



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΩΝ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΤΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΗΣ: Leasing,
Factoring, Franchising**

ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ: ΜΠΟΥΡΑ ΜΑΡΙΑ

ΕΠΟΠΤΕΥΟΥΣΑ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ: Δρ ΓΕΩΡΓΙΑΔΟΥ ΝΙΚΗ

ΠΑΤΡΑ 2013



TECHNOLOGICAL EDUCATIONAL INSTITUTE OF PATRAS

SCHOOL OF ADMINISTRATION AND ECONOMICS

SECTION OF BUSSINESS PLUNING AND INFORMATION SYSTEMS

**MODERN FORMS IN ORGANISING BUSINESS
ACTION: LEASING, FACTORING,
FRANCHISING.**

STUDENT: BOURA MARIA

SUPERVISOR TEACHER: Dr. GEWRGIADOY NIKH

CITY OF PATRAS 2013

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Σήμερα που ο εκσυγχρονισμός της Ελληνικής Οικονομίας είναι κάτι παραπάνω από επιτακτικός και αναζητούνται νέοι μέθοδοι διάθεσης προϊόντων της τεχνολογίας και τρόποι διείσδυσης σε νέες αγορές με την επέκταση τραπεζικών δραστηριοτήτων, διαπλάθονται νέες μορφές συμβάσεων. Η σημασία των νέων αυτών μορφών για την Ελληνική οικονομία είναι καταφανής ειδικότερα για τους τομείς των εξαγωγών και του εμπορίου, όπου η ωφέλεια απορρέει από την εφαρμογή τους.

Σε αυτές τις σύγχρονες μορφές οργάνωσης συγκαταλέγονται η σύμβαση Leasing, Factoring και Franchising τα οποία και θα αναλύσουμε σε αυτή τη πτυχιακή εργασία.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Σε αυτή τη πτυχιακή εργασία θα μελετήσουμε τρεις μορφές συμβάσεων της σύγχρονης επιχειρηματικής εποχής. Τις πλέον διαδεδομένες Leasing, Factoring και Franchising.

Στο πρώτο κεφάλαιο θα αναλύσουμε το Leasing, στο δεύτερο το Factoring και το τρίτο και τελευταίο κεφάλαιο το Franchising.

Σε κάθε κεφάλαιο θα αναφέρουμε τον ορισμό της κάθε έννοιας, από ποιους αποτελείται καθώς και ποιες είναι οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματα αυτών.

Συνεχίζουμε με μια ιστορική αναδρομή για το πώς ξεκίνησε η κάθε σύμβαση να υπάρχει και που, με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα που τις απαρτίζουν, όπως και με τις μορφές της κάθε σύμβασης. Επίσης κάνουμε μια οικονομική προσέγγιση για το πώς ο κάθε φορέας μπορεί να επηρεάσει την οικονομία στην χώρα μας.

Τελειώνοντας αναφέρουμε τι γίνεται στην περίπτωση λήξης της κάθε σύμβασης και καταλήγουμε σε συμπεράσματα για τη κάθε σύμβαση ξεχωριστά.

SUMMARY

In this graduate thesis we will examine three modern forms of contracts in organizing business action. Leasing, Factoring and Franchising.

At the first chapter we will analyze Leasing, at the second one Factoring and at the third Franchising.

In every chapter we will mention the meaning of every contract separately, from whom they are composed such as the responsibilities and the rights that the contributors have.

In addition we continue with a flashback of how and where every form took place for the first time, the advantages and the disadvantages that constitutes them and the forms of every contract. However, we make a finance approach of how every contract is able to influence the finance in our country.

Finally we examine the future of every contract in case of breaking down a rule and we sum up in conclusions for every contract separately.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

σελ

Εισαγωγή.....	8
---------------	---

Κεφάλαιο 1

Leasing (Χρηματοδοτική Μίσθωση)

1.1 Ο Θεσμός Leasing.....	9
1.2 Αντικείμενα Leasing.....	10
1.3 Ιστορική Ανασκόπηση και εξέλιξη του Leasing.....	13
1.4 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Θεσμού.....	14
1.4.1 Πλεονεκτήματα.....	14
1.4.2 Μειονεκτήματα.....	15
1.5 Μορφές Εμφάνισης Leasing.....	16
1.6 Προϋποθέσεις Κατάρτισης Σύμβασης Leasing.....	20
1.7 Δικαιώματα και Υποχρεώσεις Συμβαλλομένων.....	22
1.8 Κοστολογική Αξιολόγηση Σύμβασης Leasing.....	24
1.9 Νομοθετική Κάλυψη του Leasing στην Ελλάδα.....	25
1.10 Λήξη Σύμβασης.....	25
1.11 Συμπεράσματα.....	27

Κεφάλαιο 2

Factoring (Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων)

2.1 Ορισμός-Έννοια Factoring.....	28
2.2 Ιστορική Αναδρομή Factoring.....	30
2.3 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Factoring.....	31
2.4 Μορφές Λειτουργίας Factoring.....	32
2.5 Προϋποθέσεις Κατάρτισης Σύμβασης Factoring.....	35
2.6 Δικαιώματα και υποχρεώσεις συμβαλλομένων.....	36
2.7 Οφέλη του Φορέα Factoring.....	37
2.8 Η ανάπτυξη του Factoring στην Ελλάδα.....	38
2.9 Λήξη Σύμβασης.....	41
2.10 Παραδείγματα Factoring.....	41
2.11 Συμπεράσματα.....	42

Κεφάλαιο 3

1. Franchising (Διακαιόχρηση ή Δικαιοχρησία)

3.1 Ορισμός – Έννοια Franchising.....	43
3.2 Η Ιστορία του Franchising.....	44
3.3 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Θεσμού.....	44
3.4 Μορφές Franchising.....	46
3.5 Οι Κύριες Υποχρεώσεις των Συμβαλλομένων.....	47
3.6 Κατάρτιση της Σύμβασης Franchising.....	49
3.7 Η Οικονομική Διάσταση του Franchising.....	50
3.8 Το Franchising στην Ελλάδα.....	52
3.9 Λύση της Σύμβασης Franchising.....	53
3.10 Συμπεράσματα.....	57

3.11 Παραδείγματα εταιρειών Franchising.....	58
--	----

Πίνακας Καταγραφής Πραγματικών Περιστατικών Σε Δίκη Leasing και απόφαση Δικαστηρίου.....	59
---	-----------

Πίνακας Καταγραφής Πραγματικών Περιστατικών Σε Δίκη Factoring και απόφαση Δικαστηρίου.....	67
---	-----------

Πίνακας Καταγραφής Πραγματικών Περιστατικών Σε Δίκη Franchising και απόφαση Δικαστηρίου.....	77
---	-----------

Βιβλιογραφία.....	88
--------------------------	-----------

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι επαγγελματικοί ρυθμοί έχουν αλλάξει δραματικά και η επαγγελματική ανέλιξη βασίζεται περισσότερο παρά ποτέ στη ευελιξία και την ικανότητα γρήγορων αποφάσεων. Προκειμένου ο σύγχρονος επαγγελματίας να επενδύσει στο μέλλον της επιχείρησής του, απαιτείται συχνά να πάρει μεγάλες αποφάσεις.

Η αναμόρφωση, ο εκσυγχρονισμός, η τεχνολογική ανάπτυξη και η ολοένα εντεινόμενη διεθνοποίηση των συναλλαγών συντέλεσαν τις τελευταίες δεκαετίες στη γέννηση και ταχεία διάδοση νέων, μέχρι τώρα λίγο-πολύ άγνωστων, μορφών συμβάσεων σε διάφορους τομείς της οικονομίας, από τον τομέα των χρηματοδοτήσεων και των επενδύσεων μέχρι τη πληροφορική ή την οργάνωση της διοίκησης και λειτουργίας των επιχειρήσεων.

Τα τελευταία χρόνια, γίνεται ολοένα και περισσότερο αντιληπτή η εισαγωγή σύγχρονων θεσμών στη χώρα μας, οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο ειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους.

Οι Θεσμοί αυτοί είναι:

- Η δικαιοχρησία (Franchising)
- Η πρακτορεία επιχειρηματικής απαιτήσεως (Factoring)
- Η πώληση επιχειρηματικής απαιτήσεως (Forfaiting)
- Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)
- Το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital)

Σε αυτή τη πτυχιακή εργασία θα αναλύσουμε τα τρία από αυτά : τη δικαιοχρησία (Franchising), τη χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) και τη πρακτορεία επιχειρηματικής απαιτήσεως (Factoring).

1. LEASING¹

1.1. Ο Θεσμός Leasing

Το leasing γνωστό και ως Χρηματοδοτική Μίσθωση, είναι μια μορφή χρηματοδότησης που άρχισε να εφαρμόζεται στις Η.Π.Α τη δεκαετία του '50. Επεκτάθηκε στην Ευρώπη και καθιερώθηκε στη χώρα μας με τον Ν. 1665/86. Το ευέλικτο αυτό δυναμικό πιστοδοτικό εργαλείο, επιτρέπει τη ταχύτερη ανανέωση του εξοπλισμού των αξιόχρεων και με αναπτυξιακή προοπτική επιχειρηματικών μονάδων, χωρίς επιβάρυνση της ρευστότητας τους, αλλά και με χαμηλό, λόγω των σοβαρών φορολογικών πλεονεκτημάτων, τελικό κόστος.

Το leasing είναι ένα σύστημα μίσθωσης στο οποίο συμμετέχουν 3 μέρη:

1. Ο εκμισθωτής (lessor), συνήθως μια εταιρία leasing,
2. Ο μισθωτής (leasing), και
3. Ο παραγωγός – κατασκευαστής ενός αγαθού.

Η εταιρία leasing και ο παραγωγός συνδέονται με ένα συμβόλαιο πώλησης, ενώ η εταιρία leasing και ο μισθωτής με ένα συμβόλαιο μίσθωσης.

Τα τρία αυτά μέρη καταρτίζουν μια χρηματοδοτική συμφωνία κατά την οποία ο εκμισθωτής, εταιρία leasing, αγοράζει αγαθά από τον παραγωγό και τα μισθώνει στο μισθωτή έναντι προσυμφωνημένου μισθώματος που καταβάλλεται σε καθορισμένα χρονικά όρια. Η μίσθωση πραγματοποιείται για συγκεκριμένη χρονική περίοδο μετά τη λήξη της οποίας ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα

1. Ή να επιστρέψει αγαθά
2. Ή να επαναλάβει τη μίσθωση
3. Ή να αγοράσει τα αγαθά σε συμβολική τιμή που είναι προκαθορισμένη στο συμβόλαιο.

Στην έννοια αγαθού συμπεριλαμβάνονται όλα τα κινητά ή ακίνητα κεφαλαιουχικά αγαθά. Πρέπει όμως να σημειωθεί ότι η έννοια του αγαθού που προσφέρεται για μίσθωση συνήθως καθορίζεται από τη νομοθεσία της χώρας στην οποία πραγματοποιείται η σύμβαση της μίσθωσης, είτε άμεσα είτε έμμεσα.

Η σύμβαση leasing χαρακτηρίζεται από δύο βασικές αρχές. Πρώτο το leasing δεν μεταβιβάζει την ιδιοκτησία του οικονομικού αγαθού αλλά αποκλειστικά και μόνο τη δυνατότητα εκμετάλλευσής του για να δημιουργηθεί κέρδος και δεύτερο, το leasing είναι μια εξαιρετικά ευέλικτη μορφή μίσθωσης, επειδή επιτρέπει να ικανοποιούνται οι πολυάριθμες και πολυποικίλες ανάγκες του μισθωτή τόσο σε ότι αφορά τα χαρακτηριστικά του μισθωμένου αγαθού όσο και τους όρους αγοράς τους, αφού ο μισθωτής σε κατευθείαν επαφή με τον κατασκευαστή – παραγωγό επιλέγει το κεφαλαιουχικό αγαθό που θα εντάξει στη παραγωγική

¹ Μάζης Κ. Παναγιώτης, "Η Χρηματοδοτική Μίσθωση – Leasing", εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα 1999
Απόστολος Σ. Γεωργιάδης "Νέες μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας" (Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising) εκδόσεις Σάκκουλα Αθήνα – Κομοτηνή, 1995
Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, "Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας", εκδόσεις Σάκκουλα, 1998
Πτυχιακή εργασία με θέμα "Τα νέα χρηματοοικονομικά προϊόντα, παρουσίαση και ανάλυση τους", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 1996
Πτυχιακή εργασία με θέμα "Ο θεσμός και η λειτουργία του Leasing και του Factoring", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2000
Πτυχιακή εργασία με θέμα "Νέα χρηματοοικονομικά εργαλεία (προϊόντα)", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 1997
Πτυχιακή εργασία με θέμα "Νέες μορφές συμβάσεων περι του αστικού κώδικα", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 1997

του διαδικασίας. Τα τρία συμμετέχοντα μέρη σε μια σύμβαση leasing έχουν ως βασική επιδίωξη την παραγωγική χρήση και τη καλύτερη δυνατή εκμετάλλευση του κεφαλαιουχικού αγαθού.

1.2 Αντικείμενα leasing

Σύμφωνα με το άρθρο 1§ 1 ν.1665/1986, όπως ισχύει μετά την τροποποίηση του από τον ν. 2367/1995, με τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης η κατά το άρθρο 2 εταιρεία υποχρεούται να παραχωρεί έναντι μισθώματος τη χρήση πράγματος κινητού ή ακινήτου ή και των δύο μαζί, που προορίζονται αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση του αντισυμβαλλομένου, παρέχοντας στον αντισυμβαλλόμενο της συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Οι συμβαλλόμενοι έχουν την ευχέρεια να ορίσουν ότι το δικαίωμα αγοράς μπορεί να ασκηθεί πριν από τη λήξη του χρόνου της μίσθωσης. Επίσης κατά την § 3 εδ. α' του ίδιου άρθρου «στην έννοια των κινητών πραγμάτων της παραγράφου 1 περιλαμβάνονται τα αεροσκάφη και εξαιρούνται τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα, ενώ από τα ακίνητα εξαιρούνται τα οικοπέδα». Σύμφωνα με τα παραπάνω, αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι πράγμα κινητό ή ακίνητο.

1. Κινητό

Ελλείπει ειδικότερου προσδιορισμού για την έννοια του κινητού ισχύουν οι προβλέψεις του εμπράγματος δικαίου. Στην έννοια των κινητών περιλαμβάνονται και τα αυτοκίνητα οχήματα καθώς και τα αεροσκάφη, ενώ ρητά εξαιρούνται τα πλοία.

