιπρόσωπο, μετά τη λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπίας, «κατ' αποκοπή αποζημίωση» ή «ανόρθωση της ζημίας».

Πιο συγκεκριμένα, ο κοινοτικός νομοθέτης παρείχε στα κράτη μέλη την *ευχέρεια επιλογής* μεταξύ δύο συστημάτων υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας¹⁶. Η πρώτη εναλλακτική επιλογή της «κατ' αποκοπή αποζημίωσης» αντιστοιχούσε στο γερμανικό σύστημα υπολογισμού της σχετικής αποζημίωσης και διαμορφώθηκε με πρότυπο το άρθρο 89b του γερμανικού Εμπορικού Κώδικα (HGB) (άρθρο 17 παρ. 2 της Οδηγίας). Το εν λόγω μοντέλο υπολογισμού της αποζημίωσης προέβλεπε ανώτατο όριο καταβλητέας αποζημίωσης, το οποίο ανερχόταν στο μέσο ετήσιο όρο των αμοιβών του αντιπροσώπου κατά τα πέντε τελευταία έτη λειτουργίας της σύμβασης. Η δεύτερη εναλλακτική της «ανόρθωσης της ζημίας» αντιστοιχούσε στο γαλλικό σύστημα υπολογισμού της σχετικής αποζημίωσης και αφορούσε στην πλήρη ανόρθωση της ζημίας (πλήρη αποζημίωση) που υφίστατο ο αντιπρόσωπος από τη λύση της συμβατικής σχέσης με τον εντολέα του (άρθρο 17 παρ. 3 της Οδηγίας).

Από τα δύο παραπάνω εναλλακτικά μοντέλα υπολογισμού της σχετικής αποζημίωσης, ο έλληνας νομοθέτης του π.δ. 219/1991 επέλεξε το πρώτο, της «κατ' αποκοπή αποζημίωσης».

Ο όρος, βέβαια, της «κατ' αποκοπή αποζημίωσης», ο οποίος υιοθετήθηκε από την ελληνική έκδοση του κειμένου της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ, κρίνεται, κατά μια άποψη¹⁷, ανεπιτυχής, γιατί παραπέμπει σε αφηρημένο υπολογισμό της ζημίας. Και τούτο διότι, όπως υποστηρίζεται, ο υπολογισμός της αποζημίωσης δεν γίνεται αφηρημένα (δηλαδή κατ' αποκοπή), αλλά με βάση τις περιστάσεις της συγκεκριμένης κάθε φορά περίπτωσης. Ο χαρακτηρισμός, λοιπόν, της εν λόγω αποζημίωσης ως «αποζημίωση πελατείας», ο οποίος επικράτησε στην ελληνική επιστήμη¹⁸ και νομολογία,

¹⁶ Βλ. *Επιτροπή των ΕΚ*, Έκθεση σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 17 της Οδηγίας του Συμβουλίου για τον συντονισμό των νομοθεσιών των κρατών μελών όσον αφορά τους εμπορικούς αντιπροσώπους (ανεξάρτητους επαγγελματίες). (86/653/ΕΟΚ), 23.07.1996, <www.eur-lex.europa.eu>, σ. 2· *Ν. Τέλλη*, Η αποζημίωση πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου. Ιδιαίτερη αμοιβή του αντιπροσώπου μετά τη λύση της σύμβασης, 1997, σ. 12-13, *Θ. Λιακόπουλο*, ό.π., σ. 188.

¹⁷ Βλ. *Ν. Τέλλη*, ό.π., σ. 6-7, *Γ. Νικολαΐδη*, Λήξη εμπορικής αντιπροσωπίας και αποζημίωση πελατείας. Η ρύθμιση πριν και μετά την Οδηγία 86/653 ΕΟΚ και το ΠΔ 219/1991, 2000, σ. 83, 93.

¹⁸ Βλ. ενδεικτικά, *Ν. Τέλλη*, ό.π., *Ε. Περάκη*, ό.π., σ. 408, *Χ. Μαστροκώστα*, Έννοια της σύμβασης εμπορικής διανομής, Οι κανόνες που διέπουν το πέρας της, 2005, σ. 138 επ., *Δ. Ρούσση*, ό.π., σ. 21

προκρίνεται ως ορθότερος, δεδομένου ότι, όπως σχετικώς παρατηρείται¹⁹, εξυπηρετεί τους εξής σκοπούς: αφενός, αποδίδει καλύτερα τη λειτουργία του θεσμού και αφετέρου, διακρίνει την εν λόγω αξίωση από τις λοιπές αξιώσεις του κοινού δικαίου προς αποφυγή εννοιολογικών παρεξηγήσεων.

2. Δικαιολογητικός λόγος θέσπισης του θεσμού. Λειτουργία του

Ο θεσμός της αποζημίωσης πελατείας ρυθμίζεται ειδικά με το άρθρο 9 του π.δ. 219/1991, όπως αυτό αντικαταστάθηκε και συμπληρώθηκε με τα π.δ. 88/1994 και π.δ. 312/1995. Η εξεταζόμενη αποζημίωση αποτελεί ένα είδος εύλογης αμοιβής που δικαιούται να αξιώσει ο εμπορικός αντιπρόσωπος, μετά τη λήξη της συμβατικής σχέσης με την αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση, για το λόγο ότι, με τη διαμεσολαβητική του δραστηριότητα, συνέβαλε αντικειμενικά, ακόμη και σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες (π.χ. προώθηση και διαφήμιση των συμβατικών προϊόντων από τον ίδιο τον αντιπροσωπευόμενο), στην οικοδόμηση νέων σταθερών πελατειακών σχέσεων ή στην αύξηση των συναλλακτικών σχέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες, τα οικονομικά οφέλη από τις οποίες, από τη λύση της επίμαχης εμπορικής συνεργασίας και έπειτα, διατηρούνται αποκλειστικά και μόνο από τον εντολέα του. Πρόκειται για την *ιδιαίτερη αμοιβή*, που καταβάλλεται στον αντιπρόσωπο, *ως αντιστάθμισμα για τη μετακίνηση του περιουσιακού οφέλους* που συνεπάγεται αυτή η σταθερή πελατεία στον αντιπροσωπευόμενο, από την οποία, έως το χρονικό σημείο λήξης της σχέσης διαμεσολάβησης, αντλούσε οφέλη και ο αντιπρόσωπος με τη μορφή των προμηθειών που δικαιούνταν για τις συναλλακτικές πράξεις των εν λόγω πελατών.

Μετά τη λύση, λοιπόν, αυτής της διαρκούς σχέσης συνεργασίας, μεταφέρονται τα οφέλη των πελατειακών σχέσεων, που για πρώτη φορά οικοδομήθηκαν ή εξελίχθηκαν σημαντικά, χάρη (και) στη δράση του αντιπροσώπου, ως εξής:

- Από τη μια, *ο αντιπρόσωπος «χάνει» τις προμήθειες* που θα εισέπραττε από τις αναμενόμενες μελλοντικές συναλλαγές των εν λόγω πελατών.

- Από την άλλη, *ο αντιπροσωπευόμενος εξακολουθεί να καρπώνεται το επιχειρηματικό κέρδος* που προκύπτει από τις συναλλαγές αυτές είτε κατ' αποκλειστικότητα, είτε μέσω του τυχόν νέου συνεργάτη-αντιπροσώπου στην οικεία γεωγραφική περιοχή και, συγχρόνως (ιδίως, σε περίπτωση που δεν συνεργαστεί με νέο αντιπρόσωπο ή που συνεργαστεί μεν, αλλά με ευνοϊκότερους οικονομικούς όρους), *εξοικονομεί τις προμήθειες* τις οποίες θα υποχρεωνόταν να καταβάλει στον (πρώην) αντιπρόσωπο, αναφορικά με συναλλαγές με την ως άνω πελατεία, εάν δεν είχε λυθεί η μεταξύ τους σύμβαση. Επιπρόσθετα, η μετακίνηση της σταθερής αυτής πελατείας κατ'

επ., Κ. Λυμπερόπουλο, Εμπορικός αντιπρόσωπος-Διανομέας, Παράλληλοι δρόμοι, ΝοΒ (2008), σ. 18 επ (22).

¹⁹ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 5-6.

αποκλειστικότητα στην εντολέα επιχείρηση συνεπάγεται και ένα επιπλέον όφελος: την *αύξηση της άυλης αξίας* της επιχείρησης, δηλαδή της λεγόμενης «υπεραξίας» της (goodwill), λόγω της αύξησης του σταθερού πελατειακού της κύκλου, τα οφέλη του οποίου συνυπολογίζονται στο ενεργητικό της²⁰, λαμβανομένου υπόψη και του ότι, όπως σχετικώς παρατηρείται²¹, «η αξία των σχέσεων πελατείας, δηλονότι της πραγματικής προσδοκίας, αποτελεί την κύριαν βάσιν της λεγόμενης άυλου αξίας της επιχειρήσεως».

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι η εξεταζόμενη απαίτηση δικαιολογείται, καταρχάς, από το γεγονός ότι ο αντιπρόσωπος εισφέρει *το οικονομικό αγαθό της πελατείας*²² στον εντολέα του, η οποία (πελατεία) δημιουργήθηκε ή ενισχύθηκε χάρη (και) στη δική του διαμεσολαβητική δράση. Περαιτέρω, ιδιαίτερης σημασίας είναι και ο *κοινωνικό-προστατευτικός χαρακτήρας* του θεσμού της αποζημίωσης πελατείας, με την έννοια ότι η σχετική αξίωση δικαιολογείται από το γεγονός ότι ο αντιπρόσωπος, μετά τη λύση της σύμβασης, ιδίως σε περίπτωση κατά την οποία συνεργάζεται κατ' αποκλειστικότητα μόνο με τον συγκεκριμένο εντολέα, στερείται, τουλάχιστον κατά το πρώτο μεταβατικό διάστημα, εσόδων²³. Επομένως, ο εδώ συζητούμενος θεσμός, αφενός, λειτουργεί *ως αντιστάθμισμα* για την εισφερόμενη εκ μέρους του αντιπροσώπου πελατεία στην αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση και, αφετέρου, λειτουργεί *προστατευτικά* υπέρ του αντιπροσώπου. Συναφώς δε, η νομολογία²⁴ δέχεται ότι «η αποζημίωση πελατείας είναι *μία ιδιόρρυθμη αξίωση αμοιβής, που κινείται μεταξύ δύο ισοδύναμων πόλων, εκείνου της αμοιβής και εκείνου της επιείκειας*, οι οποίοι δικαιολογούν τον χαρακτηρισμό τους ως ένα είδος εύλογης ή δίκαιης αποζημίωσης, όπως ιδίως φαίνεται και από την άνω διατύπωση του άρθρου 9 παρ. 1 εδ. α του π.δ. 219/1991».

Όπως αναδείχθηκε από όσα προαναφέρθηκαν, η αξίωση για αποζημίωση πελατείας έχει περισσότερο τον χαρακτήρα ιδιόρρυθμης αξίωσης αμοιβής. Πάντως, παρά την κοινωνική-προστατευτική φύση του θεσμού, η εν λόγω αποζημίωση δε θα πρέπει να εκλαμβάνεται ως ένα είδος αποκατάστασης της ζημίας που υφίσταται ο αντιπρόσωπος λόγω λύσης της

²⁰ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 24, όπου και παραπομπή (υποσημ. 56) σε Λ. Κοτσίρη, Η πελατεία. Ένταξιν πραγματικής προσδοκίας εις το σύστημα του δικαίου, 1971, σ. 51 επ.

²¹ Βλ. Λ. Κοτσίρη, ό.π., σ. 188.

²² Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 3, υποσημ. 6, όπου περαιτέρω παραπομπή σε Λ. Κοτσίρη, ό.π., σ. 51 επ.· Περαιτέρω βλ. Λ. Κοτσίρη, ό.π., σ. 160, ο οποίος, αναφορικά με τον χαρακτήρα της πελατείας ως περιουσιακό στοιχείο, υποστηρίζει ότι «περιουσιακό αγαθόν δεν είναι ο συγκεκριμένος κύκλος πελατών αλλ' η εκ του τοιούτου «πραγματικού παρελθόντος» απορρέουσα πραγματική προσδοκία επαναλήψεως της ωφέλειας. Διότι εκείνο, το οποίον εν τοις πράγμασι έχει ή κατέχει ο φορέας της πελατείας δεν είναι η νομική αξίωσις προς εξαναγκασμόν του πελάτου, αλλ' αυτή και μόνον η πιθανότης».

²³ Βλ. εντελώς ενδεικτικά Δ. Αυγητίδη, Συστήματα διανομής και αποζημίωση πελατείας, ΧρΙΔ (2001), σ. 590 επ. (593-594).

²⁴ Βλ. ενδεικτικά ΑΠ 592/2008, ΕΕμπΔ 2008, σ. 779 επ. (780), ΕφΠειρ 83/2009, ΔΕΕ 2009, σ. 479 επ., ΕφΑΘ 2062/2009, ΔΕΕ (2009), σ. 582 επ., ΕφΑΘ 2475/2009, ΔΕΕ (2009), σ. 1108 επ., ΕφΑΘ 676/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 204 επ., ΕφΑΘ 3366/2010, ΔΕΕ (2010), σ. 1326 επ. (1327).

σύμβασης. Ο νόμος, εξάλλου, δε συνδέει την επιδίκαση της σχετικής απαίτησης με τυχόν υπαιτιότητα ή παραβίαση των συμβατικών υποχρεώσεων εκ μέρους της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης, ούτε εξαρτά το ύψος αυτής από τυχόν κάλυψη του συνόλου της ζημίας που υφίσταται ο αντιπρόσωπος, αλλά προβλέπει ότι η καταβολή της αποζημίωσης αυτής θα πρέπει να είναι δίκαιη, «λαμβάνομένων υπόψη όλων των περιστάσεων και ιδιαίτερα των προμηθειών που χάνει ο εμπορικός αντιπρόσωπος και οι οποίες προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς» (άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991), θεσπίζοντας, παράλληλα, και ένα ανώτατο όριο αποζημίωσης. Ο αντιπρόσωπος, λοιπόν, δικαιούται να αξιώσει, ως αντάλλαγμα, την αποζημίωση πελατείας εν είδει αμοιβής, η οποία του επιδικάζεται μόνον αν και στο μέτρο που εμφανίζεται ως δίκαιο, κάτω από τις εκάστοτε κάθε φορά συνοδευτικές περιστάσεις, ενώ μόνο κατ' εξαίρεση αποκλείεται η επιδίκαση της σχετικής αξίωσης στις περιοριστικά απαριθμούμενες στο νόμο περιπτώσεις (άρθρο 9 παρ. 3 π.δ. 219/1991).

3. Διάκριση της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας από τις αξιώσεις του κοινού δικαίου

Η ιδιόρρυθμη αξίωση για αποζημίωση πελατείας μετά τη λύση της σύμβασης δε θα πρέπει να συγχέεται με τις τυχόν αξιώσεις αποζημίωσης που έχει ο αντιπρόσωπος με βάση το κοινό δίκαιο απέναντι στον εντολέα του²⁵. Ειδικότερα, η εξεταζόμενη αξίωση διαφοροποιείται, καθώς έχει τον χαρακτήρα ιδιόρρυθμης αμοιβής και δεν επιτελεί αποκαταστατική λειτουργία. Εξάλλου, οι προϋποθέσεις γέννησης και το ύψος της εξαρτώνται από σταθμίσεις επιείκειας, ενώ δεν προϋποθέτει ούτε πταίσμα ή υπαιτιότητα, ούτε παρανομία εκ μέρους του αντιπροσωπευόμενου, σε αντίθεση με την αποζημίωση του κοινού δικαίου, η οποία προϋποθέτει υπαίτια και παράνομη με την ευρεία έννοια (αντισυμβατική) συμπεριφορά του εντολέα. Το ότι πρόκειται για διαφορετικές αξιώσεις συνάγεται και από τη γραμματική διατύπωση του άρθρου 9 παρ. 1 στοιχ. γ' του π.δ. 219/1991, όπου ορίζεται ότι «η χορήγηση αυτής της αποζημίωσης (ενν. της αποζημίωσης πελατείας) δεν στερεί από τον εμπορικό αντιπρόσωπο την αξίωση για ανόρθωση της περαιτέρω ζημίας την οποία υπέστη όπως ορίζεται από τις διατάξεις του Αστικού Κώδικα.».

Ο αντιπρόσωπος επομένως, μπορεί να αξιώσει, σωρευτικά με την αποζημίωση πελατείας κατά τις διατάξεις του π.δ. 219/1991, και αποζημίωση κατά τις διατάξεις του Αστικού Δικαίου, εφόσον, βέβαια, συντρέχουν και οι προϋποθέσεις που απαιτούνται κατά το κοινό δίκαιο. Συνήθεις είναι στην πράξη, οι περιπτώσεις κατά τις οποίες ο αντιπρόσωπος, έπειτα από καταγγελία της σύμβασης εκ μέρους του αντισυμβαλλομένου του, επικαλείται αντισυμβατική και υπαίτια συμπεριφορά του εντολέα του και ζημία του ίδιου (του αντιπροσώπου), αξιώνοντας, πέρα από την αποζημίωση πελατείας, την ικανοποίηση επιμέρους απαιτήσεών του με βάση το κοινό δίκαιο, οι οποίες

²⁵ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 4-5, Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 93-94.

αντιστοιχούν σε ζημίες που προκαλούνται από την παραπάνω συμπεριφορά. Ειδικότερα, οι επιμέρους αξιώσεις του αντιπροσώπου ενδέχεται να είναι οι ακόλουθες²⁶:

(α) Αξίωση για αποκατάσταση της ζημίας με τη μορφή *διαφυγόντος κέρδους*, κατά τους όρους της διάταξης του άρθρου 298 ΑΚ. Σε περίπτωση καταγγελίας σύμβασης ορισμένου χρόνου, η αξίωση διαφυγόντος κέρδους θα αφορά στο διάστημα, μέχρι το οποίο θα έληγε κανονικά η σύμβαση, ενώ σε περίπτωση καταγγελίας σύμβασης αορίστου χρόνου, η ως άνω αξίωση θα αφορά στο χρονικό διάστημα της προθεσμίας προμήνυσης, η οποία θα έπρεπε κανονικά να τηρηθεί κατά την τακτική καταγγελίας της συμβατικής σχέσης.

(β) Αξίωση για απόδοση των εξόδων και δαπανών τα οποία παρέμειναν αναπόσβεστα λόγω της αιφνίδιας και αδικαιολόγητης λύσης της σύμβασης. Σύμφωνα με μια άποψη²⁷, η αποκατάσταση των λεγόμενων «*αναπόσβεστων επενδύσεων*» του αντιπροσώπου μπορεί, υπό προϋποθέσεις, να οφείλεται κατά την ΑΚ 288. Υποστηρίζεται, όμως, και η άποψη²⁸ ότι υφίσταται δικαίωμα αποζημίωσης μόνον για αναπόσβεστες επενδύσεις (δαπάνες και έξοδα), που έγιναν κατόπιν υπόδειξης του εντολέα, για την καλόπιστη εκτέλεση της σύμβασης, με βάση τις διατάξεις των άρθρων 361 και 288 ΑΚ, ενώ ο αντιπρόσωπος δεν δικαιούται ως θετική ζημία τις πάγιες και αναγκαίες δαπάνες στις οποίες υποβλήθηκε, κατά την κρίση του, για την εκτέλεση της σύμβασης.

(γ) Αξίωση αποκατάστασης των γενόμενων δαπανών. Αναφορικά με την αξίωση αποκατάστασης των γενόμενων δαπανών, κατά μια άποψη²⁹, υποστηρίζεται ότι υφίσταται, εφόσον συνηθίζεται στο συγκεκριμένο κλάδο ή συμφωνήθηκε σχετικώς. Αντίθετα, σύμφωνα με δεύτερη άποψη³⁰, η οποία είναι κρατούσα στη νομολογία, η αξίωση για απόδοση των γενόμενων δαπανών θεμελιώνεται στις διατάξεις περί εντολής του ΑΚ. Στο πλαίσιο της άποψης αυτής βέβαια, υφίσταται διάσταση απόψεων αναφορικά με τη νομική βάση της σχετικής αξίωσης. Ειδικότερα, η κρατούσα νομολογία³¹ δέχεται ότι, η αξίωση αποκατάστασης των γενόμενων δαπανών του αντιπροσώπου θεμελιώνεται στην ΑΚ 722, σε συνδυασμό με την ΑΚ 288 (αρχή της καλόπιστης εκπλήρωσης της παροχής). Σε άλλες αποφάσεις³² όμως, γίνεται δεκτό ότι νομικό θεμέλιο της εν λόγω αξίωσης συνιστούν οι διατάξεις των

²⁶ Βλ. Γ. Μπαμπέτα, *ό.π.*, σ. 20 επ.

²⁷ Υπέρ της θέσης αυτής βλ. Θ. Λιακόπουλο, *ό.π.*, σ. 190.

²⁸ Υπέρ της άποψης αυτής βλ. ΑΠ 175/2010, ΕπισκεΔ 2010, σ. 472 επ. με εισαγωγικό σημ. Κ. Παμπούκη, η οποία αφορά σύμβαση αποκλειστικής διανομής.

²⁹ Υπέρ της πρώτης άποψης βλ. Ν. Ρόκα, *ό.π.*, σ. 65, ο οποίος αναφέρει, ως παράδειγμα των σχετικών δαπανών, τα έξοδα διαφήμισης στα οποία υποβλήθηκε ο αντιπρόσωπος· Ε. Περάκη, *ό.π.*, σ. 407· Γ. Μπαμπέτα, *ό.π.*, σ. 21.

³⁰ Υπέρ της δεύτερης άποψης βλ. Σπ. Ψυχομάνη, *ό.π.*, σ. 121, κατά τον οποίο η αξίωση αποκατάστασης των γενόμενων δαπανών θεμελιώνεται στην ΑΚ 722.

³¹ Υπέρ της εφαρμογής της ΑΚ 722, σε συνδυασμό με την ΑΚ 288 βλ. ενδεικτικά ΑΠ 849/2003, ΝΟΜΟΣ, ΑΠ 1252/2005, ΔΕΕ (2005), σ. 1211 επ. (1213), ΑΠ 1805/2007, ΔΕΕ (2008), σ. 215 επ. (216),

³² Βλ. ενδεικτικά ΕφαΘ 961/2008, ΔΕΕ (2009), σ. 343 επ.

άρθρων 722 και 298 ΑΚ, ενώ, σύμφωνα με τρίτη άποψη³³, βάση της αξίωσης είναι η ΑΚ 723.

(δ) Αξίωση αποζημίωσης από αδικοππραξία. Σύμφωνα με μια άποψη³⁴, σε περίπτωση καταχρηστικής καταγγελίας της σύμβασης, δεν αποκλείεται αξίωση αποζημίωσης κατά τις διατάξεις ΑΚ 281 και 914, εφόσον, βέβαια, συντρέχουν και οι λοιπές προϋποθέσεις του νόμου (υπαιτιότητα, επέλευση ζημίας). Κατ' άλλη όμως άποψη³⁵ εκτιμάται ότι, η τυχόν υποχρέωση αποζημίωσης, σε περίπτωση αναιτιολόγητης καταγγελίας σύμβασης που ασκείται καταχρηστικά, γεννάται κατ' αναλογία από τα άρθρα 335 επ. και 340 επ. ΑΚ.

(ε) Αξίωση εύλογης χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης (συνήθως του νομικού προσώπου της επιχείρησης του αντιπροσώπου). Κατά μια άποψη³⁶, η απαίτηση αυτή υφίσταται, εφόσον η καταγγελία συνιστά αδικοππραξία κατ' άρθρο 914 ΑΚ (919, 932 ΑΚ). Άλλη άποψη³⁷ όμως δέχεται ότι, η σχετική αξίωση παρέχεται κατ' άρθρο 59 ΑΚ για την προσβολή της προσωπικότητας, η οποία προέρχεται από αθέτηση ενοχικής υποχρέωσης, από συμπεριφορά δηλαδή, που φέρει αντισυμβατικό και όχι αδικοππρακτικό, χαρακτήρα.

4. Νομική φύση της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας

Σύμφωνα με την κρατούσα άποψη³⁸, η σχετική αξίωση για αποζημίωση πελατείας αποτελεί μια *ιδιόρρυθμη συμβατική αξίωση αμοιβής με έντονο κοινωνικό-προστατευτικό χαρακτήρα* που φέρει ο αντιπρόσωπος έναντι του εντολέα του, μετά τη λύση της συμβατικής τους σχέσης συνεργασίας, για το

³³ Υπέρ της άποψης αυτής βλ. Α. Καραγκουνίδη, Ζητήματα καταγγελίας και αποζημίωσης στη σύμβαση διανομής. (Με αφορμή τις ΕφΘεσ 1876/2002 και ΕφΑθ 7303/2002), ΕπισκεΔ 2003, σ. 376 επ. (397-399)· ΕφΘεσσαλ 585/1998, Αρμ (1998), σ. 1359 επ. (1361).

³⁴ Υπέρ της θέσης αυτής βλ. Θ. Λιακόπουλο, ό.π., σ. 190, Σπ. Ψυχομάνη, ό.π., σ. 122· Επίσης βλ. ΑΠ 1554/2008, Αρμ (2009), σ. 680 επ. (683). Το δικαστήριο δέχεται ότι «η αναιτιολόγητη καταγγελία από τον αντιπροσωπευόμενο, που αποτελεί δικαίωμα αυτού, όταν ασκείται καταχρηστικώς, συνιστά αδικοππραξία, σύμφωνα με το άρθρο 914 ΑΚ, αφού η καταχρηστική άσκηση δικαιώματος απαγορεύεται από το άρθρο 281 ΑΚ»· ΠΠραθ 3464/2009, ΕΕμπΔ 2009, σ. 543 επ., η οποία παραπέμπει ρητά στην ΑΠ 1554/2008· Ομοίως η ΜΠραθ 4546/2009, ΕπισκεΔ 2009, σ. 859 επ., με εισαγωγικό σημ. Κ. Παμπούκη, ο οποίος αντικρούει την κρίση της εν λόγω απόφασης. Η ΜΠραθ 4546/2009 ακολουθεί την ΑΠ 1554/2008.

³⁵ Υπέρ της θέσης αυτής βλ. Κ. Παμπούκη, Εισαγωγικό σημείωμα στην ΜΠραθ 4546/2009, ΕπισκεΔ 2009, σ. 851 επ. (853), κατά τον οποίο η αναιτιολόγητη καταγγελία που ασκείται καταχρηστικά «είναι έγκυρη, με βάση την επιφύλαξη που περιέχεται στο άρθρο 174 ΑΚ ... Πλην όμως, η έγκυρη καταγγελία παρίσταται ως μη εκπλήρωση της παροχής του καταγγείλαντος για μέρος από τη διάρκεια της ενοχικής σχέσεως και, συνακόλουθα, ως πλημμελής εκπλήρωση της παροχής του. Και, αν είναι υπαίτια, παράγει ευθύνη αυτού κατ' άρθρα 287 και 330 ΑΚ, η οποία συνίσταται σε υποχρέωση προς αποζημίωση, κατ' αναλογία δικαίου από τ' άρθρα ιδίως 335 επ. και 340 επ. ΑΚ.»· Κ. Παμπούκη, Εισαγωγικό σημείωμα στην ΕφΑθ 5208/2008, ΕπισκεΔ (2009), σ. 202 επ.

³⁶ Βλ. ενδεικτικά Γ. Μπαμπέτα, ό.π., σ. 20.

³⁷ Βλ. Κ. Παμπούκη, Εισαγωγικό σημείωμα στην ΕφΑθ 5208/2008, ΕπισκεΔ (2009), σ. 202 επ. (203).

³⁸ Βλ. ενδεικτικά Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 36-40, Ι. Ιγγλεζάκη, Παρατηρήσεις στην ΕφΛαρ 258/2002, ΕπισκεΔ (2002), σ. 793 επ. (796)· Επίσης βλ. Κ. Παμπούκη, Εισαγωγικό σημείωμα στην ΕφΛαρ 29/2005, ΕπισκεΔ (2006), σ. 121 επ. (124), ο οποίος χαρακτηρίζει την αποζημίωση πελατείας ως «αποζημίωση, που φέρει το χαρακτήρα αμοιβής με έντονη τη σφραγίδα της επιείκειας».

λόγο ότι συνέβαλε στη δημιουργία μιας σταθερής πελατειακής βάσης, τα οφέλη της οποίας θα καρπώνεται στο εξής μόνο η αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση. Εξάλλου, όπως αναδείχθηκε από όσα προαναφέρθηκαν κατά την προσέγγιση του λόγου θέσπισης του οικείου θεσμού³⁹, η σχετική αξίωση για αποζημίωση πελατείας δε λειτουργεί μόνον ως αντιστάθμισμα του οφέλους που συνεπάγεται η μετακίνηση του περιουσιακού αγαθού της πελατείας στον αντιπροσωπευόμενο, αλλά λειτουργεί επίσης, και προστατευτικά υπέρ του αντιπροσώπου, ο οποίος κατά κανόνα, αποτελεί το ασθενέστερο μέρος στο πλαίσιο της οικείας συμβατικής σχέσης, με αποτέλεσμα, μετά τη λύση της, να περιέρχεται σε δυσμενή οικονομικά θέση.

Η παραπάνω άποψη θεωρήθηκε ότι αποτελεί τη μέση οδό ανάμεσα σε δύο αντικρουόμενες παλαιότερες θεωρίες αναφορικά με τη νομική φύση της αξίωσης για αποζημίωσης πελατείας και συγκεκριμένα, «τη θεωρία της αμοιβής» και τη «θεωρία της επιείκειας». Ειδικότερα, κατά «*τη θεωρία της αμοιβής*», η αποζημίωση πελατείας αποτελεί καταρχήν την αμοιβή του αντιπροσώπου για την επιτυχή διαμεσολαβητική του δραστηριότητα και για τη συμβολή του στη δημιουργία μιας σταθερής πελατείας που παραμένει στον παραγωγό, ενώ σύμφωνα με τη «*θεωρία της επιείκειας*», προέχει ο προστατευτικός σκοπός της σχετικής αποζημίωσης υπέρ του κατά τεκμήριο ασθενέστερου αντισυμβαλλόμενου, του αντιπροσώπου. Τέλος, άλλη άποψη⁴⁰, προκρίνει τον χαρακτηρισμό της συγκεκριμένης αξίωσης ως *ειδικής μορφής μετασυμβατικής ευθύνης*, δηλαδή ευθύνης που γεννιέται κατά το μετασυμβατικό στάδιο, λόγω της μετενέργειας της ενοχής και κατά το εν λόγω στάδιο, βάσει της αρχής της καλής πίστης.

³⁹ Βλ. ανωτέρω §2. υπό 2.

⁴⁰ Βλ. Γ. Νικολαΐδη, *ό.π.*, σ. 95.

§3. Οι προϋποθέσεις γένεσης της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας

1. Τυπική προϋπόθεση: η λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας

Τυπική προϋπόθεση για τη γέννηση της απαίτησης για αποζημίωση πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου, είναι η λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας. Η λύση της σύμβασης διαμεσολάβησης, σηματοδοτεί τη γένεση της επίμαχης αξίωσης. Κατά μια άποψη⁴¹, η σχετική αξίωση δεν υφίσταται καν, πριν από το χρονικό σημείο λύσης της συμβατικής σχέσης. Σύμφωνα όμως με δεύτερη άποψη⁴², η λύση της σύμβασης αποτελεί ένα είδος θετικής αναβλητικής αίρεσης, η πλήρωση της οποίας είναι απαραίτητη για την επιδίωξη της σχετικής αξίωσης.

Αυτονόητο είναι ότι για τη γένεση της σχετικής αξίωσης θα πρέπει να συντρέχουν σωρευτικά και οι λοιπές προϋποθέσεις του άρθρου 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991, ενώ, όπως θα εξετασθεί αναλυτικά κατωτέρω, αποκλείεται η επιδίκαση της εν λόγω απαίτησης του αντιπροσώπου, αν συντρέχει μία από τις εξαντλητικά απαριθμούμενες στο νόμο περιπτώσεις, κατά τις οποίες ο αντιπρόσωπος δεν δικαιούται αποζημίωση πελατείας (άρθρο 9 παρ. 3 π.δ. 219/1991). Εξάλλου, η σχετική αξίωση αποσβέννυται, αν ο αντιπρόσωπος δεν γνωστοποιήσει στον αντιπροσωπευόμενο, μέσα σε ένα έτος από τη λύση της σύμβασης, την πρόθεσή του να την ασκήσει (άρθρο 9 παρ. 2 π.δ. 219/1991).

Εξαρχής θα πρέπει να σημειωθεί ότι είναι, καταρχήν *αδιάφορος ο τρόπος λύσης* της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας⁴³. Τούτο γίνεται παγίως δεκτό και από τη νομολογία. Συγκεκριμένα, στη νομολογία⁴⁴ γίνεται δεκτό, ότι η αξίωση για αποζημίωση πελατείας γεννιέται κατά βάση σε κάθε περίπτωση λύσης της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας και μάλιστα, ανεξάρτητα από το εάν ο συγκεκριμένος κάθε φορά λόγος λύσης ρυθμίζεται από το π.δ. 219/1991 ή προκύπτει από το κοινό δίκαιο.

Η εξεταζόμενη λοιπόν αξίωση, γεννάται στις περιπτώσεις *αυτοδίκαιης λύσης* της σύμβασης, λύσης της σύμβασης έπειτα από *συμφωνία των μερών*, ή έπειτα από *καταγγελία*. Στη συνέχεια, θα εξετάσουμε τις ως άνω περιπτώσεις λύσης της σχέσης αντιπροσωπείας και κυρίως, την περίπτωση λύσης με καταγγελία, δεδομένου ότι απασχολεί συνηθέστερα τα εθνικά μας δικαστήρια. Ειδικότερα, θα εκθέσουμε ορισμένα ζητήματα που συνδέονται με την περίπτωση λύσης της σύμβασης με καταγγελία και διχάζουν τη θεωρία και

⁴¹ Υπέρ της πρώτης άποψης βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 51-52, ο οποίος δέχεται ότι η αξίωση για αποζημίωση πελατείας δεν υφίσταται πριν από τη λύση της σύμβασης αντιπροσωπείας, ούτε καν υπό αναβλητική αίρεση.

⁴² Υπέρ της δεύτερης άποψης βλ. Δ. Ρούσση, ό.π., σ. 35.

