

## Γ. Ο διανομέας

**Βιβλιογραφία:** Γεωργακόπουλου Αξίωση αποζημίωσης πελατείας διανομέα και καταχρηστική καταγγελία σύμβασης διανομής (γνωμ.), ΔΕΕ 1998, 112, του ίδιου Σύμβαση αποκλειστικών πωλήσεων, εις: Η σύγχρονη πρακτική του ΕμπΔ, 1992, σ. 67, Δούβλη Η ενοποιημένη διανομή, ΠειρΝ 4, 5, Λιακόπουλου εις Ζητήματα ΕμπΔ, II, 1997, σ. 102, 128, Μαρίνου Σχόλιο υπό ΑΠ 812/1991 ΕλλΔνη 1991, 1491, Τζουγανάτου Νομιμότητα σύμβασης αποκλειστικής διανομής κατά τις διατάξεις ανταγωνισμού της ΣυνθΕΟΚ, ΕΕμπΔ 1989, 161, Φαρμακίδη Το δίκαιο του ελληνικού εξωτερικού εμπορίου, 1993, σ. 101 επ., του ίδιου Η σύμβαση αποκλειστικού διανομέα, 1990. Από αλλοδαπή βιβλιογραφία βλ. π.χ. Martinek/Semler (Hrsg) Handbuch des Vertriebsrechts, 1996, ιδίως §§ 14 επ. (από Manderla), Ulmer Der Vertragshändler, 1969.

- 39 **Ι. Έννοια.** Επόμενη βαθμίδα στην τυπολογία των συστημάτων διανομής, μετά τον εμπορικό αντιπρόσωπο και τον «παραγγελιοδοχικό» αντιπρόσωπο, είναι η ο διανομέας (distributor, concessionnaire, Vertragshändler) ή «εξουσιοδοτημένος πωλητής» (authorized dealer)<sup>104</sup>. Και ενώ ο εμπορικός αντιπρόσωπος διαπραγματεύεται και συμβάλλεται στο όνομα και για λογαριασμό του αντιπροσωπευομένου, ο δε «παραγγελιοδοχικός» αντιπρόσωπος διαπραγματεύεται και συμβάλλεται στο όνομά του μεν, αλλά για λογαριασμό του επιχειρηματία, ο διανομέας αναλαμβάνει (κατά ένα παραπέρα βήμα) την προώθηση των προϊόντων του παραγωγού ενεργώντας στο όνομά του, για λογαριασμό του και με δικό του κίνδυνο, έχοντας παρά ταύτα στενό δεσμό με την οργάνωση και τα συμφέροντα του παραγωγού, κάτι που τον διαφοροποιεί από άλλους αυτόνομους εμπόρους, χονδρεμπόρους κλπ.<sup>105</sup> ή από οίκους που διαμεσολαβούν για λογαριασμό είτε του παραγωγού είτε του αγοραστή (confirming houses)<sup>106</sup>. Ο διανομέας είναι ανεξάρτητος έμπορος, με προφανώς μεγαλύτερη ανεξαρτησία από τον αντιπρόσωπο. Διενεργεί αγορά προς μεταπώληση, με βάση γενική σύμβαση-πλαίσιο (όμως οι επιμέρους συμβάσεις αγοραπωλησίας εντάσσονται στο γενική σύμβαση και δεν εφαρμόζονται οι διατάξεις ΑΚ 513 επ.<sup>107</sup>), καθορίζει δε ο ίδιος τις τιμές του προς τρίτους, αν και δεν αποκλείεται να έχει δέσμευση

<sup>103</sup> Βλ. σχετικά Canaris HR, 1995, σ. 265-267.

<sup>104</sup> Βλ. για τον τελευταίο Ν.Ρόκα Στοιχεία ΕμπΔ, 1998, σ. 67. Η ΕφΘρ 463/1998 Αρμ. 1998, 1343, αναφέρεται σε «μεταπρατική επιχείρηση». Ο Ανδρουτσόπουλος σ. 50, αναφέρεται σε «σύμβαση παραχωρήσεως της κατ' αποκλειστικότητα πωλήσεως».

<sup>105</sup> Βλ. Canaris HR, 1995, σ. 268, όπου περί της διαφοράς μεταξύ «Einzelhändler» και «Vertragshändler».