2. Αεροσκάφος

Και υπό το προϊσχύον νομοθετικό καθεστώς, δηλαδή πριν από τον ν. 2367/1995, δεν αμφισβητήθηκε η δυνατότητα να είναι αντικείμενο της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης αεροσκάφος. Με την πρόσφατη τροποποίηση θεσπίζεται πλέον και ρητώς η δυνατότητα αυτή.

3. Ακίνητο

Με την πρόσφατη τροποποίηση του ν. 1665/1986 ο θεσμός του Leasing επεκτάθηκε και στα ακίνητα. Ο όρος ακίνητο δεν εξειδικεύεται στο άρθρο 11 του νόμου αυτού, το οποίο έτσι παραπέμπει σιωπηρώς στη γνωστή διάκριση κινητών και ακινήτων του εμπράγματος δικαίου. Τα ακίνητα που μπορούν κατά τον νόμο να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης καθορίζονται ωστόσο στη διάταξη αυτή αρνητικά: αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να αποτελέσει κάθε ακίνητο εκτός από οικοπέδα. Να σημειωθεί ότι η εξαίρεση των οικοπέδων από τα ακίνητα, η αγορά των οποίων μπορεί να χρηματοδοτηθεί μέσω Leasing, θέτει τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης σε δυσχερέστερη θέση σε σχέση με τις ανταγωνίστριες τους εμπορικές και κτηματικές τράπεζες, οι οποίες μπορούν να χορηγούν δάνεια για αγορά οικοπέδων προς ανέγερση κτιρίων που θα χρησιμεύσουν ως επαγγελματική εγκατάσταση. Υπό το πρίσμα αυτό ο ν. 1665/1986 δεν επιτυγχάνει στο συγκεκριμένο σημείο το σκοπό του, που είναι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της χρηματοδοτικής μίσθωσης έναντι των συμβάσεων στεγαστικών δανείων.

4. Πλοίο η πλωτό ναυπήγημα

Προβληματισμό προκαλεί η εξαίρεση από το ρυθμιστικό πεδίο του ν. 1665/1986 των σχετικών συμβάσεων που έχουν ως αντικείμενο πλοίο η πλωτό ναυπήγημα, σε αντίθεση μάλιστα με το σχέδιο νόμου το οποίο προέβλεπε ρητώς τη δυνατότητα σύναψης συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης με αντικείμενο πλοίο. Η εξαίρεση των πλοίων και των πλωτών ναυπηγημάτων από το ρυθμιστικό πεδίο του ν. 1665/1986 δεν ορίζεται ρητώς αλλά προκύπτει έμμεσα, καθώς το άρθρο 1 § 3 εδ. α' προβλέπει

ότι στην έννοια των κινητών πραγμάτων της § 1 περιλαμβάνονται τα αεροσκάφη και εξαιρούνται τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα. Θα μπορούσε συνεπώς να συμπεράνει κανείς ότι τα πλοία δεν εξαιρούνται από το πεδίο εφαρμογής του νόμου αλλά ότι απλώς οι σχετικές συμβάσεις υπόκεινται στις διατυπώσεις που απαιτούνται για τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων (οπότε η δημοσιότητα τους θα εξασφαλιζόταν μέσω των βιβλίων νηολογίου, αφού στα βιβλία αυτά καταχωρείται - στη μερίδα του πλοίου - οποιαδήποτε σύμβαση αφορά στη μεταβολή της κυριότητας του πλοίου. Ωστόσο, τόσο η εισηγητική έκθεση επί του ΣχΝ όσο και οι λοιπές διατάξεις του νόμου με την παντελή έλλειψη αναφοράς τους στην περίπτωση των πλοίων (π.χ. οι διατάξεις για τη δημοσιότητα των συμβάσεων) οδηγούν στο συμπέρασμα ότι ο νομοθέτης, για κάποιους λόγους που δεν είναι απολύτως προφανείς, δεν θέλησε να επεκτείνει τον θεσμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε πλοία.

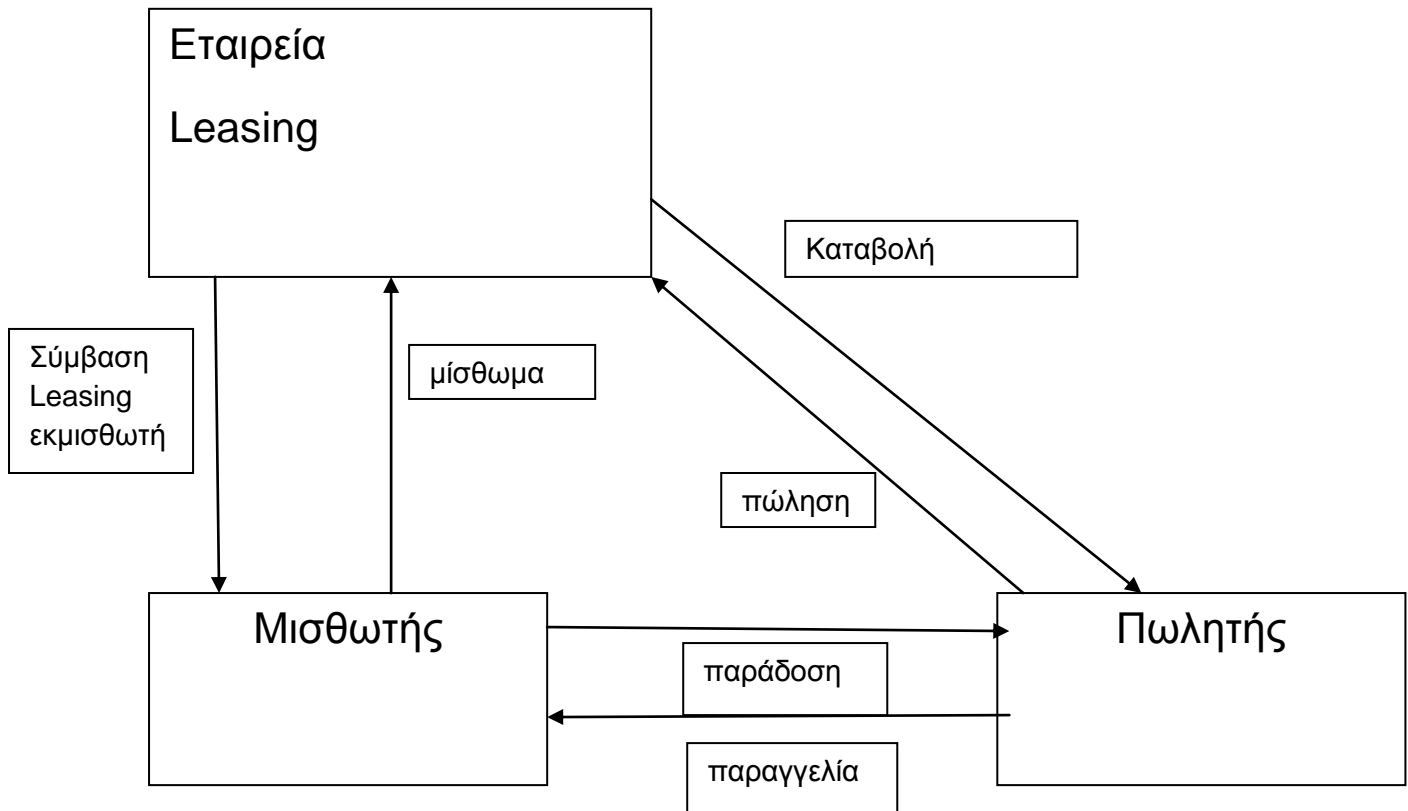
Πρέπει να σημειωθεί εξάλλου ότι ο θεσμός του Leasing δεν είχε προκαλέσει το ιδιαίτερο ενδιαφέρον των ελληνικών εφοπλιστών έως σήμερα, σε αντίθεση με άλλες χώρες. Αυτό οφείλεται εν μέρει στην ύπαρξη ανταγωνιστικών και παραδοσιακά γνωστών τρόπων χρηματοδότησης της απόκτησης πλοίου και εν μέρει στο αυξημένο κόστος της Χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Σε άλλες έννομες τάξεις ο επιχειρηματικός κόσμος έχει σπεύσει να εκμεταλλευτεί τα πλεονεκτήματα που προσφέρει ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης, ιδίως μάλιστα τη δυνατότητα να εγγράφονται τα πλοία στο νηολόγιο της χώρας του μισθωτή, έτσι ώστε πλοιοκτήτες που προέρχονται από χώρες με υψηλό κόστος εκμετάλλευσης των πλοίων να μπορούν να εκμεταλλεύονται το πλοίο τους με οικονομική σημαία χωρίς ταυτόχρονα να αποξενώνονται από την κυριότητά του.

Ως παράδειγμα μπορούν να αναφερθούν μερικές κατηγορίες εξοπλισμού οι οποίες γίνονται συνήθως αντικείμενα συμβάσεων leasing:

- Γεωργικά μηχανήματα
- Δομικά – χωματουργικά μηχανήματα
- Βιομηχανικός εξοπλισμός
- Αυτοκίνητα ή άλλα μεταφορικά μέσα εμπορικής χρήσης
- Τηλεπικοινωνιακό υλικό
- Αεροπλάνα – Ελικόπτερα
- Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές
- Ιατρικά μηχανήματα –εξοπλισμός νοσοκομείων
- Εξοπλισμός – Έπιπλα γραφείου

Διαγραμματική απεικόνιση του Leasing



1.3 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΚΑΙ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Συναλλαγές με στοιχεία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι γνωστές από τους αρχαιότετους χρόνους. Σαν πρώτη πράξη που θα μπορούσε να χαρακτηριστεί Leasing, θεωρείται από ορισμένους μίσθωση στην Αίγυπτο την τρίτη χιλιετία π.χ. από έναν κτηματία σε κάποιους άλλους, ονομαζόμενους MUSK EMUS (Μικρούς Ανθρώπους), μιας έκτασης γης, μαζί με όλο τον εξοπλισμό, τους δούλους και τα κοπάδια των ζώων, έναντι περιοδικών καταβολών και για χρονικό διάστημα ίσο με επτά πλημμύρες του Νείλου. Οι Σουμέριοι εξάλλου, περί το 2.000 π.Χ, χρησιμοποίησαν τη μέθοδο Leasing για τη μίσθωση γης και εργαλείων.

Αργότερα οι Ρωμαίοι ανέπτυξαν αρκετά το θεσμό και κατάρτισαν λεπτομερείς διατάξεις (εισηγήσεις) που ενσωματώθηκαν στο Ρωμαϊκό Δίκαιο, για τη ρύθμιση της μίσθωσης αυτής της μορφής. Στο Μεσαίωνα, οι πράξεις Leasing αναφέρονται κυρίως στα άλογα και στα γεωργικά εργαλεία, ενώ πολύ αργότερα, η δραστηριότητα αυτή επεκτάθηκε και στον τομέα των ακινήτων.

Σημαντική ανάπτυξη γνωρίζει το Leasing από τα μέσα του 19ου αιώνα, οπότε εμφανίζονται στις ΗΠΑ, οι πρώτες εταιρείες Leasing που ειδικεύονται στη μίσθωση βαγονιών για τη μεταφορά εμπορευμάτων. Με τον τρόπο αυτό κάλυψαν το κενό που δημιουργήθηκε από την αδυναμία των σιδηροδρομικών εταιριών να ανταποκριθούν, με την αγορά βαγονιών, στη ραγδαία αυξανόμενη ζήτηση υπηρεσιών σιδηροδρομικής μεταφοράς. Την ίδια εποχή στις ΗΠΑ η γνωστή εταιρεία «Bell Telephone Co» δραστηριοποιείται στον τομέα της μίσθωσης τηλεφώνων.

Στις αρχές του 20αίωνα ώθηση στην ανάπτυξη του θεσμού έδωσε η εμφάνιση του αυτοκινήτου. Η σύγχρονη φάση του Leasing χρονολογείται από τα πρώτα μεταπολεμικά χρόνια. Ορόσημο θεωρείται η ίδρυση στις ΗΠΑ, από τον Henry Schoenfeld, της εταιρείας «United States Leasing Corporation» με κεφάλαιο \$20.000 και δάνειο \$500.000 από την Bank of America. Από τότε η εξέλιξη του θεσμού αυτού στις ΗΠΑ υπήρξε θεαματική. Όλες σχεδόν οι μεγάλες επιχειρήσεις παραγωγής και εμπορίας κεφαλαιουχικών αγαθών χρησιμοποιούν το Leasing σαν εναλλακτική μέθοδο διάθεσης προϊόντων τους, ενώ ένα σημαντικό ποσοστό των νέων επενδύσεων (35-40%) χρηματοδοτείται με τη μέθοδο αυτή.

Σύντομα ο θεσμός ξεπέρασε το φράγμα του Ατλαντικού και μεταφευτεύθηκε και στην Ευρώπη, με πρώτο σταθμό τη Μ. Βρετανία, στις αρχές της δεκαετίας του '50. Έτσι, ήδη από το 1952 συναντάμε το Leasing αρχικά σε ακίνητα με τη μορφή του sale and lease back, και από το 1960 σε κινητά, με αλματώδη θεαματική από εκεί και πέρα εξάπλωση.

Η εξέλιξη στις χώρες της ηπειρωτικής Ευρώπης ακολούθησε ραγδαία κι αυτό παρά τις διαφορές στα δίκαια της καθεμιάς σε σχέση με το αγγλοσαξονικό δίκαιο.

Έτσι, πρώτα στη Γαλλία, διέκριναν τη διαφορά του ιδιόρρυθμου αυτού θεσμού από άλλους που συνηθίζονται να συνομολογούνται για διαφύλαξη της κυριότητας του πωλητή. Ταυτόχρονα σχεδόν στο Βέλγιο, αφενός μεν περιλήφθηκε ορισμός των στοιχείων του Leasing κινητών και αφετέρου ορίστηκε ότι οι επιχειρήσεις που συνάπτουν τέτοιες συμβάσεις δεν μπορούν να ασκήσουν τη δραστηριότητα αυτή παρά μόνο ύστερα από λήψη ειδικής άδειας του Υπουργείου Οικονομικών.

Σε αντίθεση με τις χώρες αυτές, στην Ομοσπονδιακή Γερμανία, δεν θεσπίστηκαν αντίστοιχες διατάξεις, το ίδιο και στην Ελβετία αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι και εκεί ο θεσμός δεν πήρε τεράστια εξάπλωση τόσο σε κινητά όσο και σε ακίνητα.

Στην Ελλάδα ο θεσμός εισήχθη σε δύο φάσεις. Κατά την πρώτη με το Ν.1665/86 εισήχθη το Leasing κινητών που προορίζονται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή. Κατά τη δεύτερη φάση και με τους Ν. 2367/1995 και 2682/1999 ο θεσμός επεκτάθηκε και στον κλάδο των ακινήτων που προορίζονται για την επαγγελματική χρήση του μισθωτή.