⁴³ Βλ. Θ. Λιακόπουλο, ό.π., σ. 189, Ε. Περάκη, ό.π., σ. 408, Βλ. Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 97, Δ. Αυγητίδη, ό.π., ΧρΙΔ (2001), σ. 590 επ. (594), Κ. Λυμπερόπουλο, ό.π., σ. 18 επ (22).

⁴⁴ Βλ. ενδεικτικά, ΑΠ 592/2008, ΕΕμπΔ (2008), σ. 779 επ. (781), ΕφΑθ 2475/2009, ΔΕΕ (2009), σ. 1108 επ.

τη νομολογία, χωρίς πάντως να προβούμε σε διεξοδική εξέτασή τους, δεδομένου ότι τούτου θα υπερέβαινε τα όρια της παρούσας.

1.1. Αυτοδίκαιη λύση της σύμβασης λόγω πτώχευσης ή θανάτου ενός εκ των συμβαλλομένων

Όπως προαναφέρθηκε, η αξίωση για αποζημίωση πελατείας γεννάται σε περίπτωση *αυτοδίκαιης λύσης* της σύμβασης. Η συζητούμενη αξίωση, επομένως, γεννάται σε περίπτωση *πτώχευσης ή θανάτου* ενός από τους συμβαλλομένους (ή αντίστοιχα, *διάλυσης* της επιχείρησης, σε περίπτωση αντισυμβαλλόμενου με τη μορφή νομικού προσώπου)⁴⁵, εφόσον βέβαια, δεν έχει συμφωνηθεί διαφορετικά από τα συμβαλλόμενα μέρη. Ρητά ο νομοθέτης μνημονεύει την περίπτωση θανάτου του αντιπροσωπευόμενου στο άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. δ' π.δ. 219/1991, όπου προβλέπεται ότι, «το δικαίωμα αποζημίωσης ή ανόρθωσης ζημίας γεννάται επίσης και όταν η σύμβαση λύεται λόγω θανάτου του εμπορικού αντιπροσώπου».

Πιο συγκεκριμένα, η *πτώχευση* ή ο *θάνατος* ενός των συμβαλλομένων μερών, επιφέρουν την *αυτοδίκαιη λύση* της σύμβασης και ως εκ τούτου, γεννάται η αξίωση για αποζημίωση πελατείας, εφόσον βέβαια, συντρέχουν και οι λοιπές προϋποθέσεις του νόμου. Η αυτοδίκαιη λύση της σύμβασης θεμελιώνεται σύμφωνα με την πάγια θέση της επιστήμης⁴⁶, στην ΑΚ 726, ως απόρροια του *προσωποπαγούς* και *εμπιστευτικού χαρακτήρα* της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας. Ειδικότερα, στο άρθρο 726 ΑΚ ορίζεται ότι: «Η εντολή λύνεται, αν δεν ορίστηκε το αντίθετο, με το θάνατο του εντολέα ή του εντολοδόχου, καθώς επίσης με την υποβολή τους σε δικαστική συμπάρασταση ή την πτώχευσή τους. Το ίδιο αποτέλεσμα επιφέρει, σε περίπτωση νομικού προσώπου, η διάλυσή του». Από πλευράς μάλιστα Πτωχευτικού Δικαίου, η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας κατατάσσεται στην κατηγορία των συμβάσεων που λύονται με την πτώχευση ενός εκ των μερών, λόγω του «ιδιαιτέρου προσωπικού δεσμού (*intuitus personae*) των συμβαλλομένων»⁴⁷.

Σε περίπτωση λοιπόν, λύσης της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας λόγω πτώχευσης ή θανάτου κάποιου από τους συμβαλλομένους, ή διάλυσης της επιχείρησής του (εφόσον πρόκειται για νομικό πρόσωπο), είναι καταρχήν δυνατή η γένεση της εξεταζόμενης αξίωσης για αποζημίωση πελατείας. Πάντως, όπως προκύπτει από τη διάταξη του άρθρου 726 ΑΚ, τα μέρη μπορούν να συμφωνήσουν ότι η σύμβαση δεν λύεται με το θάνατο, την υποβολή σε δικαστική συμπάρασταση του αντιπροσώπου ή του αντιπροσωπευόμενου ή τη διάλυση της επιχείρησής τους, εφόσον πρόκειται για νομικό πρόσωπο. Μια τέτοια συμφωνία θα αφορά

⁴⁵ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 52 επ. Θ. Λιακόπουλο, ό.π., σ. 188 · Ν. Ρόκα, ό.π., σ. 65 · Ε. Περάκη, ό.π., σ. 408· Γ. Μπαμπέτα, ό.π., σ. 18-19.

⁴⁶ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 55· Ν. Ρόκα, ό.π., σ. 65· Λ. Κοσίρη, Πτωχευτικό δίκαιο, 7^η έκδοση, 2008, σ. 332, 336· Γ. Μπαμπέτα, ό.π., σ. 18-19.

⁴⁷ Βλ. Λ. Κοσίρη, ό.π., σ. 332, 336.

μόνον την αυτοδίκαιη λύση της σύμβασης, χωρίς να αποκλείει την έκτακτη καταγγελία της, αν κριθεί κατά περίπτωση ότι, η επέλευση των συγκεκριμένων περιστατικών συνιστά σπουδαίο λόγο⁴⁸.

Στην πράξη βέβαια, η εξεταζόμενη αξίωση συνηθέστερα γεννάται, αν οι παραπάνω αιτίες αφορούν στο πρόσωπο του αντιπροσώπου και όχι του αντιπροσωπευόμενου. Τούτο γίνεται κατανοητό, αν αναλογιστεί κανείς ότι σε περίπτωση για παράδειγμα, λύσης της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης λόγω πτώχευσης, σπάνια θα συντρέχει η προϋπόθεση της «διατήρησης των ωφελειών» εκ μέρους του εντολέα και ως εκ τούτου, δεν θα πληρούνται όλες οι (ουσιαστικές) προϋποθέσεις γένεσης της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας, κατά τη διάταξη του άρθρου 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991. Σχετική άλλωστε είναι και η κρίση της Επιτροπής στην Έκθεσή της σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 17 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ⁴⁹, ότι δηλαδή, «καταρχήν οφείλεται αποζημίωση ή περιορισμένη αποζημίωση σε περίπτωση πτώχευσης του αντιπροσωπευόμενου».

1.2. Λύση της σύμβασης λόγω πέρατος του χρόνου διάρκειας σε περίπτωση σύμβασης ορισμένου χρόνου

Η αξίωση για αποζημίωση πελατείας γεννάται και στην περίπτωση κατά την οποία μια σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας ορισμένου χρόνου *λύεται αυτόματα με την πάροδο του χρόνου διάρκειάς* της, εφόσον βέβαια, δεν ανανεώθηκε έστω και σιωπηρά από τα συμβαλλόμενα μέρη, οπότε στην τελευταία αυτή περίπτωση, μετατρέπεται σε σύμβαση αορίστου χρόνου (άρθρο 8 παρ. 2 π.δ. 219/1991)⁵⁰. Η άποψη αυτή, όπως κρίνεται από τη νομολογία⁵¹, εναρμονίζεται και με το χαρακτήρα της αποζημίωσης πελατείας, ως ιδιόρρυθμη αξίωση για αμοιβή, για τη γέννηση της οποίας δεν απαιτείται επίδειξη αντισυμβατικής, ή γενικότερα παράνομης συμπεριφοράς εκ μέρους του αντιπροσωπευόμενου.

1.3. Συμφωνία των μερών για λύση της σύμβασης

Η αποζημίωση πελατείας μπορεί να οφείλεται και στην περίπτωση κατά την οποία η λύση της σύμβασης επέρχεται έπειτα από συμφωνία των μερών⁵². Στο πλαίσιο δηλαδή της συμβατικής ελευθερίας, τα συμβαλλόμενα μέρη μπορούν να συμφωνήσουν την πρόωρη λύση της μεταξύ τους συμβατικής σχέσης συνεργασίας, είτε αυτή είναι ορισμένου χρόνου, είτε αορίστου.

⁴⁸ Βλ. ενδεικτικά για την παρεμφερή σύμβαση δικαιόχρησης, *Η. Σουφλερό*, Οι συμβάσεις franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο ανταγωνισμού, Μελέτες Εμπορικού και Ναυτικού Δικαίου, Διεύθυνση *Ν. Ρόκας*, 1989 (Ανατύπωση 1995), σ. 164.

⁴⁹ Βλ. *Επιτροπή των ΕΚ*, Έκθεση σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 17 της Οδηγίας, ό.π., σ. 2.

⁵⁰ Βλ. ενδεικτικά, *Επιτροπή των ΕΚ*, ό.π., σ. 2.

⁵¹ Βλ. ΑΠ 592/2008, ΕΕμπΔ (2008), σ. 779 επ. (781).

⁵² Βλ. *Ν. Τέλλη*, ό.π., σ. 52 επ. *Θ. Λιακόπουλο*, ό.π., σ. 188. *Ε. Περάκη*, ό.π., σ. 408.

1.4. Λύση της σύμβασης με καταγγελία

Συνήθης τρόπος λύσης της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας είναι η καταγγελία της από ένα από τα συμβαλλόμενα μέρη. Η σύμβαση αορίστου χρόνου, δηλαδή η σύμβαση της οποίας η διάρκεια δεν ορίστηκε καθόλου από τα συμβαλλόμενα μέρη, ή ορίστηκε για αόριστο χρονικό διάστημα, μπορεί να λυθεί με τακτική ή έκτακτη καταγγελία, ενώ η σύμβαση ορισμένου χρόνου μπορεί να λυθεί μόνον με έκτακτη καταγγελία.

Για την καταγγελία της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, ο νόμος δεν απαιτεί την τήρηση τύπου (ΑΚ 158). Ως εκ τούτου, η καταγγελία είναι δικαιοπραξία άτυπη, εφόσον βέβαια, ο τύπος δεν έχει ορισθεί από τα μέρη (ΑΚ 159). Η καταγγελία της σύμβασης μπορεί να γίνει ρητά ή και σιωπηρά. Σχετικώς, η νομολογία δέχεται ότι η έκτακτη καταγγελία κατά το άρθρο 8 παρ. 8 π.δ. 219/1991 μπορεί να γίνει και σιωπηρά, όταν από το σύνολο της συμπεριφοράς ενός εκ των συμβαλλομένων συνάγεται ότι αυτός δεν επιθυμεί να δεσμευτεί στο μέλλον από τη σύμβαση⁵³. Ωστόσο, από πλευράς αποδεικτικής σκοπιμότητας, συνιστάται η έγγραφη καταγγελία της σύμβασης, προκειμένου ο καταγγέλλων να μπορεί να αποδείξει την ύπαρξη σπουδαίου λόγου, σε περίπτωση έκτακτης καταγγελίας, ή την τήρηση της νόμιμης ή συμβατικής προθεσμίας προειδοποίησης, σε περίπτωση τακτικής καταγγελίας.

Πριν από την επιμέρους εξέταση ορισμένων ζητημάτων που αναφύονται στις περιπτώσεις τακτικής και έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης, κρίνεται σκόπιμο να αναφερθούμε σε δύο περιπτώσεις συμβάσεων που αντιμετωπίζονται ως αορίστου διάρκειας και, συγκεκριμένα, στη σύμβαση ορισμένου χρόνου που εξακολουθεί να λειτουργεί και μετά τη λήξη της συμφωνημένης διάρκειάς της και στις λεγόμενες «αλυσιδωτές-διαδοχικές συμβάσεις».

Ειδικότερα, ο νομοθέτης μνημονεύει ρητά στο άρθρο 8 παρ. 2 π.δ. 219/1991 ότι «σύμβαση ορισμένου χρόνου, την οποία τα δύο μέρη συνεχίζουν να εκτελούν μετά τη λήξη της, θεωρείται ότι μετατρέπεται σε σύμβαση αορίστου χρόνου». Μάλιστα, στην παράγραφο 7 του ίδιου άρθρου ορίζεται ότι «διατάξεις των παρ. 3, 4, 5 και 6 του παρόντος άρθρου εφαρμόζονται όταν μία σύμβαση ορισμένου χρόνου μετατρέπεται σε σύμβαση αορίστου χρόνου κατ' εφαρμογή της παρ. 2 του άρθρου αυτού. Στην περίπτωση αυτή για τον καθορισμό της προθεσμίας καταγγελίας συνυπολογίζεται και ο προηγούμενος ορισμένος χρόνος».

Περαιτέρω, ως αορίστου χρόνου αντιμετωπίζονται από την νομολογία και ερμηνεία, οι λεγόμενες «αλυσιδωτές συμβάσεις» ορισμένου χρόνου. Το ζήτημα των αλυσιδωτών συμβάσεων είναι γνωστό, κυρίως στο πλαίσιο του Εργατικού Δικαίου, αποτελώντας ένα μέσο καταστρατήγησης της εργατικής

⁵³ Βλ. ενδεικτικά, ΕφΘεσσαλ 1876/2002, ΕπισκεΔ (2003), σ. 437 επ. (441), ΕφΑθ 4711/2006, ΧριΔ (2008), σ. 252 επ. (253) με παρατηρήσεις Μ.-Θ. Μαρίνου = ΔΕΕ (2007), σ. 1208 επ. (1209), ΠΠρΑθ 8119/2009, ΕΕμπΔ (2010), σ. 328 επ., ΑΠ 1054/2010, ΤΝΠ «ΝΟΜΟΣ».

νομοθεσίας και δη των δικαιωμάτων των εργαζομένων. Αντίστοιχα, το εν λόγω ζήτημα απασχολεί και στο πλαίσιο των συμβάσεων εμπορικής αντιπροσωπείας και αντιμετωπίζεται με παρεμφερή τρόπο. Ειδικότερα, στο πλαίσιο της εμπορικής αντιπροσωπείας, η νομολογία θεωρεί τις αλυσιδωτές-διαδοχικές συμβάσεις ορισμένου χρόνου ως μια ενιαία και για μεγάλο χρονικό διάστημα σύμβαση αορίστου χρόνου. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με την πάγια θέση της νομολογίας⁵⁴, ως αορίστου διάρκειας θεωρείται η σύμβαση, η οποία διήρκεσε επί μακρό σχετικά χρόνο, κατά τη διάρκεια του οποίου και σε τακτά χρονικά διαστήματα καταρτίζονταν μεταξύ των μερών μικρότερες συμβάσεις ορισμένου χρόνου, με ταυτόσημο, ή κυρίως, ίδιο περιεχόμενο, χωρίς οι επόμενες συμβάσεις να αποτελούν κάθε φορά αντικείμενο διαπραγμάτευσης ως προς τους ουσιώδεις συμβατικούς τους όρους, οι οποίοι εξακολουθούν να ισχύουν όπως περιέχονται στις προγενέστερες συμβάσεις, που τροποποιούνται με τις μεταγενέστερες μόνο σε ορισμένα σημεία τους.

1.4.1. Τακτική καταγγελία

Σε περίπτωση που η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας έχει καταρτιστεί για *αόριστο χρόνο*, μπορεί να λυθεί καταρχήν, με *τακτική (ανααιτιολόγητη) καταγγελία* από κάθε έναν από τους συμβαλλομένους, με την τήρηση ορισμένης προθεσμίας (άρθρο 8 παρ. 3 π.δ. 219/1991). Αιτιολόγηση της τακτικής καταγγελίας δεν απαιτείται. Οι προθεσμίες καταγγελίας (προθεσμίες προμήνυσης) κυμαίνονται από έναν μήνα έως έξι, ανάλογα με τη διάρκεια λειτουργίας της οικείας σύμβασης.

Ειδικότερα, όπως προβλέπεται στο άρθρο 8 παρ. 4 εδ. α' π.δ. 219/1991, «η προθεσμία καταγγελίας είναι ένας μήνας για το πρώτο έτος της σύμβασης, δύο μήνες από την αρχή του δεύτερου 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 και τα επόμενα έτη»⁵⁵. Οι εν λόγω νόμιμες προθεσμίες, απαγορεύεται να συντηθούν με συμφωνία των μερών (άρθρο 8 παρ. 4 εδ. β' π.δ. 219/1991). Τα συμβαλλόμενα μέρη όμως, επιτρέπεται να ορίσουν μεγαλύτερες (συμβατικές) προθεσμίες καταγγελίας από εκείνες που προβλέπονται στο νόμο (άρθρο 8 παρ. 5 π.δ. 219/1991).

Οι παραπάνω νόμιμες προθεσμίες εξυπηρετούν αφενός μεν τα συμφέροντα του αντιπροσώπου, στον οποίο, μέσω της προειδοποίησης

⁵⁴ Βλ. ενδεικτικά, ΕφΑθ 4711/2006, ΧρΙΔ (2008), σ. 252 επ. (253) με παρατηρήσεις Μ.-Θ. Μαρίνου = ΔΕΕ (2007), σ. 1208 επ. (1209), ΑΠ 1554/2008, Αρμ (2009), σ. 680 επ. με Παρατηρήσεις Δ. Χατζημιχαήλ, ΜΠρΑθ 4546/2009, ΕπισκΕΔ (2009), σ. επ. 849 με εισαγωγικό σημ. Κ. Παμπούκη.

⁵⁵ Ας σημειωθεί ότι η Οδηγία 85/653/ΕΟΚ προέβλεπε (άρθρο 15 παρ. 2, 3) ότι η προθεσμία καταγγελίας είναι κατ' ελάχιστο ένας μήνας για το πρώτο έτος της σύμβασης, δύο μήνες από την αρχή του δεύτερου έτους, τρεις μήνες από την αρχή του τρίτου και για τα επόμενα έτη, ενώ παρείχε τη διακριτική ευχέρεια στα κράτη-μέλη να καθορίσουν τη διάρκεια της προθεσμίας σε τέσσερις μήνες για το τέταρτο έτος της σύμβασης, σε πέντε μήνες για το πέμπτο έτος και σε έξι μήνες για το έκτο και τα επόμενα έτη. Ο ιστορικός νομοθέτης του π.δ. 219/1991 αξιοποίησε την ευχέρεια αυτή, παρέχοντας μεγαλύτερη προστασία στον εμπορικό αντιπρόσωπο.

καταγγελίας της σύμβασης, παρέχεται χρόνος, προκειμένου να αναδιοργανώσει την επιχείρησή του και να προσαρμοστεί στις νέες συνθήκες. Αφετέρου δε το μέγιστο εκ του νόμου διάστημα του εξαμήνου, προσβλέπει στη διαφύλαξη των εύλογων συμφερόντων της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης, η οποία, προφανώς δεν αντλεί όφελος από την επί μακρό χρονικό διάστημα παράταση μιας συνεργασίας, που πρόκειται να λήξει στο εγγύς μέλλον. Σχετικώς μάλιστα, ο Άρειος Πάγος σε πρόσφατη απόφασή⁵⁶ του προέβη στη διαπίστωση ότι, η κατ' ανώτατο όριο προθεσμία των έξι μηνών για την καταγγελία σύμβασης αορίστου χρόνου είναι ικανή, κατά την εκτίμηση του νόμου, να προστατεύσει τα συμφέροντα του αντιπροσώπου, όσο μεγάλη και αν είναι η διάρκεια της σύμβασης που καταγγέλθηκε και στο πλαίσιο αυτό, έκρινε ότι δεν υφίστανται περιθώρια παρέκκλισης από τη νομοθετική αυτή ρύθμιση με βάση τις αρχές της καλής πίστης.

1.4.1.1. Η απρόθεσμη τακτική καταγγελία

Η τήρηση της νόμιμης (ή συμβατικής) προθεσμίας είναι κρίσιμη κατά την τακτική καταγγελία της σύμβασης αορίστου χρόνου. Το ζήτημα που απασχολεί, εν προκειμένω, έγκειται στη σχέση που έχει η *τήρηση ή μη της προθεσμίας*, κατά την καταγγελία της σύμβασης, με το *κύρος* αυτής. Επί του ζητήματος αυτού, υφίσταται διάσταση απόψεων στους κόλπους της επιστήμης και νομολογίας. Πάντως, αυτονόητο είναι ότι η τήρηση της συγκεκριμένης κάθε φορά νόμιμης ή συμβατικής προθεσμίας απαιτείται, εφόσον ο καταγγέλλων δεν επικαλείται (και δεν αποδεικνύει) τη συνδρομή σπουδαίου λόγου, ικανού να δικαιολογήσει την καταγγελία της σύμβασης κατά πάντα χρόνο, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 8 παρ. 8 π.δ. 219/1991, το οποίο αναφέρεται στην περίπτωση έκτακτης καταγγελίας σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας με ορισμένη ή αόριστη διάρκεια.

Πιο συγκεκριμένα, αναφορικά με το παραπάνω ζήτημα, σύμφωνα με πρώτη άποψη⁵⁷ που υποστηρίζεται, η απρόθεσμη τακτική καταγγελία έχει ως αποτέλεσμα την ακυρότητα της καταγγελίας, η οποία θεωρείται σαν να μην έγινε (κατά την ΑΚ 180), δυνάμενη βέβαια να ισχύσει κατά μετατροπή, σύμφωνα με το άρθρο 182 ΑΚ, για την προσεχή συμβατική ή νόμιμη προθεσμία, εφόσον από τις συνθήκες της συγκεκριμένης περίπτωσης συνάγεται ότι ο καταγγέλλων, αν γνώριζε την ακυρότητα αυτή, θα ήθελε σε

⁵⁶ Βλ. ΑΠ 176/2010, ΕπισκεΔ (2010), σ. 743 επ. με εισαγωγικό σημείωμα *Κ. Παμπούκη*, στην οποία το δικαστήριο έκρινε αναφορικά με υπόθεση σύμβασης αποκλειστικής διανομής αορίστου χρόνου που καταγγέλθηκε με προθεσμία προειδοποίησης εννέα μηνών, έπειτα από 40 έτη εμπορικής συνεργασίας.

⁵⁷ Υπέρ της άποψης αυτής βλ. *Δ. Ανδρουτσόπουλο*, ό.π., σ. 277· *Ε. Περάκη*, ό.π., σ. 408 (26), κατά τον οποίο «η μη τήρηση της προθεσμίας επάγει ακυρότητα της καταγγελίας, εκτός αν μετατραπεί (ΑΚ 182) σε καταγγελία υπό προθεσμία. Ο αντιπρόσωπος όμως μπορεί να δεχθεί ως έγκυρη την απρόθεσμη καταγγελία και να αξιώσει την αποζημίωση»· *Μ.-Θ. Μαρίνο*, Παρατηρήσεις στην ΜΠρΑθ 1097/1999, ΕΕμπΔ (1999), σ. 46 επ. (47)· *Γ. Μπαμπέτα*, ό.π., σ. 19, ο οποίος υποστηρίζει ότι «εφόσον η τήρηση των προθεσμιών διαγράφεται ως αναγκαστικό δίκαιο, καταγγελία που ασκείται χωρίς την τήρησή τους, είναι άκυρη και δεν περατώνει τη σύμβαση. Πάντως, εφαρμογή της ΑΚ 182 δεν αποκλείεται».

κάθε περίπτωση την εμπρόθεσμη καταγγελία. Στην τελευταία αυτή περίπτωση, η καταγγελία θα θεωρηθεί έγκυρη, πλην όμως θα ισχύει για το χρονικό εκείνο σημείο, κατά το οποίο θα συμπληρωνόταν η νόμιμη ή συμβατική προθεσμία προμήνυσης.

Υποστηρίζεται⁵⁸ ακόμη η άποψη ότι, πέρα από την ακυρότητα της απρόθεσμης καταγγελίας ή τη δυνατότητα μετατροπής της σε καταγγελία υπό προθεσμία, ο αντιπρόσωπος μπορεί να δεχθεί ως έγκυρη την καταγγελία που πραγματοποιείται χωρίς την τήρηση προθεσμίας και να αξιώσει την αποζημίωση που δικαιούται.

Περαιτέρω, σημαντική μερίδα της ελληνικής νομολογίας⁵⁹ τάσσεται υπέρ της δυνατότητας λύσης της σύμβασης αορίστου χρόνου με απρόθεσμη τακτική καταγγελία και επέλευσης των αποτελεσμάτων αυτής, μετά την παρέλευση των χρονικών ορίων που ορίζονται κατά περίπτωση στο άρθρο 8 παρ. 4 π.δ. 219/1991. Ως εκ τούτου, η μη τήρηση της προβλεπόμενης κατ' αρ. 8 παρ. 3 και 4 του π.δ. 219/91 προθεσμίας δεν συνεπάγεται ακυρότητα της καταγγελίας, παρά μόνο γένεση αξίωσης αποζημίωσης σχετικώς. Η εν λόγω προς ανόρθωση ζημία, σύμφωνα με τη νομολογία, περιλαμβάνει το διαφυγόν κέρδος, που θα αποκόμιζε με πιθανότητα, κατά τη συνήθη πορεία των πραγμάτων ο αντιπρόσωπος, εφόσον εξακολουθούσε κανονικά η σύμβαση μέχρι να συμπληρωθεί η νόμιμη ή συμβατική προειδοποιητική προθεσμία, που θα έπρεπε κανονικά να τηρηθεί κατά την τακτική καταγγελία της σύμβασης.

Η προαναφερθείσα νομολογιακή αντιμετώπιση, είναι κατά τη γνώμη μας ορθότερη, διότι φαίνεται να οδηγεί σε επεικέστερα αποτελέσματα, σε σχέση με την άποψη που υποστηρίζει την ακυρότητα της απρόθεσμης τακτικής καταγγελίας, δοθέντος ότι, η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας είναι μια διαρκής σύμβαση με έντονο το στοιχείο της εμπιστοσύνης. Από μόνη της, άλλωστε, η ακυρότητα της απρόθεσμης καταγγελίας δεν έχει πρακτική σημασία, αν δεν συνεχίσει να λειτουργεί ουσιαστικά η συμβατική σχέση για αμφότερα τα συμβαλλόμενα μέρη, γεγονός το οποίο δεν είναι διόλου βέβαιο, καθώς ήδη θα έχουν διαταραχθεί οι σχέσεις των μερών εξαιτίας της καταγγελίας. Άλλωστε, ο αντιπρόσωπος μπορεί να αναζητήσει, όπως προβλέπεται και στο άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. γ' π.δ. 219/1991, πέρα από την αποζημίωση πελατείας και «την ανόρθωση της περαιτέρω ζημίας την οποία υπέστη όπως ορίζεται από τις διατάξεις του Αστικού Κώδικα».

⁵⁸ Υπέρ της άποψης αυτής βλ. *Ε. Περάκη*, ό.π., σ. 408 (26).

⁵⁹ Βλ. ενδεικτικά, ΕφΠατρ 310/2002, ΕπισκεΔ (2002), σ. 807 επ., ΠΠρΘεσσαλ 21602/2003, ΔΕΕ (2003), σ. 1091 επ., ΕφΘεσσαλ 68/2007, ΕπισκεΔ (2007), σ. 204 επ. (2009), ΑΠ 1554/2008, Αρμ (2009), σ. 680 επ. (683)· ΑΠ 1766/2009, ΔΕΕ 2010, σ. 707 επ. (709)· ΑΠ 1935/2009, ΔΕΕ (2010), 710 επ.· ΑΠ 2103/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 937 επ.· ΕφΑθ 676/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 204 επ.· ΜΠρΑθ 4546/2009, ΕπισκεΔ (2009), σ. 849 επ., με εισαγωγικό σημ. *Κ. Παμπούκη*, σ. 851 επ. Το Πρωτοδικείο ακολουθεί την ΑΠ 1554/2008· Επίσης, υπέρ της άποψης αυτής βλ. *Μ. Βαρελά*, Εμπορική αντιπροσωπεία σε Εφαρμογές Εμπορικού Δικαίου, Τόμος 3^Α, επιμ. Ε. Τριανταφυλλάκης, 2007, σ. 162 επ. (171).

1.4.2. Έκτακτη καταγγελία

Σε περίπτωση που η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας είναι *ορισμένου χρόνου*, μπορεί να λυθεί πρόωρα μόνον με *έκτακτη καταγγελία*, με την επίκληση δηλαδή, της συνδρομής σπουδαίου λόγου και χωρίς την τήρηση ορισμένης προθεσμίας. Με τον ίδιο τρόπο μπορεί να λυθεί οποτεδήποτε και χωρίς την τήρηση της νόμιμης (ή συμβατικής) προειδοποιητικής προθεσμίας και η σύμβαση *αορίστου χρόνου*. Το δικαίωμα έκτακτης καταγγελίας δεν μπορεί να αποκλειστεί ή να περιοριστεί συμβατικά. Ρητά μνημονεύεται στο άρθρο 8 παρ. 8 π.δ. 219/1991 ότι «η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας μπορεί να καταγγελθεί κατά πάντα χρόνο και χωρίς την τήρηση των προθεσμιών της παραγράφου 4 σε περίπτωση κατά την οποία ένα εκ των μερών παραλείπει την εκτέλεση του συνόλου ή μέρους των συμβατικών υποχρεώσεων καθώς και σε περίπτωση έκτακτων περιστάσεων».

Κατά την άσκηση του δικαιώματος της έκτακτης καταγγελίας, είναι κρίσιμη η ύπαρξη σπουδαίου λόγου. Ειδικότερα, σπουδαίο λόγο αποτελεί το σύνολο των περιστατικών που αντικειμενικά, κατά την καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη, ενόψει και των συμφερόντων των συμβαλλόμενων, καθιστούν στη συγκεκριμένη περίπτωση, μη ανεκτή (επαχθή) τη συνέχιση της συμβατικής σχέσης, μέχρι το χρόνο της συμβατικά προβλεπόμενης λήξης της ή μέχρι το πέρας της προθεσμίας προειδοποίησης στην περίπτωση τακτικής καταγγελίας⁶⁰. Ο σπουδαίος λόγος δεν είναι απαραίτητο να οφείλεται σε υπαιτιότητα του αντισυμβαλλόμενου, αλλά μπορεί να οφείλεται και σε άλλους αντικειμενικούς λόγους, καθώς και σε έκτακτες περιστάσεις.

1.4.2.1. Η άνευ σπουδαίου λόγου έκτακτη καταγγελία σύμβασης ορισμένου χρόνου

Προβληματική είναι η περίπτωση έκτακτης καταγγελίας σύμβασης ορισμένου χρόνου, όταν ο προβληθείς σπουδαίος λόγος δεν είναι σπουδαίος ή αληθής. Το ζήτημα που διχάζει εν προκειμένω, συνίσταται στο αν η ύπαρξη η μη σπουδαίου λόγου, κατά την έκτακτη καταγγελία σύμβασης ορισμένου χρόνου, επηρεάζει το κύρος της καταγγελίας, δηλαδή επιφέρει τη λύση της σχέσης συνεργασίας.

Αναλυτικότερα ως προς το εν λόγω ζήτημα, υποστηρίζεται η άποψη⁶¹ ότι η χωρίς σπουδαίο λόγο έκτακτη καταγγελία σύμβασης ορισμένου χρόνου συνεπάγεται την ακυρότητά της, με αποτέλεσμα η καταγγελία να μην παράγει τα έννομα αποτελέσματά της, δηλαδή να μην επιφέρει τη λύση της σύμβασης. Σχετικώς παρατηρείται ότι, «στη σύμβαση ορισμένου χρόνου, η χωρίς σπουδαίο λόγο καταγγελία εύλογα συνεπάγεται την ακυρότητα, ακριβώς διότι τα μέρη δεσμεύτηκαν σε μια συγκεκριμένη χρονική προοπτική και αντίστοιχο

⁶⁰ Βλ. ενδεικτικά, *Αστ. Γεωργιάδη*, Ενοχικό δίκαιο. Γενικό μέρος, Τόμος II, Δ' έκδ., 2003, σ. 311.

⁶¹ Υπέρ της θέσης αυτής βλ. *Θ. Λιακόπουλο*, ό.π., σ. 187-188, *του ιδίου*, Ζητήματα από την τακτική και έκτακτη καταγγελία της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, ΚριτΕ (1999), σ. 55 επ. (55, 62)· *Γ. Μπαμπέτα*, ό.π., σ. 20.

εμπορικό προγραμματισμό»⁶². Σημαντική μερίδα της νομολογίας⁶³ τάσσεται με τη θέση αυτή και δέχεται ότι «στην ορισμένου χρόνου σύμβαση ο σπουδαίος λόγος είναι προϋπόθεση για να επέλθουν οι έννομες συνέπειες της καταγγελίας. Αν δεν συντρέχει σπουδαίος λόγος δεν επέρχονται οι έννομες συνέπειες αυτής (της καταγγελίας)».

Υποστηρίζεται ακόμη η άποψη⁶⁴ ότι η άνευ σπουδαίου λόγου έκτακτη καταγγελία μπορεί να συνιστά υπαίτια παράβαση των συμβατικών υποχρεώσεων έναντι του αντισυμβαλλόμενου, οπότε μπορεί να αποτελέσει σπουδαίο λόγο καταγγελίας της σύμβασης εκ μέρους του ανυπαίτιου μέρους⁶⁵. Στην περίπτωση αυτή, το ανυπαίτιο μέρος (πέρα από την αποζημίωση πελατείας, σε περίπτωση που είναι ο αντιπρόσωπος) θα δικαιούται ανόρθωση της ζημίας την οποία υπέστη, όπως ορίζεται από τις διατάξεις του κοινού δικαίου.

Τέλος, τρίτη άποψη⁶⁶, δέχεται ότι η χωρίς σπουδαίο λόγο καταγγελία σύμβασης ορισμένου χρόνου είναι έγκυρη, ενώ το παράνομο (και υπαίτιο) αυτής παράγει υποχρέωση αποζημίωσης σχετικώς.

Από τις προαναφερθείσες θέσεις, θα μπορούσε να υποστηριχθεί ότι η τελευταία εμφανίζεται να επεμβαίνει λιγότερο στη συμβατική ελευθερία των μερών. Επιπλέον, συμβαδίζει με το χαρακτήρα της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, η οποία αποτελεί σχέση ιδιαίτερης εμπιστοσύνης μεταξύ των μερών. Είναι λοιπόν αμφίβολο, κατά πόσο εξυπηρετεί ουσιαστικά τα συμφέροντα αμφοτέρων των μερών η συνέχιση μιας συμβατικής σχέσης, η οποία έχει διαρραγεί εξαιτίας της αδικαιολόγητης καταγγελίας. Ούτως ή άλλως, ακόμα και αν η άνευ σπουδαίου λόγου καταγγελία του αντιπροσωπευόμενου κριθεί άκυρη, ο τελευταίος έχει το δικαίωμα να προβεί εκ νέου σε έκτακτη καταγγελία της σύμβασης, επικαλούμενος όχι μόνον

⁶² Βλ. *Θ. Λιακόπουλο*, Ζητήματα από την τακτική και έκτακτη καταγγελία της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, ΚριτΕ (1999), σ. 62.