<sup>106</sup> Βλ. σχετικά Schmitthoff Export Trade - The law & practice of international trade, 1990, σ. 296.

<sup>107</sup> Μαρίνο ΕλλΔνη 1991, 1492.

ανώτατων ή (κυρίως σε συστήματα «επιλεκτικής διανομής») και κατώτατων τιμών. Εισπράττει έτσι διαφορά τιμήματος και όχι προμήθεια, τούτο δε του επιτρέπει να έχει μεγαλύτερη ευελιξία από τον αντιπρόσωπο, η προμήθεια του οποίου είναι σταθερά συνολογούμενη. Η δημιουργούμενη πελατεία ανήκει στο διανομέα. Όμως ο διανομέας φέρει κινδύνους μη διοχέτευσης του εμπορεύματος, αποθήκευσης, μεταφοράς κλπ., τους οποίους δεν φέρει ο εμπορικός αντιπρόσωπος. Πάντως δεν αποκλείεται η διάκριση των δύο μορφών να είναι δύσκολη, ιδίως όταν το κέρδος του διανομέα ισοδυναμεί με το ποσό αντίστοιχης προμήθειας του εμπορικού αντιπροσώπου ή όταν ο παραγωγός έχει θέσει το διανομέα κάτω από στενό και διαρκή έλεγχο.

**II. Εφαρμοζόμενοι κανόνες.** Η σύμβαση διανομής είναι διαρκής σύμβαση. 40 Δεν ρυθμίζεται νομοθετικά (η βελγική ρύθμιση με το ν. 27.7.1961 - «*loi Henckaerts*» - αποτελεί εξαίρεση), για το αν δε γενικότερα πρέπει να υπάρξει ειδική ρύθμιση δεν υπάρχει ομοφωνία<sup>108</sup>. Από τη μεριά της η νομολογία μη έχοντας πλήρως συνειδητοποιήσει την ιδιαιτερότητα της σύμβασης διανομής την υπάγει συχνά στην εμπορική αντιπροσωπεία<sup>109</sup>. Διατυπώνεται όμως και η άποψη ότι πρόκειται για «*ιδιόρρυθμη εμπορικού χαρακτήρα συμφωνία συνεργασίας*» (ΑΚ 361) προσομοιάζουσα με τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, προς την οποία και ταυτίζεται κατά τα ουσιώδη, όπως και η σύμβαση παραγγελίας, διεπομένη, επομένως, εφόσον ελλείπουν σχετικές διατάξεις στον ΕμπΝ, από τους κανόνες περί εντολής του ΑΚ<sup>110</sup>. Άλλες αποφάσεις δέχονται την ιδιορρυθμία της σχέσης συνεργασίας και θεωρούν ότι «*προβάδισμα έχουν οι συμφωνίες των μερών και τα συναλλακτικά ήθη*»<sup>111</sup>. Ορθότερη είναι η άποψη ότι πρόκειται για μεικτή σύμβαση, που συνδυάζει στοιχεία της πώλησης και της σύμβασης εργασίας ή έργου. Αναλογική κατά περίπτωση εφαρμογή των περί εντολής διατάξεων δεν θα πρέπει επίσης να αποκλείεται.

**III. Υποχρεώσεις των μερών.** Με τη σύμβαση διανομής ο διανομέας αναλαμβάνει την υποχρέωση να αγοράζει από τον παραγωγό και να μεταπωλεί τα προϊόντα του, σε διαρκή και συνήθως αποκλειστική βάση, και μάλιστα στις μεγαλύτερες κατά το δυνατόν ποσότητες<sup>112</sup>, αντίστοιχα δε ο παραγωγός να του πωλεί προϊόντα μέσα στα όρια των δυνατοτήτων του και του προγραμματισμού παραγγελιών, που συνήθως (οφείλει να) υποβάλλει τακτικά 41

<sup>108</sup> Βλ. αρνητικά *Maymon-Goutaloy Contre une intervention législative en matière de concession commerciale*, RTDC 1982, 519, θετικά *Threard Le concessionnaire doit-il solliciter la protection du législateur?* RTDC 1972, 535.