Τα πρώτα βήματα ήταν διστακτικά, αλλά κατά τις επόμενες δεκαετίες ο ρυθμός ανάπτυξης είναι πολύ ταχύτερος, σε σύγκριση με εκείνον των ΗΠΑ, γιατί οι επενδυτές αναγνώρισαν τα σοβαρά πλεονεκτήματα του θεσμού.

Τα ποσοστά των νέων επενδύσεων για τις οποίες επιλέγεται ως μέθοδος χρηματοδότησης το Leasing, κυμαίνονται μεταξύ 19-27%.

1.4. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του θεσμού

1.4.1. Πλεονεκτήματα

1. Με τη Χρηματοοικονομική Μίσθωση συνήθως καλύπτεται το 100% της αξίας του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Η επιχείρηση εξοικονομεί σημαντικά κεφάλαια, τα οποία διαφορετικά θα έπρεπε να δεσμεύσει σε πάγια στοιχεία. Ακόμα και στην περίπτωση μακροπρόθεσμου δανεισμού, η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια δεδομένου ότι σπάνια μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση υπερβαίνει το 60% - 70% του χρηματοδοτούμενου έργου.
2. Προστασία απ' τον πληθωρισμό. Ο μισθωτής προστατεύει από τον πληθωρισμό γιατί ρυθμίζονται από την αρχή της περιόδου σύμφωνα με τη σύμβαση, τα μισθώματα που παραμένουν σταθερά και δεν επηρεάζονται από μελλοντικές αυξήσεις του πληθωρισμού.
3. Αύξηση της αποδοτικότητας της επιχείρησης. Η εξοικονόμηση κεφαλαίων προκαλεί χαμηλότερη παλαιοποίηση της επιχείρησης με συνέπεια την αύξηση της αποδοτικότητας. Το ποσοστό των κερδών επί των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί τα σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
4. Πρόσθετη τιμή χρηματοδότησης. Ο μισθωτής μπορεί να αποκτήσει κεφαλαιουχικό εξοπλισμό χωρίς να διαθέτει ίδια κεφάλαια. Λειτουργεί σαν εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης σε συνδυασμό με τον παραδοσιακό δανεισμό.
5. Χρηματοοικονομικός έλεγχος. Τα ποσά των μισθωμάτων είναι γνωστά και καθορισμένα εκ των προτέρων για ολόκληρη την περίοδο της σύμβασης. Έτσι μπορούν εύκολα να χρησιμοποιηθούν στην καταλόγηση των δραστηριοτήτων (προϊόντων, υπηρεσιών κ.λ.π.) του μισθωτή και να συμπεριληφθούν στον ταμειακό προϋπολογισμό μιας και αποτελούν μέρος αυτού.
6. Προστασία έναντι απαξίωσης. Πολλά πάγια στοιχεία αυξάνουν την αξία τους στην πορεία του χρόνου, όπως κτίρια, γη κλπ ενώ αντίθετα όσο αφορά το μηχανολογικό εξοπλισμό μειώνεται σταδιακά η αξία του δηλαδή απαξιώνεται. Έτσι στη μισθώτρια επιχείρηση συμφέρει να έχει στην ιδιοκτησία της περιουσιακά στοιχεία που αυξάνουν την αξία να χρησιμοποιεί την χρηματοδοτική μίσθωση και να μισθώνει αυτά που απαξιώνονται. Με αυτό τον τρόπο απαλείφονται οι αρνητικές επιπτώσεις στην πραγματικότητα από την οικονομική απαξίωση του μηχανολογικού εξοπλισμού και δίνεται η ευχέρεια στην επιχείρηση να χρησιμοποιεί πάντοτε την προηγούμενη τεχνολογία.
7. Ευελιξία - ευκολία. Η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να προσαρμοσθεί στις ρυθμίσεις των μισθωμάτων, στους όρους της σύμβασης, στις ανάγκες και απαιτήσεις του μισθωτή. Η χρηματοδοτική μίσθωση θεωρείται από τους μισθωτές εύκολη χρηματοδοτική μορφή (χωρίς εμπράγματα ασφάλειες, χωρίς υποθήκες, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες κτλ), που συχνά

παρακάμπτει διάφορους περιοριστικούς όρους παρέμβασης του δανειστή, οι οποίοι επιβάλλονται στον τραπεζικό δανεισμό.

8. Βελτίωση της ρευστότητας. Με τη χρηματοδοτική μίσθωση η εκμετάλλευση του εξοπλισμού αρχίζει με τη σύμβαση της μίσθωσης και διαρκεί μέχρι τη λήξη της. Απ' την άλλη πλευρά τα μισθώματα είναι προκαθορισμένα και εκτείνονται σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης. Έτσι υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης της ρευστότητας εισπράττοντας από τη μια πλευρά και πληρώνοντας τα μισθώματα από την άλλη.
9. Σταθερότητα χρηματοοικονομική. Ο μισθωτής επιτυγχάνει χρηματοοικονομική σταθερότητα γιατί η χρονική περίοδος της σύμβασης συμπίπτει συνήθως με τη χρονική διάρκεια της ζωής του εξοπλισμού, οπότε μέσα σ' αυτό το χρονικό διάστημα είναι καθορισμένα τα μισθώματα που πρέπει να πληρώνει ο μισθωτής και έχει προβλεφθεί η απόδοση του εξοπλισμού. Γνωρίζει δηλαδή τι έσοδα έχει και τι πρέπει να πληρώσει.
10. Μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου. Οι μικροεπιχειρηματίες - μισθωτές σε περίπτωση πτώχευσης; δεν φέρουν ολόκληρο το βάρος των επενδύσεων από ίδια κεφάλαια ή τραπεζικό δανεισμό, αλλά ένα μέρος του "ρίσκου" το επιβαρύνεται η εταιρία LEASING.
11. Ανταπόκριση στις δυνατότητες και στις ανάγκες μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να εφαρμοστεί στην περίπτωση παγίων στοιχείων σχετικά μικρής αξίας όπου η συναρμολόγηση δανείου για την αγορά τους είναι ασύμφορη. Οι τράπεζες π.χ., είναι συχνά απρόθυμες να χορηγούν πολύ μικρά μακροπρόθεσμα δάνεια για πάγιες εγκαταστάσεις γιατί το κόστος επεξεργασίας ενός τέτοιου δανείου είναι σχετικά μεγάλο και η διαδικασία έλεγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημείωσης είναι χρονοβόρα και συνεπάγεται ένα υψηλό πάγιο κόστος. Επομένως η χρηματοδοτική μίσθωση ταιριάζει στη μικρή ή μεσαίου μεγέθους αναπτυσσόμενη επιχείρηση και παρουσιάζει κατά τακτά χρονικά διαστήματα την ανάγκη εκσυγχρονισμού και επεκτάσεως των παραγωγικών της εγκαταστάσεων.
12. Φορολογία. Η χρηματοδοτική μίσθωση εξασφαλίζει φορολογικά κίνητρα στον μισθωτή γιατί τα καταβαλλόμενα μισθώματα θεωρούνται σαν λειτουργικά έξοδα και εκπίπτουν από τη φορολογητέα ύλη.
13. Η χρηματοδοτική μίσθωση δεν είναι δανεισμός και συνεπώς μπορεί να μην συμπεριληφθεί το κόστος της στον ισολογισμό. Τα μισθωμένα μηχανήματα δεν εμφανίζονται στο παθητικό του ισολογισμού ως μελλοντικές πληρωμές μισθωμάτων με αποτέλεσμα να εμφανίζεται ο μισθωτής με λιγότερες υποχρεώσεις.

1.4.2 Μειονεκτήματα

1. Κόστος: Ένα από τα βασικά μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι το σχετικά υψηλό ονομαστικό κόστος συγκριτικά με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης. Πρέπει δηλαδή να υπολογίζονται το κόστος της προμήθειας, το κόστος της ασφάλειας, το κόστος των εγγυήσεων (υποθήκες, χαρτόσημα, έρευνες τίτλων στο υποθηκοφυλακείο κ.λ.π.), το κόστος του κεφαλαίου ίδιας συμμετοχής κ.λ.π. Ωστόσο η βαρύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάζει την πρώτη εντύπωση ή μπορεί να δημιουργήσει πλεονεκτική κατάσταση.
2. Νομική κυριότητα: Ενώ ο μισθωτής - επιχείρηση εκμεταλλεύεται τον εξοπλισμό κατά τη διάρκεια της σύμβασης, εντούτοις ο εξοπλισμός δεν ανήκει στην ιδιοκτησία του, πράγμα το οποίο πολλές φορές θεωρείται ότι μειώνει την οικονομική επιφάνεια και το κύρος της επιχείρησης και της περιορίζει την διαπραγμάτευση της δυνατότητας στις συναλλαγές της.
3. Έλεγχος: Με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού πολλές φορές οι εταιρίες LEASING υπεισέρχονται και παρεμβαίνουν σε θέματα διαχείρισης και παρακολούθησης των οικονομικών της μισθώτριας επιχείρησης.
4. Απώλεια της υπολειμματικής αξίας: Ο μισθωτής χάνει την υπολειμματική αξία του εξοπλισμού με τη λήξη της σύμβασης γιατί δεν είναι ο ιδιοκτήτης. Αυτό καλύπτεται εν μέρει με

ρήτρα που δίνει διακριτική ευχέρεια στον μισθωτή να αγοράσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της περιόδου σε πολύ χαμηλή τιμή (δικαίωμα προαίρεσης, option).

5. Σύμβαση μικρής χρονικής διάρκειας - διακοπής της σύμβασης: Η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να μην είναι η κατάλληλη χρηματοδοτική μορφή για μικρή διάρκεια γιατί έχει υψηλό κόστος. Ακόμη αν η μίσθωση διακοπεί νωρίς στην αρχή της περιόδου μίσθωσης μπορεί να αντανακλά ένα εμπρόθετο κόστος στην αντίστοιχη χρονική περίοδο.
6. Μείωση της δανειοληπτικής της ικανότητας. Η μισθώτρια εταιρία όταν έχει μεγάλο του εξοπλισμού της με μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση της επιχείρησης. Αυτό μπορεί να συμβεί γιατί δεν μπορεί να χρησιμοποιήσει τον μηχανολογικό της εξοπλισμό για εμπράγματα ασφάλεια.

Σημείωση

Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της συμβάσεως αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Τότε ο μισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να του απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.

1.4 Μορφές εμφάνισης

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι καινούργιος θεσμός που αναπτύχθηκε στην πράξη. Η διάπλαση των ειδικότερων τύπων της και η διαμόρφωση του περιεχομένου αυτών γίνεται βαθμηδόν με βάση την αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων και ενόψει του ενδοτικού χαρακτήρα των περισσότερων διατάξεων του ενοχικού δικαίου. Γι' αυτό ο ν. 1665/1986 έθεσε απλώς το γενικό πλαίσιο εφαρμογής του θεσμού, αφήνοντας τις λεπτομέρειες να ρυθμισθούν με προεδρικά διατάγματα (άρθρ. 7).

Ωστόσο στις διάφορες χώρες, όπου ο θεσμός εφαρμόζεται από δεκαετίες, έχουν αποκρυσταλλωθεί ορισμένοι «τύποι» της σύμβασης Leasing, μερικούς από τους οποίους φαίνεται ότι είχε υπόψη του και ο συντάκτης του ν. 1665/1986. Τις σπουδαιότερες από τις μορφές αυτές μπορούμε να τις χαρακτηρίσουμε με τους όρους «απλή χρηματοδοτική μίσθωση», «μεικτή χρηματοδοτική μίσθωση» και «αντίστροφη χρηματοδοτική μίσθωση».

1.5.1 Απλή χρηματοδοτική μίσθωση

Στον βασικό αυτό τύπο του Leasing, τον οποίο κυρίως φαίνεται να είχε ως πρότυπο ο συντάκτης του ν.1665/1986 και ο οποίος επιδέχεται όμως διάφορες παραλλαγές, ο υποψήφιος μισθωτής που χρειάζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμά του ορισμένο αγαθό (μηχάνημα, φορτηγό αυτοκίνητο, εξοπλισμό γραφείου κλπ.), απευθύνεται πρώτα στον αντίστοιχο βιομήχανο ή επιχειρηματία που εμπορεύεται το προϊόν (προμηθευτή) και διαπραγματεύεται μαζί του την τιμή, τις τεχνικές προδιαγραφές, τις λεπτομέρειες και γενικότερα οτιδήποτε έχει σχέση με το αγαθό αυτό. Στη συνέχεια προσφεύγει σε μια εταιρεία Leasing, η οποία αγοράζει ή εισάγει το αγαθό καταβάλλοντας το τίμημα. Η εταιρεία Leasing δίνει εντολή στον προμηθευτή να παραδώσει το πράγμα απευθείας στον ενδιαφερόμενο, με τον οποίο έχει ήδη συνάψει τη χρηματοδοτική μίσθωση.

Γεδομένου ότι ο εκμισθωτής δεν μετέχει στη διαδικασία της επιλογής του πράγματος ή του προμηθευτή, με τη χρηματοδοτική μίσθωση αποκλείεται συνήθως οποιαδήποτε ευθύνη του εκμισθωτή για ελαττώματα του πράγματος ή έλλειψη συμφωνημένων ιδιοτήτων, για μη εκπλήρωση, υπερημερία ή πλημμελή εκπλήρωση της παροχής. Ως αντίβαρο, ο εκμισθωτής εκχωρεί στον μισθωτή όλα τα δικαιώματά του κατά του προμηθευτή από τη σύμβαση πωλήσεως. Ο μισθωτής αναλαμβάνει την υποχρέωση να διατηρεί το πράγμα κατάλληλο για τη χρήση που συμφωνήθηκε, να το ασφαλίζει με έξοδά του και γενικά να φέρει όλα τα βάρη του. Επίσης ο μισθωτής αναλαμβάνει με τη σύμβαση τον κίνδυνο της τυχαίας καταστροφής, απώλειας, κλοπής ή βλάβης του πράγματος που σημαίνει ότι στις περιπτώσεις αυτές είναι υποχρεωμένος να αντικαταστήσει το μίσθιο με άλλο ίσης αξίας ή να πληρώσει εκτός από τις ληξιπρόθεσμες και τις άληκτες δόσεις του μισθώματος και να το επιδιορθώσει με δικά του έξοδα.