⁶³ Βλ. ενδεικτικά, ΕφΑθ 1714/2005, ΔΕΕ (2005), σ. 838 επ. (839) = ΕπισκΕΔ (2005), σ. 480 επ. (484), με παρατ. και εισαγωγικό σημ. *Κ. Παμπούκη*, ΕφΠειρ 516/2006, ΔΕΕ (2007), σ. 350 επ. (351)· ΠΠρΘεσσαλ 6041/2007, ΑΡΜ (2007), σ. 1187 επ. (1190), ΠΠρΗρακλ 16/2007, Αρμ (2007), σ. 1682 επ., ΑΠ 1042/2009, ΕΕμπΔ (2010), σ. 46 επ. (48).

⁶⁴ Βλ. *Γ. Μπαμπέτα*, ό.π., σ. 20, ο οποίος αναφέρει ότι «εφόσον ο καταγγέλλων δεν αποδεικνύει τη συνδρομή σπουδαίου λόγου, η καταγγελία είναι άκυρη και ουδόλως περατώνει τη σύμβαση. Χορηγεί δε στο ανυπαίτιο μέρος σπουδαίο λόγο καταγγελίας της σύμβασης, αξίωση αποζημίωση πελατείας, αποζημίωσης του ΑΚ (θετικής και αποθετικής ζημίας)...»· ΠΠρΘεσσαλ 21602/2003, ΔΕΕ (2003), σ. 1091 επ., ΠΠρΑθ 3539/2005, ΧριΔ (2005), σ. 816 επ., ΕφΘεσσαλ 68/2007, ΕπισκΕΔ (2007), σ. 204 επ. (209).

⁶⁵ Βλ. ομοίως στην περίπτωση σύμβασης franchising, *Η. Σουφλερό*, Οι συμβάσεις franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο ανταγωνισμού, ό.π., σ. 168, ο οποίος δέχεται ότι η άκυρη έκτακτη καταγγελία σύμβασης δικαιόχρησης μπορεί να αποτελεί σπουδαίο λόγο καταγγελίας της σύμβασης από τον ανυπαίτιο αντισυμβαλλόμενο.

⁶⁶ Υπέρ της θέσης αυτής βλ. *Κ. Παμπούκη*, παρατ. και εισαγωγικό σημείωμα στην ΕφΛαρ 1714/2005, ΕπισκΕΔ (2005), σ. 480 επ. (480, υποσημ. 1)· *Μ. Βαρελά*, Εμπορική αντιπροσωπεία σε Εφαρμογές Εμπορικού Δικαίου, ό.π., σ. 162 επ. (171)· ΕφΘεσσαλ 1401/2003, Αρμ (2004), σ. 1005 επ. = ΕΕμπΔ (2003), σ. 820 επ. με παρατηρήσεις *Κ. Παμπούκη*, ΕφΘεσσαλ 2655/2004, Αρμ (2004), σ. 1683 επ. (1684).

υπαίτια συμπεριφορά του αντισυμβαλλομένου του, αλλά και αντικειμενικούς λόγους, καθώς και έκτακτες περιστάσεις (άρθρο 8 παρ. 8 π.δ. 219/1991).

1.4.3. Καταγγελία που ασκείται κατά κατάχρηση δικαιώματος

Εξίσου προβληματική με τη λειτουργία του σπουδαίου λόγου κατά την επιχειρούμενη έκτακτη καταγγελία είναι και η αντιμετώπιση της *καταχρηστικότητας* της καταγγελίας. Εν προκειμένω, το πρόβλημα έγκειται στις διαφορετικές απόψεις που υποστηρίζονται ως προς τη συνέπεια που επιφέρει η καταγγελία σύμβασης που ασκείται καταχρηστικά, δηλαδή, κατά παράβαση του άρθρου 281 ΑΚ. Το εν λόγω ζήτημα ανακύπτει κυρίως στην περίπτωση της τακτικής καταγγελίας. Και τούτο διότι, στην περίπτωση της έκτακτης καταγγελίας σύμβασης ορισμένου χρόνου, η επίκληση και η απόδειξη σπουδαίου λόγου εκ μέρους του αντιπροσωπευόμενου, αποκλείει συνήθως τον έλεγχο του κύρους της καταγγελίας από πλευράς καταχρηστικότητας, χωρίς βέβαια τούτο, να ισχύει για κάθε περίπτωση.

Σύμφωνα με πρώτη άποψη⁶⁷, με την οποία συντάσσεται και μέρος της νομολογίας⁶⁸, η καταγγελία που ασκείται καταχρηστικά είναι *άκυρη*, με αποτέλεσμα, να μην παράγει τα έννομα αποτελέσματά της, δηλαδή να μην λύει τη σύμβαση. Η εν λόγω άποψη πάντως, δεν διακρίνει μεταξύ της καταχρηστικής καταγγελίας σύμβασης αορίστου ή ορισμένου χρόνου.

Αναφορικά με την *καταχρηστική καταγγελία σύμβασης αόριστης διάρκειας*, άλλη άποψη⁶⁹ δέχεται την *εγκυρότητα* αυτής, σε συνδυασμό

⁶⁷ Υπέρ της άποψης αυτής βλ. Δ. Ανδρουτσόπουλο, ό.π., σ. 276, αναφορικά με το ζήτημα των συνεπειών της καταχρηστικής τακτικής καταγγελίας· Λ. Γεωργακόπουλο, Αξίωση αποζημίωσης πελατείας διανομέα και καταχρηστική καταγγελία σύμβασης διανομής (άρθρο 2α Ν 793/77), Γνωμ., ΔΕΕ (1998), σ. 112 επ. (117-118), όπου γίνεται δεκτή η ακυρότητα καταχρηστικής καταγγελίας σύμβασης ορισμένης διάρκειας· Ε. Περάκη, ό.π., σ. 408, ο οποίος δεν αποκλείει την ακυρότητα της καταγγελίας σε περίπτωση που αυτή ασκείται καταχρηστικά· Πρβλ. Απ. Γεωργιάδη σε Απ. Γεωργιάδη-Μ. Σταθόπουλο, ΑΚ, τομ. Ι, 1978, άρθρο 281 αριθ. 24, όπου υποστηρίζεται ότι εάν η άσκηση του δικαιώματος αποτελεί δικαιοπραξία, αυτή ως αντικείμενη σε απαγορευτική διάταξη του νόμου, εφόσον δεν συνάγεται κάτι άλλο, είναι άκυρη.

⁶⁸ Βλ. ενδεικτικά, ΕφΘεσσαλ 1876/2002, ΕπισκεΔ (2003), σ. 437 επ. (441), όπου το δικαστήριο δέχεται ότι «με την καταγγελία επέρχεται λήξη της διαρκούς συμβάσεως ex nunc χωρίς να λαμβάνει χώρα ανάστροφη διεκπεραίωσή της. Εν τούτοις γεννιούνται αξιώσεις αποζημίωσης στην άκαιρη καταγγελία, εκτός αν είναι άκυρη είτε λόγω του ότι ασκείται καταχρηστικώς είτε διότι το ορίζει άλλη ειδική διάταξη»· ΜΠρΑθ 8426/2002, ΔΕΕ (2003), σ. 974 επ.· Εφαθ 4711/2006, ΧρΙΔ (2008), σ. 252 επ. (253) με παρατ. Μ.-Θ. Μαρίνου = ΔΕΕ (2007), σ. 1208 επ. (1209)· Εφαθ 5208/2008, ΕπισκεΔ (2009), σ. 202 επ. (205-206) με εισαγωγικό σημ. Κ. Παμπούκη, οποία αφορά σε σύμβαση αποκλειστικής διανομής και δέχεται ότι η καταχρηστική καταγγελία της είναι άκυρη· ΑΠ 1042/2009, ΕΕμπΔ (2010), σ. 46 επ. (48), όπου το δικαστήριο δέχεται το έγκυρο της έκτακτης καταγγελίας σύμβασης αορίστου ή ορισμένου χρόνου, «εφόσον η καταγγελία δεν αντίκειται σε απαγορευτική διάταξη νόμου ή στα χρηστά ήθη και δεν ασκείται καταχρηστικά, επειδή διαφορετικά είναι άκυρη.».

⁶⁹ Υπέρ της άποψης αυτής βλ. Θ. Λιακόπουλο, Γενικό εμπορικό δίκαιο, Από την εμπορική πράξη στην εμπορική σύμβαση, ό.π., σ. 187, 190· του ιδίου, Ζητήματα από την τακτική και έκτακτη καταγγελία της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, ΚριτΕ (1999), σ. 55 επ.· Επίσης βλ. Κ. Παμπούκη, Εισαγωγικό σημείωμα στην Εφαθ 5208/2008, ΕπισκεΔ (2009), σ. 202 επ., ο οποίος τάσσεται με την άποψη ότι η καταχρηστική καταγγελία είναι έγκυρη και ότι «παρίσταται ως πλημμελής εκπλήρωση της παροχής του καταγγείλαντος-ειδικότερα, δε, ως μη εκπλήρωση της παροχής για τον υπόλοιπο χρόνο της σύμβασης», η οποία, σε περίπτωση που είναι υπαίτια, «παράγει ευθύνη κατ' άρθρα 287

πάντως, με την αξίωση του αντιπροσώπου για ανόρθωση της περαιτέρω ζημίας που υπέστη κατά το κοινό δίκαιο, ενώ υποστηρίζει ότι μπορεί να θεωρηθεί μόνον κατ' εξαίρεση ως άκυρη. Η παραπάνω θέση στηρίζεται στο ότι «στη σύμβαση αόριστης διάρκειας, υποδηλώνεται βούληση των μερών για ελεύθερη διακοπή της συμβατικής σχέσης, στοιχείο που έχει αναχθεί στα *essentialia* αυτής της σύμβασης»⁷⁰. Αυτό, μάλιστα, είναι και το διακριτικό στοιχείο μεταξύ των συμβάσεων αορίστου και ορισμένου χρόνου. Στο πλαίσιο των προαναφερθέντων, η άποψη αυτή δέχεται ότι «η τακτική καταγγελία ως καταχρηστική, έχει κατ' αρχήν, ως συνέπεια την πρόσθετη -πέραν της αποζημίωσης πελατείας- αποζημίωση (ΑΚ 281 και 914) του αντιπροσώπου. Αυτό αποτελεί μια εύλογη συνέπεια, αν ληφθεί υπόψη ότι σε περίπτωση καταγγελίας οφείλεται αποζημίωση πελατείας και η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας είναι διαρκής σύμβαση με έντονα στοιχεία εμπιστοσύνης»⁷¹. Υπογραμμίζεται πάντως ότι, «δεν αποκλείεται βέβαια, κατά τις συνθήκες της συγκεκριμένης περίπτωσης και της απαιτήσεως της καλής πίστης (ΑΚ 174 και 281), η ακυρότητα ή ακόμη η παράταση της σύμβασης πέραν της νόμιμης προθεσμίας καταγγελίας»⁷², ενώ γίνεται δεκτό ότι σε περίπτωση που η τακτική καταγγελία «είναι καταχρηστική μπορεί, κατ' εξαίρεση, να είναι άκυρη και επομένως να διατηρείται η σύμβαση, εφόσον η ακυρότητα αποτελεί, μετά στάθμιση των εκατέρωθεν συμφερόντων (επιχείρησης και αντιπροσώπου), τον μόνο τρόπο ικανοποίησης των συμφερόντων του αντιπροσώπου, χωρίς να παραβλέπονται ωστόσο τα συμφέροντα της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης»⁷³.

Την άποψη περί εγκυρότητας της καταχρηστικής καταγγελίας ασπάζεται και σημαντική μερίδα της ελληνικής νομολογίας⁷⁴. Εν προκειμένω,

και 330 ΑΚ-ευθύνη, η οποία συνίσταται σε υποχρέωση προς αποζημίωση, κατ' αναλογία από τ' άρθρα ιδίως 335 επ. και 340 επ. ΑΚ.»

⁷⁰ Βλ. Θ. Λιακόπουλο, Ζητήματα από την τακτική και έκτακτη καταγγελίας της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, ΚριτΕ (1999), σ. 62.

⁷¹ Βλ. Θ. Λιακόπουλο, Γενικό εμπορικό δίκαιο, Από την εμπορική πράξη στην εμπορική σύμβαση, ό.π., σ. 187.

⁷² Βλ. Θ. Λιακόπουλο, ό.π., σ. 190.

⁷³ Βλ. Θ. Λιακόπουλο, Ζητήματα από την τακτική και έκτακτη καταγγελίας της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, ΚριτΕ (1999), σ. 63.

⁷⁴ Βλ. ενδεικτικά ΑΠ 390/2004, ΔΕΕ (2005), σ. 65, ΕφΑΘ 3879/2007, ΕπισκΕΔ (2008), σ. 165 επ. με παρατ. Κ. Παμπούκη, η οποία εκδόθηκε υπό το προηγούμενο καθεστώς (πριν την τροποποίηση από τον ν. 3557/2007) και τάχθηκε υπέρ της άποψης ότι η σύμβαση που καταρτίζεται ατύπως είναι μεν έγκυρη, αλλά δεν διέπεται από τις διατάξεις του π.δ. 219/1991, αλλά από εκείνες των 90 επ. ΕΚ και 713 επ. ΑΚ. Το Εφετείο δέχεται ότι η καταγγελία της σύμβασης (η ανάκληση της δοθείσας εντολής) «ελέγχεται μόνο υπό τις προϋποθέσεις του άρθρου 281 ΑΚ, και στην περίπτωση αυτή συνεπάγεται όχι ακυρότητα της ανάκλησης, αλλά μόνον υποχρέωση αποζημίωσης του εντολοδόχου»· ΠΠρΠειρ 3496/2007, ΧρΙΔ (2008), σ. 150 επ., η οποία αναφορικά με την περίπτωση καταγγελίας σύμβασης αορίστου χρόνου δέχεται ότι «κάθε καταγγελία που αντιβαίνει στη διάταξη του άρθρου 281 Α.Κ. είναι άκαιρη, μπορεί δε να αποτελεί και αδικοπραξία (άρθρα 914, 919 του Α.Κ.), με αποτέλεσμα να συνεπάγεται μεν τη λύση της συμβάσεως, αλλά ο καταγγέλλων να υποχρεούται σε αποζημίωση, εκτός αν αυτός αποδείξει ότι η καταγγελία έγινε για σπουδαίο λόγο»· ΑΠ 1554/2008, Αρμ (2009), σ. 680 επ. (683), στην οποία το δικαστήριο αναφέρεται στους τρόπους λύσης της σύμβασης αορίστου χρόνου (τακτική και έκτακτη καταγγελία). Το δικαστήριο, εκκινώντας, προφανώς, από τη θέση ότι

υποστηρίζεται ότι η καταχρηστική άσκηση του δικαιώματος της καταγγελίας χορηγεί στον αντιπρόσωπο το δικαίωμα να ζητήσει αποκατάσταση της ζημίας που υπέστη κατά τις διατάξεις του κοινού δικαίου.

Ορθότερη κατά τη γνώμη μας, είναι η ως άνω δεύτερη άποψη της επιστήμης, η οποία γίνεται δεκτή και νομολογιακά, διότι επεμβαίνει με ηπιότερο τρόπο στη συμβατική ελευθερία των μερών και δεν οδηγεί στα ανεπιεική αποτελέσματα, που ενδεχομένως συνεπάγεται η αντίθετη άποψη, με την εκδοχή της ακυρότητας της καταγγελίας που ασκείται καταχρηστικά. Άλλωστε, η ακυρότητα της τακτικής καταγγελίας που αντίκειται στην ΑΚ 281 είναι αμφίβολο κατά πόσο εξισορροπεί τα αντιτιθέμενα συμφέροντα των συμβαλλόμενων μερών. Η παρατήρηση αυτή αφορά περισσότερο στα συμφέροντα της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης, η συμβατική ελευθερία της οποίας (με τη μορφή της ελευθερίας της να περατώσει μια σύμβαση) (άρθρο 5 παρ. 1 Σ) πλήττεται με τρόπο μη εύλογο, μπορεί δε να οδηγήσει και στον κλονισμό της ίδιας της ανταγωνιστικότητας του δικτύου της, μιας και εκ των πραγμάτων, «αναχαιτίζει» τα τυχόν επιχειρηματικά σχέδια αναδιάρθρωσης του δικτύου της. Περαιτέρω όμως, η παραπάνω θεώρηση δεν παραβλέπει και τον ίδιο τον αντιπρόσωπο, ο οποίος πιθανότατα, αδυνατεί να παραμείνει το ίδιο ανταγωνιστικός στο πλαίσιο μιας συνεργασίας, στην οποία υφίστανται προστριβές και διατάραξη των σχέσεων εμπιστοσύνης λόγω της επιγενόμενης καταγγελίας. Τα συμφέροντα δε του τελευταίου (ενν. του αντιπροσώπου) προστατεύονται επαρκώς, δεδομένου ότι έχει τη δυνατότητα να αξιώσει (πέρα από την αποζημίωση πελατείας) και αποζημίωση για την περαιτέρω ζημία την οποία υπέστη, με βάση τις διατάξεις του ΑΚ, η οποία θα είναι πλήρης, δηλαδή δεν θα περιορίζεται στη θετική ζημία, αλλά θα περιλαμβάνει και το διαφυγόν κέρδος.

Αναφορικά με τα κριτήρια διαπίστωσης περί του καταχρηστικού ή μη χαρακτήρα της καταγγελίας, προκρίνεται ως σκόπιμη η παράθεση της κρίσης της Ολομέλειας του Αρείου Πάγου στις ΟΛΑΠ 12/2004 και 13/2004⁷⁵. Πιο

είναι έγκυρη η καταχρηστική καταγγελία, υποστηρίζει ότι «η ανατιολόγητη καταγγελία από τον αντιπροσωπευόμενο, που αποτελεί δικαίωμα αυτού, όταν ασκείται καταχρηστικώς, συνιστά αδικοπραξία, σύμφωνα με το άρθρο 914 ΑΚ, αφού η καταχρηστική άσκηση δικαιώματος απαγορεύεται από το άρθρο 281 ΑΚ»· ΑΠ 1766/2009, ΔΕΕ 2010, σ. 707 επ. (709), η οποία αναφέρεται σε καταγγελία σύμβασης αορίστου χρόνου. Το δικαστήριο δέχεται τον αδικοπρακτικό χαρακτήρα της ανατιολόγητης καταγγελίας που ασκείται καταχρηστικά, η οποία, κατά την κρίση του, θεμελιώνει αξίωση αποζημίωσης ή και χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης, υπέρ του άλλου μέρους, με την προϋπόθεση βέβαια ότι ο άλλος υπέστη ζημία ή και ηθική βλάβη, αιτιωδώς συνδεόμενη με την αδικοπρακτική συμπεριφορά του καταγγέλλοντος· ΕφΑθ 676/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 204 επ., όπου το δικαστήριο δέχεται ότι «Σημειώνεται, όμως, ότι η καταγγελία της συμβάσεως εμπορικής αντιπροσωπείας ή αποκλειστικής διανομής, λόγω της φύσεως της συμβάσεως εντολής ως σχέσεως εμπιστοσύνης, και αν ακόμα είναι καταχρηστική, δεν είναι ποτέ άκυρη, αλλά απλώς χορηγεί στον εντολοδόχο (αντιπρόσωπο ή διανομέα) το δικαίωμα να ζητήσει την αποκατάσταση κάθε θετικής και αποθετικής ζημίας που υπέστη από αυτή (ΑΠ 390/2004).»· ΠΠρΑθ 3464/2009, ΕΕμπΔ (2009), σ. 543 επ. (544-545), όπου και ρητή παραπομπή στις ΟΛΑΠ 12/2005 και ΑΠ 1554/2008· ΜΠρΑθ 4546/2009, ΕπισκΕΔ 2009, σ. 849 επ. με εισαγωγικό σημ. *Κ. Παμπούκη*, σ. 851 επ. Το Πρωτοδικείο ακολουθεί, στη μείζονα σκέψη, την ΑΠ 1554/2008.

⁷⁵ Βλ. ΟΛΑΠ 12/2004, ΕΕμπΔ (2005), σ. 44 επ. (445) και ΟΛΑΠ 13/2004, ΤΝΠ «ΝΟΜΟΣ».

συγκεκριμένα, στις εν λόγω αποφάσεις, η ΟΛΑΠ έκρινε ότι η άσκηση του διαπλαστικού δικαιώματος της καταγγελίας εκ μέρους του αντιπροσωπευόμενου δεν είναι καταχρηστική, όταν η λύση της σύμβασης εντάσσεται στις *αντικειμενικά προβλέψιμες από τον αντιπρόσωπο συναλλακτικές δυνατότητες* του ασκούντος το δικαίωμα καταγγελίας και *δεν είναι άσχετη με το καλώς εννοούμενο συμφέρον της επιχείρησής του*. Περαιτέρω, όπως αξιολόγησε η ΟΛΑΠ, η προηγηθείσα επωφελής για τα συμφέροντα του καταγγέλλοντος συμπεριφορά του αντιπροσώπου του δεν καθιστά την καταγγελία αντίθετη στα χρηστά ήθη, πολύ περισσότερο, καθόσον η συμπεριφορά αυτή του τελευταίου, που ουσιαστικώς εντάσσεται στα πλαίσια της καλόπιστης εκτέλεσης της ενοχής, επιβάλλεται από το νόμο (άρθρο 288 ΑΚ).

Η προαναφερθείσα κρίση της ΟΛΑΠ είναι πλέον κρατούσα και υιοθετείται σε πολλές αποφάσεις⁷⁶ των εθνικών μας δικαστηρίων, οι οποίες, μάλιστα, παραπέμπουν ρητά στις ως άνω αεροπαγίτικες αποφάσεις. Έτσι για παράδειγμα, κρίθηκε⁷⁷ ότι η λύση της σύμβασης με καταγγελία εκ μέρους του εντολέα υπάγεται στις αντικειμενικά προβλέψιμες από τον αντιπρόσωπο δυνατότητες του αντιπροσωπευόμενου και δεν είναι άσχετη με το συμφέρον της επιχείρησής του, στην περίπτωση που η αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση, που ήταν μια μεγάλη εταιρεία, ευλόγως, κατά τις κρατούσες στις εμπορικές συναλλαγές αντιλήψεις, χρησιμοποίησε δικά της *κριτήρια διάρθρωσης της επιχείρησής της και ανέπτυξε ιδιαίτερους επιχειρηματικούς συνδυασμούς για τη βελτίωση του συστήματος διανομής των προϊόντων της και προώθησης των πωλήσεων*, έτσι ώστε να ενισχυθεί η θέση της έναντι των ανταγωνιστικών προϊόντων.

Περαιτέρω, στο πλαίσιο της παραπάνω κρατούσας πλέον νομολογίας, σε αντίθεση με την προγενέστερη νομολογιακή θέση⁷⁸, γίνεται δεκτό⁷⁹ ότι μόνο το γεγονός της αιφνίδιας, χωρίς προειδοποίηση και χωρίς την παροχή εύλογης εξάμηνης προθεσμίας, διακοπής της συνεργασίας του αντιπροσωπευόμενου επιχειρηματία με τον αντιπρόσωπο, «χωρίς τη συνδρομή και άλλων περιστατικών, όπως μεθοδεύσεις προς απόσπαση πελατείας, προσπάθειες οικονομικής αποσταθεροποίησης του διανομέα με σκοπό να αναλάβει τις πωλήσεις στην περιοχή άλλος διανομέας με τις ίδιες

⁷⁶ Βλ. ενδεικτικά, Εφαθ 1510/2006, ΔΕΕ (2006), σ. 792 επ. (792), ΑΠ 1920/2008, ΤΝΠ «ΝΟΜΟΣ», Εφαθ 961/2008, ΔΕΕ (2009), σ. 343 επ. (345-346), ΑΠ 1934/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 337 επ. (341), Εφαθ 676/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 204 επ., ΠΠραθ 3464/2009, ΕΕμπΔ (2009), σ. 543 επ. (545).

⁷⁷ Βλ. ΑΠ 1934/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 337 επ. (341).

⁷⁸ Υπέρ της μη κρατούσας πλέον άποψης βλ. εντελώς ενδεικτικά ΠΠραθ 3464/2009, ΕΕμπΔ 2009, σ. 543 επ. (544-544), όπου το Πρωτοδικείο δέχεται ότι καταχρηστική άσκηση «υφίσταται όχι μόνο στην περίπτωση της αποδυνάμωσης του δικαιώματος του προς καταγγελία, αλλά και στην περίπτωση της αδικαιολόγητης και μη αναμενόμενης μεταβολής της προηγούμενης συμπεριφοράς του, πού είχε δημιουργήσει στον εμπορικό αντιπρόσωπο την εύλογη πεποίθηση ότι δεν θα ασκήσει το δικαίωμα αυτό και είχε συντελέσει στην ενέργεια πράξεων από εκείνον (αντιπρόσωπο) και στη δημιουργία ορισμένης πραγματικής κατάστασης, η ανατροπή της οποίας επιφέρει επαχθείς για τον τελευταίο συνέπειες».

⁷⁹ Βλ. ΑΠ 1934/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 337 επ. (341).

προϋποθέσεις, κακοβουλία κ.λπ., δεν αποτελεί συμπεριφορά ενέχουσα προφανή υπέρβαση των τιθέμενων από το άρθρο 281 ΑΚ ορίων ούτε αντίθεση στα χρηστά ήθη».

2. Οι κατ' ιδίαν ουσιαστικές προϋποθέσεις του άρθρου 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991

2.1. Η εισφορά νέων πελατών ή η σημαντική προαγωγή των υποθέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες και η διατήρηση για τον εντολέα ουσιαστικών ωφελειών από τις υποθέσεις με τους (νέους ή υπάρχοντες) πελάτες

Το πραγματικό του άρθρου 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991 θέτει δύο προϋποθέσεις, οι οποίες θα πρέπει να συντρέχουν *σωρευτικά* για τη γένεση της απαίτησης του εμπορικού αντιπροσώπου για αποζημίωση πελατείας μετά τη λύση της σύμβασης. Πρώτη ουσιαστική προϋπόθεση είναι η εισφορά νέων πελατών ή η σημαντική προαγωγή των υποθέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες και η διατήρηση εκ μέρους του αντιπροσωπευόμενου ουσιαστικών ωφελειών που προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς (άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. α' του π.δ. 219/1991).

2.1.1. Το είδος της επίμαχης πελατείας

Αναφορικά με την παραπάνω προϋπόθεση, κατά μια άποψη που υποστηρίζεται από την επιστήμη και υιοθετείται από μερίδα της νομολογίας⁸⁰, ενδιαφέρουν *μόνον* οι υφιστάμενες κατά τη λύση της σύμβασης σταθερές πελατειακές σχέσεις και όχι οι ευκαιριακές συναλλαγές. Ειδικότερα, σύμφωνα με την άποψη αυτή, σημασία έχουν οι πελάτες, οι οποίοι μέσω του αντιπροσώπου, αναπτύσσουν μια διαρκή συναλλακτική επαφή με την αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση. Τούτο επιβάλλεται από την ίδια τη φύση του θεσμού της αποζημίωσης πελατείας, δεδομένου ότι ο εντολέας διατηρεί ουσιαστικά οφέλη μετά τη λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, όταν μπορεί εύλογα να προσβλέπει στην προσδοκία κέρδους, απαραίτητο στοιχείο της οποίας είναι η ύπαρξη σταθερών -και όχι μεμονωμένων- πελατών.

Η κρίση βέβαια, αναφορικά με τον σταθερό χαρακτήρα των συναλλακτικών επαφών του αντιπροσώπου, μπορεί να πραγματοποιείται *μόνον ad hoc*, αφού προηγουμένως ληφθούν υπόψη οι συνθήκες της συγκεκριμένης κάθε φορά περίπτωσης. Στοιχεία που συνεκτιμώνται κατά τη

⁸⁰ Βλ. Ν. Τέλλη, *ό.π.*, σ. 81 επ.· Επίσης βλ. ΕφΛαρ 29/2005, ΕπισκεΔ (2006), σ. 118 επ., με εισαγωγικό σημείωμα Κ. Παμπούκη, όπου το Εφετείο δέχεται ότι «στην έννοια «πελάτης» όπως αυτή χρησιμοποιείται στην εν λόγω διάταξη (ενν. άρθρο 9 παρ. 1 π.δ. 219/1991) υπάγεται *μόνον* ο λεγόμενος σταθερός πελάτης και όχι αυτός που ευκαιριακά συνάπτει μια συναλλακτική πράξη με τον εντολέα. Θα πρέπει να έχει αποκατασταθεί μια τέτοιου είδους διαρκής συναλλακτική επαφή μεταξύ του εντολέα και του πελάτη, η οποία να καθιστά αναμενόμενη τη σύναψη και άλλων συναλλακτικών πράξεων μεταξύ τους στο μέλλον και μάλιστα μέσα σε ένα ορατό χρονικό διάστημα.».

διάγνωση αυτή είναι ιδίως, η διάρκεια ζωής των συμβατικών προϊόντων, το αν πρόκειται για άμεσα αναλώσιμα προϊόντα, η τιμή τους, η ανάγκη συντήρησής τους μέσω της αγοράς ανταλλακτικών (after sales service), ακόμα και το είδος της εν λόγω πελατείας (πελατεία χονδρικής ή λιανικής πώλησης)⁸¹.

Διευκρινίζεται πάντως, ότι ο αριθμός των σταθερών πελατών είναι αδιάφορος. Πράγματι, ένας αντιπρόσωπος μπορεί να εισφέρει ωφέλιμη για τον εντολέα του πελατεία, η οποία θα διατηρηθεί από τον τελευταίο μετά τη λύση της σύμβασης, ακόμα και αν αυτή αποτελείται από λίγους μεγάλους πελάτες-επιχειρήσεις, ή σε ακραίες περιπτώσεις, ακόμα και αν αυτή συνίσταται σε έναν μεγάλο πελάτη. Κατά την επιδίκαση επομένως, αποζημίωσης πελατείας σε αυτές τις περιπτώσεις, δεν θα πρέπει να επηρεάζει η διατύπωση του εθνικού (και κοινοτικού) νομοθέτη, ο οποίος χρησιμοποιεί τον πληθυντικό αριθμό και αναφέρεται σε πελάτες και όχι σε πελάτη⁸².

Ωστόσο, δεύτερη άποψη⁸³ αμφισβητεί την παραπάνω θέση που προϋποθέτει την ύπαρξη σταθερής πελατείας, με το επιχείρημα ότι περιορίζει υπέρμετρα την αποζημίωση πελατείας, αντίθετα με το σκοπό που εξυπηρετεί ο εν λόγω θεσμός. Κατά την άποψη αυτή, δεν πρέπει να υπολογίζεται μόνον η «σταθερή» πελατεία, αλλά και η εν δυνάμει πελατεία, η οποία δημιουργήθηκε λόγω της δραστηριότητας του αντιπροσώπου, κατά τη διάρκεια της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας.

2.1.2. Η εισφορά νέων πελατών

Σύμφωνα με το γράμμα του νόμου, η διαμεσολαβητική δράση του αντιπροσώπου κατά τη διάρκεια της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας θα πρέπει να έχει συντελέσει είτε στην εισφορά νέων πελατών, είτε στην σημαντική προαγωγή των υποθέσεων με υπάρχοντες πελάτες.

Αναφορικά με την πρώτη από τις δύο παραπάνω περιπτώσεις, δηλαδή την εισφορά νέων (σταθερών) πελατών, κρίσιμο είναι το χρονικό σημείο κατά το οποίο άρχισε να λειτουργεί η επίμαχη σχέση εμπορικής αντιπροσωπείας. Βάσει του χρονικού αυτού σημείου, γίνεται η διάκριση μεταξύ νέων και παλαιών πελατών. Έτσι, νέοι θεωρούνται κυρίως, οι πελάτες οι οποίοι ανέπτυξαν για πρώτη φορά συναλλακτικές επαφές με τον αντιπροσωπευόμενο, μέσω της δράσης του αντιπροσώπου. Σημασία βέβαια έχουν οι νέοι πελάτες, οι οποίοι υπάγονται στη συμφωνημένη περιοχή ευθύνης του αντιπροσώπου. Επομένως, οι νέοι πελάτες που δεν υπάγονται στην περιοχή που καλύπτει η σύμβαση αντιπροσωπείας και για τους οποίους ο αντιπρόσωπος δεν δικαιούται προμήθεια εξαιρούνται, δεδομένου ότι για αυτούς τους πελάτες δεν υφίσταται απώλεια προμήθειας για την οποία πρέπει να αποζημιωθεί ο αντιπρόσωπος⁸⁴.

⁸¹ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 83-87.

⁸² Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 90.

⁸³ Βλ. Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 98-99.

⁸⁴ Βλ. Επιτροπή των ΕΚ, Έκθεση σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 17 της Οδηγίας, ό.π., σ. 2.

Δεν αποκλείεται πάντως, να εμπíπτουν στον κύκλο της νέας πελατείας και πελάτες, οι οποίοι αγόραζαν τα συμβατικά προϊόντα πριν την έναρξη της διαμεσολαβητικής δραστηριότητας του αντιπροσώπου, χωρίς ωστόσο, να έχουν διατηρήσει τις συναλλακτικές τους σχέσεις με την αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση⁸⁵. Τούτο μπορεί να συμβεί στην περίπτωση κατά την οποία ο αντιπρόσωπος κατόρθωσε να ξανακερδίσει αυτούς τους πρώην πελάτες, που είχε «χάσει» ο αντιπροσωπευόμενος. Επομένως και αυτή η *πρώην πελατεία που «κέρδισε»* και πάλι ο αντιπρόσωπος υπολογίζεται στη νέα εισφερόμενη πελατεία, τα οφέλη της οποίας διατηρούνται εκ μέρους του εντολέα μετά τη λήξη της σχέσης εμπορικής αντιπροσωπείας. Το αν τελικά, οι επίμαχοι (πρώην) πελάτες χαρακτηρίζονται ως νέοι, κρίνεται κάθε φορά ad hoc, ανάλογα με τις ειδικές περιστάσεις της υπό κρίση περίπτωσης.