<sup>109</sup> Βλ. π.χ. ΠΠρΘεσσ 17426/1996 Αρμ. 1996, 1206, ΕφΘεσσ 1672/1992 Αρμ 1994, 436, ΕφΘεσσ 3558/1991 ΕΕμπΔ 1993, 411, ΜΠρΑθ 12796/1987 ΕλλΔνη 1991, 843, με σχ. Μαρίνου; ΠΠρΘεσσ 1271/1982 Αρμ. 1983, 495, με κριτικό σχ. Β.Αντωνόπουλου.

<sup>110</sup> ΕφΠπειρ 1251/1991 ΕΕμπΔ 1991, 625, ΑΠ 812/1991 ΕΕμπΔ 1992, 221 = ΕλλΔνη 1991, 1490, ΕφΑθ 6642/1992 ΕΕμπΔ 1992, 558.

<sup>111</sup> Έτσι ΕφΑθ 9658/1995 ΔΕΕ 1996, 154. Βλ. όμως *Μαρίνο* ΕλλΔνη 1991, 1492, που θεωρεί προβληματική την εφαρμογή των διατάξεων περί εντολής, σκοπιμότερη πάντως εκεί όπου η εξάρτηση του διανομέα από τον παραγωγό είναι μεγαλύτερη.

<sup>112</sup> Βλ. *Φαρμακίδη* Η σύμβαση αποκλειστικού διανομέα, 1990, σ. 31, *Canaris HR*, 1995, σ. 277.

ο διανομέας<sup>113</sup>. Συμβατική επιφύλαξη του παραγωγού ότι οι παραγγελίες θα υπόκεινται στην έγκρισή του θα βρίσκει τα όριά της στην καλή πίστη<sup>114</sup>. Παρεπόμενες υποχρεώσεις του διανομέα (συμβατικές ή και κατά καλή πίστη) θα είναι η ενημέρωση του παραγωγού σε θέματα ζήτησης, αγοράς, τυχόν προσβολής δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας του παραγωγού, η παράλειψη ανταγωνισμού και η τήρηση επαγγελματικού απορρήτου<sup>115</sup>, η οργάνωση δικτύου πωλητών, η διαφήμιση των προϊόντων, η διατήρηση ενός ελάχιστου αποθέματος εμπορευμάτων<sup>116</sup>, ώστε να είναι δυνατή η άνετη και έγκαιρη εξυπηρέτηση της αγοράς, η οργάνωση της επισκευής ελαττωματικών πραγμάτων και παροχής ανταλλακτικών<sup>117</sup>, ενδεχομένως δε και η μη εξυπηρέτηση προϊόντων άλλων προμηθευτών. Γενικότερα, ο διανομέας υποχρεούται για την προστασία και προώθηση των συμφερόντων του παραγωγού<sup>118</sup>. Μετά τη λήξη της σύμβασης ο διανομέας μπορεί να έχει αναλάβει την υποχρέωση να μεταβιβάσει την πελατεία του στον παραγωγό (η υποχρέωση μπορεί να συνάγεται και ερμηνευτικά<sup>119</sup>), αν και η σύγχρονη επιχειρηματική οργάνωση με ηλεκτρονική υποστήριξη επιτρέπει στον παραγωγό να ελέγχει ήδη κατά τη διάρκεια της σύμβασης τις πωλήσεις και την υπόσταση της πελατείας του διανομέα<sup>120</sup>.

- 42 Υποχρεώσεις του παραγωγού είναι η παροχή βοήθειας, πληροφοριών και τεχνογνωσίας στο διανομέα<sup>121</sup>, η συνδρομή στην προώθηση των πωλήσεων, η παροχή άρτιων προϊόντων, ενδεχομένως η παροχή άδειας χρήσης διακριτικών γνωρισμάτων<sup>122</sup>, μετά δε τη λήξη της σύμβασης (και υπό προϋποθέσεις!) η επαναγορά των αποθεμάτων που απέμειναν<sup>123</sup>.
- 43 **IV. Λύση της σύμβασης.** Η σύμβαση διανομής λήγει κατά τους όρους της, χωρίς δικαίωμα αποζημίωσης<sup>124</sup> και με όριο την ΑΚ 281 (αλλά, υπό τις προϋποθέσεις του, και το άρθρο 2α ν. 703/1977 για την καταχρηστική εκμετάλλευση σχέσης οικονομικής εξάρτησης<sup>125</sup>). Πρόβλημα θα είναι βέβαια τότε η καταγγελία θα είναι καταχρηστική. Η έλλειψη λόγων για αλλαγή του διανομέα, η επιτυχής μέχρι την καταγγελία δράση του, η δημιουργία σημαντικής

<sup>113</sup> Βλ. **Φαρμακίδης** ό.π., σ. 22.