Χαρακτηριστικό γνώρισμα της τελευταίας είναι ότι ο εκμισθωτής είναι εκείνος που παίρνει μια επενδυτική απόφαση αγοράζοντας ένα αντικείμενο και κατόπιν επιδιώκει την απόλαυση κέρδους με τη διαδοχική του εκμίσθωση σε διάφορους ενδιαμέσους πράγμα που τελικά σημαίνει ότι η σύμβαση αυτή χαρακτηρίζεται από το γεγονός, ότι το πράγμα προϋπάρχει στην κυριότητα το εκμισθωτή. Αντίθετα στη χρηματοδοτική μίσθωση. Εδώ η επενδυτική απόφαση είναι του μισθωτή, ο οποίος έχει το αποκλειστικό ενδιαφέρον σε ορισμένο πράγμα, η δε εταιρεία Leasing επιδιώκει την απόλαυση κέρδους με την ανάληψη των μισθωμάτων που είναι έτσι υπολογισμένα, ώστε στο τέλος του συμβατικού χρόνου να έχει καλυφθεί το σύνολο των εξόδων και του κέρδους της εταιρείας.

Χαρακτηριστικό προς την κατεύθυνση αυτή είναι και το γεγονός ότι η διάρκεια της σύμβασης σχεδόν ταυτίζεται με τον χρόνο οικονομικής ζωής του αντικείμενου. Ο μόνος κίνδυνος, τον οποίο φέρει τελικά η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι εκείνο της αφερεγγυότητας του οφειλέτη-μισθωτή, πράγμα που αντιστοιχεί απόλυτα στη χρηματοδοτική της αποστολή.

1.5.2. Μεικτή χρηματοδοτική μίσθωση

Η μορφή αυτή του Leasing, η οποία επίσης επιδέχεται διάφορες παραλλαγές, διαφέρει από την προηγούμενη κατά το ότι ο εκμισθωτής, εκτός από την προσφορά της χρήσης του αγαθού, αναλαμβάνει και την τεχνική συντήρησή του, τις επιδιορθώσεις, την ασφάλιση κλπ. Αναλαμβάνει δηλαδή και την υποχρέωση

να διατηρεί το μίσθιο κατάλληλο για τη χρήση που συμφωνήθηκε. Ο τύπος αυτός της σύμβασης Leasing προτιμάται κυρίως στις περιπτώσεις, που ο μισθωτής επιθυμεί να καλύψει μια βραχεία - σε σχέση με τη διάρκεια οικονομικής ζωής του αντικειμένου - ανάγκη του για ορισμένα πάγια αγαθά (π.χ. η επιχείρηση χρειάζεται ένα καινούργιο μηχάνημα για να εκτελέσει μια συγκεκριμένη και ίσως μοναδική παραγγελία).

Τα αγαθά αυτά αποκτά ο εκμισθωτής με δικό του επιχειρησιακό κίνδυνο και με σκοπό να τα αποσβέσει και να κερδίσει από τη διαδοχική εκμίσθωσή τους σε περισσότερους. Όταν ο μισθωτής δεν χρειάζεται πλέον το πράγμα, μπορεί να καταγγείλει οποτεδήποτε τη σύμβαση, τηρώντας ορισμένη προθεσμία.

Πλεονεκτήματα παρουσιάζει η κατηγορία αυτή του Leasing και για τον εκμισθωτή. Έχοντας αυτός τη συντήρηση του πράγματος και φροντίζοντας να το διατηρεί σε καλή κατάσταση, μπορεί μετά τη λύση της σύμβασης μισθώσεως να επιτύχει αξιόλογο κέρδος είτε εκμισθώνοντας το πράγμα περαιτέρω σε άλλον είτε - και κυρίως - πωλώντας το. Αυτονόητο, ότι τα έξοδα για τη συντήρηση, ασφάλιση κλπ. του μισθίου υπολογίζονται κατά τον προσδιορισμό του μισθώματος, το οποίο για τον λόγο αυτό είναι προφανώς υψηλότερο από ότι στην απλή χρηματοδοτική μίσθωση. Η μορφή αυτή του Leasing ανταποκρίνεται, ως προς τη λειτουργία και την πλοκή των συμφερόντων, στη μίσθωση πράγματος του ΑΚ και πρέπει να κρίνεται με βάση τις διατάξεις αυτές (ΑΚ 574 επ.).

Σύμφωνα με τα αμέσως πιο πάνω λεχθέντα το κρίσιμο εννοιολογικό στοιχείο διάκρισης των δύο αυτών μορφών Leasing είναι το γεγονός, ότι εδώ τον επενδυτικό κίνδυνο φέρει αποκλειστικά ο εκμισθωτής, ο οποίος επιδιώκει τη διαδοχική εκμίσθωση του πράγματος σε διάφορους ενδιαφερομένους και όχι την παράδοσή του για το σύνολο (σχεδόν) της οικονομικής του ζωής σε έναν μισθωτή και την επίτευξη του επιχειρηματικού του κέρδους μόνο από αυτόν.

1.5.3 . Αντίστροφη χρηματοδοτική μίσθωση

Πρόκειται για την περίπτωση που η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας, έχοντας ανάγκη χρηματικής ρευστότητας, πωλεί και μεταβιβάζει κατά κυριότητα μέρος ή το σύνολο του παραγωγικού του εξοπλισμού στην εταιρεία Leasing, η οποία στη συνέχεια του παραχωρεί τη χρήση του αντί μισθώματος. Ο νομοθέτης έκρινε, ότι και ο επιχειρηματίας που έσπευσε να αγοράσει (με δικά του χρήματα ή με πιστώσεις) τα κινητά που χρειάζεται για επαγγελματική χρήση δεν πρέπει να αποκλεισθεί από τη δυνατότητα να χρηματοδοτηθεί μέσω του θεσμού Leasing. Μπορεί να πωλήσει στην εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης το αγαθό και στη συνέχεια να το μισθώσει, οπότε θα συνεχίσει να έχει τη χρήση και την απόλαυση αυτού, όχι όμως πια ως κύριος αλλά ως μισθωτής.

Στην πραγματικότητα η μορφή αυτή του Leasing αποτελεί χρηματοοικονομική τεχνική που αποσκοπεί στην εξυγίανση της επιχείρησης με την εισροή κεφαλαίου κινήσεως, απαραίτητου για τη διεύρυνση της οικονομικής δραστηριότητας της επιχείρησης. Ενώ με τις προηγούμενες κατηγορίες επιδιώκεται η χρηματοδότηση νέων επενδύσεων, με την παρούσα ρευστοποιείται χρηματοδότηση που ήδη έχει πραγματοποιηθεί, με σκοπό την αύξηση της ρευστότητας της επιχείρησης.

Μια από τις βασικές διαφορές μεταξύ αυτής της μορφής Leasing και των δύο προηγούμενων είναι, ότι σε εκείνες ο μισθωτής είναι πρόσωπο διαφορετικό από τον προμηθευτή και η όλη νομική σχέση εμφανίζεται τριγωνική (εκμισθωτής - μισθωτής - προμηθευτής) αντίθετα σ' αυτή υπάρχουν δύο μόνο πρόσωπα, αφού οι ιδιότητες του προμηθευτή και του μισθωτή συνυπάρχουν στο ίδιο πρόσωπο.

Η αντίστροφη χρηματοδοτική μίσθωση, ακόμη και στο μέτρο που επιτρέπεται, πρέπει να αντιμετωπίζεται με επιφύλαξη γιατί ενέχει κινδύνους για τους δανειστές του μισθωτή. Οι διατάξεις που καθιερώνουν διατυπώσεις δημοσιότητας για τη χρηματοδοτική μίσθωση και απαγορεύουν την εκούσια και αναγκαστική διάθεση του πράγματος (άρθρο 4 §2 ν. 1665/1986) ενδέχεται να χρησιμοποιηθούν κατά της δυνατότητας του τρίτου δανειστή να εξασφαλίσει τα δικαιώματά του απέναντι στην εταιρεία Leasing βάσει των ΑΚ 479 ή 939 επ., όπως Π.Χ. με συντηρητική κατάσχεση του πράγματος στα χέρια του μισθωτή ως τρίτου.

Μολονότι οι διατυπώσεις δημοσιότητας έχουν ως σκοπό αποκλειστικώς την προστασία των συμβαλλόμενων μερών, και κυρίως του μισθωτή, από αθέμιτες επεμβάσεις τρίτων στο μίσθιο κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της σύμβασης και επομένως δεν είναι τελολογικός ορθό να γίνεται επίκλησή τους προκειμένου να καταστρατηγηθούν διατάξεις που αφορούν στην προστασία τρίτων, ωστόσο η διατύπωση του άρθρου 4 § 2 ν. 1665/1986 ενδέχεται να δημιουργήσει προβλήματα στην πράξη.

Στις περιπτώσεις αυτές τη λύση μπορεί να δώσει η ΑΚ 281. Με βάση τη διάταξη αυτή μπορεί πράγματι να απαγορευθεί στον κακόπιστο μισθωτή να προτείνει τη σχετική ακυρότητα της διάθεσης του μισθίου που καθιερώνεται με το άρθρο 4 § 2 ν. 1665/1986.

1.5.4. Χρηματοδοτική υπομίσθωση

Από την ερμηνευτική προσέγγιση της παραγράφου 1 του άρθρου 1 και των παραγράφων 1, 6 και 7 του άρθρου 6 προκύπτει ότι η εκμισθώτρια εταιρεία δεν είναι απαραίτητο να αγοράζει και να αποκτά την κυριότητα του αντικειμένου της χρηματοδοτικής μίσθωσης προκειμένου να εφαρμοστεί ο ν. 1665/1986. Αντίθετα, φαίνεται να επιτρέπεται η μίσθωση με σκοπό υπεκμίσθωσης από τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης και μάλιστα όχι μόνο από τον κατασκευαστή ή πωλητή αλλά και από άλλη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ως προς την ορθότητα της ρύθμισης αυτής έχουν διατυπωθεί επιφυλάξεις ασχέτως προς το είδος του μισθίου.

Ορθώς παρατηρείται ότι η δυνατότητα αυτή βρίσκεται σε αντίθεση με τη χαρακτηριστική για τέτοιες συμβάσεις επιδίωξη του εκμισθωτή, να ασφαλίσει τις απαιτήσεις του με την κυριότητα του πράγματος. Για τον λόγο αυτό δεν προβλέπεται να γίνει δεκτή ευνοϊκά από τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης. Μπορεί μάλιστα να οδηγήσει σε δυσεπίλυτα ερμηνευτικά προβλήματα αναφορικώς με τα αποτελέσματα της τήρησης των διατυπώσεων δημοσιότητας που προβλέπει ο νόμος 1665/1986. Ειδικότερα στην περίπτωση του Leasing ακινήτων θα πρέπει να επισημανθεί το αυξημένο κόστος της χρηματοδοτικής υπομίσθωσης, εξαιτίας της σύνταξης περισσότερων συμβολαιογραφικών εγγράφων και της υποβολής τους σε δημοσιότητα (μολονότι ο ν. 1665/1986 ευνοεί και στο σημείο αυτό τις χρηματοδοτικές μισθώσεις). Πάντως, σε τελική ανάλυση, είναι Ζήτημα επιχειρηματικής απόφασης αν η σύναψη μιας τέτοιας σύμβασης είναι συμφέρουσα ή όχι.

1.5.5. Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτου

Σε άλλες χώρες συνηθισμένη είναι η λεγόμενη συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτου. Στη μορφή αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης οι συμβαλλόμενοι είναι τέσσερις: Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης (εκμισθωτής), ο μισθωτής, ο προμηθευτής του ακινήτου και ο πιστοδότης. Στην περίπτωση αυτή η σύμβαση λειτουργεί ως εξής: Ο εκμισθωτής αγοράζει από τον προμηθευτή (ή συμβάλλεται με σύμβαση έργου με τον εργολάβο- προμηθευτή που θα κατασκευάσει) το ακίνητο καταβάλλοντας μέρος μόνο του τιμήματος, που συνήθως δεν υπερβαίνει το 40%. Το υπόλοιπο του τιμήματος καλύπτεται με μακροπρόθεσμο δανεισμό από τράπεζες (πιστοδότης), οι οποίες όμως δέχονται να ικανοποιηθούν αποκλειστικά από τα μισθώματα και - σε περίπτωση αδυναμίας του μισθωτή - από την εκποίηση του μισθίου, χωρίς επομένως να δικαιούνται να στραφούν κατά του εκμισθωτή. Ο ν. 1665/1986 (και υπό την τροποποιημένη του μορφή) δεν προβλέπει τίποτε αναφορικά με αυτές τις μορφές συνεργασίας και τη διαμόρφωση της έννομης σχέσης ανάμεσα στις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης και στα άλλα πιστωτικά ιδρύματα, αφήνοντας στην πράξη την αντιμετώπιση των ζητημάτων αυτών.

1.6. ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΚΑΤΑΡΤΗΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ LEASING

Από τις διατάξεις των άρθρων 1-3 του ν. 1665/1986 προκύπτει ότι οι ουσιαστικές προϋποθέσεις της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι: ανώνυμη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ως εκμισθωτής, επιχείρηση ή επαγγελματίας ως μισθωτής, αντικείμενο της σύμβασης η παραχώρηση της χρήσης πράγματος, κινητού ή ακινήτου, που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή, μίσθωμα, διάρκεια της σύμβασης ορισμένη και σε καμιά περίπτωση μικρότερη από αυτή που ορίζει ο νόμος και, τέλος, η παροχή συγχρόνως στον μισθωτή του δικαιώματος είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Ειδικότερα:

1. Ειδική ανώνυμη εταιρεία ως εκμισθωτής

Σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να συνάψει μόνο ανώνυμη εταιρεία που έχει συσταθεί με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια τέτοιων εργασιών και μετά από ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος (άρθρ. 2 § 1). Με ειδική διάταξη νόμου (άρθρο 8 ν. 2469/1997) επιτρέπεται να συνάπτουν συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και δημόσιοι οργανισμοί, ασφαλιστικοί φορείς. Με τον θεσμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης δημιουργήθηκε μια νέα μορφή οικονομικής δραστηριότητας. Ένας κεφαλαιούχος διαθέτει κεφάλαια για να αποκτήσει ορισμένα αγαθά, τα οποία στο συνέχεια εκμισθώνει, φροντίζοντας μάλιστα ώστε τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους να καθορισθούν από αυτόν που θα τα χρησιμοποιήσει, δηλαδή από τον μελλοντικό μισθωτή. Ωστόσο, λόγω του χρηματοδοτικού στόχου του νέου θεσμού, ο νομοθέτης έκρινε ότι η δραστηριότητα αυτή δεν πρέπει να ανατεθεί σε φυσικό ή νομικό πρόσωπο με οποιαδήποτε νομική μορφή.