Σημασία βέβαια έχει, η νέα αυτή πελατεία να έχει δημιουργηθεί χάρη στη *διαμεσολαβητική δραστηριότητα* του αντιπροσώπου. Για να δικαιούται δηλαδή ο αντιπρόσωπος αποζημίωση πελατείας, θα πρέπει να έχει συμβάλει ουσιαστικά (ενεργά) με τη δράση του στην απόκτηση της πελατείας αυτής, χωρίς πάντως να είναι απαραίτητο, να έχει αποκτηθεί η εν λόγω πελατεία αποκλειστικά και μόνον χάρη στη δραστηριότητά του. Αρκεί και μικρή ανάμιξη του αντιπροσώπου, προκειμένου να κριθεί ότι συνέβαλε την απόκτηση της οικείας πελατείας⁸⁶. Καθίσταται επομένως σαφές ότι, αν η δράση του αντιπροσώπου περιορίζεται μόνον σε διαδικαστικές ενέργειες κατά την αγορά των συμβατικών προϊόντων από τους πελάτες, αν δηλαδή η πώληση και προώθηση των προϊόντων δεν στηρίζεται στην ουσία σε δικές του ενέργειες, τότε ο αντιπρόσωπος δεν δικαιούται αποζημίωση για την εν λόγω πελατεία μετά τη λύση της σύμβασης αντιπροσωπείας.

2.1.3. Η σημαντική προαγωγή των υποθέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες

Ο αντιπρόσωπος δικαιούται αποζημίωση πελατείας μετά τη λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, όχι μόνον αν εισέφερε νέα (σταθερή) πελατεία, αλλά και αν προήγαγε σημαντικά τις υποθέσεις με τους υπάρχοντες πελάτες (άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991). Η προϋπόθεση της προαγωγής των υποθέσεων με τους παλαιούς πελάτες διατυπώνεται στο νόμο με την έννοια της *αύξησης της αξίας των συναλλαγών των πελατών αυτών στη συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή δράσης* του αντιπροσώπου, δηλαδή της αύξησης του κύκλου εργασιών, ή με άλλα λόγια, του «τζίρου» της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης στη σχετική περιοχή ευθύνης⁸⁷.

⁸⁵ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 90 επ.

⁸⁶ Βλ. Επιτροπή των ΕΚ, ό.π., σ. 2.

⁸⁷ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 99 επ., ο οποίος, περαιτέρω, υποστηρίζει ότι «λαμβάνεται υπόψη η αύξηση του κύκλου εργασιών, ανεξαρτήτως του εάν η εν λόγω αύξηση επιτεύχθηκε από πωλήσεις των ίδιων ακριβώς εμπορευμάτων, με αυτά που προμηθεύονταν οι πελάτες και πριν την έναρξη της δραστηριότητας του αντιπροσώπου (ποσοτική διεύρυνση της συναλλακτικής σχέσης με τους υπάρχοντες πελάτες), η από πωλήσεις (και) άλλων εμπορευμάτων, που ενδεχομένως αργότερα

Σύμφωνα με τη νομολογία⁸⁸ των εθνικών μας δικαστηρίων, ως «σημαντική προαγωγή των υποθέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες» νοείται, η όχι συνήθης αύξηση του κύκλου των εμπορικών συναλλαγών, με υπάρχοντες πελάτες των συμβατικών προϊόντων. Το αν τελικά η αύξηση των συναλλακτικών σχέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες εμφανίζεται ως «σημαντική», όπως προϋποθέτει η οικεία διάταξη του π.δ. 219/1991, κρίνεται κάθε φορά με βάση τις ειδικές περιστάσεις της εξεταζόμενης περίπτωσης.

Εξάλλου, στο πλαίσιο όσων προαναφέρθηκαν σε σχέση με το απαραίτητο στοιχείο της σταθερότητας της νέας πελατείας, θα πρέπει να σημειωθεί ότι αυτή η εντατικοποίηση των συναλλακτικών σχέσεων με τους υφιστάμενους πελάτες πρέπει να είναι σταθερή και όχι μεμονωμένη, έτσι ώστε η αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση να έχει τη δυνατότητα να αποκομίσει επιχειρηματικό κέρδος από τις αναμενόμενες μελλοντικές παραγγελίες των συμβατικών προϊόντων από την εν λόγω πελατεία μετά τη λύση της σύμβασης⁸⁹.

2.1.4. Η διατήρηση για τον αντιπροσωπευόμενο ουσιαστικών ωφελειών από τις υποθέσεις με τους (νέους ή υπάρχοντες) πελάτες

Προκειμένου να γεννηθεί η απαίτηση για αποζημίωση πελατείας, θα πρέπει σύμφωνα με το νόμο, ο εμπορικός αντιπρόσωπος να επαύξησε την πελατεία ή τις συναλλαγές της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης, η οποία, μετά τη λύση της σύμβασης, διατηρεί ουσιαστικά οφέλη από τις συναλλακτικές αυτές σχέσεις (άρθρο 9 παρ.1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991).

Εν προκειμένω, σημασία έχει αν ο εντολέας έχει τη *δυνατότητα* να επωφεληθεί από τη συγκεκριμένη εισφερόμενη πελατεία⁹⁰. Σύμφωνα με την πάγια θέση της επιστήμης και της νομολογίας⁹¹, η διάταξη του άρθρου 9 παρ. 1 π.δ. 219/1991 *πρέπει να ερμηνεύεται*, κατά τις συνθήκες της συγκεκριμένης περίπτωσης, *κατά τρόπο ευρύ*, έτσι ώστε να μην οδηγεί σε αναίρεση της αξίωσης του αντιπροσώπου. Στο πλαίσιο αυτό, παγίως γίνεται δεκτό ότι η προϋπόθεση αυτή συντρέχει, όχι μόνο όταν *επιβιώνουν τυχόν διαρκείς συμβάσεις* που είχε καταρτίσει ο αντιπρόσωπος με τρίτους, αλλά και όταν, έστω και κατά τρόπο έμμεσο, με τις ενέργειες του αντιπροσώπου *υπάρχει εν*

άρχιζε να διαθέτει ο εντολέας στην αγορά (ποιοτική διεύρυνση της συναλλακτικής σχέσης). Πάντα όμως, υπό την προϋπόθεση, ότι όλα τα διατιθέμενα στην αγορά εμπορεύματα, (παλαιά και καινούργια) ανήκουν στον ίδιο κλάδο προϊόντων».

⁸⁸ Βλ. ενδεικτικά ΑΠ 1766/2009, ΔΕΕ (2010), 707.

⁸⁹ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 100.

⁹⁰ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 104-105, ο οποίος, αναφορικά με την προϋπόθεση της διατήρησης ωφελειών από τον εντολέα, υποστηρίζει ότι λαμβάνονται υπόψη μόνον εκείνες από τις αναμενόμενες συναλλαγές των πελατών που αφορούν «σε προϊόντα τα οποία, σύμφωνα με τις αντιλήψεις των συναλλαγών, εντάσσονται στην ίδια κατηγορία εμπορευμάτων με αυτά που διέθετε στην αγορά ο εμπορικός αντιπρόσωπος». Θ. Λιακόπουλο, Γενικό εμπορικό δίκαιο, Από την εμπορική πράξη στην εμπορική σύμβαση, ό.π., σ. 189-190.

⁹¹ Βλ. Θ. Λιακόπουλο, ό.π., σ. 189-190· Ε. Περάκη, ό.π., σ. 409, όπου παραπομπή σε Θ. Λιακόπουλο, ό.π.· Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 97· ΠΠρΑθ 3539/2005, ΧρΙΔ (2005), σ. 816 επ., ΕφΑθ 676/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 204 επ. (210-211), ΕφΑθ 2475/2009, ΔΕΕ (2009), σ. 1108 επ. (1109).

δυνάμει πελατεία με την προοπτική κέρδους για τον αντιπροσωπευόμενο (αγορά ανταλλακτικών, κύκλος υποψήφιων αγοραστών, καθιέρωση της επιχείρησης του αντιπροσώπου στη σχετική αγορά κ.λπ.).

Επιπλέον, υποστηρίζεται⁹², ότι δεν έχει σημασία το γεγονός ότι τα συμβατικά προϊόντα είναι επώνυμα και ως εκ τούτου, γνωστά στο καταναλωτικό κοινό, λόγω και διαφημιστικών ενεργειών του αντιπροσωπευόμενου, στο πλαίσιο της επιχειρηματικής του δραστηριότητας για την προώθηση των πωλήσεων των προϊόντων αυτών, αφού οι ενέργειες αυτές του αντιπροσωπευόμενου, όταν μάλιστα γίνονται χωρίς αναφορά στην επιχείρηση του αντιπροσώπου, δεν αποσκοπούν στη με τη μεσολάβηση συγκεκριμένου αντιπροσώπου διάθεση των προϊόντων, αλλά γενικώς στην αύξηση της ζήτησής τους. Ούτε επίσης έχει έννομη σημασία η κατ' επιλογή του αντιπροσωπευόμενου μη συνέχιση της εμπορικής συνεργασίας με την πελατεία που είχε προσελκύσει ο αντιπρόσωπος κατά τη διάρκεια της σύμβασης, όπως συμβαίνει στην περίπτωση που ο αντιπροσωπευόμενος δεν όρισε για την ίδια περιοχή νέο αντιπρόσωπο, δεδομένου ότι, στην περίπτωση αυτή υπάρχει μεν δυνατότητα του αντιπροσωπευόμενου επιχειρηματία να συνεχίσει τη συνεργασία του με τους πελάτες του αντιπροσώπου, η οποία, όμως δυνατότητα, τελικά ακυρώνεται με τη βούληση του αντιπροσωπευόμενου.

Το αν τελικά τα οφέλη του αντιπροσωπευόμενου θα θεωρηθούν «ουσιαστικά» εξετάζεται *ad hoc* σε κάθε περίπτωση αξίωσης για αποζημίωση πελατείας, με βάση τις ιδιαίτερες περιστάσεις της συγκεκριμένης περίπτωσης. Σχετικώς υποστηρίζεται⁹³ ότι λαμβάνεται υπόψη ο όγκος των συναλλαγών και η αναμενόμενη διάρκεια των συναλλακτικών σχέσεων του αντιπροσωπευόμενου με την πελατεία που δημιούργησε ή ενίσχυσε ο αντιπρόσωπος, σε συνδυασμό και με το ποσοστό κέρδους που αναμένεται να έχει η αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση.

Για την κρίση, βέβαια, περί της συνδρομής της εδώ συζητούμενης προϋπόθεσης και ακολούθως, για τον προσδιορισμό του ύψους του οφέλους που διατηρεί ο αντιπροσωπευόμενος, απαιτείται μια πρόγνωση κατά τη συνήθη πορεία των πραγμάτων για τις αναμενόμενες μελλοντικές συναλλαγές της επίμαχης πελατείας⁹⁴. Η πρόγνωση αυτή θα αφορά στο προσεχές διάστημα, το οποίο, ανάλογα με το είδος των συμβατικών προϊόντων, θα ανέρχεται σε τρία έως πέντε έτη, χωρίς να αποκλείεται να ξεπερνά την πενταετία σε ειδικές περιπτώσεις (για παράδειγμα, σε περίπτωση προϊόντων μακράς διάρκειας).

⁹² Βλ. ΑΠ 1766/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 707 επ. (709), ΑΠ 1935/2009, ΔΕΕ (2010), σ. 710 επ.

⁹³ Βλ. Ν. Τέλλη, *ό.π.*, σ. 105.

⁹⁴ Βλ. Ν. Τέλλη, *ό.π.*, σ. 108 επ., Μ.-Θ. Μαρίνο, Παρατηρήσεις στην ΜΠρΑθ 1097/1999, ΕΕμπΔ (1999), σ. 46 επ. (48).

2.2. Η καταβολή δίκαιης αποζημίωσης

Δεύτερη ουσιαστική προϋπόθεση για τη γέννηση της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου, η οποία βέβαια θα πρέπει να συντρέχει σωρευτικά με την πρώτη παραπάνω προϋπόθεση⁹⁵, είναι η «δίκαιη» καταβολή της αποζημίωσης, «λαμβανομένων υπόψη όλων των περιστάσεων και ιδιαίτερα των προμηθειών που χάνει ο εμπορικός αντιπρόσωπος και οι οποίες προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς» (άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991). Περαιτέρω, στο β' εδάφιο του άρθρου 9 παρ. 1 στοιχ. α' προβλέπεται ότι «στις περιστάσεις αυτές συμπεριλαμβάνεται επίσης και η εφαρμογή ρήτρας μη ανταγωνισμού με την έννοια του άρθρου 10 του παρόντος».

Η προϋπόθεση της «δίκαιης» καταβολής της αποζημίωσης επισημαίνεται⁹⁶ ότι αφορά τόσο στη γένεση της σχετικής αξίωσης, όσο και στο ύψος της. Όπως θα εκτεθεί αναλυτικά παρακάτω, κατά την κρατούσα στην επιστήμη και τη νομολογία άποψη⁹⁷, ως βάση κατά τον αξιολόγησή από τον δικαστή του υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας λαμβάνεται η «απώλεια προμηθειών». Ακολούθως, το ποσό στο οποίο ανέρχεται η «απώλεια προμηθειών» μπορεί να υποβληθεί σε διορθωτική μεταβολή, εφόσον τούτο επιβάλλεται στο πλαίσιο των γενικότερων σταθμίσεων επιείκειας, κατά τις οποίες λαμβάνεται υπόψη το σύνολο των συνοδευτικών περιστάσεων της εκάστοτε περίπτωσης⁹⁸.

Ειδικότερα, υποστηρίζεται⁹⁹ ότι για το «δίκαιο της καταβολής» της αποζημίωσης πελατείας «θα πρέπει να ληφθούν υπόψη αντικειμενικές και κατά την ορθότερη άποψη και υποκειμενικές περιστάσεις, ο συνδυασμός, η εκτίμηση και η στάθμιση των οποίων οδηγούν στον προσδιορισμό του μέτρου της δίκαιης αποζημίωσης», ενώ «δεν αρκούν γενικόλογες εκτιμήσεις επιείκειας». Τέτοιες υποκειμενικές περιστάσεις αποτελούν, για παράδειγμα, η περιουσιακή ή κοινωνική κατάσταση του αντιπροσώπου, καθώς και λόγοι που σχετίζονται με την ηλικία ή την κατάσταση της υγείας του¹⁰⁰. Από χρονικής πλευράς, μπορούν να ληφθούν υπόψη περιστατικά που έλαβαν χώρα και μετά τη λύση της σύμβασης, μέχρι και την έκδοση της δικαστικής απόφασης¹⁰¹.

⁹⁵ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 48, ο οποίος αναφέρει ότι το «εάν» που χρησιμοποιεί ο εθνικός (και ο κοινοτικός) νομοθέτης στο άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991 υποδηλώνει ότι οι δύο ουσιαστικές προϋποθέσεις πρέπει να συντρέχουν σωρευτικά, προκειμένου να γεννηθεί η αξίωση αποζημίωσης πελατείας του αντιπροσώπου.

⁹⁶ Βλ. Μ.-Θ. Μαρίνο, ό.π., σ. 46 επ. (48).

⁹⁷ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 130 επ.

⁹⁸ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 149.

⁹⁹ Βλ. Μ.-Θ. Μαρίνο, Παρατηρήσεις στην ΜΠρΑθ 1097/1999, ΕΕμπΔ (1999), σ. 46 επ. (48).

¹⁰⁰ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 152-153.

¹⁰¹ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 154.

2.2.1. Ειδικότερα η «απώλεια προμηθειών» του αντιπροσώπου

Όπως προκύπτει από τη ρύθμιση του άρθρου 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991, η «απώλεια των προμηθειών» αποτελεί απλώς μια από τις «περιστάσεις», οι οποίες λαμβάνονται υπόψη, κατά την κρίση περί του δίκαιου χαρακτήρα της αποζημίωσης πελατείας. Βέβαια, το ποσό στο οποίο ανέρχεται η «απώλεια προμηθειών έχει ιδιαίτερη σημασία, δεδομένου ότι είναι η μόνη περίπτωση που κατονομάζεται και αναφέρεται με την εισαγωγική λέξη «ιδίως».

Περαιτέρω, το ποσό της «απώλειας προμηθειών» χρησιμοποιείται κατά τη διαδικασία υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας. Ειδικότερα, το εν λόγω ποσό χρησιμοποιείται ως *βάση εκκίνησης* από τον δικαστή της ουσίας, κατά τον προσδιορισμό της επιδικαζόμενης αποζημίωσης. Στη συνέχεια, όπως γίνεται δεκτό¹⁰², το κονδύλιο αυτό ενδέχεται «να υποβληθεί σε διορθωτική μεταβολή από τον δικαστή, εάν κάτι τέτοιο επιβάλλουν εκτιμήσεις ουσιαστικής δικαιοσύνης, και ειδικότερα η αρχή της επιείκειας, ως εξατομικευμένη έκφραση της αρχής της δικαιοσύνης», διόρθωση η οποία «μπορεί, αν και σπανίως, να έχει ακόμη και αυξητική φορά». Επομένως, δεν αποκλείεται (σε εξαιρετικές, βέβαια, περιπτώσεις) να επιδικαστεί τελικά, ποσό αποζημίωσης μεγαλύτερο από το ποσό της «απώλειας προμηθειών» που υφίσταται ο αντιπρόσωπος. Τούτο δε επιβεβαιώθηκε και από τη νεότερη νομολογία του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην υπόθεση C-348/2007¹⁰³, η οποία θα μας απασχολήσει σε αμέσως επόμενο κεφάλαιο¹⁰⁴.

Η «απώλεια των προμηθειών» σε κάθε περίπτωση, δεν θα πρέπει να θεωρηθεί ότι συνιστά αυτοτελή προϋπόθεση γένεσης της αποζημίωσης πελατείας. Σε αυτό το σημείο διαφοροποιήθηκε το μοντέλο της «κατ' αποκοπή αποζημίωσης» του άρθρου 17 παρ. 2 της Οδηγίας 86/653 σε σύγκριση με τη γερμανική ρύθμιση, η οποία και αποτέλεσε το πρότυπό του. Συγκεκριμένα, κατά τη ρύθμιση του άρθρου 89b του γερμανικού Εμπορικού Κώδικα (HGB), όπως ίσχυε μέχρι πρόσφατα, η «απώλεια προμηθειών» αναγόταν σε μια (και, συγκεκριμένα, στη δεύτερη) από τις τρεις αυτοτελείς ουσιαστικές προϋποθέσεις γένεσης της σχετικής απαίτησης του αντιπροσώπου. Πάντως, μετά την έκδοση της προαναφερθείσας απόφασης του ΔΕΕ στην υπόθεση C-348/2007, η οικεία γερμανική ρύθμιση τροποποιήθηκε προς την κατεύθυνση συμμόρφωσής της με την κοινοτική Οδηγία.

Κατά την προσέγγιση της έννοιας της «απώλειας προμηθειών», υποστηρίζεται¹⁰⁵ ότι συνιστά την «*άλλη όψη*» των *ωφελειών* που διατηρεί ο αντιπροσωπευόμενος και οι οποίες απορρέουν από τις συναλλαγές του με την εισφερόμενη εκ μέρους του αντιπροσώπου πελατεία, μετά τη λύση της

¹⁰² Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 150.

¹⁰³ Βλ. ΔΕΚ C-348/2007, απόφαση της 26.3.2009, Semen κατά Deutsche Tamoil, ΔΕΕ (2009), σ. 1230 επ.

¹⁰⁴ Βλ. κατωτέρω §4.

¹⁰⁵ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 132 επ.

σύμβασης. Στο πλαίσιο αυτό, γίνεται δεκτό¹⁰⁶ ότι, για να προσδιοριστούν οι «χαμένες προμήθειες», απαιτείται μια πρόγνωση για τις μελλοντικές συναλλαγές της πελατείας, που κέρδισε ο αντιπρόσωπος με τη διαμεσολαβητική του δραστηριότητα, η οποία (πρόγνωση) είναι παρόμοια με εκείνη που απαιτείται, προκειμένου να υπολογιστούν τα διατηρούμενα ουσιαστικά οφέλη της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης, μετά τη λύση της σύμβασης.

2.2.1.1. Το ποσό της «απώλειας προμηθειών»

Κατά την προαναφερθείσα πρόγνωση του ποσού της «απώλειας προμηθειών» του αντιπροσώπου, σύμφωνα με την κρατούσα άποψη¹⁰⁷, λαμβάνονται υπόψη μόνον οι προμήθειες που αναφέρονται στη *διαμεσολαβητική του δραστηριότητα*. Δηλαδή, στην έννοια των «προμηθειών» δεν συμπεριλαμβάνονται οι πάσης φύσεως αμοιβές που εισέπραξε ο αντιπρόσωπος για την εν γένει οργανωτική ή διοικητική του δραστηριότητα, όπως για παράδειγμα, ειδική προμήθεια ή πρόσθετη αμοιβή για τη διατήρηση αποθήκης προϊόντων και ανταλλακτικών ή για τη διατήρηση συνεργείου επισκευών, πρόσθετη αμοιβή για την περίπτωση συνομολόγησης εγγυητικής ρήτηρας με την οποία αναλαμβάνει την ευθύνη για τη μη εκπλήρωση των υποχρεώσεων που έχουν οι πελάτες απέναντι στον αντιπροσωπευόμενο (ρήτρα *del credere*), κ.λπ. Υπέρ των παραπάνω συνηγορεί και η γραμματική διατύπωση των στοιχ. α' και β' της παρ. 1 του άρθρου 9 π.δ. 219/1991. Παρατηρείται, δηλαδή, ότι το στοιχ. α' αναφέρεται σε «προμήθειες» που χάνει ο αντιπρόσωπος, ενώ το στοιχ. β' σε «αμοιβές». Πάντως, από την παραπάνω έννοια των προμηθειών δεν θα πρέπει να εξαιρεθεί η περίπτωση κατά την οποία ο αντιπρόσωπος αμείβεται με *πάγια αμοιβή*, εφόσον βέβαια και στο μέτρο που αυτή παρέχεται ως αντάλλαγμα για τη διαμεσολαβητική του δραστηριότητα¹⁰⁸.

Αντίθετη όμως (μη κρατούσα) άποψη¹⁰⁹ υποστηρίζει ότι, θα πρέπει να προσμετράται το σύνολο των εσόδων του αντιπροσώπου, χωρίς να γίνεται διάκριση μεταξύ των προμηθειών που αφορούν τη διοικητική ή τη διαμεσολαβητική του δραστηριότητα, με το επιχείρημα ότι η εισφερόμενη πελατεία αναφορικά με την οποία αξιώνει ο αντιπρόσωπος την αποζημίωσή του βάσει του αρ. 9 παρ. 1 π.δ. 219/1991 «δημιουργείται από τη συνολική, συμβατικώς καθορισμένη, δραστηριότητα του αντιπροσώπου». Κατά την ως άνω άποψη, «η διάκριση των εσόδων του αντιπροσώπου με το παραπάνω κριτήριο (ενν. για τη διοικητική ή τη διαμεσολαβητική του δράση) συνιστά

¹⁰⁶ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 135, Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 100.

¹⁰⁷ Υπέρ της κρατούσας άποψης βλ. ενδεικτικά Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 139 επ., Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 101.

¹⁰⁸ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 142-143.

¹⁰⁹ Υπέρ της θέσης αυτής βλ. Γ. Μπαμπέτα, Η επίκληση της ΑΚ 281 προς προστασία του εμπορικού αντιπροσώπου μετά το πέρας της σύμβασης (με αφορμή την υπ' αριθμ. 117/2000 απόφαση του Μονομελούς Πρωτοδικείου Λαμίας), ΧρΙΔ (2001), σ. 210 επ. (214-215).

εύσχημο τρόπο αποκλεισμού των διοικητικών προμηθειών κατά τον υπολογισμό της αποζημίωσης πελατείας».

Περαιτέρω και ανεξάρτητα από την τελευταία άποψη, θα πρέπει να διευκρινιστεί ότι, κατά την πλέον κρατούσα στην επιστήμη και τη νομολογία άποψη¹¹⁰, ως «απώλεια προμηθειών» νοούνται *οι μικτές (ακαθάριστες) προμήθειες* του αντιπροσώπου, από τις οποίες δεν αφαιρείται το τμήμα που αναλογεί στα έξοδα λειτουργίας της επιχείρησης του αντιπροσώπου και το οποίο ενδεχομένως, εξοικονομείται από τον τελευταίο, εφόσον βέβαια, δεν είναι ασυνήθιστα μεγάλο. Αντίθετη όμως άποψη¹¹¹, υποστηρίζει ότι δεν θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη οι ακαθάριστές προμήθειες, αλλά οι καθαρές, χωρίς δηλαδή να συνυπολογίζονται και τα λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης του αντιπροσώπου, τα οποία και εξοικονομεί λόγω λύσης της σύμβασης.

2.2.2. Παράγοντες και συνοδευτικές περιστάσεις που λαμβάνονται υπόψη στο πλαίσιο επιδίκασης δίκαιης αποζημίωσης πελατείας

Όπως προαναφέρθηκε, στο πλαίσιο των σταθμίσεων επιείκειας του δικαστή της ουσίας, θα πρέπει να εξετάζονται *ad hoc* και να λαμβάνονται υπόψη προς όφελος του αντιπροσώπου ή του αντιπροσωπευόμενου *όλες οι συνοδευτικές περιστάσεις*¹¹² που συντρέχουν σε κάθε περίπτωση αξίωσης για αποζημίωση πελατείας. Έπειτα από την αξιολόγηση του συνόλου των ειδικών συνθηκών και περιστάσεων, μπορεί ενδεχομένως, να περιοριστεί ή και κατ'εξαίρεση, να αυξηθεί το ποσό, το οποίο τελικά θα επιδικαστεί ως αποζημίωση πελατείας, σε σχέση με το ποσό στο οποίο ανέρχεται το μετρήσιμο μέγεθος της «απώλειας προμηθειών» που υφίσταται ο αντιπρόσωπος, μετά τη λύση της σύμβασης, ως τρόπος προσδιορισμού των ωφελειών του αντιπροσωπευόμενου.

Σύμφωνα με την Έκθεση της Επιτροπής της 23.7.1998¹¹³, η οποία αφορά στον πραγματικό υπολογισμό της αποζημίωσης πελατείας, κατά την εξέταση του δικαίου χαρακτήρα της αποζημίωσης πελατείας, δέον να λαμβάνονται υπόψη οι ακόλουθοι παράγοντες:

- Η μετά τη λύση της επίμαχης σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας σύναψη συμφωνίας εκ μέρους του αντιπροσώπου με άλλους αντιπροσωπευόμενους.
- Η υπαιτιότητα του αντιπροσώπου για τη λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας.

¹¹⁰ Βλ. ΕφΑθ 119/2002, ΕπισκεΔ (2002), σ. 425 επ. (428), ΕφΑθ 5808/2002, ΔΕΕ (2003), σ. 1088 επ. (1089), ΕφΛαρ 254/2004, ΕπισκεΔ (2004), σ. 702 επ. (707) με παρατηρήσεις *Ι. Ιγγλεζάκη*, ΠΠρΑθ 3539/2005, ΧρΙΔ (2006), σ. 816 επ., ΠΠρΗρ 16/2007, Αρμ (2007), σ. 1682 επ. (1686) με παρατηρήσεις *Σ. Κουμάνη*. Επίσης βλ. *Ν. Τέλλη*, ό.π., σ. 143-145· *Γ. Νικολαΐδη*, ό.π., σ. 101· *Ι. Ιγγλεζάκη*, Παρατηρήσεις στην ΕφΛαρ 254/2004. Ο υπολογισμός της αποζημίωσης πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου, ΕπισκεΔ (2004), σ. 710 επ. (715)· *Δ. Ρούσση*, ό.π., σ. 81.

¹¹¹ Βλ. *Κ. Λυμπερόπουλο*, ό.π., σ. 18 επ (23).

¹¹² Βλ. *Ν. Τέλλη*, ό.π., σ. 149, *Δ. Ρούσση*, ό.π., σ. 85-86.

¹¹³ Βλ. *Επιτροπή των ΕΚ*, Έκθεση σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 17 της Οδηγίας, ό.π., σ. 4.

- Το ύψος της αμοιβής του αντιπροσώπου και οι συναλλακτικοί όροι ως προς την προμήθειά του¹¹⁴.
- Η μείωση του κύκλου εργασιών του αντιπροσωπευόμενου.
- Η σημασία των πλεονεκτημάτων για τον αντιπροσωπευόμενο.
- Η καταβολή συνταξιοδοτικών εισφορών από εκ μέρους του αντιπροσωπευόμενο¹¹⁵.
- Η ύπαρξη ρητρών μη ανταγωνισμού.

Ωστόσο, όπως επισημαίνεται από την Επιτροπή, στην πράξη το ποσό της αποζημίωσης σπάνια προσαρμόζεται για λόγους δικαιοσύνης.

2.2.3. Ειδικότερα η ύπαρξη ρήτρας μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού

Κατά την κρίση περί του δίκαιου χαρακτήρα της αποζημίωσης πελατείας, μια από τις περιστάσεις στην οποία δίνεται ιδιαίτερη βαρύτητα από το νόμο είναι η περίπτωση ύπαρξης μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού, κατά την έννοια του άρθρου 10 π.δ. 219/1991 (άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. α' εδ. β' π.δ. 219/1991). Ας σημειωθεί ότι η νομοθετική αυτή πρόβλεψη εισήχθη στο π.δ. 219/1991 με το π.δ. 312/1995, στο πλαίσιο της διακριτικής ευχέρειας που παρείχε η κοινοτική Οδηγία στους εθνικούς νομοθέτες των κρατών-μελών να προβλέψουν ότι στις περιστάσεις που λαμβάνονται υπόψη συμπεριλαμβάνεται επίσης και η εφαρμογή ή μη ρήτρας μη ανταγωνισμού (άρθρο 17 παρ. 2 στοιχ. α' περ. β' εδ. β' Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ).

Σύμφωνα με το άρθρο 10 παρ. 2 και 3 π.δ. 219/1991, οι προϋποθέσεις που θα πρέπει να συντρέχουν σωρευτικά, προκειμένου να είναι *ισχυρή* η ρήτρα μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού, είναι πρώτον, να έχει συνομολογηθεί εγγράφως, δεύτερον, να αναφέρεται στον γεωγραφικό τομέα, την ευθύνη του οποίου είχε ο αντιπρόσωπος και στον τύπο των συμβατικών προϊόντων, που προώθησε στην αγορά και τρίτον, η διάρκειά της να μην υπερβαίνει το ένα έτος μετά τη λύση της σύμβασης. Τέλος, από τη διάταξη

¹¹⁴ Βλ. Έκθεση σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 17 της Οδηγίας του Συμβουλίου για τον συντονισμό των νομοθεσιών των κρατών μελών όσον αφορά τους εμπορικούς αντιπροσώπους (ανεξάρτητους επαγγελματίες). (86/653/ΕΟΚ), 23.07.1996, <www.eur-lex.europa.eu>, σ. 4. Ειδικότερα, ως προς την αμοιβή του αντιπροσώπου, η Επιτροπή στην Έκθεσή της αναφέρει ότι «Για παράδειγμα, εξετάζεται εάν ο αντιπροσωπευόμενος μείωσε πρόσφατα το ποσοστό της προμήθειας, π.χ. επειδή διαπίστωσε ότι τα κέρδη του αντιπροσώπου είχαν γίνει ιδιαίτερα υψηλά, ή εάν κατέβαλε στον αντιπρόσωπο υψηλά ποσά προμήθειας για συμβάσεις με πελάτες που δεν συνέστησε ο τελευταίος ή στην απόκτηση των οποίων είχε μικρή ανάμιξη. Επίσης, συνυπολογίζεται εάν ο αντιπρόσωπος λάμβανε ειδική αποζημίωση για τη διατήρηση αποθέματος εμπορευμάτων επί παρακαταθήκη, δώρα για νέους πελάτες, προμήθεια για την ανάληψη του κινδύνου εξόφλησης των παραγγελιών από τον αντιπρόσωπο, ειδικό επίδομα για εμπορικές εκθέσεις ή έκτακτες πληρωμές σε υποπράκτορες. Επίσης, εξετάζεται εάν ο αντιπρόσωπος επιβαρύνθηκε με το κόστος της απώλειας υποπρακτόρων».

¹¹⁵ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 155, όπου αναφέρεται ότι μπορεί να ληφθούν υπόψη τυχόν παροχές ασφαλιστικής κάλυψης, στις οποίες, για παράδειγμα, μπορεί να συμπεριλαμβάνεται ασφάλιση ζωής ή σύνταξης ή γήρατος ή αναπηρίας, που χρηματοδοτούνται εκ μέρους του εντολέα.

του άρθρου 10 παρ. 4 π.δ. 219/1991, συνάγεται ότι μπορεί να απαιτούνται και επιπλέον προϋποθέσεις εγκυρότητας της απαγόρευσης μη ανταγωνισμού, εφόσον τούτο επιβάλλεται από την κείμενη νομοθεσία.¹¹⁶

Εν προκειμένω, ιδιαίτερη σημασία έχει η τυχόν συμφωνία μη ανταγωνισμού μετά τη λύση της σύμβασης, κατά το στάδιο προσδιορισμού του ύψους της αποζημίωσης πελατείας, προκειμένου να παρίσταται αυτή ως δίκαιη¹¹⁷. Ειδικότερα, η έλλειψη της μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού θα πρέπει να συνεκτιμάται, κατά τον υπολογισμό του ύψους της αποζημίωσης πελατείας, δεδομένου ότι, εάν ο αντιπρόσωπος μετά τη λήξη της σύμβασης, συνεχίσει να δραστηριοποιείται στη συγκεκριμένη περιοχή προωθώντας ανταγωνιστικά προϊόντα του ίδιου κλάδου, είτε με δική του οργάνωση, είτε ως αντιπρόσωπος τρίτου αντιπροσωπευόμενου, μπορεί να διατηρήσει τις συναλλακτικές του σχέσεις με την πελατεία¹¹⁸. Στην περίπτωση όμως αυτή, κατά πάσα πιθανότητα, ασκείται επιρροή στο ύψος της αποζημίωσης πελατείας, μιας και ο αντιπροσωπευόμενος εκ των πραγμάτων διατηρεί μειωμένα ουσιαστικά οφέλη μετά τη λύση της σύμβασης. Εξάλλου, ενδέχεται σε εξαιρετικές περιπτώσεις, ακόμα και να ματαιώνονται εντελώς τα διατηρούμενα εκ μέρους του οφέλη, με αποτέλεσμα να μην γεννιέται καν ζήτημα αποζημίωσης πελατείας.