<sup>114</sup> Βλ. **Canaris HR**, 1995, σ. 278.

<sup>115</sup> **Λιακόπουλος** Γενικό ΕμπΔ, 1998, σ. 193, **Φαρμακίδης** ό.π., σ. 44.

<sup>116</sup> Βλ. σχετικά ΑΠ 812/1991 ΕλλΔνη 1991, 1490 με σχ. Μαρίνου.

<sup>117</sup> **Λιακόπουλος** Γενικό ΕμπΔ, 1998, σ. 193.

<sup>118</sup> Βλ. **Canaris HR**, 1995, σ. 279.

<sup>119</sup> **Λιακόπουλος** Γενικό ΕμπΔ, 1998, σ. 193, με παραπέρα αναφορές στη γερμανική θεωρία και νομολογία.

<sup>120</sup> Ορθά **Jamin D.** 1998 J. 417.

<sup>121</sup> **Φαρμακίδης** ό.π., σ. 28.

<sup>122</sup> Βλ. **Γεωργακόπουλο** Η σύγχρονη πρακτική του ΕμπΔ, 1992, σ. 67.

<sup>123</sup> Βλ. **Γεωργακόπουλο** Συμβάσεις υπηρεσιών, 1999, σ. 428, **Φαρμακίδης** ό.π., σ. 38, ΑΠ 812/1991 ΕλλΔνη 1991, 1490 με σχ. Μαρίνου. Αρνητικά όμως **Pédamon** σ. 674, **Dekeuwer-Défossez** αρ. 290

<sup>124</sup> Έτσι στη Γαλλία **Chartier** σ. 243.

<sup>125</sup> Βλ. σχετικά **Λιακόπουλο** Ζητήματα ΕμπΔ, II, 1997, σ. 128, 136.

πελατείας, η σύναψη χρεών για την ανάπτυξη του δικτύου του κ.ά. θα μπορούν να θεμελιώσουν την κατάχρηση. Η διενέργεια αναπόσβεστων ακόμη επενδύσεων από το διανομέα, ιδίως δε εκείνων που έγιναν μετά από αξίωση του παραγωγού<sup>126</sup>, θα αποτελεί επίσης στοιχείο εφαρμογής της ΑΚ 281. Θα είναι επίσης δυνατή η επιδίκαση στο διανομέα και χρηματικής ικανοποίησης λόγω ηθικής βλάβης, αν η διακοπή της σύμβασης έγινε υπό συνθήκες προσβλητικές γι' αυτόν<sup>127</sup>.

Εξάλλου, η αναλογική εφαρμογή των κανόνων που ισχύουν για τους εμπορικούς αντιπροσώπους δεν θα πρέπει να αποκλείεται, όταν η σύμβαση διανομής λειτουργεί οικονομικά, όπως η σύμβαση αντιπροσωπείας. Αυτό θα συμβαίνει «αφ' ενός όταν ο διανομέας ενεργεί ως τμήμα της εμπορικής οργάνωσης («δικτύου διανομής») του αντιπροσωπευμένου και αφ' ετέρου όταν η δραστηριότητα του διανομέα δημιουργεί πελατεία του αντιπροσωπευμένου και όχι του διανομέα»<sup>128</sup>. Σε τέτοιες περιπτώσεις η αναλογική εφαρμογή του π.δ. 219/1991, ιδίως των διατάξεων που αφορούν την αποζημίωση λόγω λύσεως, θα επιβάλλεται<sup>129</sup>. Ως βάση υπολογισμού της αποζημίωσης θα πρέπει να ληφθεί το κέρδος του διανομέα<sup>130</sup>. Το ζήτημα πάντως πρέπει να κρίνεται ad hoc, με βάση τα παραπάνω κριτήρια.