Οι επιχειρήσεις που θα αναλάβουν την οικονομική αυτή δραστηριότητα πρέπει αφενός να έχουν μέγεθος που ανταποκρίνεται στον χρηματοδοτικό τους σκοπό και να παρέχουν με την κεφαλαιακή τους διάρθρωση εγγύα ασφαλείας για την απρόσκοπτη διεξαγωγή των εργασιών τους και αφετέρου να υπόκεινται, ως φορείς επιφορτισμένοι με την άσκηση χρηματοδοτικής πολιτικής, στον εποπτεία και στον έλεγχο της Τράπεζας της Ελλάδος.

2. Επιχείρηση ή επαγγελματίας ως μισθωτής

Ως μισθωτής μπορεί να καταρτίσει τη χρηματοδοτική μίσθωση οποιοδήποτε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, δημόσιου ή ιδιωτικού δικαίου, το οποίο ασκεί επιχείρηση ή επάγγελμα και επιθυμεί να προμηθευτεί μηχανήματα παραγωγής, αγαθά επαγγελματικού εξοπλισμού ή και ακίνητο για επαγγελματική εγκατάσταση. Ο όρος αυτός, τον οποίο θέτει ο νόμος, δικαιολογείται από τον σκοπό του

θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι η ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση παραγωγικών επενδύσεων. Επομένως αποκλείονται από τη σύμβαση αυτή ιδιώτες που θα ήθελαν να προμηθευτούν αγαθά για αποκλειστικώς προσωπική τους χρήση.

3. Παραχώρηση της χρήσης πράγματος

Αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι μόνο η παραχώρηση της χρήσης πραγμάτων, κινητών ή ακινήτων ή συνδυασμού των δύο, τα οποία προορίζονται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή, όπως χώροι γραφείων, μηχανολογικός εξοπλισμός, εξοπλισμός γραφείου, ιατρικά μηχανήματα, μέσα μεταφοράς, εργαλεία κλπ. Αποκλείονται έτσι πράγματα που προορίζονται για ιδιωτική καταναλωτική χρήση. Επίσης αποκλείονται τα άυλα περιουσιακά αγαθά, τα δικαιώματα και τα από τη φύση τους αναλωτά.

Αυτονόητο είναι ότι οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης θα προτιμούν να προμηθεύονται και να εκμισθώνουν αγαθά ευκολόχρηστα, που θα ήταν εύκολο να πωληθούν ή να αναμισθωθούν σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής ή πτώχευσης του μισθωτή, παρά αγαθά πολύ ειδικά που ενδιαφέρουν περιορισμένο κύκλο προσώπων. Όταν η εταιρεία Leasing εκμισθώνει αγαθά της δεύτερης κατηγορίας, το μίσθωμα που καταβάλλει ο μισθωτής είναι μεγαλύτερο, αφού πρέπει να καλύψει και αυτόν τον κίνδυνο του εκμισθωτή.

4. Μίσθωμα

Η παραχώρηση της χρήσης του πράγματος γίνεται έναντι μισθώματος, το οποίο μάλιστα - ενόψει του επιδιωκόμενου σκοπού ενίσχυσης μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση παραγωγικών επενδύσεων - απολαύει ευνοϊκής φορολογικής μεταχείρισης. Ο προσδιορισμός του μισθώματος γίνεται με βάση το κεφάλαιο που διέθεσε ο εκμισθωτής για την απόκτηση του αγαθού, τη διάρκεια απόσβεσής του, τα έξοδα χρηματοδότησης (τόκοι, προμήθειες στις τράπεζες κ.λ.π.), τα λειτουργικά έξοδα του εκμισθωτή και τα ποσοστά κέρδους του. Όλα αυτά τα κονδύλια αποτελούν το ποσό, που θα κληθεί να πληρώσει εντέλει ο μισθωτής ως αντάλλαγμα για τη χρήση του πράγματος. Με τον τρόπο αυτό, το συνολικό ποσό που θα καταβάλει ο μισθωτής μπορεί να είναι μεγαλύτερο από τα έξοδα μιας αντίστοιχης πίστωσης (τόκοι, προμήθειες κλπ).

Το μειονέκτημα όμως αυτό αντισταθμίζεται με τα φορολογικά πλεονεκτήματα που καθιερώνει ο νόμος για τον μισθωτή. Το μίσθωμα καταβάλλεται συνήθως κάθε τρίμηνο ή εξάμηνο, ανάλογα με τη συμφωνία των μερών, και πάντοτε στην αρχή της περιόδου. Το ποσό του μισθώματος μπορεί να είναι είτε το ίδιο σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης είτε να μειώνεται σταδιακά ανάλογα με την αξία της απόσβεσης του αγαθού είτε, αντιθέτως, λόγω των προβλημάτων ρευστότητας που πιθανόν να έχει ο μισθωτής κατά τα πρώτα έτη της μισθώσεως, να κλιμακώνεται με αύξουσα τάση. Είναι δυνατόν, ακόμη, να συμφωνήσουν τα μέρη κάποια περίοδο χάριτος πριν αρχίσει η καταβολή των μισθωμάτων.

Για να αποτρέψει ο νομοθέτης την εκμισθώτρια από το να προσδιορίσει σε ψηλά επίπεδα το μίσθωμα, στην επιδίωξη της να καλυφθεί και από κινδύνους που προέρχονται από κυμαινόμενα οικονομικά στοιχεία (αύξηση επιτοκίων ή των λειτουργικών εξόδων μιας εταιρείας), επιτρέπει στους συμβαλλόμενους να καθορίσουν το μίσθωμα συνομολογώντας και ορισμένες ασφαλιστικές ρήτρες.

5. Ελάχιστη διάρκεια σύμβασης

ενόψει του σκοπού που επιδιώκεται με τη χρηματοδοτική μίσθωση και για να αποφευχθεί η κατάχρηση του θεσμού σε επιδίωξεις ξένες προς το χρηματοδοτικό του χαρακτήρα ο νόμος επιβάλλει ως ελάχιστη διάρκεια σύμβασης τα τρία έτη για τα κινητά, τα πέντε έτη για τα αεροσκάφη και τα δέκα για τα ακίνητα. Η κατώτατη διάρκεια αρχίζει να υπολογίζεται όχι από τη παράδοση του μισθίου αλλά από τη σύναψη

της σύμβασης. Αυτό προκύπτει ερμηνευτικά από το άρθρο 3§ 3 ν 1665/1990, το οποίο κάνει λόγο για τις έννομες συνέπειες που προέρχονται στη περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν από τη συμπλήρωση πριν από τη συμπλήρωση τριετίας, πενταετίας και δεκαετίας αντίστοιχα, από την έναρξη της μίσθωσης.

6. Δικαίωμα του μισθωτή να αγοράσει το πράγμα ή να ανανεώσει τη μίσθωση

Στην επίτευξη του χρηματοδοτικού σκοπού της σύμβασης Leasing αποβλέπει και η σύζευξή της με το δικαίωμα προαίρεσως του μισθωτή είτε να αγοράσει το μίσθιο, είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο.

1.7 .Δικαιώματα και υποχρεώσεις των συμβαλλόμενων

1.7.1 Η νομική θέση του εκμισθωτή

Με την παράδοση του πράγματος από τον προμηθευτή στον μισθωτή, ο εκμισθωτής (εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης) αποκτά την κυριότητα και τη νομή του. Κατ' αρχάς η νομική θέση του εκμισθωτή ως προς το πράγμα είναι παραπλήσια με εκείνη του πωλητή κινητού, που πώλησε και παρέδωσε το πράγμα με παρακράτηση της κυριότητάς του. Ωστόσο η καθιέρωση της δημοσιότητας της χρηματοδοτικής μίσθωσης με τον ν. 1665/1986 κατέστησε δυνατό στον νομοθέτη, να εξοπλίσει τη νομική θέση του εκμισθωτή με ορισμένα πλεονεκτήματα, τα οποία στερείται η παρακρατηθείσα κυριότητα του πωλητή.

Συγκεκριμένα, κατά το άρθρο 4 § 2, από την καταχώρηση της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης στο ειδικό δημόσιο βιβλίο δεν εφαρμόζονται οι διατάξεις: α) για την καλόπιστη κτήση κυριότητας ή άλλου εμπράγματος δικαιώματος από μη κύριο (ΑΚ 1036 επ., 1215)· β) για το κατά ΑΚ 1110 τεκμήριο κυριότητας γ) για την τακτική χρησικτησία (ΑΚ 1041 επ.): δ) για την ένωση και τη συνάφεια (ΑΚ 1057 και 1058)· ε) για την απόσβεση της κυριότητας μηχανημάτων και λοιπών εγκαταστάσεων, αν εμπαγούν ή εντεθούν στο οικοδόμημα ή στο έδαφος ακινήτου βεβαρημένου με υποθήκη του ν. 4112/1929 (άρθρ. § 2 ν. 4112/1929). Επομένως ο εκμισθωτής δεν διατρέχει τον κίνδυνο απώλειας της κυριότητάς του, π.χ. αν ο μισθωτής - προφασισζόμενος τον κύριο - πωλήσει και παραδώσει το πράγμα σε καλόπιστων τρίτο ή εγκαταστήσει το πράγμα σε ακίνητο κατά τέτοιο τρόπο ώστε να γίνει συστατικό του ή τοποθετήσει το μίσθιο σε ακίνητο βεβαρημένο με υποθήκη του ν. 4112/1929.

Αν κατά τη διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης το πράγμα κατασχεθεί από δανειστές του μισθωτή, οι οποίοι το θεωρούν δικό του, ο εκμισθωτής προστατεύεται με την ανακοπή της. Η άσκηση όμως της ανακοπής προϋποθέτει, ότι ο εκμισθωτής πληροφορήθηκε την κατάσταση του μισθίου. Η υποχρέωση για την πληροφόρηση αυτή του εκμισθωτή βαρύνει τον μισθωτή και πηγάζει από τη σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Περαιτέρω, εάν ο μισθωτής αθετήσει τις υποχρεώσεις του, η εκμισθώτρια εταιρεία μπορεί να λύσει τη σύμβαση με καταγγελία. Η εταιρεία δικαιούται μετά τη λύση της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αναζητήσει το πράγμα είτε με τη διεκδικητική αγωγή, χωρίς πλέον ο μισθωτής να μπορεί να αντιτάξει την ένσταση της ΑΚ 1095, είτε με αγωγή αποβολής από τη νομή (ΑΚ 987) είτε τέλος και με αίτηση για λήψη ασφαλιστικών μέτρων νομής αλλά και έκδοση προσωρινής διαταγής κατά § 2125. Κατά τη νομολογία μάλιστα του Αρείου Πάγου ο μισθωτής δεν μπορεί να προβάλει σε δίκη ασφαλιστικών μέτρων νομής την ένσταση επίσχεσης. Το ζήτημα πάντως έχει μικρή πρακτική σημασία στη χρηματοδοτική μίσθωση, όπου τα βάρη του μισθίου κατά τη διάρκεια της μίσθωσης φέρει ο μισθωτής. Σημειώνεται, τέλος, και ποινική προστασία που συνοδεύει την απόφαση ασφαλιστικών μέτρων. Ποινικά κολάσιμη καθαυτή είναι όμως και η μη απόδοση του μισθίου μετά τη καταγγελία της σύμβασης, αφού συνιστά υπεξαίρεση, όπως η νομολογία ήδη στον χώρο των πωλήσεων με παρακράτηση της κυριότητας έχει δεχθεί.

Όσον αφορά στις τυχόν πρόσθετες ασφάλειες που δόθηκαν στην εταιρεία υπό τη μορφή υποθήκης ή ενεχύρου από τον μισθωτή ή τρίτον προς εξασφάλιση των συμφωνηθέντων μισθωμάτων, θα μπορεί η εταιρεία - παίρνοντας τη σχετική άδεια - να επιδίωξε αναγκαστικά την ικανοποίησή της με βάση τις ειδικές διατάξεις του ν.δ. από 17-7/13-8- 1923 «περί ειδικών διατάξεων επί ανωνύμων εταιρειών», αφού τα μισθώματα αποτελούν από ευνώμους άποψη επιστροφή χρηματοδότησης, ώστε να αναγνωρίζεται στη χρηματοδοτική μίσθωση και το στοιχείο της πίστωσης .

1.7.2 Η νομική θέση του μισθωτή

Ο μισθωτής έχει την κατοχή του πράγματος καθώς και το δικαίωμα προαίρεσης, να αγοράσει το πράγμα κατά τη λήξη τη χρηματοδοτικής μίσθωσης ή και νωρίτερα (άρθρ. 1 § 1 ν. 1665 1986). Ως κάτοχος προστατεύεται έναντι τρίτων με τις αγωγές τη νομής (ΑΚ 997) και έναντι του εκμισθωτή ή των διαδόχων του με την ένσταση της ΑΚ 1095. Κατά του εκμισθωτή έχει επίσης τι αξιώσεις από την υπάρχουσα μεταξύ τους σχέση, με τον περιορισμό ότι όπως αναφέραμε παραπάνω - ο εκμισθωτής συνήθως αποκλείει την ευθύνη του για πραγματικά ελαττώματα κλπ. Του μισθίου και, ως αντιστάθμισμα, εκχωρεί στον μισθωτή όλα τα δικαιώματά του κατά του προμηθευτή από τη σύμβαση της πώλησης.

Εκείνο όμως που χαρακτηρίζει κυρίως τη νομική θέση του μισθωτή είναι ότι από την καταχώρηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης στο ειδικό δημόσιο βιβλίο το ενοχικό του δικαίωμα από τη σύμβαση αυτή αντιτάσσεται και έναντι τρίτων. Αν λάβουμε υπόψη μας ότι έναντι του εκμισθωτή και των διαδόχων του το ενοχικό δικαίωμα του μισθωτή μπορεί να αντιταχθεί και σύμφωνα με την ΑΚ 1095, η σπουδαιότητα της ρύθμισης φαίνεται κυρίως στις περιπτώσεις που οι τρίτοι δεν είναι διάδοχοι του εκμισθωτή. Έτσι αν π.χ. ένας δανειστής του εκμισθωτή που γνωρίζει την κυριότητα του οφειλέτη του κατάσχει το πράγμα στα χέρια του μισθωτή ως τρίτου κατά την ΚΠΟΛδ 982. Στην περίπτωση αυτή ο μισθωτής, αφού το δικαίωμα του αντιτάσσεται και κατά του τρίτου που επισπεύδει την εκτέλεση, προστατεύεται με την ανακοπή της ΚΠολΔ 936.