Από την άλλη βέβαια, εάν έχει συνομολογηθεί η εδώ συζητούμενη ρήτρα και ο αντιπρόσωπος δεσμεύεται με υποχρέωση μη ανταγωνισμού, είναι εύλογο (δίκαιο) να λάβει κάποιο αντάλλαγμα. Σε περίπτωση δε που δεν έχει συμφωνηθεί ειδικό αντάλλαγμα, γίνεται δεκτό¹¹⁹ ότι η σχετική υποχρέωση μη ανταγωνισμού μπορεί να ληφθεί υπόψη, προκειμένου να αυξήσει το ύψος της αποζημίωσης πελατείας.

3. Δικονομικά ζητήματα αναφορικά με την αξίωση για αποζημίωση πελατείας

3.1. Στοιχεία ορισμένου της αγωγής του αντιπροσώπου

Η νομολογία των εθνικών μας δικαστηρίων, μέχρι πρόσφατα, είχε υιοθετήσει αυστηρότερα κριτήρια αναφορικά με τα στοιχεία του ορισμένου της αξίωσης για αποζημίωσης πελατείας. Ειδικότερα, νομολογιακά είχε

¹¹⁶ Βλ. περαιτέρω *Μ.-Θ. Μαρίνο*, Η μετασυμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού στην εμπορική αντιπροσωπεία - Συμβολή στην ερμηνεία του άρθρου 10 ΠΔ 219/1991, ΔΕΕ 2000, σ. 31 επ. (32), κατά τον οποίο (τέταρτη) προϋπόθεση της ρήτρας μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού αποτελεί η καταβολή εύλογης ανταμοιβής ή ανταλλάγματος, κατ' εφαρμογή των ΑΚ 178, 179 περ. α', διαφορετικά η σχετική ρήτρα καθίσταται υπέρμετρη συμβατική δέσμευση.

¹¹⁷ Βλ. *Θ. Λιακόπουλο*, Γενικό εμπορικό δίκαιο. Από την εμπορική πράξη στην εμπορική σύμβαση, ό.π., σ. 190.

¹¹⁸ Βλ. *Μ.-Θ. Μαρίνο*, Παρατηρήσεις στην ΜΠρΑθ 1097/1999, ΕΕμπΔ (1999), σ. 46 επ. (48-49), *Γ. Νικολαΐδη*, ό.π., σ. 100.

¹¹⁹ Βλ. *Γ. Νικολαΐδη*, ό.π., σ. 100.

επικρατήσει η θέση¹²⁰ ότι στην αγωγή του αντιπροσώπου με την οποία ασκείται η απαίτηση για αποζημίωση πελατείας απαιτείται να εκτίθενται τα ακόλουθα στοιχεία: (α) η λήξη της συμβατικής σχέσης, (β) ο ακριβής προσδιορισμός των νέων πελατών που ο αντιπρόσωπος έφερε στον αντιπροσωπευόμενο, (γ) η γενόμενη σημαντική προαγωγή των υποθέσεων του αντιπροσωπευόμενου με τους υπάρχοντες πελάτες¹²¹, (δ) ο προσδιορισμός, κατ' είδος και κατά ποσό, των ουσιαστικών ωφελειών που προκύπτουν για τον αντιπροσωπευόμενο από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς, (ε) ο προσδιορισμός των «προμηθειών» που έχασε ο αντιπρόσωπος και οι οποίες προκύπτουν από τους πελάτες αυτούς¹²² και, τέλος, (στ) ο προσδιορισμός του μέσου ετήσιου όρου των αμοιβών που εισέπραξε ο αντιπρόσωπος, κατά τα πέντε τελευταία έτη λειτουργίας της σύμβασης. Υπέρ της παραπάνω θέσης, τάσσεται και μέρος της θεωρίας¹²³, υποστηρίζοντας ότι οι νέοι πελάτες θα πρέπει να αναφέρονται ονομαστικά στη σχετική αγωγή με αίτημα την αποζημίωση πελατείας.

Σήμερα, το ζήτημα ως προς το αν είναι απαραίτητο, για τη δικονομική πληρότητα της αγωγής του αντιπροσώπου με την οποία ζητείται αποζημίωση πελατείας, να περιλαμβάνεται (στην εν λόγω αγωγή) και ο αριθμός των πελατών ή η ονομαστική αναφορά αυτών και αντίστοιχα, το ύψος των συναλλαγών με τον καθένα ξεχωριστά, αντιμετωπίζεται από τη νομολογία με πιο ελαστικά κριτήρια. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με την επιστήμη και την πλέον κρατούσα στη νομολογία άποψη¹²⁴, για την πληρότητα της εγερθείσας αγωγής του αντιπροσώπου, *δεν είναι αναγκαίος ο ακριβής προσδιορισμός (ονομαστική αναφορά) όλων των νέων πελατών* που εισέφερε ο αντιπρόσωπος στην αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση, *ούτε του ποσού που εισπράχθηκε από τον καθένα*. Η ως άνω παγιωθείσα πλέον θέση φαίνεται ορθότερη. Για παράδειγμα, όσον αφορά ιδίως σε περιπτώσεις αντιπροσώπων-επιχειρήσεων με μεγάλο κύκλο εργασιών (συναλλαγών) και πολυάριθμη πελατεία, είναι αμφίβολο κατά πόσο ένας εκτενής ονομαστικός

¹²⁰ Βλ. ενδεικτικά, ΕφαΘ 7813/2002, ΔΕΕ (2003), σ. 667 επ.· ΕφΘεσσαλ 2631/2005, ΕπισκεΔ (2006), σ. 180 επ. (183-184)· ΕφαΘ 3810/2006, ΤΠΝ «ΝΟΜΟΣ», η οποία αναφέρει ότι θα πρέπει να προσδιορίζονται «με ακρίβεια και ονομαστικά» οι νέοι πελάτες.

¹²¹ Αναφορικά με τα στοιχεία (β) και (γ), αυτονόητο είναι ότι αυτά μπορεί να συντρέχουν και διαζευκτικά, οπότε απαιτείται η μνεία μόνο του στοιχείου που κατά περίπτωση συντρέχει.

¹²² Αναφορικά με τα στοιχεία (δ) και (ε), ενόψει του ότι είναι δυσχερής η επίκληση και απόδειξη εκ μέρους του αντιπροσώπου των διατηρούμενων ωφελειών του εντολέα του, ο πρώτος αρκεί να επικαλεσθεί και να αποδείξει το ποσό της απώλειας προμηθειών, η οποία, κατά κανόνα, ισούται με το ύψος του διατηρούμενου οφέλους.

¹²³ Βλ. Δ. Ρούσση, *ό.π.*, σ. 52.

¹²⁴ Βλ. ΑΠ 139/2006, ΕΕμπΔ (2006), σ. 307 επ. (312) = ΕπισκεΔ (2006), σ. 418 επ., ΑΠ 704/2007, ΧριΔ (2007), σ. 806 επ. (806-807), με παρατηρήσεις Π. Γιαννόπουλου, ΕφΘεσσαλ 493/2008, Αρμ (2010), σ. 222 επ. (225), ΑΠ 176/2010, ΕπισκεΔ (2010), σ. 743 επ. = ΕΕμπΔ (2010), σ. 866 επ.· Περαιτέρω βλ. ΑΠ 703/2009, ΕπισκεΔ (2010), σ. 101 επ. (105), όπου κρίνεται ότι «για την πληρότητα της αιτιολογίας της αποφάσεως που επιδικάζει την προαναφερόμενη αποζημίωση (ενν. αποζημίωση πελατείας) δεν είναι απαραίτητο να μνημονεύεται το ακριβές ποσό των ωφελημάτων που διατήρησε ο εντολέας... ούτε και να προσδιορίζονται οι νέοι πελάτες που έφερε ο τελευταίος (ενν. ο αντιπρόσωπος)». Επίσης βλ. Κ. Λυμπερόπουλο, *ό.π.*, σ. 18 επ (24).

κατάλογος θα εξυπηρετούσε το δικαστή της ουσίας κατά την κρίση του για το ύψος της καταβλητέας αποζημίωσης.

3.2. Το βάρος απόδειξης των προϋποθέσεων γέννησης της αποζημίωσης πελατείας

Ο αντιπρόσωπος βαρύνεται με την υποχρέωση επίκλησης και απόδειξης των προϋποθέσεων γέννησης της αποζημίωσης πελατείας (κατά το άρθρο 338 παρ. 1 ΚΠολΔ)¹²⁵. Ως εκ τούτου, ο αντιπρόσωπος οφείλει να επικαλεστεί και να αποδείξει καταρχάς, την εισφορά εκ μέρους του νέων πελατών ή (και) την προαγωγή των υποθέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες και τη διατήρηση ουσιαστικών ωφελειών από τον αντιπροσωπευόμενο από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς, μετά τη λύση της σύμβασης. Ωστόσο, η απόδειξη των διατηρούμενων ωφελειών του εντολέα είναι ιδιαίτερα δυσχερής και για το λόγο αυτό, άλλωστε, η συγκεκριμένη διάταξη έχει χαρακτηριστεί¹²⁶ *ανεπιεικής για τον εμπορικό αντιπρόσωπο*. Οι αποδεικτικές δε δυσχέρειες με τις οποίες βρίσκεται αντιμέτωπος ο αντιπρόσωπος σε σχέση με την απόδειξη των διατηρούμενων ωφελειών αντιμετωπίζονται με την προσφυγή στο ποσό της «απώλειας προμηθειών», το οποίο χρησιμοποιείται ως βάση της σχετικής αξίωσης του αντιπροσώπου, σύμφωνα με το μαχητό τεκμήριο ότι τα οφέλη του εντολέα, κατά τα διδάγματα της κοινής πείρας, ανέρχονται τουλάχιστον στο ύψος της «απώλειας προμηθειών»¹²⁷. Η παραπάνω λύση υιοθετείται και από τη νομολογία¹²⁸.

Περαιτέρω, αναφορικά με τις «συνοδευτικές περιστάσεις» που λαμβάνονται υπόψη κατά την κρίση περί του δίκαιου χαρακτήρα της αποζημίωσης πελατείας, ο αντιπρόσωπος οφείλει να επικαλεστεί και να αποδείξει όλες τις ευμενείς συνοδευτικές περιστάσεις, οι οποίες, ενδεχομένως, συνυπολογίζονται από τον δικαστή της ουσίας στο πλαίσιο των γενικότερων σταθμίσεων επιείκειας και οδηγούν σε επιδίκαση ποσού μεγαλύτερου από το ποσό στο οποίο ανέρχεται η «απώλεια προμηθειών». Από την άλλη, ο αντιπροσωπευόμενος οφείλει να επικαλεστεί και να αποδείξει τυχόν δυσμενείς συνοδευτικές περιστάσεις που περιορίζουν το ποσό της απαίτησης που επιδικάζεται¹²⁹.

¹²⁵ Βλ. Ν. Τέλλη, *ό.π.*, σ. 167 επ.

¹²⁶ Βλ. Θ. Λιακόπουλο, Γενικό εμπορικό δίκαιο. Από την εμπορική πράξη στην εμπορική σύμβαση, *ό.π.*, σ. 189, Γ. Νικολαΐδη, *ό.π.*, σ. 104.

¹²⁷ Βλ. Ν. Τέλλη, *ό.π.*, σ. 180 επ., 196 επ.· Κ. Παμπούκη, Εισαγωγικό σημείωμα στην ΕφΛαρ 29/2005, ΕπισκεΔ (2006), σ. 121 επ. (125)· Η. Σουφλερό, Ο προσδιορισμός της αποζημίωσης πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου βάσει του άρθρου 17 παρ. 2 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ στη νομολογία του ΔΕΚ. Σχόλια και σκέψεις με αφορμή την απόφαση του ΔΕΚ της 26.3.2009, υπόθ. C-348/2007, *Semen/Deutsche Tamoil*, ΔΕΕ (2009), σ. 1169 επ. (1171).

¹²⁸ Βλ. ενδεικτικά, ΑΠ 139/2006, ΕΕμπΔ (2006), σ. 307 επ. (312) = ΕπισκεΔ (2006), σ. 418 επ.

¹²⁹ Βλ. Ν. Τέλλη, *ό.π.*, σ. 172-173.

§4. Το ύψος της αποζημίωσης πελατείας

1. Γενικές παρατηρήσεις

Η διάταξη του άρθρου 17 παρ. 2 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ καθορίζει ένα πλαίσιο υπολογισμού του ύψους της αποζημίωσης πελατείας, προβλέποντας ανώτατο όριο αποζημίωσης, χωρίς, ωστόσο, να παρέχει λεπτομερείς ενδείξεις όσον αφορά στη μέθοδο υπολογισμού της¹³⁰.

Ειδικότερα, ο κοινοτικός νομοθέτης προέβλεψε το ως άνω ανώτατο όριο στο άρθρο 17 παρ. 2 στοιχ. β' της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ. Η εν λόγω κοινοτική διάταξη αποδίδεται στο άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. β' π.δ. 219/1991, στο οποίο προβλέπεται ότι το ποσό της αποζημίωσης πελατείας «δεν μπορεί να υπερβαίνει ποσό ισοδύναμο με το μέσο ετήσιο όρο των αμοιβών που εισέπραξε ο εμπορικός αντιπρόσωπος κατά τα πέντε τελευταία έτη, αν δε η σύμβαση διήρκεσε λιγότερο από πέντε έτη, η αποζημίωση υπολογίζεται με βάση το μέσο όρο της εν λόγω περιόδου». Το ανώτατο αυτό όριο λειτουργεί μόνον «διορθωτικά», κατά το τελευταίο στάδιο της διαδικασίας υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας. Όπως θα εκθεθεί αναλυτικά κατωτέρω, κατά το τρίτο και τελευταίο στάδιο της διαδικασίας υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας, το ποσό, το οποίο προκύπτει από τα δύο προηγούμενα στάδια, συγκρίνεται με το ανώτατο όριο αποζημίωσης και μόνον εφόσον το ξεπερνά, ενεργοποιείται το εν λόγω όριο και το ποσό της καταβλητέας αποζημίωσης περιορίζεται στο μέγεθος του τελευταίου.

Σε κοινοτικό επίπεδο, λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 17 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ περιλαμβάνει η Έκθεση της Επιτροπής¹³¹, η οποία αφορά στον πραγματικό υπολογισμό της αποζημίωσης πελατείας και παρουσιάζει τα τρία στάδια της διαδικασίας υπολογισμού της εξεταζόμενης αξίωσης. Η εν λόγω Έκθεση συντάχθηκε μόλις την 23.7.1996, με αποτέλεσμα η σχετική εθνική νομολογία, κατά το πρώιμο αυτό στάδιο ενσωμάτωσης της Οδηγίας στις εθνικές έννομες τάξεις των κρατών-μελών, να ήταν περιορισμένη, με εξαίρεση την πλούσια νομολογία της Γερμανίας, στην εμπορική νομοθεσία της οποίας βασίστηκε το σύστημα της «κατ' αποκοπή αποζημίωσης» του άρθρου 17 παρ. 2 της Οδηγίας. Συναφώς, όπως εκτιμά¹³² και η Επιτροπή, στην Έκθεσή της «παρέχει λεπτομερείς πληροφορίες, ιδιαίτερα σχετικά με τη μέθοδο υπολογισμού της αποζημίωσης που εφαρμόζεται στη Γερμανία».

Στη συνέχεια, θα εξετάσουμε τις θέσεις της ελληνικής επιστήμης και νομολογίας αναφορικά με τον προσδιορισμό του ύψους της αποζημίωσης πελατείας σε συνδυασμό με τη διαδικασία υπολογισμού που υποδεικνύεται στην Έκθεση της Επιτροπής, υπό το φως της νεότερης νομολογίας του

¹³⁰ Τούτο επισημαίνεται και από την Επιτροπή των ΕΚ, Έκθεσή της σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 17 της Οδηγίας, ό.π.· Επίσης βλ. ΔΕΚ C-381/1998, απόφαση της 9.11.2000, Ingmar GB Ltd κατά Eaton Leonard Technologies Inc, ΤΠΝ «ΝΟΜΟΣ», σκέψη 25.

¹³¹ Βλ. Επιτροπή των ΕΚ, ό.π.

¹³² Βλ. Επιτροπή των ΕΚ, ό.π., σ. 13.

Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης (πρώην Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων) στην υπόθεση C-348/2007, απόφαση της 26.3.2009¹³³, η οποία είναι ιδιαίτερα διευκρινιστική ως προς ορισμένα σημεία του τρόπου υπολογισμού της σχετικής απαίτησης.

2. Οι ουσιαστικές προϋποθέσεις γένεσης της αποζημίωσης πελατείας κατά τον προσδιορισμό του ύψους της και η «βάση εκκίνησης» κατά τον υπολογισμό της εν λόγω αποζημίωσης

Οι κατ' ιδίαν ουσιαστικές προϋποθέσεις γένεσης της αποζημίωσης πελατείας, καθορίζουν επιπλέον και το *ύψος* της σχετικής απαίτησης του αντιπροσώπου¹³⁴. Τούτο προκύπτει από τη γραμματική διατύπωση του άρθρου 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991, όπου ο νομοθέτης αναφέρει ότι ο εμπορικός αντιπρόσωπος δικαιούται αποζημίωση «εάν και εφόσον» ο εντολέας διατηρεί ουσιαστικά οφέλη που προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες που έφερε ο αντιπρόσωπος και η καταβολή της αποζημίωσης είναι δίκαιη, λαμβανομένων υπόψη όλων των περιστάσεων και ιδιαίτερα των προμηθειών που χάνει ο τελευταίος και οι οποίες προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους ως άνω πελάτες.

Εν προκειμένω, επισημαίνεται¹³⁵ ότι η έννοια του «εάν και εφόσον», που χρησιμοποιείται τόσο από τον κοινοτικό, όσο και από τον εθνικό νομοθέτη, υποδηλώνει ακριβώς το *βαθμό* και το *μέτρο* της αποζημίωσης που τελικά επιδικάζεται στον αντιπρόσωπο. Δηλαδή, η σχετική απαίτηση υφίσταται, αφενός, στο βαθμό που η αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση διατηρεί οφέλη από την πελατεία που δημιούργησε ο αντιπρόσωπος με τη διαμεσολαβητική του δραστηριότητα κατά τη διάρκεια της σύμβασης αντιπροσώπευσης και αφετέρου, στο μέτρο που επιβάλλεται από σταθμίσεις επιείκειας, δεδομένου ότι, όπως ορίζεται στο νόμο, η καταβολή της αποζημίωσης αυτής θα πρέπει να είναι «δίκαιη».

Γίνεται, λοιπόν, δεκτό¹³⁶ ότι οι ουσιαστικές προϋποθέσεις χρησιμοποιούνται ως μέτρο για τον υπολογισμό της αξίωσης του αντιπροσώπου, υπό την έννοια ότι «η καταβλητέα αποζημίωση ανέρχεται στο ύψος του μικρότερο από τα δύο εκείνα μεγέθη, στα οποία παραπέμπει η εν λόγω διάταξη». Έτσι, *η αποζημίωση πελατείας δεν μπορεί να υπερβαίνει το μικρότερο από τα δύο μεγέθη*, στα οποία αντιστοιχούν, αφενός, *το ποσό των ωφελειών του εντολέα*, και, αφετέρου, *το ποσό, στο οποίο θα πρέπει να ανέρχεται η αποζημίωση, προκειμένου να παρίσταται ως δίκαιη*, παίρνοντας ως βάση το ποσό των «χαμένων προμηθειών» του αντιπροσώπου, καθώς και τις λοιπές κρίσιμες περιστάσεις της εκάστοτε περίπτωσης.

¹³³ Βλ. ΔΕΚ C-348/2007, απόφαση της 26.3.2009, *Semen κατά Deutsche Tamoil*, ΔΕΕ (2009), σ. 1230 επ.

¹³⁴ Βλ. *N. Τέλλη*, ό.π., σ. 185 επ., *Γ. Νικολαΐδη*, ό.π., σ. 127.

¹³⁵ Βλ. *N. Τέλλη*, ό.π., σ. 185.

¹³⁶ Βλ. και πάλι *N. Τέλλη*, ό.π., σ. 185 επ.

Ειδικότερα, σύμφωνα με την κρατούσα άποψη¹³⁷ της επιστήμης, κατά τον υπολογισμό της αποζημίωσης πελατείας, λαμβάνεται ως *βάση εκκίνησης το ποσό της «απώλειας προμηθειών»* του αντιπροσώπου, για λόγους αποδεικτικής σκοπιμότητας, δεδομένου ότι ο αντιπρόσωπος είναι εκείνος που φέρει το βάρος επίκλησης και απόδειξης των ωφελειών που διατηρεί ο εντολέας. Η θέση αυτή χρησιμοποιεί ως βάση το ποσό της «απώλειας προμηθειών», υποστηρίζοντας ότι στο ίδιο ύψος ανέρχεται τουλάχιστον το ποσό στο οποίο αντιστοιχούν τα διατηρούμενα εκ μέρους του εντολέα οφέλη, μετά τη λύση της σύμβασης. Αυτό, ωστόσο, δεν αποκλείει τη δυνατότητα του αντιπροσωπευόμενου να επικαλεστεί και να αποδείξει ότι το ποσό των ωφελειών του είναι μικρότερο από εκείνο της «απώλειας προμηθειών». Από την άλλη, βέβαια, δεν σημαίνει ότι το ποσό της αποζημίωσης θα πρέπει να περιορίζεται, σε κάθε περίπτωση, στο ποσό στο οποίο ανέρχεται η «απώλεια προμηθειών». Κατόπιν των ανωτέρω συνάγεται¹³⁸ ότι, λόγω των σταθμίσεων επιείκειας, μπορεί, τελικά, η καταβλητέα αποζημίωση πελατείας να υπερβαίνει το ποσό της «απώλειας προμηθειών» που υφίσταται ο εμπορικός αντιπρόσωπος, μετά τη λύση της σύμβασης, ενόψει του ότι συντρέχουν και άλλες, ευνοϊκές για τον αντιπρόσωπο συνθήκες.

Συναφώς, υπό το φως της νεότερης νομολογίας του ΔΕΕ στην υπόθεση C-348/2007, υπογραμμίζεται¹³⁹ ότι το ποσό που επιδικάζεται ως αποζημίωση πελατείας *δεν θα πρέπει να θεωρηθεί ότι περιορίζεται στο ποσό της εκτιμώμενης «απώλειας προμηθειών»*. Σημειώνεται¹⁴⁰ δε ότι η «απώλεια προμηθειών» είναι μια από τις «περιστάσεις», οι οποίες λαμβάνονται υπόψη κατά την επιδίκαση της αποζημίωσης πελατείας, χωρίς ωστόσο τούτο να συνεπάγεται ότι το ποσό της «απώλειας προμηθειών», εφόσον υπολείπεται του ποσού στο οποίο μεταφράζονται τα οφέλη του αντιπροσωπευόμενου, αποτελεί και το ανώτατο όριο της σχετικής αποζημίωσης του αντιπροσώπου.

¹³⁷ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 185 επ., Κ. Παμπούκη, Εισαγωγικό σημείωμα στην ΕφΛαρ 29/2005, ΕπισκΕΔ (2006), σ. 121 επ. (125). Χαρακτηριστικά βλ. ΕφΛαρ 29/2005, ΕπισκΕΔ (2006), σ. 119 επ.· ΑΠ 139/2006, ΕΕμπΔ (2006), σ. 307 επ. (312) = ΕπισκΕΔ (2006), σ. 418 επ.· ΑΠ 703/2009, ΕπισκΕΔ (2010), σ. 101 επ. (104-105), με εισαγωγικό σημ. Κ. Παμπούκη. Το Ανώτατο Ακυρωτικό ορθώς μεν στη μείζονα σκέψη της απόφασης δέχεται ως βάση του υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας τις «προμήθειες», αλλά εσφαλμένα αναδιατυπώνει και δέχεται την αόριστη κρίση της αναιρεσιούσας (ΕφΑθ 6844/2006), ότι, δηλαδή, ο αντιπροσωπευόμενος «συνέχισε να εκμεταλλεύεται τα ουσιαστικά οφέλη που είχε αποκτήσει από την... δράση (ενν. του αντιπροσώπου)», με την οποία το Εφετείο επιδίκασε ως αποζημίωση το μέγιστο ποσό, ήτοι ποσό «ισοδύναμο με το μέσο ετήσιο όρο των προμηθειών που αυτή εισέπραξε κατά τα τελευταία πέντε έτη της λειτουργίας της συμβάσεως».

¹³⁸ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 189. Ωστόσο, σε άλλο σημείο αναφέρει (σ. 186) ότι «ο δικαστής δεν επιτρέπεται να καθορίσει το ύψος της εν λόγω απαίτησης σε επίπεδο υψηλότερο από εκείνο, στο οποίο η καταβολή της αποζημίωσης πελατείας εμφανίζεται ως δίκαιη ή στο οποίο ανέρχεται η «απώλεια προμηθειών» του αντιπροσώπου, με την αιτιολογία ότι το ποσό των ωφελειών που αναμένεται να διατηρήσει ο αντιπροσωπευόμενος επιχειρηματίας μετά τη λύση της σύμβασης είναι μεγαλύτερο». Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 128· Δ. Ρούσση, ό.π., σ. 88-89· Η. Σουφλερό, Ο προσδιορισμός της αποζημίωσης πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου βάσει του άρθρου 17 παρ. 2 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ στη νομολογία του ΔΕΚ. Σχόλια και σκέψεις με αφορμή την απόφαση του ΔΕΚ της 26.3.2009, υπόθ. C-348/2007, *Semen/Deutsche Tamoil*, ΔΕΕ (2009), σ. 1169 επ. (1171).

¹³⁹ Βλ. Η. Σουφλερό, ό.π., σ. 1169 επ. (1171).

¹⁴⁰ Βλ. Η. Σουφλερό, ό.π., σ. 1169 επ. (1171).

Εν προκειμένω, γίνεται δεκτό¹⁴¹ ότι το άρθρο 17 παρ. 2 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ «όχι μόνο επιτρέπει αλλά και επιβάλλει την επιδίκαση αποζημίωσης πελατείας μεγαλύτερης από το ποσό της εκτιμώμενης απώλειας προμηθειών, εφόσον: α) τα «οφέλη» του εντολέα είναι μεγαλύτερα από την απώλεια προμηθειών, και β) η καταβολή της αποζημίωσης είναι «δίκαιη», λαμβανομένων υπόψη όλων των περιστάσεων».

Από τα παραπάνω συνάγεται ότι, στο πλαίσιο της εκτίμησης των λοιπών συνοδευτικών περιστάσεων, στις οποίες περιλαμβάνονται και τα οφέλη του εντολέα, δεν αποκλείεται να απαιτείται η αναπροσαρμογή του ποσού στο οποίο αντιστοιχεί η «απώλεια προμηθειών», και το οποίο χρησιμοποιείται ως βάση εκκίνησης κατά τον σχετικό υπολογισμό της αποζημίωσης πελατείας, προς τα πάνω και μέχρι του ποσού στο οποίο ανέρχονται τα οφέλη της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης, εφόσον βέβαια, το τελικό αυτό ποσό δεν υπερβαίνει το ανώτατο επιτρεπόμενο όριο του άρθρου 9 παρ. 1 στοιχ. β' π.δ. 219/1991, δηλαδή τον μέσο ετήσιο όρο των αμοιβών που εισέπραξε ο αντιπρόσωπος, κατά τα πέντε τελευταία έτη ή κατά την μικρότερη περίοδο, που ενδεχομένως λειτούργησε η επίμαχη σύμβαση.

3. Ειδικότερα η κρίση του ΔΕΕ στην υπόθεση C-348/2007

Όπως προαναφέρθηκε, ιδιαίτερης σημασίας είναι η κρίση του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην απόφαση της 26.3.2009, υπόθεση C-348/2007¹⁴², όπου του ΔΕΕ αποσαφήνισε δύο ζητήματα αναφορικά με τον τρόπο προσδιορισμού της αποζημίωσης πελατείας, σύμφωνα με το άρθρο 17 παρ. 2 στοιχ. α' της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ.

Στο πρώτο σκέλος της σχολιαζόμενης απόφασης, το ΔΕΕ έκρινε επί προδικαστικού ερωτήματος που του υποβλήθηκε αναφορικά με το κατά πόσο συνάδει προς το άρθρο 17 παρ. 2 στοιχ. α' της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ το να περιορίζεται η αποζημίωση του εμπορικού αντιπροσώπου στις προμήθειες που απώλεσε λόγω της λύσης της συμβατικής σχέσης, ακόμη και όταν τα οφέλη τα οποία διατηρεί ο εντολέας είναι μεγαλύτερης αξίας. Επί του ερωτήματος αυτού, το Δικαστήριο αποφάνθηκε αρνητικά και, ειδικότερα, έκρινε ότι το άρθρο 17 παρ. 2 στοιχ. α' της κοινοτικής Οδηγίας «πρέπει να ερμηνευθεί υπό την έννοια ότι απαγορεύει τον εξ ορισμού περιορισμό της αποζημιώσεως του εμπορικού αντιπροσώπου στις προμήθειες που απώλεσε λόγω λύσεως της συμβατικής σχέσεως, ακόμη και όταν τα οφέλη τα οποία διατηρεί ο εντολέας είναι μεγαλύτερης αξίας».

¹⁴¹ Βλ. *Η. Σουφλερό*, ό.π., σ. 1169 επ. (1171). Επίσης βλ. *Γ. Νικολαΐδη*, ό.π., σ. 128, ο οποίος αναφέρει ότι «δεν προκύπτει από το νόμο ότι ο δικαστής είναι υποχρεωμένος να επιδικάσει το μικρότερο από τα δύο ποσά, δηλαδή το ύψος των ωφελειών του εντολέα ή την απώλεια προμηθειών του αντιπροσώπου» και δέχεται ότι ο δικαστής «μπορεί να επιδικάσει ως αποζημίωση πελατείας ποσό ίσο με το ύψος των ωφελειών του εντολέα, έστω και αν αυτό υπερβαίνει την απώλεια των προμηθειών του αντιπροσώπου, αρκεί τούτο να παρίσταται ως «δίκαιο».

¹⁴² Βλ. ΔΕΚ C-348/2007, απόφαση της 26.3.2009, *Semen κατά Deutsche Tamoil*, ΔΕΕ (2009), σ. 1230 επ.

Επί του δεύτερου προδικαστικού ερωτήματος, το Δικαστήριο της Ευρωπαϊκής Ένωσης αποφάνθηκε ότι η παραπάνω κοινοτική ρύθμιση «πρέπει να ερμηνευθεί υπό την έννοια ότι, στην περίπτωση που ο εντολέας ανήκει σε όμιλο εταιρειών, τα οφέλη που αντλούν οι εταιρείες του ομίλου αυτού δεν μπορούν καταρχήν να θεωρηθούν ότι αποτελούν μέρος των οφελών του εντολέα και επομένως, δεν πρέπει να λαμβάνονται απαραίτητως υπόψη κατά τον υπολογισμό της αποζημίωσης που δικαιούται ο εμπορικός αντιπρόσωπος».

4. Τα τρία στάδια της διαδικασίας υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας

Η Επιτροπή στην Έκθεση της 23.7.1996¹⁴³ παρουσιάζει τη μέθοδο υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας (άρθρο 17 παρ. 2 Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ), την οποία τη διακρίνει σε *τρία στάδια*. Κατά την επισκόπηση της διαδικασίας υπολογισμού της αποζημίωσης, σύμφωνα με την Έκθεση της Επιτροπής, κρίνεται ως σκόπιμο να παραθέσουμε συγχρόνως και τη θέση της ελληνικής επιστήμης και νομολογίας, αναφορικά ιδίως, με ορισμένα ζητήματα ιδιαίτερης σημασίας. Ειδικότερα, επί τη βάση της Έκθεσης της 23.7.1996, η διαδικασία υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας διακρίνεται στα ακόλουθα στάδια:

4.1. Πρώτο στάδιο

Το πρώτο στάδιο της διαδικασίας υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας, σύμφωνα με την Επιτροπή, συνίσταται στην εξακρίβωση του αριθμού των νέων πελατών που εισέφερε ο εμπορικός αντιπρόσωπος και του βαθμού προαγωγής των συναλλαγών με τους υπάρχοντες πελάτες. Στη συνέχεια, ακολουθεί ο *υπολογισμός της «απώλειας προμηθειών»* του αντιπροσώπου. Κατά την πρόγνωση αυτή, κρίσιμες είναι οι προμήθειες που εισέπραξε ο αντιπρόσωπος *κατά τους τελευταίους δώδεκα μήνες* που λειτούργησε η σύμβαση. Υπολογίζεται δε η *ακαθάριστη προμήθεια* του αντιπροσώπου, κατά το ως άνω διάστημα. Σύμφωνα με την κρατούσα άποψη της επιστήμης¹⁴⁴, λαμβάνονται υπόψη οι ακαθάριστες (μικτές) προμήθειες, από τις οποίες δεν αφαιρούνται τα τυχόν λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης του αντιπροσώπου και οι λοιπές εξοικονομηθείσες δαπάνες λόγω λύσης της σύμβασης, εφόσον βέβαια, δεν είναι ασυνήθιστα μεγάλα. Περαιτέρω, η Επιτροπή επισημαίνει ότι, κατά τον υπολογισμό των προμηθειών του αντιπροσώπου, είναι δυνατό να περιληφθεί πάγια αμοιβή του, εάν μπορεί να θεωρηθεί ως αμοιβή για τους νέους πελάτες.

Αναφορικά πάντως με τον υπολογισμό των προμηθειών επί τη βάση των τελευταίων δώδεκα μηνών της σύμβασης, ορθώς κατά μια άποψη¹⁴⁵,

¹⁴³ Βλ. *Επιτροπή των ΕΚ*, Έκθεση σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 17 της Οδηγίας, ό.π., σ. 3 επ.

¹⁴⁴ Βλ. *N. Τέλλη*, ό.π., σ. 201.

¹⁴⁵ Βλ. *N. Τέλλη*, ό.π., σ. 201-202.

διευκρινίζεται ότι κατ' εξαίρεση «δεν επιτρέπεται να τίθεται ως βάση των σχετικών υπολογισμών οι προμήθειες των τελευταίων δώδεκα μηνών της σύμβασης, όταν το χρονικό αυτό διάστημα δεν ήταν αντιπροσωπευτικό για τις πραγματικές εισπρακτικές δυνατότητα του αντιπροσώπου».

Στη συνέχεια, σύμφωνα με την Επιτροπή, εκτιμάται η πιθανή μελλοντική διάρκεια του *οφέλους* που προσπορίζεται ο αντιπροσωπευόμενος από τις συναλλαγές με τους νέους πελάτες και με όσους παλαιούς πελάτες έχουν προαχθεί σημαντικά οι συναλλαγές του. Η διάρκεια του οφέλους του εντολέα μετράται σε έτη. Στόχος είναι η *πρόβλεψη της πιθανής διάρκειας* των συναλλαγών με την πελατεία που εισέφερε ή αξιοποίησε ο αντιπρόσωπος. Στο πλαίσιο αυτό, εξετάζεται η κατάσταση της αγοράς, κατά τη λύση της σύμβασης και ο σχετικός τομέας της οικονομίας. Ενδεχόμενη μείωση των πωλήσεων μετά τη λύση μίας σύμβασης δεν οδηγεί αυτόματα σε μείωση του ύψους της αποζημίωσης, δεδομένου ότι οι πωλήσεις μπορεί να μειωθούν λόγω πτώσης της ποιότητας των προϊόντων ή ανταγωνισμού. Η συνήθης περίοδος είναι δύο με τρία έτη, αλλά μπορεί να ανέλθει μέχρι τα πέντε έτη.

Στο σημείο αυτό, επαναλαμβάνουμε ότι, όπως γίνεται δεκτό και από την ελληνική επιστήμη, το ποσό της «απώλειας προμηθειών» του αντιπροσώπου ισούται, κατά κανόνα, με το ποσό των ωφελειών του αντιπροσωπευόμενου. Ως εκ τούτου, ο αντιπρόσωπος αρκεί να επικαλεσθεί και να αποδείξει το ύψος της «απώλειας προμηθειών» που υφίσταται.

Ο επόμενος παράγοντας που εξετάζεται είναι ο *βαθμός μετακίνησης των πελατών* (φύρα πελατείας). Και τούτο διότι γίνεται δεκτό ότι με την πάροδο του χρόνου θα χαθούν ορισμένοι πελάτες, καθότι η διαρροή τους θεωρείται ως φυσιολογικό γεγονός. Ο βαθμός μετακίνησης υπολογίζεται ως *ποσοστό* επί του ποσού της «απώλειας προμηθειών» σε ετήσια βάση και καθορίζεται κατά περίπτωση. Κατά το ποσοστό αυτό μειώνεται διαδοχικά, κατ' έτος (ανάλογα με τα προβλεπόμενα έτη επιβίωσης των οικείων πελατειακών σχέσεων), το ποσό της «απώλειας προμηθειών» του αντιπροσώπου.

Ακολούθως, το ποσό που προκύπτει μειώνεται, προκειμένου να υπολογιστεί η παρούσα αξία του, ενόψει του ότι αποτελεί προεισπραττόμενο έσοδο. Συγκεκριμένα, από το ποσό αυτό αφαιρείται ένας *προεξοφλητικός τόκος*, ο υπολογισμός του οποίου βασίζεται στα μέσα εθνικά επιτόκια.

4.2. Δεύτερο στάδιο

Σύμφωνα με την Έκθεση της Επιτροπής, κατά το δεύτερο στάδιο, εξετάζεται το θέμα του δίκαιου χαρακτήρα της αποζημίωσης. Εν προκειμένω, η Επιτροπή αναγνωρίζει *διάφορους παράγοντες*, οι οποίοι θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη, προκειμένου η καταβλητέα αποζημίωση να παρίσταται ως «δίκαιη». Ωστόσο, όπως παρατηρείται και από την Επιτροπή, *σπάνια* το ποσό της σχετικής απαίτησης προσαρμόζεται για λόγους δικαιοσύνης. Οι παράγοντες που, εν προκειμένω, κρίνεται ότι πρέπει να λαμβάνονται υπόψη είναι η υπαιτιότητα του αντιπροσώπου κατά τη λύση της σύμβασης, η μείωση

του κύκλου εργασιών της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης κ.α., οι οποίοι ήδη εκτέθηκαν σε προηγούμενο κεφάλαιο της παρούσας¹⁴⁶.

4.3. Τρίτο στάδιο

Τέλος, κατά το τρίτο στάδιο, συγκρίνεται το ποσό που προκύπτει από τους υπολογισμούς των δύο παραπάνω σταδίων με το ανώτατο όριο που προβλέπεται στο νόμο, το οποίο αντιστοιχεί στο ποσό της μέσης ετήσιας αμοιβής που εισέπραξε ο αντιπρόσωπος, κατά τα πέντε τελευταία έτη της σύμβασης και εάν η σύμβαση διήρκεσε λιγότερο από πέντε έτη, η αποζημίωση υπολογίζεται βάσει του μέσου όρου της εν λόγω περιόδου (βλ. άρθρο 17 παρ. 2 στοιχ. β' Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ και, αντίστοιχα, 9 παρ. 1 στοιχ. β' π.δ. 219/1991). Εάν το ποσό που προκύπτει από τα δύο παραπάνω στάδια είναι χαμηλότερο του μέγιστου αυτού ορίου, χορηγείται το χαμηλότερο ποσό. Σε περίπτωση όμως που υπερβαίνει το μέγιστο αυτό όριο, τότε ενεργοποιείται το όριο αυτό και περιορίζεται η καταβλητέα αποζημίωση στο ύψος του τελευταίου.

Αναφορικά με την έννοια των «αμοιβών» που λαμβάνονται υπόψη, η Επιτροπή επισημαίνει ότι, κατά τον υπολογισμό του ανώτατου ορίου της αποζημίωσης πελατείας, στις «αμοιβές» της πενταετίας περιλαμβάνονται όλες οι μορφές πληρωμών και όχι μόνο η προμήθεια, καθώς και όλοι οι πελάτες και όχι μόνο οι νέοι ή εκείνοι με τους οποίους προήχθησαν περαιτέρω οι συναλλαγές. Ορθώς λοιπόν, στο πλαίσιο του ελληνικού δικαίου της εμπορικής αντιπροσωπείας, επισημαίνεται από την ελληνική επιστήμη¹⁴⁷ ότι η έννοια των «αμοιβών», η οποία είναι ευρύτερη σε σχέση με την έννοια των «προμηθειών» που χάνει ο αντιπρόσωπος, εξαιτίας της λύσης της σύμβασης, περιλαμβάνει όχι μόνο τις προμήθειες του αντιπροσώπου, αλλά και τις πάσης φύσεως αμοιβές που αυτός εισέπραξε για την εν γένει διαμεσολαβητική ή διοικητική του δραστηριότητα.

Όπως πάντως παρατηρεί η Επιτροπή, η μέγιστη αυτή αποζημίωση χρησιμεύει μόνον για την τελική διόρθωση του ύψους της αποζημίωσης και δεν αποτελεί μέθοδο υπολογισμού της. Συναφώς από την ελληνική επιστήμη¹⁴⁸ τονίζεται ότι δεν επιτρέπεται να τίθεται ως αφετηρία των υπολογισμών της επιδικαστέας αποζημίωσης πελατείας το εν λόγω ανώτατο όριο αποζημίωσης και στη συνέχεια, να αφαιρείται ενδεχομένως, κάποιο ποσό κατ' αποκοπήν, με βάση γενικόλογες εκτιμήσεις επιείκειας¹⁴⁹.

¹⁴⁶ Βλ. παραπάνω §3. υπό 2.2.2.

¹⁴⁷ Βλ. *Μ. Βαρελά*, Εμπορική αντιπροσωπεία σε Εφαρμογές Εμπορικού Δικαίου, ό.π., σ. 162 επ. (177), όπου, βέβαια, αναφέρεται ότι δεν λαμβάνονται υπό «τα extra bonus». *Η. Σουφλερό*, Ο προσδιορισμός της αποζημίωσης πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου βάσει του άρθρου 17 παρ. 2 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ στη νομολογία του ΔΕΚ. Σχόλια και σκέψεις με αφορμή την απόφαση του ΔΕΚ της 26.3.2009, υπόθ. C-348/2007, *Semen/Deutsche Tamoil*, ΔΕΕ (2009), σ. 1169 επ. (1171), υποσημ. 14.

¹⁴⁸ Βλ. επίσης *Ν. Τέλλη*, ό.π., σ. 193.

¹⁴⁹ Για παράδειγμα βλ. ΑΠ 703/2009, *ΕπισκεΔ* (2010), σ. 101 επ. (104-105), με εισαγωγικό σημ. *Κ. Παμπούκη*. Βλ. επίσης και την παραπάνω υποσημ. υπ' αριθ. 137.

5. Η νομολογία του ΔΕΕ αναφορικά με τις τρεις φάσεις της διαδικασίας υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας

Σύμφωνα με την κρίση του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στην προαναφερθείσα απόφασή του¹⁵⁰ (σκέψη υπ' αρ. 19), το σύστημα της διαδικασίας υπολογισμού της αποζημίωσης πελατείας, που προβλέπεται στο άρθρο 17 παρ. 2 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ, περιλαμβάνει *τρεις φάσεις*. Ειδικότερα, σύμφωνα με το ΔΕΕ:

- Η *πρώτη φάση* σκοπεί καταρχάς, στον *ποσοτικό προσδιορισμό των οφελών του εντολέα*, που απορρέουν από υποθέσεις με πελάτες τους οποίους έφερε ο εμπορικός αντιπρόσωπος, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 17 παρ. 2 στοιχ. α' εδ. α' της κοινοτικής Οδηγίας (βλ. και άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. α' π.δ. 219/1991)¹⁵¹.
- Η *δεύτερη φάση* σκοπεί ακολούθως, στο να επαληθευθεί, σύμφωνα με το β' εδάφιο της παραπάνω κοινοτικής ρύθμισης, αν το ποσό το οποίο προκύπτει βάσει των ανωτέρω περιγραφόμενων κριτηρίων είναι *δίκαιο*, λαμβανομένων υπόψη όλων των ειδικών περιστάσεων της συγκεκριμένης περίπτωσης και ιδίως, των προμηθειών που απώλεσε ο εμπορικός αντιπρόσωπος.
- Τέλος, στην *τρίτη φάση*, το ποσό της αποζημίωσης υπόκειται στο *ανώτατο όριο* της αποζημίωσης που προβλέπεται στο άρθρο 17 παρ. 2 στοιχ. β' της κοινοτικής Οδηγίας (βλ. και άρθρο 9 παρ. 1 στοιχ. β' π.δ. 219/1991), το οποίο ισχύει, μόνον εφόσον το ποσό αυτό, το οποίο προκύπτει από τις δύο προηγούμενες φάσεις υπολογισμού, υπερβαίνει το όριο αυτό.

5.1. Ειδικότερα η κρίση του ΔΕΕ αναφορικά με την εκτίμηση του δίκαιου χαρακτήρα της αποζημίωσης

Σύμφωνα με την παραπάνω απόφαση του ΔΕΕ, κατά τη *δεύτερη φάση* του προσδιορισμού της αποζημίωσης πελατείας, επαληθεύεται εάν το ποσό στο οποίο συνίστανται τα οφέλη του εντολέα, είναι «δίκαιο». Κατά την κρίση περί του «δικαίου» του εν λόγω ποσού, λαμβάνονται υπόψη οι «ειδικές περιστάσεις της συγκεκριμένης περίπτωσης» και ιδίως, οι «χαμένες προμήθειες» του εμπορικού αντιπροσώπου.

Πιο συγκεκριμένα, το ΔΕΕ αξιολόγησε (σκέψη υπ' αρ. 20) ότι καθόσον οι απολεσθείσες προμήθειες δεν συνιστούν παρά ένα από τα περισσότερα

¹⁵⁰ Βλ. ΔΕΚ C-348/2007, απόφαση της 26.3.2009, Semen κατά Deutsche Tamoil, ΔΕΕ (2009), σ. 1230 επ.

¹⁵¹ Βλ. *Η. Σουφλερό*, ό.π., σ. 1169 επ. (1176), ο οποίος επισημαίνει το ζήτημα που ανακύπτει, εν προκειμένω, αναφορικά με τον τρόπο υπολογισμού του οφέλους του αντιπροσωπευόμενου, προκειμένου, στη συνέχεια, να διαπιστωθεί, αν και σε ποιο μέτρο υπερβαίνει την απώλεια προμηθειών του εμπορικού αντιπροσώπου ή αν τυχόν υπολείπεται αυτής, έτσι ώστε να ληφθεί υπόψη κατά τον προσδιορισμό του ποσού της αποζημίωσης πελατείας, δεδομένου ότι ο υπολογισμός του οφέλους του εντολέα συνεπάγεται αποδεικτικές δυσχέρειες με τις οποίες είναι αντιμέτωπος ο εμπορικός αντιπρόσωπος, ο οποίος φέρει και το σχετικό βάρος απόδειξης.

στοιχεία που λαμβάνονται υπόψη στο πλαίσιο της εξέτασης του δικαίου χαρακτήρα της αποζημίωσης, εναπόκειται στο εθνικό δικαστήριο να εκτιμήσει, κατά τη δεύτερη φάση των αξιολογήσεών του, αν η αποζημίωση που δόθηκε στον εμπορικό αντιπρόσωπο είναι δίκαιη και ως εκ τούτου, αν και εφόσον συντρέχει τέτοια περίπτωση, κατά πόσο είναι δυνατή η *αναπροσαρμογή* της αποζημίωσης αυτής, λαμβανομένων υπόψη εν προκειμένω, όλων των ειδικών περιστάσεων.

Περαιτέρω, αναφορικά με το ζήτημα αν το ποσό που επιδικάζεται ως αποζημίωση πελατείας πρέπει να θεωρείται ότι περιορίζεται στο ποσό της εκτιμώμενης «απώλειας προμηθειών» του αντιπροσώπου, το ΔΕΕ επισήμανε ότι (σκέψη υπ' αρ. 22) στην Έκθεση της Επιτροπής της 23.7.1996 αναφέρονται διάφοροι παράγοντες που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη, κατά την εκτίμηση στην πράξη του δικαίου χαρακτήρα της αποζημίωσης, ορισμένοι από τους οποίους δύνανται να λειτουργήσουν *υπέρ* μιας μεγαλύτερης αποζημίωσης.

Στη συνέχεια, το ΔΕΕ προέβη στην κρίσιμη διαπίστωση (υπ' αρ. 23 σκέψη) ότι το περιθώριο εκτίμησης που διαθέτουν τα κράτη-μέλη, για να προσαρμόσουν κατά περίπτωση, το δίκαιο μέτρο την αποζημίωση που οφείλεται στον αντιπρόσωπο, κατά τη λύση της σύμβασης, *δεν μπορεί να ερμηνευθεί υπό την έννοια μιας ενδεχομένως προσαρμογής αποκλειστικά με μείωση της σχετικής αποζημίωσης*. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με το ΔΕΕ, μια ερμηνεία του άρθρου 17 παρ. 2 στοιχ. α' της Οδηγίας, η οποία επιτρέπει τον εξ ορισμού αποκλεισμό οποιασδήποτε αυξήσεως της αποζημίωσης πελατείας, θα συνιστούσε *ερμηνεία σε βάρος του εμπορικού αντιπροσώπου* κατά τη λύση της σύμβασης.

Κατόπιν των παραπάνω σκέψεων, το Δικαστήριο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, επί του πρώτου προδικαστικού ερωτήματος που του υποβλήθηκε, αποφάνθηκε ότι το άρθρο 17 παρ. 2 στοιχ. α' της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ «πρέπει να ερμηνευθεί υπό την έννοια ότι απαγορεύει τον εξ ορισμού περιορισμό της αποζημιώσεως του εμπορικού αντιπροσώπου στις προμήθειες που απώλεσε λόγω λύσεως της συμβατικής σχέσεως, ακόμη και όταν τα οφέλη που διατηρεί ο εντολέας είναι μεγαλύτερης αξίας».

§5. Η απώλεια της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας

1. Συμπλήρωση της ενιαύσιας αποσβεστικής προθεσμίας του άρθρου 9 παρ. 2 π.δ. 219/1991

1.1. Νομοθετική ρύθμιση. Ερμηνευτικές παρατηρήσεις

Στο άρθρο 9 παρ. 2 π.δ. 219/1991 προβλέπεται ότι «ο εμπορικός αντιπρόσωπος χάνει την αξίωση αποζημίωσης ή ανόρθωσης ζημίας της προηγούμενης παραγράφου εάν δεν γνωστοποιήσει προς τον αντιπροσωπευόμενο εντός έτους από τη λύση της σύμβασης ότι προτίθεται να ασκήσει το δικαίωμά του». Ας σημειωθεί ότι η διάταξη αυτή τροποποιήθηκε ως έχει με το άρθρο 3 παρ. 2 π.δ. 88/1994 σε συμμόρφωση προς την κοινοτική Οδηγία 86/653/ΕΟΚ. Κατά την αρχική της διατύπωση όριζε ότι η αξίωση του αντιπροσώπου για αποζημίωση πελατείας υπόκειτο σε ετήσια παραγραφή που άρχιζε από τη λύση της σύμβασης.

Η διατύπωση της παραπάνω διάταξης, ως έχει σήμερα, έχει προκαλέσει διχογνωμία αναφορικά με το αν η προβλεπόμενη ενιαύσια αποσβεστική προθεσμία καταλαμβάνει, πέρα από την αποζημίωση πελατείας, και τις αξιώσεις που ενδεχομένως έχει ο αντιπρόσωπος με βάση το κοινό δίκαιο. Συγκεκριμένα, η κρατούσα νομολογιακή άποψη¹⁵² δέχεται ότι η ρύθμιση του άρθρου 9 παρ. 2 π.δ. 219/1991 αφορά και την αξίωση του αντιπροσώπου για περαιτέρω αποζημίωση, σύμφωνα με τις διατάξεις του ΑΚ, με αποτέλεσμα να καταλαμβάνεται και αυτή η αξίωση από την θεσπιζόμενη ενιαύσια αποσβεστική προθεσμία. Αντίθετα, η κρατούσα άποψη της επιστήμης¹⁵³ υποστηρίζει ότι η σύντομη αποσβεστική προθεσμία του άρθρου 9 παρ. 2 π.δ. 219/1991 δεν καλύπτει την αποζημίωση του κοινού δικαίου. Έτσι, οι σχετικές αξιώσεις του αντιπροσώπου υπόκεινται στις διατάξεις περί παραγραφής του ΑΚ.

Η παραπάνω παγιωθείσα θέση της επιστήμης προκύπτει σαφώς, εάν ανατρέξουμε στο σχετικό κείμενο της οικείας Οδηγίας. Συγκεκριμένα, ο κοινοτικός νομοθέτης προέβλεπε στο άρθρο 17 παρ. 5 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ ότι «ο εμπορικός αντιπρόσωπος χάνει την αξίωση για την κατ' αποκοπή αποζημίωση που αναφέρεται στην παράγραφο 2 ή για την ανόρθωση της ζημίας κατά την παράγραφο 3, εάν δεν γνωστοποιήσει προς τον αντιπροσωπευόμενο μέσα σε προθεσμία ενός έτους από τη λύση της σύμβασης ότι επιθυμεί να ασκήσει το δικαίωμά του.». Η διατύπωση της κοινοτικής αυτής ρύθμισης ήταν εναρμονισμένη με την ευχέρεια επιλογής που

¹⁵² Βλ. ενδεικτικά, ΑΠ 1554/2008, Αρμ (2009), σ. σ. 680 επ., όπου το δικαστήριο ερμηνεύει εσφαλμένα και την οικεία διάταξη της κοινοτικής Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ. Συγκεκριμένα, το δικαστήριο δέχεται ότι τόσο με τη διάταξη του άρθρου 17 παρ. 5 της Οδηγίας, όσο και την αντίστοιχη του άρθρου 9 παρ. 2 π.δ. 219/1991 «ορίζεται ότι ο αντιπρόσωπος χάνει την αξίωση για κατ' αποκοπή αποζημίωση, καθώς και για περαιτέρω αποζημίωση, αν δεν "γνωστοποιήσει" εντός του έτους στον αντιπροσωπευόμενο, ότι προτίθεται να ασκήσει τις αξιώσεις του αυτές».

¹⁵³ Βλ. εντελώς ενδεικτικά, Γ. Μπαμπέτα, Σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας σε Συμβάσεις Διανομής, Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις, επιμ. Ε. Περάκης, σ. 21.

παρείχε ο κοινοτικός νομοθέτης, κατά τη μεταφορά της Οδηγίας στις εθνικές έννομες τάξεις, σύμφωνα με την οποία οι εθνικοί νομοθέτες των κρατών-μελών μπορούσαν να επιλέξουν ανάμεσα στην κατ' αποκοπή αποζημίωση της παρ. 2 του άρθρου 17 της κοινοτικής Οδηγίας (κατά το γερμανικό μοντέλο υπολογισμού της αποζημίωσης) και στην ανόρθωση της ζημίας της παρ. 3 της ως άνω κοινοτικής διάταξης (κατά το γαλλικό μοντέλο υπολογισμού της αποζημίωσης). Ανάλογα δηλαδή με το σύστημα που θα υιοθετούσαν τα κράτη-μέλη, θα έπρεπε κατά το άρθρο 17 παρ. 5 της Οδηγίας, να ρυθμίσουν, αντίστοιχα, την ενιαύσια αποσβεστική προθεσμία της οικείας αξίωσης του αντιπροσώπου. Η βούληση λοιπόν, του κοινοτικού νομοθέτη, εν προκειμένω αφορά στα δύο εναλλακτικά μοντέλα υπολογισμού της αποζημίωσης. Κατόπιν των παραπάνω ερμηνευτικών παρατηρήσεων, καθίσταται σαφές ότι εκ παραδρομής διατηρήθηκε στο άρθρο 9 παρ. 2 π.δ. 219/1991 η διαζευκτική διατύπωση του οικείου άρθρου της κοινοτικής Οδηγίας.

1.2. Ειδικότερα επί της έγκαιρης γνωστοποίησης του αντιπροσώπου. Ο σκοπός της ρύθμισης

Ανεξάρτητα πάντως από την κακότεχνη διατύπωσή της, η διάταξη του άρθρου 9 παρ. 2 π.δ. 219/1991 προβλέπει ότι ο αντιπρόσωπος φέρει το *βάρος έγκαιρης γνωστοποίησης* της πρόθεσής του να ασκήσει το δικαίωμά του για αποζημίωση πελατείας. Εν προκειμένω, πρόκειται για αποσβεστική προθεσμία, με την έννοια του άρθρου 279 ΑΚ, η παρέλευση της οποίας λαμβάνεται υπόψη και αυτεπαγγέλτως από το δικαστήριο, σύμφωνα με την ΑΚ 280. Σε περίπτωση λοιπόν, που ο αντιπρόσωπος προβεί εγκαίρως στη σχετική γνωστοποίηση, η εν λόγω αποσβεστική προθεσμία διακόπτεται. Βέβαια, η ως άνω αποσβεστική προθεσμία δεν θα πρέπει να συγχέεται με την παραγραφή της σχετικής αξίωσης. Εφόσον λάβει χώρα η έγκαιρη γνωστοποίηση, η *παραγραφή* της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας υπόκειται στις διατάξεις του κοινού δικαίου περί *πενταετούς παραγραφής των εμπορικών απαιτήσεων* (άρθρο 250 παρ. 1 ΑΚ)¹⁵⁴.

Η παραπάνω ενιαύσια αποσβεστική προθεσμία γνωστοποίησης θεσπίστηκε προκειμένου να *εξυπηρετεί τα εύλογα συμφέροντα της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης*¹⁵⁵. Προς τη σωστή κατεύθυνση κινείται και η νομολογία των εθνικών μας δικαστηρίων, εν μέρει βέβαια λόγω της προαναφερθείσας σύγχυσης της ελληνικής νομολογίας αναφορικά με το αν η σχετική ενιαύσια προθεσμία καταλαμβάνει πέρα από την αποζημίωση πελατείας και τις λοιπές αξιώσεις που, ενδεχομένως έχει ο αντιπρόσωπος με βάση το κοινό δίκαιο. Συγκεκριμένα, όπως γίνεται δεκτό από τα εθνικά μας

¹⁵⁴ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 265, Θ. Λιακόπουλο, Γενικό εμπορικό δίκαιο, Από την εμπορική πράξη στην εμπορική σύμβαση, ό.π., σ. 191, Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 91, Α. Συνανιώτη-Μαρούδη, ό.π., σ. 151, Μ. Βαρελά, Συγκριτική παρουσίαση των ρητρών αποζημίωσης, μη ανταγωνισμού, εφαρμοστέου δικαίου και διεθνούς δικαιοδοσίας στις διαμεσολαβητικές συμβάσεις, σε Συμβάσεις Διανομής. Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις, επιμ. Ε. Περάκης, 2009, σ. 215 επ. (220).

¹⁵⁵ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 263.

δικαστήρια¹⁵⁶, σκοπός της απαιτούμενης γνωστοποίησης της πρόθεσης του αντιπροσώπου να ασκήσει τις αξιώσεις (ορθότερο, την αξίωση) από τη λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας είναι να μη παραμένει εκκρεμής επί μακρό χρονικό διάστημα, η αβεβαιότητα του αντιπροσωπευόμενου, σχετικά με τις προθέσεις του αντιπροσώπου να ασκήσει τις αξιώσεις του αυτές, οι οποίες συνεπάγονται δέσμευση, συνήθως όχι μικρών ποσών κεφαλαίου του υπόχρεου αντιπροσωπευόμενου. Εξάλλου, η σχετική δέσμευση έχει περαιτέρω συνέπεια την ουσιαστική αδυναμία της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης να αξιοποιήσει τα κεφάλαια αυτά για την ανάπτυξη των εμπορικών της δραστηριοτήτων στα πλαίσια συνθηκών ανταγωνισμού που επικρατούν στον σχετικό τομέα που δραστηριοποιείται επιχειρηματικά, οι οποίες επιβάλλουν προγραμματισμό και αξιοποίηση όλων των οικονομικών της δυνατοτήτων.

1.2.1. Τύπος και περιεχόμενο της γνωστοποίησης

Τόσο ο κοινοτικός νομοθέτης, όσο και ο εθνικός, δεν καθορίζουν συγκεκριμένο τύπο για την ως άνω γνωστοποίηση του αντιπροσώπου, ούτε επίσης, προσδιορίζουν το περιεχόμενο αυτής.

Αναφορικά με το ζήτημα του τύπου, γίνεται δεκτό¹⁵⁷ ότι *δεν απαιτείται έγγραφος τύπος* της εν λόγω γνωστοποίησης, αρκεί βέβαια, να αποδεικνύεται ότι περιήλθε σε γνώση του αντιπροσωπευόμενου η πρόθεση του αντιπροσώπου να ασκήσει το δικαίωμά του. Η γνωστοποίηση επομένως, της πρόθεσης του αντιπροσώπου αναφορικά με την άσκηση της σχετικής αξίωσής του μπορεί να είναι και άτυπη. Ωστόσο, προκειμένου να αποδεικνύεται τόσο η πράξη της γνωστοποίησης καθ' εαυτή, όσο και το περιεχόμενό της, ενδείκνυται να γίνεται εγγράφως και μάλιστα με εξώδικη δήλωση, η οποία θα επιδίεται με δικαστικό επιμελητή.

Ως προς το περιεχόμενο της γνωστοποίησης, η νομολογία δέχεται¹⁵⁸, με κάποιες βέβαια αμφιταλαντεύσεις, ότι γνωστοποίηση συνιστά η κοινοποίηση εξώδικης, με την οποία ο αντιπρόσωπος διαμαρτυρήθηκε για την καταγγελία της σύμβασης και «επιφυλάχθηκε για την άσκηση κάθε δικαιώματός του από την άκαιρη και καταχρηστική καταγγελία της σύμβασης».

Ο αντιπρόσωπος, λοιπόν, δεν χάνει την αξίωσή του για αποζημίωση πελατείας, εφόσον εντός έτους από τη λύση της σύμβασης καταστήσει γνωστό στον αντιπροσωπευόμενο, ότι προτίθεται να ασκήσει την εν λόγω αξίωσή του, χωρίς σε κάθε περίπτωση, να απαιτείται η εντός του έτους

¹⁵⁶ Βλ. ΑΠ 1554/2008, Αρμ (2009), σ. 680 επ. (682).

¹⁵⁷ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 264-265, Θ. Λιακόπουλο, Γενικό εμπορικό δίκαιο, Από την εμπορική πράξη στην εμπορική σύμβαση, ό.π., σ. 191.

¹⁵⁸ Βλ. ΑΠ 1554/2008, Αρμ (2009), σ. 680 επ. (682). Η ΑΠ 1554/2008 αναίρεσε μερικά την ΕφΑθ 4711/2006, ΧριΔ (2008), σ. 252 επ. Στην εφετειακή απόφαση είχε κριθεί ότι δε συνιστά γνωστοποίηση η αόριστη επίκληση σε εξώδικη δήλωση της επιφύλαξης για την άσκηση κάθε δικαιώματος.

άσκηση της σχετικής αγωγής ή άλλης επιθετικής δικαστικής πράξης και χωρίς να απαιτείται να προσδιορίζεται, κατά ποσό και αιτία, η αξίωση την οποία προτίθεται να ασκήσει, αφού αυτή προσδιορίζεται από το νόμο.

2. Οι κατ' ιδίαν λόγοι απώλειας της αξίωσης για αποζημίωση πελατείας κατά το άρθρο 9 παρ. 3 π.δ. 219/1991

2.1. Ερμηνευτικές παρατηρήσεις

Το άρθρο 9 παρ. 3 π.δ. 219/1991 εισήχθη σε συμμόρφωση προς την κοινοτική ρύθμιση του άρθρου 18 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ. Στις εν λόγω διατάξεις (του εγχώριου και του κοινοτικού νομοθέτη) απαριθμούνται περιοριστικά οι τρεις περιπτώσεις (στοιχ. α' έως γ'), κατά τις οποίες ο αντιπρόσωπος δεν δικαιούται αποζημίωση πελατείας.

Στο σημείο αυτό και πριν την επιμέρους προσέγγιση των κατ' ιδίαν λόγων απώλειας της εξεταζόμενης αξίωσης, θα πρέπει να αναφερθούμε στην κακότεχνη διατύπωση του εισαγωγικού εδαφίου της παρ. 3 του άρθρου 9 π.δ. 219/1991, όπου προβλέπεται ότι «η αποζημίωση ή η αποκατάσταση της ζημίας σύμφωνα με τις παρ. 1 και 2 του παρόντος δεν οφείλεται...». Η επιλογή του εγχώριου νομοθέτη στην προαναφερθείσα διατύπωση κρίνεται ανεπιτυχής¹⁵⁹, τούτο δε προκύπτει με σαφήνεια, εάν ανατρέξουμε στο κείμενο της κοινοτικής Οδηγίας.

Συγκεκριμένα, στο άρθρο 18 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ παρατηρείται ότι και ο κοινοτικός νομοθέτης επέλεξε τη διαζευκτική διατύπωση ότι, δηλαδή, «η κατ' αποκοπή αποζημίωση ή η ανόρθωση της ζημίας σύμφωνα με το άρθρο 17 δεν οφείλεται...». Ωστόσο, η διαζευκτική διατύπωση της κοινοτικής ρύθμισης εξυπηρετεί διαφορετικούς σκοπούς, σε σχέση τη ρύθμιση του άρθρου 9 παρ. 3 π.δ. 219/1991 και ως εκ τούτου, δεν θα έπρεπε να προβλεφθεί κατ' αυτόν τον κακότεχνο τρόπο στο οικείο π.δ. Και τούτο, διότι το πρώτο εισαγωγικό εδάφιο του άρθρου 18 της ως άνω Οδηγίας αναφέρεται διαζευκτικά στα δύο μοντέλα υπολογισμού των παραγράφων 2 και 3 του άρθρου 17 της Οδηγίας, τα οποία είχαν την ευχέρεια να υιοθετήσουν κατ' επιλογή τα κράτη-μέλη κατά τη μεταφορά της Οδηγίας στις εθνικές έννομες τάξεις. Δεν ήταν επομένως πρόθεση του κοινοτικού νομοθέτη, να επεκτείνει τους λόγους αποκλεισμού της αποζημίωσης πελατείας και στις τυχόν περαιτέρω αξιώσεις που έχει ο αντιπρόσωπος λόγω λύσης της σύμβασης, οι οποίες και θα κριθούν με βάση το κοινό δίκαιο. Παρά βέβαια το ότι, σύμφωνα με τα παραπάνω, είναι εμφανές ότι πρόκειται για (εκ παραδρομής) κακότεχνη διατύπωση, τα εθνικά μας δικαστήρια στις περισσότερες αποφάσεις τους μεταφέρουν αυτούσια τη διατύπωση της παρ. 3 του άρθρου 9 π.δ. 219/1991 και χωρίς περαιτέρω διευκρινήσεις, κρίνουν ότι (πέρα από την αποζημίωση πελατείας) και η αποκατάσταση της περαιτέρω ζημίας δεν οφείλεται, αν συντρέχουν οι περιοριστικά απαριθμούμενες περιπτώσεις της διάταξης αυτής.

¹⁵⁹ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 216-217.

Αυτή δε η εσφαλμένη θεώρηση υιοθετείται και από μερίδα της ελληνικής επιστήμης¹⁶⁰.

2.2. Καταγγελία της σύμβασης εκ μέρους του εντολέα λόγω υπαιτιότητας του αντιπροσώπου, η οποία θα δικαιολογούσε καταγγελία της σύμβασης κατά πάντα χρόνο

Η πρώτη περιοριστικά απαριθμούμενη περίπτωση, κατά την οποία ο εμπορικός αντιπρόσωπος δεν δικαιούται εκ των προτέρων αποζημίωση πελατείας, προβλέπεται στο άρθρο 9 παρ. 3 στοιχ. α' π.δ. 219/1991, όπου ορίζεται ότι η αποζημίωση πελατείας δεν οφείλεται «όταν ο εντολέας καταγγείλει τη σύμβαση λόγω υπαιτιότητας του εμπορικού αντιπροσώπου, η οποία θα δικαιολογούσε καταγγελία της σύμβασης κατά πάντα χρόνο». Ο αντιπροσωπευόμενος λοιπόν, μπορεί να αμυνθεί κατά της αγωγής του αντιπροσώπου με την οποία ζητείται αποζημίωση πελατείας, προτείνοντας προς απαλλαγή του κατ' ένσταση, ότι κατήγγειλε τη σύμβαση για σπουδαίο λόγο, που δικαιολογεί την άμεση λύση της συμβατικής σχέσης, συνιστάμενο σε υπαίτια συμπεριφορά του αντιπροσώπου¹⁶¹.