1.8. Κοστολογική αξιολόγηση σύμβασης leasing

Κάθε δυνητικός μισθωτής πριν συνάψει σύμβαση leasing θα πρέπει να εξετάσει τις κοστολογικές συνέπειες που θα έχει μια τέτοια απόφαση του. Η απόφαση για τη σύναψη ή μη μιας σύμβασης leasing είναι μια χρηματοδοτική απόφαση και αφορά τη μίσθωση του αναγκαίου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού από μια επιχείρηση ή την εναλλακτική λύση του δανεισμού κεφαλαίων για την αγορά εξοπλισμού. Από τη προηγούμενη πρόταση φαίνεται ότι πριν τη χρηματοδοτική απόφαση είχε ληφθεί η επενδυτική απόφαση, δηλαδή ότι ο υπό εξέταση εξοπλισμός αναμένεται να συνεισφέρει θετικά στις μελλοντικές ταμειακές ροές της επιχείρησης. Και αυτή είναι μια πολύ σημαντική απόφαση για την επιχείρηση όσον αφορά την εκπλήρωση του σκοπού της, που δεν είναι άλλος από τη μεγιστοποίηση της αξίας της περιουσίας των μετοχών. Όμως, ασφαλής προϋπόθεση για την επιτυχία μιας επενδυτικής απόφασης είναι και η υιοθέτηση της πλέον κατάλληλης χρηματοδοτικής απόφασης. Η πλέον κατάλληλη χρηματοδοτική απόφαση είναι αυτή με το μικρότερο κόστος, αφού βέβαια αναλυθούν και άλλοι μη ποσοτικοποιήσιμοι παράγοντες.

Κριτήριο για την υιοθέτηση μιας σύμβασης leasing Η εναλλακτικά του δανεισμού για την αγορά του εξοπλισμού είναι ο προσδιορισμός των μετά από φόρους ταμειακών ροών που συνεπάγονται οι δυο αυτές εναλλακτικές προτάσεις και κατόπιν η αναγωγή τους σε παρούσα αξία.

Εάν η παρούσα αξία των πληρωμών που συνεπάγεται η σύμβαση leasing είναι χαμηλότερη από τη παρούσα αξία των πληρωμών για το δανεισμό, τότε η επιχείρηση θα πρέπει να μισθώσει τον εξοπλισμό, αλλά, αν φανεί ότι η μίσθωση συνεπιφέρει υψηλότερη παρούσα αξία πληρωμών, τότε η επιχείρηση θα πρέπει να δανεισθεί τα απαραίτητα κεφάλαια και να αγοράσει τον εξοπλισμό.

Τα βασικά μετρήσιμα μεγέθη, που υπεισέρχονται στη συγκριτική ανάλυση της επιλογής του πλέον συμφερότερου τρόπου χρηματοδότησης του εξοπλισμού που έχει ανάγκη ο μισθωτή, είναι:

- Η αξία του εξοπλισμού ή το ύψος της επένδυσης
- Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή του δανεισμού
- Ο αριθμός των μισθωμάτων και τα χρονικά διαστήματα καταβολής τους
- Τα προκαταβαλλόμενα μισθώματα
- Η υπολειμματική αξία του εξοπλισμού μετά από τις λογιστικές αποσβέσεις
- Η φυσική ζωή του εξοπλισμού με βάση τις προδιαγραφές του εξοπλισμού καθώς και η οικονομική ζωή του εξοπλισμού
- Η καταβολή ή μη χρηματικής εγγύησης
- Η προμήθεια και τα άλλα έξοδα του εκμισθωτή
- Το φορολογικό κλιμάκιο του εκμισθωτή και του μισθωτή
- Οι αποσβέσεις της επένδυσης
- Ο δείκτης πληθωρισμού
- Το κόστος του δανείου
- Οι δαπάνες ασφάλισης του εξοπλισμού
- Οι διάφορες φορολογικές απαλλαγές ή άλλες επιπτώσεις
- Τα διάφορα έξοδα αγοράς εξοπλισμού, όπως ο φόρος προστιθέμενης αξίας επί του τιμολογίου

1.9. Νομοθετική κάλυψη της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα.

Η νομοθετική κάλυψη του θεσμού της Χ/Μ στην Ελλάδα έγινε με τον ειδικό νόμο 1665/1989 καλύπτει το πλαίσιο των εργασιών του θεσμού της Χ/Μ και αφορά τα κινητά πάγια στοιχεία. Προβλέπει τα οικονομικά οφέλη των συμμετεχόντων μερών, όπως του μισθωτή και του εκμισθωτή, δηλαδή τα φορολογικά κίνητρα, τις αποσβέσεις κ.ά., την ίδρυση εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Συγκεκριμένα ο Νόμος προβλέπει ότι η άσκηση εργασιών Χ/Μ επιτρέπεται μόνο από ανώνυμες εταιρίες που έχουν αποκλειστικό σκοπό τη σύναψη ως εκμισθωτές συμβάσεων Χ/Μ. Για τη σύσταση των εταιριών αυτών, όπως και για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών Χ/Μ, απαιτείται ειδική άδεια της Τραπεζής Ελλάδος η οποία ασκεί εποπτεία και έλεγχο των εταιριών αυτών. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών Χ/Μ απαιτείται να είναι ίσο προς το ελάχιστο κεφάλαιο συστάσεως ανώνυμης τραπεζικής εταιρίας (10 εκατομμύρια ECU) ή προς το ήμισυ αυτού όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μια ή περισσότερες ελληνικές τράπεζες ή τράπεζες νόμιμα εγκατεστημένα στην Ελλάδα. Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά ή και σε είδος. Για την καταβολή αυτή εφαρμόζονται αναλόγως οι σχετικές διατάξεις για την Α.Ε. Οι μετοχές των εταιριών Χ/Μ είναι ονομαστικές.

Η σύμβαση Χ/Μ καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του Ν.Δ. 1038/1949 (Φ.Ε.κ. 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών (άρθρο 4 παρ. 1) (Η διάταξη ορίζει περαιτέρω ότι: Από την καταχώρηση αυτή τα δικαιώματα του μισθωτή από τη σύμβαση Χ/Μ αντιπάζονται κατά παντός τρίτου και τρίτοι δεν μπορούν μέχρι τη λήξη της Χ/Μ να αποκτήσουν με οποιονδήποτε τρόπο κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο πράγμα). Η διάρκειά της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών ετών.

Ο Ν. 1665/1986 δεν καλύπτει τα ακίνητα πάγια στοιχεία. Δεν αναφέρει τίποτα για τα εμπειρηγμένα πάγια στοιχεία. Δεν προβλέπει ακόμα ποτέ και εάν ένα πλοίο ή αεροπλάνο από κάποιο μέγεθος και πάνω θεωρείται κινητό ή ακίνητο σύμφωνα με τη διεθνή εμπειρία.

Τέλος η νομοθετική ρύθμιση του θεσμού της Χρηματοοικονομικής Μίσθωσης με το Ν. 1665/1986 προβλέπει τέσσερις τομείς, δηλαδή:

1. Την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και την κάλυψη των τριών μερών από κινδύνους αστικής και ποινικής ευθύνης.
2. Την ασφάλεια των πάγιων στοιχείων από κινδύνους και τα φορολογικά θέματα.
3. Τους φόρους της σύμβασης της Χ/Μ και
4. Τις εμπράγματες σχέσεις μεταξύ εκμισθωτή, μισθωτή και κατασκευαστή.

1.10. Λήξη των συμβάσεων

1. Πάροδος του χρόνου

Η χρηματοδοτική μίσθωση λήγει και αίρονται τα αποτελέσματα της με την πάροδο του συμφωνημένου χρόνου, εφόσον ο μισθωτής δεν άσκησε το δικαίωμά του για ανανέωση της

μίσθωσης. Στη λήξη ο μισθωτής υποχρεούται να αποδώσει το πράγμα στον μισθωτή και παύει να υποχρεούται σε καταβολή μισθώματος.

2. Αγορά του πράγματος από τον μισθωτή

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης λήγει επίσης, όταν ο μισθωτής αγοράσει το πράγμα ασκώντας το σχετικό δικαίωμα προαίρεσεως που του έχει παραχωρηθεί κατά τη συνομολόγηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης (άρθρ. 1 § 1 εδ. α'). Η άσκηση του δικαιώματος αυτού θα γίνει με μονομερή δήλωση του μισθωτή προς τον εκμισθωτή και την καταβολή του συμφωνηθέντος τμήματος. Εφόσον πρόκειται για κινητό και τα μέρη δεν καθόρισαν τύπο (βλ. ΑΚ 159 § 2), η άσκηση του δικαιώματος προαίρεσεως μπορεί να γίνει και εμμέσως ή σιωπηρώς, αφού ο νόμος δεν απαιτεί τύπο για την πώληση και μεταβίβαση της κυριότητας κινητού.

Αντιθέτως για τα ακίνητα απαιτείται συμβολαιογραφικό έγγραφο. Με τη διαπλαστική δήλωση περί ασκήσεως του δικαιώματος προαίρεσεως λήγει η χρηματοδοτική μίσθωση και ολοκληρώνεται η σύμβαση της πώλησης (ΑΚ 513). Συγχρόνως μεταβιβάζεται η κυριότητα από τον εκμισθωτή στον μισθωτή (για μεν τα κινητά με βραχεία χειρή παράδοση: ΑΚ 1034 σε συνδυασμό με 976 εδ. β', για δε τα ακίνητα με μεταβιβαστική συμφωνία και μεταγραφή: ΑΚ 1033 σε συνδυασμό με 976 εδ. β'). Κίνδυνος του από τυχόν διάθεση του πράγματος εκ μέρους του εκμισθωτή σε τρίτον αποτρέπεται με τα άρθρα 1§3 και 4 §2.

3. Καταγγελία της σύμβασης

Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ορισμένη και σε καμιά περίπτωση βραχύτερη των τριών ετών (άρθρ. 3 § 1). Ωστόσο ο εκμισθωτής έχει δικαίωμα καταγγελίας της σύμβασης πριν από τη λήξη της (βλ. και άρθρο 3 § 2), αν ο μισθωτής αθετήσει τις συμβατικές του υποχρεώσεις, κυρίως αν περιέλθει σε υπερήμερία ως προς την πληρωμή του μισθώματος. Με την καταγγελία λύεται η χρηματοδοτική μίσθωση και ο εκμισθωτής δικαιούται να αναζητήσει το πράγμα από τον μισθωτή. Τυχόν όρος στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, ότι σε περίπτωση υπερήμερίας ως προς την πληρωμή του μισθώματος γίνονται απαιτητές όλες οι υπόλοιπες δόσεις του μισθώματος (μέχρι το τέλος της συμφωνημένης διάρκειας της σύμβασης), πρέπει να κριθεί ως ποινική ρήτρα (ΑΚ 404) οπότε θα εφαρμοσθεί η ΑΚ 409. Αποκλεισμός εφαρμογής της διάταξης αυτής με αντίθετη συμφωνία είναι άκυρος, διότι πρόκειται για κανόνα δημόσιας τάξης.

4. Η πτώχευση του μισθωτή

Η πτώχευση του μισθωτή επιφέρει, κατά ρητή επιταγή του νόμου, λύση της σύμβασης της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Με τη λύση της σύμβασης δεν δικαιούται πλέον ο μισθωτής να κατέχει το πράγμα και υποχρεούται να το αποδώσει στον εκμισθωτή. Επίσης εκλείπει πλέον η προστασία του άρθρου 4§2, η οποία υπάρχει έως τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Αντίθετα η πτώχευση του εκμισθωτή δεν συνεπάγεται λύση της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η κυριότητα του πράγματος και η αξίωση κατά του μισθωτή για τη καταβολή του μισθώματος περιλαμβάνονται στη πτωχευτική περιουσία για αυτό η καταβολή του μισθώματος θα γίνεται εφεξής στον σύνδικο. Κατά τα λοιπά η νομική θέση του μισθωτή παραμένει απέναντι στον σύνδικο, όπως ακριβώς ήταν απέναντι στην εταιρεία που πτώχευσε. Ο σύνδικος έχει δικαίωμα να καταγγείλει τη σύμβαση και να ζητήσει απόδοση του πράγματος, μόνο με τους όρους και τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες είχε το δικαίωμα αυτό η εταιρεία, δηλαδή μόνο αν ο μισθωτής γίνει υπερήμερος ως προς τη καταβολή του μισθώματος.

1.11. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συνοψίζοντας ότι έχουμε αναφέρει, μπορεί να υποστηριχθεί ότι το Leasing είναι μια συμφέρουσα χρηματοδοτική μίσθωση, η οποία, εκτός από εύλογα πλεονεκτήματα έχει και μειονεκτήματα.

Προσφέρει ευελιξία στις επιχειρήσεις να αποκτήσουν τον μηχανολογικό εξοπλισμό που χρειάζονται και που δεν θα μπορούσαν να αποκτήσουν μόνες τους, στηριζόμενες στα δικά τους κεφάλαια. Επίσης δεν επιβαρύνονται άμεσα με την απόδοση του Φ.Π.Α., αλλά σταδιακά με τη καταβολή κάθε δόσης.

Βέβαια, το επιτόκιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης κάποιες φορές μπορεί να είναι μεγαλύτερο από το επιτόκιο του τραπεζικού δανεισμού, αλλά με τις φορολογικές επιβαρύνσεις που επιτυγχάνονται με τη χρηματοδοτική μίσθωση γίνεται ποιο συμφέρον για να προτιμηθεί.

Κάτι βασικό που πρέπει να σημειωθεί είναι ότι ο θεσμός του Leasing προκαλεί στέρηση του στοιχείου της ιδιοκτησίας επί του εξοπλισμού από τον από τον μισθωτή, η οποία θεωρείται ότι μειώνει το κύρος του.

Στην Ελλάδα είναι ένας θεσμός ο οποίος αναπτύσσεται και αποτελεί μια σημαντική μορφή χρηματοδότησης μικρών και μεγάλων επιχειρήσεων, μετά τον παραδοσιακό δανεισμό.

2. FACTORING²

2.1 ΟΡΙΣΜΟΣ-ΕΝΝΟΙΑ FACTORING

Το factoring (που ονομάζεται και πρακτορεία Επιχειρηματικών απαιτήσεων), είναι νέος σχετικά θεσμός που έχει αρχίσει να προωθείται τα τελευταία χρόνια από κυρίως πιστωτικούς φορείς (τράπεζες) με σκοπό τη καλύτερη και πληρέστερη εξυπηρέτηση των πελατών. Το factoring είναι μια σύγχρονη και ευέλικτη μέθοδος χρηματοδότησης και παράλληλα προσφέρει μία δέσμη υπηρεσιών στις επιχειρήσεις καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα των αναγκών τους. Είναι , δηλαδή ένα πολύτιμο εργαλείο ιδιαίτερα για τις μικρομεσαίες εξαγωγικές επιχειρήσεις.