Προκειμένου να συντρέχει ο παραπάνω λόγος απώλειας της εξεταζόμενης αξίωσης, θα πρέπει όπως γίνεται δεκτό¹⁶², ο αντιπροσωπευόμενος να προέβη πράγματι σε έγκυρη καταγγελία της σύμβασης, επικαλούμενος σπουδαίο λόγο, συνιστάμενο σε υπαίτια συμπεριφορά του αντιπροσώπου, που να δικαιολογεί την άμεση λύση της σύμβασης. Υποστηρίζεται¹⁶³ επίσης, ότι στην εν λόγω υπαίτια συμπεριφορά θα πρέπει να έχει υποπέσει ο ίδιος ο αντιπρόσωπος και όχι ο τυχόν βοηθός εκπλήρωσής του. Περαιτέρω, επισημαίνεται¹⁶⁴ ότι δεν αρκεί απλώς να συντρέχει ο προαναφερθείς σπουδαίος λόγος, αλλά θα πρέπει να έχει λάβει χώρα η καταγγελία της σύμβασης και μάλιστα, θα πρέπει να υφίσταται αιτιώδης συνάφεια μεταξύ της υπαίτιας συμπεριφοράς του αντιπροσώπου και της καταγγελίας εκ μέρους της αντιπροσωπευόμενης επιχείρησης.

2.3. Καταγγελία της σύμβασης εκ μέρους του αντιπροσώπου, εκτός των ρητά εξαιρούμενων περιπτώσεων

Στο άρθρο 9 παρ. 3 στοιχ. β' π.δ. 219/1991 προβλέπεται η δεύτερη περίπτωση, κατά την οποία δεν γεννάται καν η αξίωση για αποζημίωση

¹⁶⁰ Βλ. ενδεικτικά, Θ. Λιακόπουλο, Ζητήματα από την τακτική και έκτακτη καταγγελία της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, ΚριτΕ (1999), σ. 55 επ. (60-61).

¹⁶¹ Βλ. ΑΠ 1321/2007, ΧρΙΔ (2008), σ. 454 επ. (454), όπου κρίθηκε επιπλέον αναφορικά με την ένσταση βάσει του άρθρου 9 παρ. 3 στοιχ. α' π.δ. 219/1991 ότι «η ένσταση αυτή είναι προφανές ότι είναι διαφορετική της θεμελιούμενης στο άρθρο 281 ΑΚ ενστάσεως για καταχρηστική άσκηση του δικαιώματος του αντιπροσώπου να αξιώσει αποζημίωση λόγω καταγγελίας της συμβάσεων, αφού η τελευταία αυτή ένσταση (από το άρθρο 281 ΑΚ) προϋποθέτει ύπαρξη δικαιώματος, η άσκηση του οποίου όμως υπερβαίνει τα επιτρεπτά όρια.»

¹⁶² Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 222 επ., Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 106-107.

¹⁶³ Βλ. και πάλι Ν. Τέλλη, ό.π.

¹⁶⁴ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 227.

πελατείας. Συγκεκριμένα, ορίζεται ότι η αποζημίωση πελατείας δεν οφείλεται «όταν ο εμπορικός αντιπρόσωπος καταγγέλλει τη σύμβαση, εκτός εάν η λύση αυτή οφείλεται σε υπαιτιότητα του αντιπροσωπευόμενου ή δικαιολογείται από λόγους ηλικίας, σωματικής αδυναμίας ή ασθένειας του εμπορικού αντιπροσώπου εξαιτίας των οποίων δεν είναι δυνατό να απαιτηθεί εύλογα από αυτόν η εξακολούθηση της δραστηριότητάς του».

Σύμφωνα με την ως άνω διάταξη, ο αντιπρόσωπος χάνει την απαίτησή του, εάν προβεί ο ίδιος σε καταγγελία της σύμβασης, η οποία θα επιφέρει τη λύση της. Τούτο όμως, δε σημαίνει ότι ο αντιπρόσωπος χάνει το σχετικό δικαίωμά του σε κάθε περίπτωση εκ μέρους του καταγγελλιά. Ειδικότερα, ο νόμος μνημονεύει ρητά δύο περιπτώσεις κατά τις οποίες ο αντιπρόσωπος, παρόλο που κατήγγειλε τη σύμβαση, δικαιούται αποζημίωση πελατείας.

Αναφορικά με την *πρώτη ρητή εξαίρεση* της ως άνω διάταξης, ο αντιπρόσωπος διατηρεί την αξίωσή του, εάν «η λύση αυτή (ενν. της σύμβασης) οφείλεται σε υπαιτιότητα του αντιπροσωπευόμενου». Εν προκειμένω, βέβαια, υποστηρίζεται ότι η παραπάνω ρύθμιση είναι κακότεχνα διατυπωμένη και δεν ανταποκρίνεται στη βούληση του κοινοτικού νομοθέτη της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ¹⁶⁵. Η εν λόγω άποψη, επικαλούμενη τις γλωσσικές εκδοχές της κοινοτικής Οδηγίας στην αγγλική, γαλλική και γερμανική γλώσσα, παρατηρεί τη διαφορετική απόδοση της ελληνικής έκδοσης της παραπάνω Οδηγίας (και αντίστοιχα, της οικείας διάταξης του π.δ. 219/1991) και προσθέτει ότι «η διατύπωση της Οδηγίας, στις παραπάνω γλώσσες, είναι πιο ευνοϊκή για τον αντιπρόσωπο, σε σχέση με την ελληνική της απόδοση»¹⁶⁶. Αντιπαραβάλλοντας τις παραπάνω εκδοχές της Οδηγίας, κατά την παραπάνω άποψη, παρατηρείται ότι, προκειμένου να διατηρείται η αξίωση αποζημίωση πελατείας, η μεν ελληνική έκδοση απαιτεί «ππαίσμα» (σύμφωνα με την ελληνική απόδοση της Οδηγίας) ή «υπαιτιότητα» (σύμφωνα με το άρθρο 9 παρ. 3 στοιχ. β' π.δ. 219/1991) του αντιπροσωπευόμενου, ενώ οι άλλες τρεις (αγγλική, γαλλική και γερμανική) εκδοχές προϋποθέτουν ότι η καταγγελία του αντιπροσώπου θα πρέπει να εμφανίζεται «δικαιολογημένη ενόψει συνδρομής ορισμένων περιστάσεων, οι οποίες μπορούν να καταλογισθούν (αποδοθούν) στον εντολέα»¹⁶⁷. Κατόπιν μιας διεξοδικής προσέγγισης της ως άνω προβληματικής διατύπωσης της οικείας διάταξης του π.δ. 219/1991 (και της ελληνικής έκδοσης της Οδηγίας), η παραπάνω θέση καταλήγει στο συμπέρασμα¹⁶⁸ ότι η ως άνω ρύθμιση «θα πρέπει, με τη βοήθεια της ερμηνείας, να υποβάλλεται από τον δικαστή στην εξής (διορθωτική ανάγνωση): «Η αποζημίωση δεν οφείλεται όταν ο εμπορικός αντιπρόσωπος καταγγείλει τη σύμβαση, εκτός εάν η λύση της σύμβασης είναι δικαιολογημένη εξαιτίας περιστάσεων που μπορούν να αποδοθούν στον εντολέα (ανήκουν

¹⁶⁵ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 233 επ.

¹⁶⁶ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 235.

¹⁶⁷ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 235-236.

¹⁶⁸ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 244.

στη σφαίρα του εντολέα), έστω και εάν αυτές δεν συνιστούν σπουδαίο λόγο, ικανό να δικαιολογήσει την κατά πάντα χρόνο καταγγελία της σύμβασης».

Ως προς τη *δεύτερη ρητή εξαίρεση* του άρθρου 9 παρ. 3 στοιχ. β' π.δ. 219/1991 δεν υφίσταται ουδεμία ερμηνευτική δυσκολία. Αρκεί να αναφέρουμε ότι αυτή αφορά μόνον σε *φυσικά πρόσωπα*, δεδομένου ότι αναφέρεται σε «ηλικία», «σωματική αδυναμία» ή «ασθένεια», χωρίς, πάντως, να τίθεται ζήτημα εφαρμογής της στην περίπτωση αντιπροσώπου που έχει τη μορφή νομικού προσώπου, με τυχόν παραμέριση της νομικής του προσωπικότητας¹⁶⁹.

2.4. Η εκχώρηση σε τρίτο των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων που απορρέουν από τη σύμβαση, έπειτα από συμφωνία των μερών

Τέλος, η αποζημίωση πελατείας δεν οφείλεται «όταν μετά από συμφωνία με τον αντιπροσωπευόμενο, ο αντιπρόσωπος εκχωρεί σε τρίτο τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει δυνάμει της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας» (άρθρο 9 παρ. 3 στοιχ. γ' π.δ. 219/1991).

Η παραπάνω περίπτωση αποκλεισμού της σχετικής αξίωσης δικαιολογείται από το γεγονός ότι στην περίπτωση αυτή ο αποχωρών αντιπρόσωπος («εκχωρών») έχει τη δυνατότητα να λάβει από τον νέο αντιπρόσωπο («εκδοχέα») κάποιο αντάλλαγμα για την παραχώρηση της αντιπροσωπείας¹⁷⁰. Σημασία δηλαδή δεν έχει εάν πράγματι ο αντιπρόσωπος έλαβε κάποιο αντάλλαγμα, αλλά αρκεί ότι είχε τη σχετική δυνατότητα. Κατ' αυτόν τον τρόπο, ο αντιπρόσωπος αμείβεται (δηλαδή, τρόπον τινά «αποζημιώνεται») για την πελατεία που δημιούργησε και ως εκ τούτου, χάνει το δικαίωμά του να αξιώσει την αποζημίωση πελατείας από τον αντιπροσωπευόμενο. Άλλωστε, εάν διατηρούσε και σε αυτή την περίπτωση το σχετικό δικαίωμα για αποζημίωση πελατείας, θα συνέβαινε το εξής παράδοξο: θα «αμειβόταν» διπλά τόσο από τον νέο αντιπρόσωπο-διάδοχό του, όσο και από την αντιπροσωπευόμενη επιχείρηση¹⁷¹. Εφαρμογή δε του άρθρου 9 παρ. 3 στοιχ. γ' γίνεται δεκτό¹⁷² ότι συντρέχει όχι μόνον στις περιπτώσεις που υφίσταται τυπικά μεταβίβαση της συμβατικής σχέσης της εμπορικής αντιπροσωπείας, αλλά και σε άλλες περιπτώσεις που παρουσιάζουν ομοιότητα από οικονομικής σκοπιάς.

¹⁶⁹ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 252 επ.

¹⁷⁰ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 256-257, ο οποίος αναφέρει ότι ο αποκλεισμός της σχετικής αξίωσης συντρέχει, ακόμα και αν ο παλαιός αντιπρόσωπος δεν έλαβε καθόλου αντάλλαγμα, όπως συμβαίνει, για παράδειγμα, σε περίπτωση αποχώρησης του ηλικιωμένου αντιπροσώπου, προκειμένου να εισέλθει στο επάγγελμα ο γιός του· Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 107.

¹⁷¹ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 257.

¹⁷² Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 259-260.

§6. Το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής του θεσμού της αποζημίωσης πελατείας στις συμβάσεις παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, διανομής και δικαιόχρησης

1. Εισαγωγικές παρατηρήσεις

Το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής των διατάξεων του π.δ. 219/1991 (ιδίως, των άρθρων 8 και 9) στις λοιπές συμβάσεις διαμεσολάβησης του εμπορίου έχει απασχολήσει έντονα την επιστήμη και νομολογία εδώ και αρκετά χρόνια. Το εν λόγω ζήτημα ανέκυψε μετά τη έκδοση του οικείου π.δ., αφενός, ως προς τη *σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας υπηρεσιών*, η οποία δεν ενέπιπτε ευθέως στο πεδίο εφαρμογής του εν λόγω ειδικού νομοθετήματος, το οποίο σύμφωνα με τη γραμματική διατύπωση του άρθρου 1 παρ. 2 π.δ. 219/1991, ρύθμιζε ευθέως μόνον την περίπτωση της εμπορικής αντιπροσωπείας εμπορευμάτων και αφετέρου, ως προς τις λοιπές διαμεσολαβητικές συμβάσεις, ήτοι τις *συμβάσεις παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, διανομής και δικαιόχρησης*, οι οποίες παρέμεναν, εν πολλοίς αρρυθμιστες, ιδίως όσον αφορά στις εσωτερικές σχέσεις των μερών.

Από τις προαναφερθείσες συμβατικές σχέσεις συνεργασίας, η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας με αντικείμενο την παροχή υπηρεσιών δεν θα μας απασχολήσει περαιτέρω, δεδομένου ότι με τον παραπεμπτικό κανόνα του άρθρου 14 παρ. 4 στοιχ. α' ν. 3557/2007 θεσπίστηκε η αναλογική εφαρμογή του π.δ. 219/1991 στην εμπορική αντιπροσωπεία υπηρεσιών¹⁷³, χωρίς να απαιτείται η συνδρομή τυχόν περαιτέρω προϋποθέσεων. Επιπλέον, με τη διάταξη του άρθρου 14 παρ. 4 στοιχ. β' του ν. 3557/2007 θεσπίστηκε παραπεμπτικός κανόνας για την αναλογική εφαρμογή του ως άνω π.δ. «στις συμβάσεις αποκλειστικής διανομής, εφόσον, ως συνέπεια της σύμβασης αυτής, ο διανομέας ενεργεί ως τμήμα της εμπορικής οργάνωσης του προμηθευτή».

Παρά βέβαια την τελευταία αυτή επιτυχή νομοθετική παρέμβαση, το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής του π.δ. 219/1991 στις λοιπές διαμεσολαβητικές συμβάσεις (πλην των συμβάσεων αποκλειστικής διανομής) εξακολουθεί να ταλανίζει τη νομική πράξη και επιστήμη, δεδομένου ότι αναφορικά με τις συμβάσεις αυτές εξακολουθεί να υφίσταται ακούσιο νομοθετικό κενό.

Κατόπιν των παραπάνω, στο τελευταίο μέρος της παρούσας μελέτης θα εστιάσουμε στις άλλες τρεις μορφές διαμεσολάβησης του εμπορίου, δηλαδή στις συμβάσεις παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, αποκλειστικής

¹⁷³ Ήδη πριν από τη ρύθμιση του ν. 3557/2007, απολύτως κρατούσα ήταν στην επιστήμη η άποψη υπέρ της αναλογικής εφαρμογής του π.δ. 219/1991 στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας με αντικείμενο την παροχή υπηρεσιών. Βλ. ενδεικτικά, *Ε. Περάκη*, ό.π., σ. 399 επ.· *Κ. Παμπούκη*, Εισαγωγή στο δίκαιο της εμπορικής αντιπροσωπείας, Αρμ (1999), σ. 309-311· *Γ. Νικολαΐδη*, ό.π., σ. 141· *Ν. Τέλλη*, Πρόσφατες νομοθετικές εξελίξεις στο Δίκαιο της Εμπορικής Αντιπροσωπείας και Διανομής. Ο έγγραφος τύπος στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας και το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής των διατάξεων του π.δ. 219/1991 μετά τη θέσπιση του άρθρου 14 παρ. 3 και 4 ν. 3557/2007, *ΕπισκεΔ* (2007), σ. 968-969.

και μη διανομής και δικαιόχρησης. Αρχικά, θα προσδιορίσουμε εννοιολογικά τις παραπάνω συμβάσεις, χωρίς πάντως να τις εξετάσουμε διεξοδικά, δεδομένου ότι τούτο θα υπερέβαινε τα όρια της παρούσας. Στη συνέχεια, θα παρουσιάσουμε τις θέσεις επιστήμης και νομολογίας, αναφορικά με το καίριας σημασίας ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής του δικαίου της αντιπροσωπείας, ιδίως ως προς την αποζημίωση πελατείας, στις αρρύθμιστες αυτές συμβάσεις.

2. Εννοιολογικός προσδιορισμός των συμβάσεων παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, διανομής και δικαιόχρησης

2.1. Σύμβαση παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας

Η σύμβαση παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας είναι η σύμβαση στην οποία ο παραγγελιοδοχικός αντιπρόσωπος συνδέεται σε μόνιμη βάση με μια επιχείρηση (παραγγελέα-αντιπροσωπευόμενη) και αναλαμβάνει έναντι αμοιβής, που καλείται προμήθεια να προωθή τα συμφέροντά της, καταρτίζοντας στο δικό του μεν όνομα, αλλά για λογαριασμό της συγκεκριμένης επιχείρησης συμβάσεις, με σκοπό την ανάπτυξη του κύκλου εργασιών της¹⁷⁴. Η σύμβαση παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας είναι διαρκής σύμβαση και όχι στιγμιαία, όπως είναι η σύμβαση παραγγελίας¹⁷⁵. Η διαφορά της σε σχέση με τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας έγκειται στον τρόπο δράσης του παραγγελιοδοχικού αντιπρόσωπου, ο οποίος, όπως προαναφέρθηκε, δρα στο δικό του όνομα, αλλά για λογαριασμό του παραγγελέα-αντιπροσωπευόμενου.

2.2. Σύμβαση διανομής

Όπως ορίζεται από τη νεώτερη νομολογία¹⁷⁶, σύμβαση διανομής είναι η ιδιόρρυθμη διαρκής ενοχική αμφοτεροβαρής σύμβαση, κατά τη διάρκεια της οποίας ο ένας συμβαλλόμενος (παραγωγός ή χονδρέμπορος) 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 ίδιο επιχειρησιακό κίνδυνο. Το κέρδος του διανομέα προκύπτει κατά τη μεταπώληση των οικείων εμπορευμάτων και συνίσταται στη διαφορά της τιμής πώλησης και της τιμής αγοράς τους. Στο πλαίσιο της ελευθερίας των συμβάσεων, η σύμβαση διανομής μπορεί να λάβει διάφορες

¹⁷⁴ Βλ. *Η. Σουφλερό*, Η νομοθετική θέσπιση της ανάλογης εφαρμογής του ΠΔ 219/1991 για τους εμπορικούς αντιπροσώπους σε ορισμένες άλλες διαρκείς συμβάσεις διαμεσολάβησης στο εμπόριο (άρθρο 14 παρ. 4 Ν 3557/2007). Μια πρώτη αποτίμηση υπό το φως της πρόσφατης νομολογίας του ΑΠ και του ΔΕΚ, ΔΕΕ (2008), σ. 500-501.

¹⁷⁵ Η διαφορά της σύμβασης παραγγελίας και της σύμβασης παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας συνίσταται στο ότι στην πρώτη ο παραγγελιοδόχος δεν συνδέεται μόνιμα με ορισμένη επιχείρηση, αλλά παρέχει τις υπηρεσίες του περιστασιακά στο κοινό και σε οποιονδήποτε τρίτο προσφεύγει κάθε φορά σε αυτόν.

¹⁷⁶ Βλ. ενδεικτικά, ΑΠ 139/2006, ΕΕμπΔ (2006), σ. 307 επ. (308), ΑΠ 1805/2007, ΔΕΕ (2008), σ. 215 επ. (215). Βλ. επίσης *Χ. Μαστροκώστα*, ό.π., σ. 22 επ.

μορφές και παραλλαγές. Η διαφορά της σύμβασης διανομής από τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας έγκειται στο γεγονός ότι ο διανομέας αγοράζει τα προϊόντα από τον προμηθευτή του, αναλαμβάνοντας πλήρως τον επιχειρηματικό κίνδυνο (κίνδυνος διάθεσης των προϊόντων) και τα μεταπωλεί σε τρίτους, ενεργώντας στο όνομα και για λογαριασμό του.

2.3. Σύμβαση δικαιόχρησης

Η σύμβαση δικαιόχρησης (franchising) είναι η διαρκής σύμβαση που καταρτίζεται μεταξύ του «δικαιοπάροχου» ή «δότη» (franchisor), αφενός, και του «δικαιοδόχου» ή «λήπτη» (franchisee), αφετέρου, με την οποία ο πρώτος, με σκοπό τη δημιουργία ενός εκτεταμένου δικτύου διανομής των προϊόντων του ή (και) παροχής των υπηρεσιών του, παρέχει στον δεύτερο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, πέραν του καθαυτού εμπορεύματος ή της πρώτης ύλης, το δικαίωμα χρήσης και εκμετάλλευσης του λεγόμενου πακέτου franchising, δηλαδή του συνόλου, κυρίως άυλων δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας και μεταξύ των άλλων, την υψηλής στάθμης οργανωτική και τεχνογνωσιολογική υποδομή της επιχείρησής του, τα διακριτικά γνωρίσματα, τα σχέδια, τις ειδικές του γνώσεις και την πείρα (know how) στην παραγωγή και διάθεση ορισμένου προϊόντος ή (και) στην παροχή μιας υπηρεσίας κ.α.¹⁷⁷. Συγκριτικά με τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, η κύρια διαφορά της σύμβασης δικαιόχρησης συνίσταται στον τρόπο δράσης του λήπτη του πακέτου franchising, ο οποίος συναλλάσσεται με τους τρίτους στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο.

3. Εφαρμοστέο δίκαιο

3.1. Σύντομη επισκόπηση της θεωρίας και της νομολογίας που προηγήθηκε της θέσπισης του άρθρου 14 παρ. 4 ν. 3557/2007

Όπως προαναφέρθηκε, το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής ορισμένων διατάξεων του π.δ. 219/1991 στις λοιπές συμβάσεις διαμεσολάβησης στο εμπόριο είχε απασχολήσει και διχάσει επιστήμη και νομολογία. Το ζήτημα αυτό είχε ανακύψει εντονότερα αναφορικά με τις συμβάσεις (ιδίως αποκλειστικής) διανομής, οι οποίες απασχολούσαν συχνότερα τη νομική πράξη, λόγω του μεγάλου βαθμού εμφάνισής τους στις συναλλαγές.

Μετά την έκδοση του π.δ. 219/1991 και ενόψει του ότι οι λοιπές (πέραν της εμπορικής αντιπροσωπείας) διαμεσολαβητικές συμβάσεις παρέμειναν αρρυθμιστες, σχεδόν ομόφωνα η επιστήμη¹⁷⁸, επικαλούμενη τη συνταγματική

¹⁷⁷ Βλ. Αστ. Γεωργιάδη, ό.π., σ. 281, Μ. Βαρελά, Σύμβαση δικαιόχρησης σε Εφαρμογές Εμπορικού Δικαίου, Τόμος 3^Α, επιμ. Ε. Τριανταφυλλάκης, 2007, σ. 215 επ. (216).

¹⁷⁸ Βλ. ενδεικτικά, Κ. Παμπούκη, Η εμπορική αντιπροσωπεία. Μια ιστορική εισαγωγή, ΕπισκεΔ (1995), σ. 696 επ. (713 επ.)· του ιδίου, Εισαγωγή στο δίκαιο της εμπορικής αντιπροσωπείας, Αρμ (1999), σ. 301 επ. (307-311)· Λ. Γεωργακόπουλο, ό.π., σ. 112 επ. (113)· Μ.-Θ. Μαρίνο, Παρατηρήσεις

αρχή της ισότητας (άρθρο 4 παρ. 1 Σ), η οποία επιβάλλει την όμοια μεταχείριση των όμοιων, τασσόταν υπέρ της κάλυψης του υφιστάμενου ακούσιου νομοθετικού κενού μέσω της αναλογικής εφαρμογής ορισμένων διατάξεων του π.δ. 219/1991 (μεταξύ των οποίων, και του άρθρου 9 που μας απασχολεί, εν προκειμένω) στις λοιπές συμβάσεις διαμεσολάβησης του εμπορίου, αρκεί βέβαια, να συντρέχει τέτοια ομοιότητα προς τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, ώστε να δικαιολογείται η όμοια ρύθμιση¹⁷⁹.

Η παραπάνω κρατούσα άποψη, ωστόσο φάνηκε να τίθεται υπό αμφισβήτηση από μερίδα της θεωρίας και της νομολογίας, μετά την έκδοση της αιτιολογημένη διάταξης του ΔΕΚ (νυν ΔΕΕ) στην υπόθεση C-85/2003, Μαυρωνά κατά Δέλτα¹⁸⁰. Συγκεκριμένα, μετά από εσφαλμένη προσέγγιση της παραπάνω διάταξης του ΔΕΕ, υποστηρίχθηκε μεμονωμένα από τη θεωρία¹⁸¹ ότι δεν είναι επιτρεπτή η ως άνω αναλογική εφαρμογή. Η μη κρατούσα αυτή άποψη υιοθετήθηκε αποσπασματικά και από μερίδα της νομολογίας¹⁸². Παράλληλα βέβαια, η πλειοψηφία της επιστήμης¹⁸³ επισήμανε ότι η παραπάνω μεμονωμένη θέση είχε ερμηνεύσει εσφαλμένα την εν λόγω διάταξη του ΔΕΕ, με την οποία το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο αποφάνθηκε απλώς ότι δεν επιτρέπεται ευθεία εφαρμογή της ίδιας της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ, χωρίς να απαγορεύσει επί της αρχής τυχόν αναλογική εφαρμογή του εθνικού νομοθετήματος σε άλλες συγγενείς εμπορικές συμβάσεις, σε επίπεδο εθνικού δικαίου.

Το εν λόγω ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής του π.δ. 219/1991 στις λοιπές διαρκείς διαμεσολαβητικές συμβάσεις, αντιμετωπίστηκε επιτυχώς από πολλές αποφάσεις της ελληνικής νομολογίας, καθώς και από τον Άρειο Πάγο

στην ΜΠρΑθ 1097/1999, ΕΕμπΔ (1999), σ. 46 επ.· Γ. Νικολαΐδη, ό.π., σ. 143-149· Δ. Αυγητίδη, ό.π., σ. 590 επ. (595 επ.)· Α. Καραγκουνίδη, ό.π., σ. 376 επ. (388 επ.).

¹⁷⁹ Βλ. Λ. Γεωργακόπουλο, ό.π., σ. 112 επ. (113), ο οποίος, ως προς τη διαφορά των συμβάσεων διανομής και εμπορικής αντιπροσωπείας, αναφέρει ότι πρόκειται για διαφορά «τεχνική και όχι οικονομική». Ομοίως, Ν. Τέλλη, Η αποζημίωση πελατείας του διανομέα (γνωμ.), ΔΕΕ (2007), σ. 660 επ. (662).

¹⁸⁰ Βλ. ΔΕΚ C-85/2003, αιτιολογημένη διάταξη της 10.2.2004, Μαυρωνά και Σία ΟΕ κατά Δέλτα Εταιρεία Συμμετοχών ΑΕ, ΤΝΠ «ΝΟΜΟΣ».

¹⁸¹ Βλ. Β. Χατζηϊωάννου, Παρατηρήσεις στην από 10.2.2004 αιτιολογημένη διάταξη του ΔΕΚ. Η αναλογική εφαρμογή του ΠΔ 219/91 (περί εμπορικών αντιπροσώπων) σε άλλες διαρκείς εμπορικές συμβάσεις, υπό το φως της διάταξης ΔΕΚ της 10.2.2004, ΧρΙΔ (2004), σ. 638 επ. (639-640)· Ν. Κυπρούλη, Σημ. ΙΙ στην ΕφΑθ 986/2005, Σύμβαση αποκλειστικής διανομής-Διάκριση με σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, ΔΕΕ (2005), σ. 707· Ι. Δρυλλεράκη, Ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων περί εμπορικών αντιπροσώπων στη σύμβαση διανομής, ΔΕΕ (2006), σ. 1252 επ.· Ι. Δρυλλεράκη, Σημ. στην ΕφΑθ 9032/2006, ΔΕΕ (2007), σ. 618-619.

¹⁸² Βλ. ΕφΑθ 986/2005, ΔΕΕ (2005), σ. 701 επ., ΕφΑθ 9032/2006, ΔΕΕ (2007), σ. 613 επ., ΠΠρΘεσσαλ 23243/2006, ΔΕΕ (2006), σ. 934 επ. Ας σημειωθεί ότι η ΕφΑθ 986/2005 αναιρέθηκε από την ΑΠ 53/2007, ΔΕΕ (2009), σ. 1234 επ.

¹⁸³ Βλ. ενδεικτικά, Η. Σουφλερό, Η Οδηγία 86/653/ΕΟΚ για τους εμπορικούς αντιπροσώπους και η αναλογική εφαρμογή του εθνικού νομοθετήματος που τη μεταφέρει στο εσωτερικό δίκαιο, ΔΕΕ (2004), σ. 976 επ., Ν. Τέλλη, Η αποζημίωση πελατείας του διανομέα (γνωμ.), ΔΕΕ (2007), σ. 660 επ. (664 επ.).

στις υπ' αριθ. 139/2006 και 212/2006 αποφάσεις¹⁸⁴. Ακολούθως, ο νομοθέτης κατοχύρωσε την εξέλιξη αυτή, με τη θέσπιση των δύο παραπεμπτικών κανόνων των στοιχ. α' και β' του άρθρου 14 παρ. 4 του ν. 3557/2007, αναφορικά με την αναλογική εφαρμογή του π.δ. 219/1991 στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας υπηρεσιών και, υπό προϋποθέσεις, στη σύμβαση αποκλειστικής διανομής.

3.2. Η ρύθμιση του άρθρου 14 παρ. 4 στοιχ. β' ν. 3557/2007 και το εφαρμοστέο δίκαιο επί των συμβάσεων αποκλειστικής διανομής

Με το άρθρο 14 παρ. 4 στοιχ. β' ν. 3557/2007 προβλέφθηκε ότι «οι διατάξεις του π.δ. 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».

Με την ως άνω ρύθμιση, ο νομοθέτης επιβεβαίωσε την κρατούσα στάση της επιστήμης και νομολογίας, καλύπτοντας, βέβαια, (μέσω της αναλογικής εφαρμογής του οικείου π.δ.) μόνον την περίπτωση των συμβάσεων αποκλειστικής διανομής. Στο σημείο, λοιπόν, αυτό προκρίνουμε ως σκόπιμο να προβούμε στην εξής παρατήρηση: Ειδικότερα, εάν ανατρέξουμε στην παραπάνω αεροπαγίτικη νομολογία (ΑΠ 139/2006, ΑΠ 212/2006), θα διαπιστώσουμε ότι ο ΑΠ αναφέρεται σε *περισσότερες περιστάσεις* (βλ. το εισαγωγικό «ιδίως», στο σκεπτικό των εν λόγω αποφάσεων) οι οποίες θα πρέπει λαμβάνονται υπόψη, κατά την κρίση περί της δυνατότητας αναλογικής εφαρμογής των διατάξεων του π.δ. 219/1991 και «σε άλλες διαμεσολαβητικές εμπορικές συμβάσεις» (και όχι μόνον στη συμβάσεις αποκλειστικής διανομής). Μάλιστα, κατά την ερμηνευτική προσέγγιση της ως άνω κρίσης του ΑΠ, επισημαίνεται από την επιστήμη ότι οι περιστάσεις αυτές «μπορούν να αποτελέσουν, από μεθοδολογικής απόψεως, ένα κινητό σύστημα κριτηρίων»¹⁸⁵. Από τα παραπάνω συνάγεται ότι τόσο ο

¹⁸⁴ Βλ. ΑΠ 139/2006, ΕΕμπΔ (2006), σ. 307 επ., ΑΠ 212/2006, ΔΕΕ (2006), σ. 932 επ. Στην ιδιαίτερης σημασίας υπ' αριθ. 139/2006 απόφασή του, ο ΑΠ εξειδίκευσε τα κριτήρια της αναλογικής εφαρμογής των διατάξεων του π.δ. 219/1991 στη σύμβαση αποκλειστικής διανομής. Στο σκεπτικό της εν λόγω απόφασης αναφέρεται ότι είναι δυνατή η εν λόγω αναλογική εφαρμογή, «ιδίως: α) εάν ο διανομέας ενεργεί ως τμήμα της εμπορικής οργάνωσης του αντισυμβαλλομένου του, έχοντας την ίδια ασθενή θέση και έντονη εξάρτηση από τον παραγωγό, αλλά και τον αυτό βαθμό ένταξης στο δίκτυο διανομής, με τον τύπο του εμπορικού αντιπροσώπου, τον οποίο ο κοινοτικός νομοθέτης είχε υπόψη του όταν θέσπισε τις προστατευτικές διατάξεις της ως άνω Οδηγίας β) εάν αυτός συμβάλλει στην επέκταση της πελατείας του αντισυμβαλλομένου του, επιτελών σε σημαντική έκταση καθήκοντα συγκρίσιμα με εκείνα του εμπορικού αντιπροσώπου, συνδεδεμένος με το δίκτυο πωλήσεων του παραγωγού ή χονδρεμπόρου όπως ο αντιπρόσωπος, γ) εάν αναλαμβάνει την υποχρέωση να μην ανταγωνίζεται τον αντισυμβαλλομένο του, δ) εάν το πελατολόγιό του, κατά τη σύμβαση, είναι σε γνώση του αντισυμβαλλομένου του και μάλιστα, μετά τη λύση της σύμβασης διανομής, περιέρχονται οι πελάτες του στον τελευταίο και ε) εάν γενικώς η οικονομική δράση του διανομέως και τα οικονομικά του οφέλη (ανεξάρτητα από τον τυπικό χαρακτηρισμό τους) είναι όμοια με εκείνα του αντιπροσώπου».