Factoring είναι πρακτορεία (αγορά) απαιτήσεων από μια εταιρεία η τράπεζα - αγοραστή (factor). Αντί συμφωνημένης αμοιβής , ο Factor αναλαμβάνει την είσπραξη των ποσών αυτών καθώς επίσης τον έλεγχο της φερεγγυότητας του πελάτη και τη λογιστική παρακολούθηση των πελατών, τη κάλυψη του χρηματοοικονομικού κίνδυνου και παροχής προκαταβολών. Επίσης περιλαμβάνει ένα τρίπτυχο (πωλητής- εταιρία factoring-αγοραστής) και τη χρηματοδότηση εμπορικών απαιτήσεων. Ο Factor ως εκδοχέας των απαιτήσεων ουσιαστικά αγοράζει τις απαιτήσεις αυτές οι οποίες αποτελούν πλέον δικά του περιουσιακά στοιχεία. Το ποσό που ο factor πληρώνει τον προμηθευτή αποτελεί το τίμημα της αγοράς αυτής. Ο προμηθευτής που εκχωρεί την απαίτηση αυτή είναι υπαρκτή, έγκυρη και νόμιμη. Ο Factor αποδεχόμενος την εκχώρηση αναλαμβάνει και τον κίνδυνο αφερεγγυότητας του πελάτη.

Ο θεσμός του factoring είναι αναπτυξιακός ,γιατί συμβάλει ουσιαστικά τόσο στην ενίσχυση όσο και στον εκσυγχρονισμό του μηχανισμού προώθησης και διεκπεραίωσης των εξαγωγών (εξαγωγικό Factoring) και την ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων από πλευράς χρηματοδότησης και διαχείρισης.

Το πλαίσιο των δραστηριοτήτων του factoring δεν περιορίζεται μόνο στην είσπραξη τιμολογίων(που είναι βέβαια η κύρια δραστηριότητα) αλλά αναπτύσσει δραστηριότητες στη χρηματοδότηση – προκαταβολή, στη διαχείριση (είσπραξη τιμολογίων ,λογιστική παρακολούθηση των τιμολογίων, μηχανογράφηση κλπ).

² Απόστολος Σ. Γεωργιάδης “Νέες μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας” (Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising) εκδόσεις Σάκκουλα Αθήνα – Κομοτηνή, 1995

Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, “Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας”, εκδόσεις Σάκκουλα, 1998
Πτυχιακή εργασία με θέμα “Ο θεσμός και η λειτουργία του Leasing και του Factoring”, Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2000

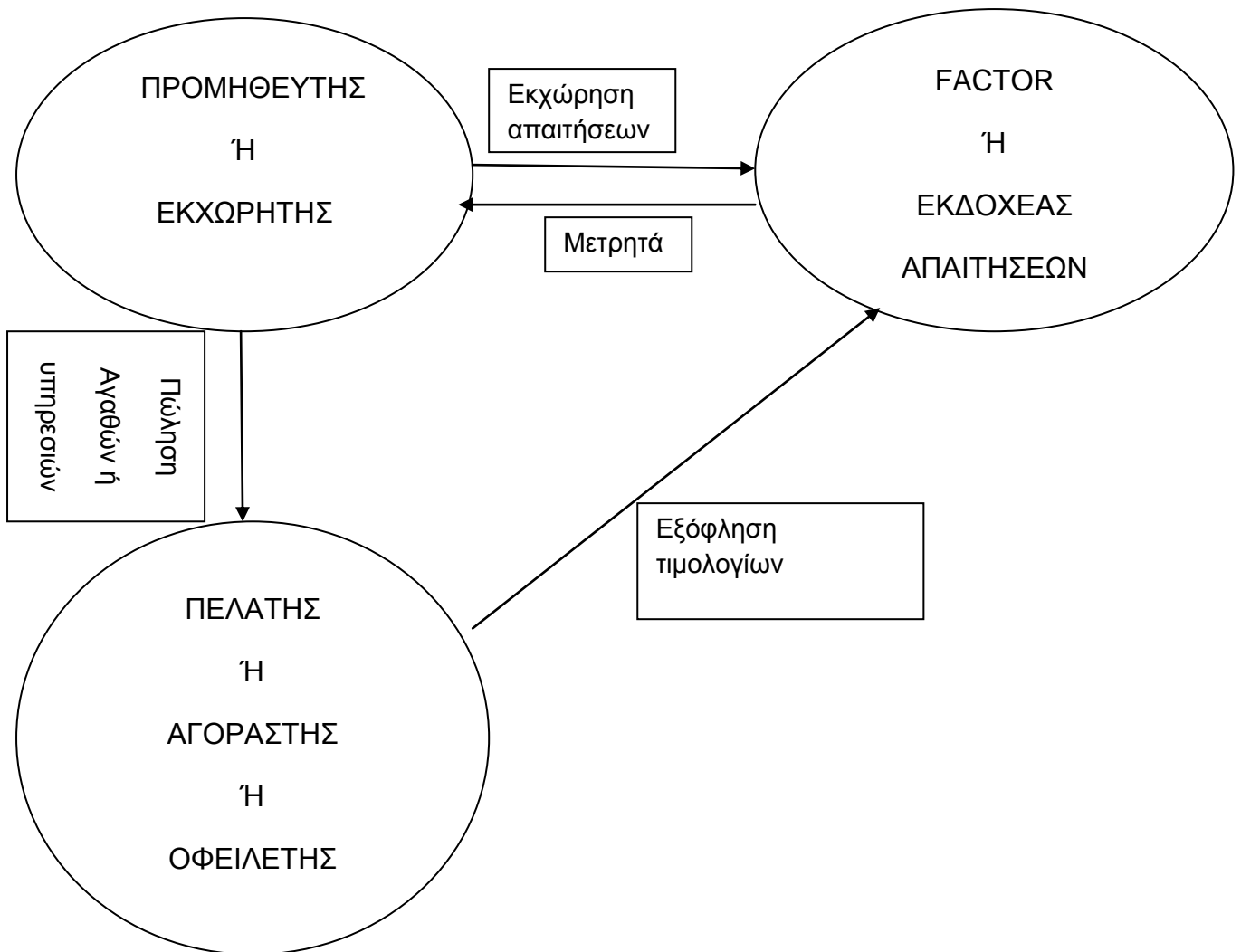
Πτυχιακή εργασία με θέμα “Factoring”, Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Τουριστικών Επιχειρήσεων, Πάτρα 2002

Πτυχιακή εργασία με θέμα “Factoring, Ο ρόλος του στην οικονομία- Λογιστική απεικόνιση-Ερμηνεία”, Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2008

Βάθης Β. Βασίλειος “Η σύμβαση Factoring”, εκδόσεις Σάκκουλα, 1995

Με απλά λόγια λοιπόν το Factoring λειτουργεί ως εξής: Η επιχείρηση αποστέλλει τα τιμολόγια που εκδίδει στους πελάτες της και αντίγραφα τους στην εταιρία Factoring, τα όποια και εκχωρεί σε αυτήν. Η εταιρεία Factoring μετά τη παραλαβή των τιμολογίων τα καταχωρεί στα βιβλία της και αυτά προεξοφλούνται κατά το ποσοστό που έχει προσυμφωνηθεί με τον πελάτη. Τα ποσοστά κυμαίνονται μεταξύ 1%-2% για υπηρεσίες εγχώριου και διεθνές Factoring.

Διαγραμματική απεικόνιση του Factoring



2.2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ FACTORING

Μας είναι άγνωστο πότε χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά η έννοια του Factoring, παρά το ότι αναφέρεται στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15^ο -16^ο αιώνα.

Στην αρχή ο Factor είχε τη μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με τη δική του επωνυμία. Πολλές οι υπηρεσίες του, που συνέβαλλαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών της χώρας του. Αυτό κυρίως σε περιόδους αποικιοκρατίας όταν είχε το σπουδαιότερο ρόλο αφού ήταν αυτός που εισέπραττε τους λογαριασμούς των πελατών. Ήταν αυτός που διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική και έδινε προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν από την πώληση των προϊόντων. Όλα αυτά, όμως γίνονταν έξω από τα πλαίσια νόμων ή δικαστικών αποφάσεων. Με την ανάπτυξη, οικονομική και βιομηχανική, στις ΗΠΑ, πριν από τον πρώτο παγκόσμιο πόλεμο, σημειώθηκαν σημαντικές εξελίξεις στο χώρο των επιχειρήσεων. Οι ίδιοι οι βιομήχανοι είχαν πια συμφέρον από την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων τους.

Έτσι, οι Factors αντιπρόσωποι απομακρύνθηκαν σιγά - σιγά από το χώρο αυτό. Με τις νέες εξελίξεις άρχισαν να δημιουργούνται νέες εργασίες, παρέχοντας υπηρεσίες στους επιχειρηματίες, εκεί που αυτοί δεν μπορούσαν ή δεν τους συνέφερε να αναλάβουν, με αποτέλεσμα την ανάπτυξη των χρηματοδοτικών υπηρεσιών και υπηρεσιών κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων.

Ήρθε ο νέος Factor, ο σύγχρονος χρηματοδότης με πιστώσεις, προκαταβολές απαιτήσεων, ασφαλίσεις εκχωρημένων τιμολογίων κ. α. Έτσι δημιουργήθηκε το σύγχρονο Factoring. Με το πέρασμα του χρόνου, δημιουργήθηκαν κι άλλες εταιρίες χρηματοδοτήσεων και επεκτάθηκαν πέρα από τη χρηματοδότηση εμπορικών εργασιών. Αργότερα μπαίνουν σε αυτό το χώρο και οι τράπεζες, καθώς και διάφοροι άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί. Πριν το 1960, ελάχιστες τράπεζες παρείχαν υπηρεσίες Factoring. Το 1963 για πρώτη φορά τράπεζες ασχολούνται με το Factoring, αφού εντάχθηκε με νόμο στις τραπεζικές εργασίες (πρώτα στις ΗΠΑ). Άλλες τράπεζες δημιούργησαν νέα τμήματα που ασχολήθηκαν με το νέο θεσμό, ενώ άλλες αγόρασαν ολόκληρες διευθύνσεις ή εταιρίες Factoring. Στην αρχή ο νέος θεσμός απευθυνόταν σε υφαντουργικές επιχειρήσεις, εταιρίες επίπλων κ.λπ. Αργότερα επεκτάθηκε και σε βιομηχανίες (υποδημάτων, παιχνιδιών, χαλιών κ.λπ.).

2.3. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Factoring

2.3.1. Πλεονεκτήματα Factoring

Το βασικό πλεονέκτημα είναι η ποικιλία και μεγάλη ευελιξία των υπηρεσιών τις οποίες παρέχει καθώς και η δυνατότητα προσαρμογής της στις συγκεκριμένες ανάγκες των πελατών της. Αλλά επιμέρους τα πλεονεκτήματα είναι τα παρακάτω:

1. Εξάλειψη του κόστους που συνεπάγεται η αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης/πωλητή, τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά, καθώς και του κόστους διαχείρισης & λογιστικής παρακολούθησης. Δυνατότητα μείωσης πιθανών επισφαλών απαιτήσεων με συνέπεια την αύξηση των κερδών.
2. Βελτίωση των μεθόδων είσπραξης & κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων
3. Αύξηση των ταμειακών εισροών, καθώς επιταχύνεται η είσπραξη των απαιτήσεων
4. Μια μεγάλη εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων επιτελεί τις δραστηριότητες της ποιο αποτελεσματικά από τα επιμέρους τμήματα πιστώσεων των επιχειρήσεων πελατών της λόγω εξελιγμένων μηχανογραφικών συστημάτων και της εξειδίκευσης του προσωπικού της
5. Μείωση του χρόνου απασχόλησης των πωλητών, του λογιστηρίου αλλά και των στελεχών των επιχειρήσεων οι οποίες προσφεύγουν σε Ε.Π.Ε.Α. έτσι ώστε να χρησιμοποιούν το χρόνο τους πιο αποδοτικά σε άλλες δραστηριότητες και κυρίως στην αύξηση των πωλήσεων.
6. Στην περίπτωση χορήγησης προκαταβολών αυξάνεται η διαπραγματευτική δύναμη της επιχείρησης απέναντι στους προμηθευτές της και πετυχαίνει μεγαλύτερες εκπτώσεις λόγω της αυξημένης ρευστότητας
7. Βελτίωση της εικόνας που παρουσιάζει ο ισολογισμός της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης και επομένως αύξηση της πιστοληπτικής ικανότητας. Αυτό συμβαίνει γιατί οι προκαταβολές που εισπράττει από την Ε.Π.Ε.Α. (80%) δεν εμφανίζονται στο παθητικό μέρος του ισολογισμού σαν βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις αλλά στο ενεργητικό σαν διαθέσιμα. Το υπόλοιπο 20% που δεν εισπράττει από την Ε.Π.Ε.Α. πάλι εμφανίζεται στο ενεργητικό της σαν απαίτηση από αυτήν.
8. Παροχή συμβουλών για θέματα marketing αλλά και πιστωτικής πολιτικής
9. Ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων έναντι της αφερεγγυότητας των χρεωστών.

2.3.2. Μειονεκτήματα Factoring

Τα πιθανά μειονεκτήματα του Factoring είναι τα παρακάτω:

- 1) Εάν το Factoring χρησιμοποιείται μόνο για ρευστότητα το κόστος είναι υψηλότερο από τον απλό δανεισμό.
- 2) Υψηλό κόστος. Οι υπηρεσίες των εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκτός από τη χρηματοδότηση, δεν είχαν μέχρι σήμερα μεγάλη ζήτηση στην Ευρώπη. Αυτό συνέβαινε γιατί οι υποψήφιοι πελάτες συχνά θεωρούσαν το κόστος των υπηρεσιών αυτών ως τμήμα του συνολικού κόστους της παρεχόμενης χρηματοδότησης. Όμως το υψηλό κόστος χρηματοδότησης

παρουσιάζεται όταν τα τιμολόγια της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης είναι πολλά και μικρής σχετικά αξίας.