¹⁸⁵ Βλ. Ν. *Ελευθεριάδη*, παρατ. ΙΙ στην ΑΠ 139/2006, ΕΕμπΔ (2006), 321 επ. (322)· Ν. *Τέλλη*, Πρόσφατες νομοθετικές εξελίξεις στο Δίκαιο της Εμπορικής Αντιπροσωπείας και Διανομής. Ο έγγραφος τύπος στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας και το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής

αποκλειστικός χαρακτήρας της σύμβασης, όσο ο τρόπος ενέργειας του διανομέα «ως τμήμα της εμπορικής οργάνωσης του προμηθευτή», αντιμετωπίζονταν, πριν από τη θέσπιση του ν. 3557/2007, από την πλειοψηφία επιστήμης και νομολογίας ως ένα από τα περισσότερα στοιχεία, τα οποία λαμβάνονται υπόψη, εντός ενός «*κινητού συστήματος κριτηρίων*», προκειμένου να διαπιστωθεί, κατά περίπτωση, η δυνατότητα ή μη αναγνώρισης της αξίωσης αποζημίωσης πελατείας κατ' αναλογία και στα λοιπά διαμεσολαβητικά πρόσωπα του εμπορίου (διανομέα, παραγγελιοδοχικό αντιπρόσωπο, franchisee).

3.2.1. Το κριτήριο της ενσωμάτωσης στο δίκτυο του προμηθευτή. Ενδείξεις

Ο νομοθέτης του ν. 3557/2007, με τη διάταξη του άρθρου 14 παρ. 4 στοιχ. β', ανήγαγε το *κριτήριο της ενσωμάτωσης* του αποκλειστικού διανομέα στο δίκτυο του προμηθευτή σε «*γενική προϋπόθεση-πλαίσιο*»¹⁸⁶, η οποία θα πρέπει να συντρέχει, προκειμένου να γίνεται δεκτή η συζητούμενη αναλογική εφαρμογή. Το εάν και σε ποιο βαθμό συντρέχει κάθε φορά η παραπάνω γενική προϋπόθεση, θα πρέπει να αναζητείται και να *εξειδικεύεται* κατά περίπτωση. Ο νομοθέτης κατά τη θέσπιση της ως άνω διάταξης, δεν εξειδίκευσε τα κριτήρια-στοιχεία που απαιτούνται κατά την κρίση αναφορικά με το υπό ποιες περιστάσεις θεωρείται ότι ο διανομέας «ενεργεί ως τμήμα της οργάνωσης του προμηθευτή». Η συγκεκριμενοποίηση δε της παραπάνω προϋπόθεσης κατά την εφαρμογή της στην πράξη γίνεται επί τη βάση κριτηρίων-ενδείξεων, που αποτελούν χαρακτηριστικά στοιχεία των συμβάσεων εμπορικής αντιπροσωπείας και, ως εκ τούτου, η συνδρομή της θα μπορούσε να θεωρηθεί κρίσιμη για τη δυνατότητα αναλογικής εφαρμογής του άρθρου 9 π.δ. 219/1991.

Ειδικότερα, ως *ενδείξεις* προκειμένου να θεωρηθεί ότι ο διανομέας λειτουργεί ως τμήμα της εμπορικής οργάνωσης του προμηθευτή, θεωρούνται μεταξύ των άλλων, τα ακόλουθα στοιχεία: ο τυχόν αποκλειστικός και μακροχρόνιος χαρακτήρας της συμβατικής σχέσης, η υποχρέωση συμμόρφωσης του διανομέα προς τις οδηγίες του προμηθευτή ως προς τις τεχνικές προώθησης των πωλήσεων και ως προς τη γενικότερη εμφάνιση των συμβατικών προϊόντων, η υποχρέωση προώθησης των πωλήσεων προϊόντων του προμηθευτή, η υποχρέωση διατήρησης αποθεμάτων, η υποχρέωση παροχής υπηρεσιών συντήρησης, η υποχρέωση φροντίδας για τα σήματα του διανομέα, η υποχρέωση πληροφόρησης του προμηθευτή για την πορεία των πωλήσεων στην αγορά, η υποχρέωση ανακοίνωσης του

των διατάξεων του π.δ. 219/1991 μετά τη θέσπιση του άρθρου 14 παρ. 3 και 4 ν. 3557/2007, ΕπισκεΔ (2007), σ. 958 επ. (974), όπου παραπομπή σε *N. Ελευθεριάδη*, ό.π., σ. 322.

¹⁸⁶ Βλ. *N. Τέλλη*, ό.π., σ. 958 επ. (975).

πελατολογίου του διανομέα, η υποχρέωση παράλειψης ανταγωνισμού κ.α.¹⁸⁷. Αυτονόητο είναι ότι τα εν λόγω στοιχεία-ενδείξεις, τα οποία συνηγορούν υπέρ της συνδρομής του παραπάνω γενικής προϋπόθεσης-πλαίσιο, δεν απαιτείται να συντρέχουν σωρευτικά στην εκάστοτε εξεταζόμενη σύμβαση, αλλά αρκεί να συντρέχουν μερικά από αυτά.

3.3. Εφαρμοστέο δίκαιο στις λοιπές διαμεσολαβητικές συμβάσεις μετά τη θέσπιση του άρθρου 14 παρ. 4 στοιχ. β' ν. 3557/2007

Όπως προαναφέρθηκε, ο νομοθέτης του ν. 3557/2007 επέλεξε να ρυθμίσει μόνον τις περιπτώσεις των συμβάσεων εμπορικής αντιπροσωπείας υπηρεσιών και αποκλειστικής διανομής, με αποτέλεσμα να εξακολουθεί να υφίσταται ακούσιο νομοθετικό κενό αναφορικά με τις συμβάσεις παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, μη αποκλειστικής διανομής και δικαιόχρησης. Το ζήτημα λοιπόν που ανακύπτει εν προκειμένω, έγκειται στην εξεύρεση του εφαρμοστέου δικαίου επί των αρρύθμιστων αυτών εμπορικών συμβάσεων.

Ειδικότερα, η κρατούσα άποψη¹⁸⁸ υποστηρίζει την κάλυψη του υφιστάμενου ακούσιο νομοθετικού κενού στις λοιπές (αρρύθμιστες) διαμεσολαβητικές συμβάσεις μέσω της αναλογικής εφαρμογής ορισμένων διατάξεων του π.δ. 219/1991, ανάμεσά τους και αυτής του άρθρου 9, όχι βέβαια σε κάθε περίπτωση, αλλά υπό προϋποθέσεις. Η λύση αυτή, η οποία όπως προεκτέθηκε, είχε υιοθετηθεί από την πλειοψηφία της επιστήμης και νομολογίας και πριν από τη ρύθμιση του ν. 3557/2007, κρίνεται ορθότερη, χωρίς μάλιστα να τίθεται καν οιοδήποτε ζήτημα ενόψει της βούλησης του νομοθέτη του ν. 3557/2007 να μην συμπεριλάβει σχετική ρύθμιση των λοιπών διαμεσολαβητικών συμβάσεων. Σχετικώς επισημαίνεται από τη θεωρία¹⁸⁹ ότι «σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να συναχθεί εξ αντιδιαστολής το συμπέρασμα, ότι, δυνάμει του άρθρου 14 παρ. 4 στοιχ. β' ν. 3557/2007, δεν είναι δυνατή η αναλογική εφαρμογή των διατάξεων του π.δ. 219/1991 σε άλλες διαμεσολαβητικές συμβάσεις πλην των συμβάσεων αποκλειστικής διανομής». Η επιλογή δε του έλληνα νομοθέτη να ρυθμίσει μόνον τις

¹⁸⁷ Βλ. *Λ. Γεωργακόπουλο*, ό.π., σ. 112 επ. (113)· *Δ. Αυγητίδη*, ό.π., σ. 590 επ. (597)· *Ν. Τέλλη*, ό.π., σ. 958 επ. (973-974)· *του ίδιου*, Η αποζημίωση πελατείας του διανομέα (γνωμ.), ΔΕΕ (2007), σ. 660 επ. (663)· *Ν. Ελευθεριάδη*, ό.π., 321 επ. (322-323).

¹⁸⁸ Βλ. *Ν. Τέλλη*, Πρόσφατες νομοθετικές εξελίξεις στο Δίκαιο της Εμπορικής Αντιπροσωπείας και Διανομής. Ο έγγραφος τύπος στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας και το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής των διατάξεων του π.δ. 219/1991 μετά τη θέσπιση του άρθρου 14 παρ. 3 και 4 ν. 3557/2007, ΕπισκεΔ (2007), σ. 958 επ. (977 επ.)· *Κ. Παμπούκη*, Μελέτη ως παρατηρήσεις στην ΑΠ 1121/2010. Η ταχυδρομική πρακτορεία ως μορφή εμπορικής αντιπροσωπείας, ΕπισκεΔ (2010), σ. 1104 επ. (1110)· *Η. Σουφλερό*, Η νομοθετική θέσπιση της ανάλογης εφαρμογής του ΠΔ 219/1991 για τους εμπορικούς αντιπροσώπους σε ορισμένες άλλες διαρκείς συμβάσεις διαμεσολάβησης στο εμπόριο (άρθρο 14 παρ. 4 Ν 3557/2007). Μια πρώτη αποτίμηση υπό το φως της πρόσφατης νομολογίας του ΑΠ και του ΔΕΚ, ΔΕΕ 2008, σ. 496 επ. (500 επ.)· Από τη νομολογία βλ. ΑΠ 139/2006, ΕΕμπΔ (2006), σ. 307 επ., ΑΠ 212/2006, ΔΕΕ (2006), σ. 932 επ., ΑΠ 53/2007, ΔΕΕ (2009), σ. 1234 επ., ΑΠ 175/2010, ΕπισκεΔ (2010), σ. 472 επ., ΑΠ 176/2010, ΕπισκεΔ (2010), σ. 743 επ.

¹⁸⁹ Βλ. *Ν. Τέλλη*, ό.π., σ. 958 επ. (980).

συμβάσεις αποκλειστικής διανομής, εξηγείται κατά την προαναφερθείσα άποψη, αφενός μεν, από τη συχνότητα εμφάνισης των εν λόγω συμβάσεων στις συναλλαγές, αφετέρου δε, από το γεγονός ότι στις συμβατικές αυτές σχέσεις, υφίσταται εντονότερος βαθμός ενσωμάτωσης του διανομέα στην εμπορική οργάνωση του προμηθευτή.

Περαιτέρω, η παραπάνω άποψη υποστηρίζει ότι από τη διατύπωση της διάταξης του άρθρου 14 παρ. 4 στοιχ. β' ν. 3557/2007 προκύπτει ότι ο νομοθέτης εστιάζει στον *τρόπο εμφάνισης* του (αποκλειστικού) διανομέα στο κοινό, θέτοντας δηλαδή ως προϋπόθεση ότι ο τελευταίος θα πρέπει να εμφανίζεται «ως τμήμα της εμπορικής οργάνωσης του προμηθευτή». Με άλλα λόγια, σημασία δίνεται στον *υψηλό βαθμό ένταξης* του διανομέα στο σύστημα διανομής του προμηθευτή.

Στην πράξη βέβαια, αποδεικνύεται ότι οι εν λόγω συνθήκες έντονης ενσωμάτωσης δεν αποκλείεται να συντρέχουν και σε *συμβάσεις μη αποκλειστικής διανομής*¹⁹⁰. Πολύ δε περισσότερο, οι συνθήκες αυτές υφίστανται στις περιπτώσεις των *συμβάσεων δικαιόχρησης*¹⁹¹ (ιδίως, με τη μορφή του franchising υπαγωγής¹⁹²) και των *συμβάσεων παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας*. Αναφορικά μάλιστα με τις συμβάσεις franchising, από την επιστήμη¹⁹³ διατυπώνεται ότι «ο βαθμός ένταξης του δικαιοδόχου στην «εμπορική οργάνωση» (δηλ. στο δίκτυο) του δικαιοπαρόχου είναι πολύ υψηλότερος σε σχέση με τον αποκλειστικό διανομέα», ενώ αναφορικά με τις συμβάσεις παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας υποστηρίζεται ότι ο παραγγελιοδοχικός αντιπρόσωπος «βρίσκεται εγγύτερα στον εμπορικό αντιπρόσωπο από ό,τι ο διανομέας», δεδομένου ότι, πρώτον, ενεργεί σε διαρκή βάση, στο δικό του μεν όνομα, αλλά για λογαριασμό του παραγγελέα-αντιπροσωπευόμενου (όπως ο εμπορικός αντιπρόσωπος), δεύτερον, αμείβεται με προμήθεια (όπως ο εμπορικός αντιπρόσωπος) και τρίτον, διότι τον κύριο επιχειρησιακό κίνδυνο τον φέρει ο παραγγελέας. Καθίσταται επομένως πρόδηλο, ότι όλες οι προαναφερθείσες συμβατικές σχέσεις συνεργασίας μπορεί να επιτελούν *παρόμοια οικονομική λειτουργία* με αυτήν της εμπορικής αντιπροσωπείας σε ό,τι αφορά στην προώθηση των πωλήσεων του αντισυμβαλλόμενου επιχειρηματία (προμηθευτή/ δικαιοδόχου/ παραγγελέα-αντιπροσωπευόμενου) και τη διεύρυνση των πελατειακών του σχέσεων, οι οποίες θα παραμείνουν προς όφελός του και μετά το πέρας της σύμβασης συνεργασίας.

¹⁹⁰ Βλ. περαιτέρω, Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 958 επ. (977-980)- Η. Σουφλερό, ό.π., σ. 496 επ. (501).

¹⁹¹ Βλ. περαιτέρω και πάλι Ν. Τέλλη, ό.π.

¹⁹² Οι συμβάσεις franchising διακρίνονται, με κριτήριο τον βαθμό ελέγχου που ασκεί ο δότης στους λήπτες του δικτύου του και το μέγεθος εξάρτησής των ληπτών από αυτόν, σε συμβάσεις franchising υπαγωγής και σε συμβάσεις franchising ισότιμης συνεργασίας. Στη σύμβαση franchising υπαγωγής οι λήπτες υπάγονται στον έλεγχο του δότη ως κεφαλή του δικτύου, ο οποίος τους καθοδηγεί και χαράσσει την επιχειρηματική πολιτική. Βλ. περαιτέρω, Μ. Βαρελά, Σύμβαση δικαιόχρησης σε Εφαρμογές Εμπορικού Δικαίου, ό.π., σ. 215 επ. (219).

¹⁹³ Βλ. Η. Σουφλερό, ό.π., σ. 496 επ. (500-501).

Κατόπιν των παραπάνω και ενόψει της συνταγματικής αρχής της ισότητας (άρθρο 4 παρ. 1 Σ), σύμφωνα με την ως άνω άποψη¹⁹⁴, προκρίνεται η κάλυψη του υφιστάμενου ακούσιο νομοθετικού κενού των συμβάσεων παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, μη αποκλειστικής διανομής και δικαιόχρησης (καθώς και των λοιπών διαμεσολαβητικών συμβάσεων που παρουσιάζουν νομικά κρίσιμη ομοιότητα με την εμπορική αντιπροσωπεία) μέσω της αναλογικής εφαρμογής του δικαίου της αντιπροσωπείας, ιδίως ως προς την αποζημίωση πελατείας, εφόσον κατά περίπτωση κριθεί ότι ο παραγγελιοδοχικός αντιπρόσωπος, ο μη αποκλειστικός διανομέας ή ο λήπτης ενεργούν «ως τμήμα της εμπορικής οργάνωσης» του παραγγελέα-αντιπροσωπευόμενου, του προμηθευτή ή του δότη, αντίστοιχα και υπό την αυτονόητη προϋπόθεση ότι συντρέχουν και οι λοιπές προϋποθέσεις του άρθρου 9 π.δ. 219/1991. Κρίσιμες είναι, λοιπόν, η εσωτερική σχέση των μερών και η εφαρμογή της μεταξύ τους σύμβασης στην πράξη, έτσι ώστε να μην δικαιολογείται παρέκκλιση από τις προστατευτικές ρυθμίσεις του δικαίου της αντιπροσωπείας, ιδίως ως προς την αποζημίωση πελατείας, μόνον εξαιτίας της διαφοράς της ονομασίας της σχετικής συμφωνίας συνεργασίας, η οποία συχνά τίθεται μόνον με σκοπό την καταστρατήγηση των δικαιωμάτων του διαμεσολαβητικού του εμπορίου προσώπου, ήτοι του διανομέα, του παραγγελιοδοχικού αντιπροσώπου και του λήπτη του πακέτου franchising.

Παρά, βέβαια, το γεγονός ότι, μετά την έκδοση της ΑΠ 139/2006, είχε διαφανεί ότι υιοθετούνταν πλέον ένας ενιαίος τρόπος αντιμετώπισης του ζητήματος της αναλογικής εφαρμογής διατάξεων του π.δ. 219/1991 στις λοιπές διαμεσολαβητικές συμβάσεις από τα εθνικά μας δικαστήρια και, ιδίως, από το Ανώτατο Ακυρωτικό¹⁹⁵, ορισμένες πρόσφατες αποφάσεις¹⁹⁶ των

¹⁹⁴ Βλ. Ν. Τέλλη, ό.π., σ. 958 επ. (980).

¹⁹⁵ Βλ. ΑΠ 212/2006, ΔΕΕ (2006), σ. 932 επ., ΑΠ 53/2007, ΔΕΕ (2009), σ. 1234 επ., ΑΠ 1720/2007, ΤΝΠ «ΝΟΜΟΣ», ΑΠ 1805/2007, ΔΕΕ (2008), σ. 215 επ., ΑΠ 175/2010, ΕπισκΕΔ (2010), σ. 472 επ., ΑΠ 176/2010, ΕπισκΕΔ (2010), σ. 743 επ.

¹⁹⁶ Βλ. ΜΠρΘεσσαλ 9815/2009, Αρμ (2009), σ. 1698 επ.· Ιδίως βλ. ΑΠ 1121/2010, ΕπισκΕΔ (2010), σ. 1096 επ., η οποία αφορά σε σύμβαση ταχυδρομικής πρακτορείας, την οποία και διακρίνει από τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας. Αναφορικά με το ζήτημα αν το π.δ. 219/1991 μπορεί να τύχει αναλογικής εφαρμογής και σε άλλες διαρκείς συμβάσεις διαμεσολάβησης, ο ΑΠ απάντησε αρνητικά και, επικαλούμενος τις αιτιολογημένες διατάξεις του ΔΕΚ στις υπόθ. C-85/2003 Μαυρωνά κατά Δέλτα και C- 449/2001 Abbey Life Assurance Co Ltd κατά ΚΟΚ Theam Year, συμπέρανε (σ. 1099) ότι: «Καθίσταται, ως εκ τούτο, σαφές ότι στις συμβάσεις ταχυδρομικής πρακτορείας, που αποτελούν διαμεσολαβητικές συμβάσεις υπηρεσιών, δεν υπάρχει κανένα περιθώριο για ευθεία, αλλ' ούτε και για αναλογική εφαρμογή των διατάξεων του π.δ. 219/1991, αφού δεν υφίσταται εν προκειμένω κενό και μάλιστα ακούσιο που να δικαιολογεί την κατ' αναλογία συμπλήρωσή του. Μετά δε την έκδοση των άνω αποφάσεων του ΔΕΚ, η αναλογική εφαρμογή του σχετικού με τους εμπορικούς αντιπροσώπους π.δ. 219/1991 και σε άλλες διαρκείς συμβάσεις διαμεσολάβησης στο εμπόριο αντίκειται στην ομοιόμορφη ερμηνεία και εφαρμογή του κοινοτικού δικαίου». Περαιτέρω, μάλιστα, ο ΑΠ προέβη στη ατυχή διαπίστωση (σ. 1100) ότι: «Η άποψη αυτή, ότι δηλαδή στη σύμβαση ταχυδρομικής πρακτορείας δεν έχουν εφαρμογή, ούτε κατ' αναλογία, οι διατάξεις του π.δ. 219/1991, ενισχύεται από τη ρύθμιση της μεταγενέστερης διάταξης του άρθρου 14 παρ. 4 ν. 3557/2007, κατά την οποία «οι διατάξεις του π.δ. 219/1991, όπως ισχύει, εφαρμόζονται αναλόγως στις συμβάσεις αντιπροσωπείας που αφορούν παροχή υπηρεσιών και στις αποκλειστικής διανομής», σε συνδυασμό προς τη σχετική με τη διάταξη αυτή περιεκτική της αιτιολογικής έκθεσης.».

εθνικών μας δικαστηρίων καταδεικνύουν ότι εξακολουθεί να υφίσταται ανασφάλεια δικαίου ως προς το εφαρμοστέο δίκαιο επί των αρρύθμιστων αυτών συμβάσεων.

Ωστόσο, η ως άνω ανασφάλεια δικαίου δεν εξυπηρετεί, καταρχάς, ούτε τα κατά κανόνα ασθενέστερα διαμεσολαβητικά του εμπορίου πρόσωπα, ούτε και το εν γένει επιχειρηματικό κλίμα. Ειδικά δε στις περιπτώσεις που υφίσταται υψηλού βαθμού ομοιότητα της σύμβασης συνεργασίας με αυτήν της εμπορικής αντιπροσωπείας, κρίνουμε ότι δεν δικαιολογείται παρέκκλιση από την παραπάνω παγιωθείσα άποψη περί της δυνατότητας αναλογικής εφαρμογής των οικείων διατάξεων του π.δ. 219/1991 και στις λοιπές διαμεσολαβητικές συμβάσεις, ενώ τυχόν αντίθετη αντιμετώπιση του ζητήματος μόνον ως μέσο καταστρατήγησης των οικείων προστατευτικών διατάξεων του ως άνω π.δ. θα πρέπει να ειδωθεί.

Τελικές παρατηρήσεις

Όπως καταδείχθηκε στην παρούσα μελέτη, ο θεσμός της αποζημίωσης πελατείας είναι ιδιαίτερης σημασίας όχι μόνον στο πλαίσιο των συμβάσεων εμπορικής αντιπροσωπείας, αλλά και στο πλαίσιο των λοιπών διαμεσολαβητικών του εμπορίου συμβάσεων. Πρόκειται μάλιστα για έναν θεσμό, ο οποίος βρίσκει συχνά εφαρμογή στη νομική πράξη, μέσω της αξίωσης του αντιπροσώπου για αποζημίωση πελατείας, μετά το πέρας της οικείας συμβατικής σχέσης συνεργασίας. Τούτο δε αναδεικνύεται περίτρανα αν ανατρέξουμε στην υφιστάμενη πλούσια ελληνική νομολογία, τόσο των κατώτατων εγχώριων δικαστηρίων μας, όσο και του Ανώτατου Ακυρωτικού.

Ενόψει των παραπάνω και δεδομένης της έντονης κοινωνικοπροστατευτικής λειτουργίας του εν λόγω θεσμού, θα θέλαμε να τονίσουμε την αναγκαιότητα υιοθέτησης μιας ενιαίας αντιμετώπισης των επιμέρους αμφισβητούμενων ζητημάτων που συνδέονται με την εδώ εξεταζόμενη αξίωση και απορρέουν από αυτή, τα οποία διχάζουν εδώ και αρκετά χρόνια επιστήμη και νομολογία. Ειδικότερα οι ποικίλες και συχνά αντικρουόμενες αποφάσεις της ελληνικής νομολογίας, αναμφισβήτητα, όχι μόνον δεν συμβάλλουν στην προστασία του συνήθως οικονομικά και διαπραγματευτικά ασθενέστερου αντιπροσώπου, αποκλίνοντας κατ' αυτόν τον τρόπο από έναν από τους κύριους στόχους του κοινοτικού νομοθέτη, αυτόν της παροχής ελάχιστης προστασίας στους κατά κανόνα ευάλωτους εμπορικούς αντιπροσώπους, αλλά επιπλέον δεν ευνοούν το επιχειρηματικό κλίμα, καλλιεργώντας μια μακροχρόνια ανασφάλεια δικαίου επί πολλών ζητημάτων που άπτονται του δικαίου της εμπορικής αντιπροσωπείας. Μια ανασφάλεια δικαίου μάλιστα ιδιαίτερα αισθητή αναφορικά με το εφαρμοστέο δίκαιο στις λοιπές αρρυθμιστες διαμεσολαβητικές συμβάσεις του εμπορίου, ήτοι στις συμβάσεις παραγγελιοδοχικής αντιπροσωπείας, διανομής και franchising, οι οποίες, παρά τον υψηλό βαθμό εμφάνισής τους στη συναλλακτική πρακτική, παραμένουν αρρυθμιστες, κυρίως, ως προς εσωτερικές σχέσεις των αντισυμβαλλόμενων μερών.

Βιβλιογραφία - Αρθρογραφία

Ανδρουτσόπουλος Δ., Η σύμβασις εμπορικής αντιπροσωπείας, 1968.

Αυγητίδης Δ., Συστήματα διανομής και αποζημίωση πελατείας, ΧρΙΔ 2001, σ. 590 επ.

Βαρελά Μ., Εμπορική αντιπροσωπεία σε Εφαρμογές Εμπορικού Δικαίου, Τόμος 3^Α, επιμ. Ε. Τριανταφυλλάκης, 2007, σ. 162 επ.

Της ίδιας, Σύμβαση δικαιόχρησης σε Εφαρμογές Εμπορικού Δικαίου, Τόμος 3^Α, επιμ. Ε. Τριανταφυλλάκης, 2007, σ. 215 επ.

Της ίδιας, Συγκριτική παρουσίαση των ρητρών αποζημίωσης, μη ανταγωνισμού, εφαρμοστέου δικαίου και διεθνούς δικαιοδοσίας στις διαμεσολαβητικές συμβάσεις, σε Συμβάσεις Διανομής. Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις, επιμ. Ε. Περάκης, 2009, σ. 215 επ.

Γεωργακόπουλος Λ., Αξίωση αποζημίωσης πελατείας διανομέα και καταχρηστική καταγγελία σύμβασης διανομής (άρθρο 2α Ν 793/77), Γνωμ., ΔΕΕ 1998, σ. 112 επ.

Γεωργιάδης Απ.-Σταθόπουλος Μ., Αστικός Κώδιξ, Τόμος Ι, Γενικές αρχές, 1978.

Γεωργιάδης Αστ., Ενοχικό δίκαιο. Γενικό μέρος, Τόμοι Ι και ΙΙ, έκδ. Δ', 2003.

Δρυλλεράκης Ι., Ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων περί εμπορικών αντιπροσώπων στη σύμβαση διανομής, ΔΕΕ 2006, σ. 1252 επ.

Του ιδίου, Σημείωμα στην ΕφΑθ 9032/2006, ΔΕΕ 2007, σ. 618 επ.

Ελευθεριάδης Ν., Παρατηρήσεις ΙΙ στην ΑΠ 139/2006, ΕΕμπΔ 2006, 321 επ.

Ιγγλεζάκης Ι., Παρατηρήσεις στην ΕφΛαρ 258/2002, ΕπισκΕΔ 2002, σ. 793 επ.

Του ιδίου, Παρατηρήσεις στην ΕφΛαρ 254/2004. Ο υπολογισμός της αποζημίωσης πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου, ΕπισκΕΔ 2004, σ. 710 επ.

Καραγκουνίδης Α., Ζητήματα καταγγελίας και αποζημιώσεως στη σύμβαση διανομής. (Με αφορμή τις ΕφΘεσ 1876/2002 και ΕφΑθ 7303/2002), ΕπισκΕΔ 2003, σ. 376 επ.

Κοτσίρης Λ., Η πελατεία. Ένταξιν πραγματικής προσδοκίας εις το σύστημα του δικαίου, 1971.

Του ιδίου, Πτωχευτικό δίκαιο, 7^η έκδ., 2008.

Κουτσούκης Δ., Σύμβαση διανομής σε Συμβάσεις Διανομής. Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις, επιμ. *Ε. Περάκης*, 2009, σ. 39 επ.

Κυπρούλη Ν., Σημείωμα ΙΙ στην ΕφΑθ 986/2005, Σύμβαση αποκλειστικής διανομής-Διάκριση με σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, ΔΕΕ 2005, σ. 707.

Λιακόπουλος Θ., Γενικό εμπορικό δίκαιο. Από την εμπορική πράξη στην εμπορική σύμβαση, Έκδοση Γ', 1998.

Του ιδίου, Ζητήματα από την τακτική και έκτακτη καταγγελία της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, ΚριτΕ 1999, σ. 55 επ.

Λυμπερόπουλος Κ., Εμπορικός αντιπρόσωπος-Διανομέας, Παράλληλοι δρόμοι;, ΝοΒ 2008, σ. 18 επ.

Μαρίνος Μ.-Θ., Παρατηρήσεις στην ΜΠρΑθ 1097/1999, ΕΕμπΔ 1999, σ. 46 επ.

Του ιδίου, Η μετασυμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού στην εμπορική αντιπροσωπεία - Συμβολή στην ερμηνεία του άρθρου 10 ΠΔ 219/1991, ΔΕΕ 2000, σ. 31 επ.

Μαστροκώστας Χ., Έννοια της σύμβασης εμπορικής διανομής. Οι κανόνες που διέπουν το πέρας της, 2005.

Μπαμπέτας Γ., Η επίκληση της ΑΚ 281 προς προστασία του εμπορικού αντιπροσώπου μετά το πέρας της σύμβασης (με αφορμή την υπ' αριθμ. 117/2000 απόφαση του Μονομελούς Πρωτοδικείου Λαμίας), ΧρΙΔ 2001, σ. 210 επ.

Του ιδίου, Σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας σε Συμβάσεις Διανομής. Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις, επιμ. *Ε. Περάκης*, 2009, σ. 3 επ.

Νικολαΐδης Γ., Λήξη εμπορικής αντιπροσωπείας και αποζημίωση πελατείας. Η ρύθμιση πριν και μετά την Οδηγία 86/653 ΕΟΚ και το ΠΔ 219/1991, 2000.

Παμπούκης Κ., Η εμπορική αντιπροσωπεία. Μια ιστορική εισαγωγή, ΕπισκΕΔ 1995, σ. 696 επ.

Του ιδίου, Εισαγωγή στο δίκαιο της εμπορικής αντιπροσωπείας, Αρμ 1999, σ. 301 επ.

Του ιδίου, Παρατηρήσεις και εισαγωγικό σημείωμα στην ΕφΛαρ 1714/2005, ΕπισκΕΔ 2005, σ. 480 επ.

Του ιδίου, Εισαγωγικό σημείωμα στην ΕφΛαρ 29/2005, ΕπισκΕΔ 2006, σ. 121 επ.

Του ιδίου, Εισαγωγικό σημείωμα στην ΕφΑθ 5208/2008, ΕπισκΕΔ 2009, σ. 202 επ.

Του ιδίου, Εισαγωγικό σημείωμα στην ΜΠρΑθ 4546/2009, ΕπισκΕΔ 2009, σ. 851 επ.

Του ιδίου, Μελέτη ως παρατηρήσεις στην ΑΠ 1121/2010. Η ταχυδρομική πρακτορεία ως μορφή εμπορικής αντιπροσωπείας, ΕπισκΕΔ 2010, σ. 1104 επ.

Περάκης Ε., Γενικό μέρος του εμπορικού δικαίου, 1999.

Ρόκας Ν., Στοιχεία εμπορικού δικαίου (I). Γενικό μέρος – Εμπορικές συμβάσεις, 2^η έκδ., 1998.

Ρούσσης Δ., Ο υπολογισμός της αποζημίωσης πελατείας εμπορικού αντιπροσώπου - διανομέα, 2006.

Σινανιώτη-Μαρούδη Α., Εμπορικό δίκαιο, Τόμος 1, Γενικό μέρος, 2000.

Σουφλερός Η., Οι συμβάσεις franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο ανταγωνισμού, Μελέτες Εμπορικού και Ναυτικού Δικαίου, Διεύθυνση: *Ν. Ρόκας*, 1989 (ανατύπωση 1995).

Του ιδίου, Η Οδηγία 86/653/ΕΟΚ για τους εμπορικούς αντιπροσώπους και η αναλογική εφαρμογή του εθνικού νομοθετήματος που τη μεταφέρει στο εσωτερικό δίκαιο, ΔΕΕ 2004, σ. 976 επ.

Του ιδίου, Η νομοθετική θέσπιση της ανάλογης εφαρμογής του ΠΔ 219/1991 για τους εμπορικούς αντιπροσώπους σε ορισμένες άλλες διαρκείς συμβάσεις διαμεσολάβησης στο εμπόριο (άρθρο 14 παρ. 4 Ν 3557/2007). Μια πρώτη

αποτίμηση υπό το φως της πρόσφατης νομολογίας του ΑΠ και του ΔΕΚ, ΔΕΕ 2008, σ. 496 επ.

Του ιδίου, Ο προσδιορισμός της αποζημίωσης πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου βάσει του άρθρου 17 παρ. 2 της Οδηγίας 86/653/ΕΟΚ στη νομολογία του ΔΕΚ. Σχόλια και σκέψεις με αφορμή την απόφαση του ΔΕΚ της 26.3.2009, υπόθ. C-348/2007, *Semen/Deutsche Tamoil*, ΔΕΕ 2009, σ. 1169 επ.

Τέλλης Ν., Η αποζημίωση πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου. Ιδιαίτερη αμοιβή του αντιπροσώπου μετά τη λύση της σύμβασης, 1997.

Του ιδίου, Η αποζημίωση πελατείας του διανομέα (γνωμ.), ΔΕΕ 2007, σ. 660 επ.

Του ιδίου, Πρόσφατες νομοθετικές εξελίξεις στο Δίκαιο της Εμπορικής Αντιπροσωπείας και Διανομής. Ο έγγραφος τύπος στη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας και το ζήτημα της αναλογικής εφαρμογής των διατάξεων του π.δ. 219/1991 μετά τη θέσπιση του άρθρου 14 παρ. 3 και 4 ν. 3557/2007, *ΕπισκεΔ* 2007, σ. 958 επ.

Χατζηϊωάννου Β., Παρατηρήσεις στην από 10.2.2004 αιτιολογημένη διάταξη του ΔΕΚ. Η αναλογική εφαρμογή του ΠΔ 219/91 (περί εμπορικών αντιπροσώπων) σε άλλες διαρκείς εμπορικές συμβάσεις, υπό το φως της διάταξης ΔΕΚ της 10.2.2004, *ΧρΙΔ* 2004, σ. 638 επ.

Ψυχομάνης Σπ., Εμπορικό Δίκαιο. Γενικό μέρος, Β' έκδ., 2007.

Επιτροπή των ΕΚ, Έκθεση σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 17 της Οδηγίας του Συμβουλίου για τον συντονισμό των νομοθεσιών των κρατών μελών όσον αφορά τους εμπορικούς αντιπροσώπους (ανεξάρτητους επαγγελματίες). (86/653/ΕΟΚ), 23.07.1996, <www.eur-lex.europa.eu>.