- 3) Πιθανή δημιουργία δυσμενών σχέσεων με τους πελάτες. Η αναγγελία της εκχώρησης των απαιτήσεων προς τον οφειλέτη μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα μεταξύ του πωλητή και των πελατών του.
- 4) Τα πιστωτικά όρια που ορίζει ο factor για κάθε πελάτη μπορεί να είναι ιδιαίτερα χαμηλά περιορίζοντας με τον τρόπο αυτό τις πωλήσεις. Τα χαμηλά όρια οφείλονται φυσικά στην προσπάθεια του factor να μην αναλάβει μεγάλο κίνδυνο.
- 5) Μπορεί να δημιουργηθούν δυσκολίες κατά τον τερματισμό μιας συμφωνίας Factoring. Οι περισσότερες συμφωνίες Factoring καθορίζουν μια περίοδο ειδοποίησης και για τα δύο μέρη, συνήθως 3 μηνών. Είναι όμως εξαιρετικά δύσκολο για τον πωλητή να βρει τρόπο εναλλακτικής χρηματοδότησης αν τερματιστεί μια συμφωνία factoring. Για αυτό στην πράξη σπανίως συμφωνίες Factoring τερματίζονται εκ μέρους του πωλητή.
- 6) Στην περίπτωση του Factoring δεν παρουσιάζονται στο κυκλοφορούν ενεργητικό του ισολογισμού του πωλητή τα πιο ρευστά του στοιχεία δηλαδή οι απαιτήσεις του. Για αυτό το λόγο είναι πιθανό οι προμηθευτές του πωλητή να διστάζουν να χορηγούν εμπορικές πιστώσεις
- 7) Η επιχείρηση δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει τις απαιτήσεις τις οποίες θα εκχωρήσει στον Factor, αλλά είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όλες τις απαιτήσεις της. Δηλαδή η επιχείρηση δεν μπορεί να κρατήσει τους καλούς πελάτες της και να μεταφέρει στον factor μόνο τις επισφαλείς απαιτήσεις της. Επιπλέον η επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όχι μόνο τις υφιστάμενες απαιτήσεις κατά την υπογραφή της σύμβασης, δηλαδή τις <<γεννημένες>>, αλλά ακόμη και εκείνες που θα δημιουργηθούν μεταγενέστερα της σύμβασης.

2.4. ΜΟΡΦΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ FACTORING

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων κατά το σκέλος του Factoring, ως θεσμός που δημιουργήθηκε στην πράξη, εμφανίζεται σε διάφορες μορφές, οι σπουδαιότερες από τις οποίες είναι:

2.4.1. Γνήσια και μη γνήσια σύμβαση Factoring

Γίνεται λόγος για γνήσια σύμβαση Factoring, όταν ο πράκτορας αναλαμβάνει τον κίνδυνο μη καταβολής από τον οφειλέτη, δηλ. τον κίνδυνο μη φερεγγυότητάς του, και για μη γνήσια σύμβαση Factoring, όταν ο κίνδυνος μη φερεγγυότητας του οφειλέτη παραμένει στον προμηθευτή.

Τεχνικά η διαφοροποίηση επιτυγχάνεται με την εφαρμογή του άρθρου 3 § 1 σε συνδυασμό με την ΑΚ 467 § 1. Η πρώτη διάταξη αποτελεί μεταφορά της δεύτερης στον χώρο της σύμβασης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, με τη διαφορά ότι προβλέπεται ευθύνη του προμηθευτή όχι μόνο για την ύπαρξη αλλά και για το ύψος της απαίτησης με σκοπό τη μεγαλύτερη προστασία του πράκτορα. Οι ρυθμίσεις αυτές αποτελούν όμως ενδοτικό δίκαιο.

Έτσι είναι επιτρεπτό με βάση την ΑΚ 468 να συμφωνηθεί διεύρυνση της ευθύνης του εκχωρητή, με συνέπεια να ευθύνεται αυτός και για τη φερεγγυότητα του οφειλέτη, αρκεί να υπάρχει ιδιαίτερη συμφωνία. Αντιθέτως αν δεν προκύπτει τέτοια συμφωνία, ισχύει το άρθρο 3 § 1 και πρόκειται για μη γνήσια σύμβαση Factoring. Το αν στη συγκεκριμένη περίπτωση πρόκειται για γνήσια ή μη γνήσια σύμβαση Factoring, είναι ζήτημα πραγματικό και εξαρτάται από τη βούληση των μερών. Η διάκριση έχει κυρίως σημασία για το ποσό που θα εισπράξει ο προμηθευτής ως τίμημα για τις απαιτήσεις που εκχωρεί. Στη γνήσια σύμβαση Factoring, λόγω της ανάληψης του κινδύνου μη φερεγγυότητας του οφειλέτη, αφαιρείται από το ποσό που προεξοφλεί ο πράκτορας ένα ποσό ανάλογο με τον βαθμό κινδύνου μη είσπραξης της απαίτησης.

Αντίθετα στη μη γνήσια σύμβαση Factoring, όπου ο κίνδυνος μη φερεγγυότητας του οφειλέτη παραμένει στον προμηθευτή, το ποσό του τιμήματος για την αγορά των απαιτήσεων είναι μεγαλύτερο, πλην όμως δεν καταβάλλεται ολόκληρο στην αρχή, αλλά παρακρατείται ένα μέρος του ως ασφάλεια για την περίπτωση επέλευσης του κινδύνου.

2.4.2. Εμφανής και αφανής σύμβαση Factoring

Η διάκριση αυτή γίνεται με βάση το κριτήριο, αν η σύμβαση Factoring γίνεται εμφανής στον τρίτο οφειλέτη ή όχι.

1. Αφανές Factoring:

Στα πρώτα χρόνια εμφάνισης του θεσμού στην Ευρώπη οι επιχειρηματίες (προμηθευτές) τον αντιμετώπιζαν με δυσπιστία. Φοβούνταν ότι η γνωστοποίηση της κατάρτισης σύμβασης Factoring (και άρα ότι ο προμηθευτής προσέφυγε σε χρηματοδότηση) θα επηρέαζε δυσμενώς την επιχειρηματική τους φήμη, διότι θα εκλαμβάνονταν από τους πελάτες τους ως ένδειξη οικονομικής αδυναμίας. Για τον λόγο αυτό συμφωνούσαν με τον πράκτορα ότι η σύμβαση Factoring θα παρέμενε μια σχέση μεταξύ τους και ότι ο πράκτορας δεν θα εμφανιζόταν προς τα έξω παρά μόνο αν καθίστατο αναγκαία η δικαστική επιδίωξη της εκχωρηθείσας απαίτησης. Στη μορφή αυτή του Factoring, που με την παρέλευση του χρόνου γίνεται όλο και σπανιότερη, μπορεί ακόμη να έχει συμφωνηθεί ότι οι απαιτήσεις εισπράττονται κατά τη λήξη τους είτε από τον πράκτορα (εμφανιζόμενο ως αντιπρόσωπο) στο όνομα του προμηθευτή, είτε από τον προμηθευτή βάσει σχετικής εξουσιοδότησης (εξουσιοδότηση προς είσπραξη: πρβλ. ΑΚ 239 § 1) του πράκτορα, στον οποίο εν συνέχεια εμβάζετε το εισπραχθέν ποσό.

2. Εμφανές Factoring:

Με τη διάδοση και αναγνώριση του Factoring οι πράκτορες γίνονταν όλο και περισσότερο απρόθυμοι να συνάψουν αφανείς συμβάσεις, διότι διέτρεχαν τον κίνδυνο να μην εμβασθούν τελικά σ' αυτούς τα ποσά των απαιτήσεων, τα οποία εισέπρατταν οι προμηθευτές. Γι' αυτό με την πάροδο του χρόνου η σύμβαση Factoring καταρτίζεται όλο και περισσότερο ως εμφανής, με την έννοια ότι γνωστοποιείται στον οφειλέτη, ο οποίος εφεξής ελευθερώνεται μόνο αν καταβάλει στον πράκτορα. Η γνωστοποίηση (αναγγελία) γίνεται συνήθως είτε με ειδική μνεία στα τιμολόγια που εκδίδει ο προμηθευτής είτε με την αποστολή χωριστής γραπτής ανακοίνωσης από τον προμηθευτή ή τον πράκτορα προς τους πελάτες-οφειλέτες

3. Η ρύθμιση του νόμου:

Ο νόμος θεωρεί ως κανόνα το εμφανές Factoring, χωρίς να αγνοεί όμως τη δυνατότητα κατάρτισης αφανούς σύμβασης Factoring.

Ενώ στο άρθρο 2 § 1 ορίζεται ότι «η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων αναγγέλλεται εγγράφως από τον πράκτορα ή τον προμηθευτή στον οφειλέτη», το άρθρο 2 § 4 εδ. β' προβλέπει ότι η «παροχή του οφειλέτη προς τον πράκτορα πριν από την αναγγελία ελευθερώνει τον οφειλέτη έναντι του προμηθευτή».

Το νόημα της τελευταίας διάταξης είναι ότι εγκύρως εισπράττει ο πράκτορας την απαίτηση από τον οφειλέτη, ακόμα και αν η αναγγελία γίνει για πρώτη φορά κατά την είσπραξή της, οπότε η μέχρι τώρα αφανής σύμβαση Factoring γίνεται πλέον εμφανής. Σκοπός των διατάξεων αυτών του άρθρου 2 ν. 1905/1990 είναι η κατοχύρωση της ασφάλειας των συναλλαγών και η προστασία του οφειλέτη στην περίπτωση που καταβάλει στον πράκτορα πριν από την αναγγελία. Βέβαια η καταβολή στον πράκτορα πριν από την αναγγελία προϋποθέτει λογικά ότι η σύμβαση Factoring έχει με κάποιον τρόπο γνωστοποιηθεί στον οφειλέτη, χωρίς όμως να είναι απαραίτητο η γνωστοποίηση αυτή να περιέχει όλα τα στοιχεία που προβλέπει η διάταξη του άρθρου 2 § 1 εδ. β' του ν. 1905/1990.

2.4.3. Σύμβαση Factoring με ή χωρίς προεξόφληση

1. Factoring με προεξόφληση: Η μορφή αυτή Factoring προτιμάται, όταν η επιχείρηση του προμηθευτή έχει ανάγκη από ρευστό και άρα χρειάζεται χρηματοδότηση. Ο πράκτορας πιστώνει τον λογαριασμό του προμηθευτή συνήθως με το 80% της αξίας των απαιτήσεων που του μεταβιβάστηκαν, ενώ το υπόλοιπο παρακρατείται προσωρινά για την κάλυψη του πράκτορα από τυχόν ενστάσεις του οφειλέτη ή αδυναμία είσπραξης και αποδίδεται στον προμηθευτή όταν ο οφειλέτης πληρώσει την απαίτηση.

2. Factoring χωρίς προεξόφληση: Με τη μορφή αυτή της σύμβασης Factoring ο πράκτορας αναλαμβάνει είτε μόνο τη λογιστική παρακολούθηση και την είσπραξη των απαιτήσεων είτε συγχρόνως - ανάλογα αν το Factoring συμφωνήθηκε ως γνήσιο - και την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Το είδος αυτό του Factoring προτιμά ο προμηθευτής, όταν δεν έχει ανάγκη χρηματοδότησης και δεν θέλει να επιβαρυνθεί με προεξοφλητικό τόκο ή όταν έχει καλύψει τις χρηματοδοτικές του ανάγκες με άλλο τρόπο (χρηματοδότηση από τράπεζα). Στην περίπτωση αυτή ο πράκτορας πιστώνει τον λογαριασμό του προμηθευτή με το ποσό της Απαίτησης είτε κατά την είσπραξή της από τον οφειλέτη είτε κατά τη λήξη της ανεξάρτητα από την πληρωμή της εκ μέρους του οφειλέτη. Αφαιρείται βεβαίως το ποσοστό που αντιστοιχεί στα έξοδα και στην προμήθεια του πράκτορα.

2.4.4. Εισαγωγική(ή εσωτερικό, ή εγχώριο) και εξαγωγική (ή διεθνής) σύμβαση Factoring

Κριτήριο γι' αυτή τη διάκριση είναι αν ο οφειλέτης της εκχωρούμενης απαίτησης βρίσκεται στο εξωτερικό, με αποτέλεσμα να υποχρεώνεται ο πράκτορας να επιχειρήσει εκεί την είσπραξη της.

1. Εσωτερικό (ή εγχώριο) Factoring: Πρόκειται για τη συνήθη περίπτωση, κατά την οποία τόσο ο προμηθευτής όσο και ο οφειλέτης του είναι εγκατεστημένοι στη χώρα, στην οποία αναπτύσσει τη δραστηριότητά του ο πράκτορας. Εάν ο προμηθευτής και ο πράκτορας δραστηριοποιούνται στην ίδια Χώρα αλλά ο προμηθευτής πωλεί αγαθά ή παρέχει υπηρεσίες (και) στο εξωτερικό, γίνεται λόγος για εξαγωγικό Factoring. Χαρακτηριστικό αυτής της μορφής Factoring είναι ότι ο πράκτορας αναλαμβάνει να παρακολουθήσει και εισπράξει απαιτήσεις του προμηθευτή έναντι πελατών του, οι οποίοι είναι εγκατεστημένοι στο εξωτερικό.
2. Διεθνές Factoring: Ως διεθνές ή εξαγωγικό Factoring χαρακτηρίζεται το Factoring, όταν οι απαιτήσεις προέρχονται από εξαγωγές αγαθών ή παροχή υπηρεσιών σε χώρα διαφορετική από εκείνη, στην οποία είναι εγκατεστημένοι και ασκούν την επιχειρηματική δραστηριότητά τους ο προμηθευτής και ο πράκτορας. Στην περίπτωση αυτή, στην οποία καθίσταται αναγκαία η συνεργασία του πράκτορα της χώρας εξαγωγής (export factor) με έναν πράκτορα-ανταποκριτή της χώρας εισαγωγής (import factor)⁴⁰, η διαδικασία που ακολουθείται είναι συνήθως η εξής: Ο προμηθευτής απευθύνεται πριν από την εξαγωγή σ' έναν πράκτορα της χώρας του (export factor) και του διαβιβάζει τα απαραίτητα στοιχεία, με βάση τα οποία εκείνος θα ζητήσει από τον ανταποκριτή του (import factor) πληροφορίες για τη φερεγγυότητα του αλλοδαπού πελάτη. Οι δύο πράκτορες κατανέμουν συνήθως μεταξύ τους τις προσφερόμενες στον προμηθευτή υπηρεσίες: Εφόσον οι πληροφορίες για τη φερεγγυότητα του πελάτη είναι θετικές, ο πράκτορας της χώρας εξαγωγής αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση του προμηθευτή Προκαταβάλλοντας το μεγαλύτερο μέρος της αξίας των τιμολογίων (χρηματοδοτική λειτουργία). Από την άλλη μεριά ο πράκτορας της Χώρας εισαγωγής αναλαμβάνει την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου (εξασφαλιστική λειτουργία) καθώς και την είσπραξη των απαιτήσεων (διαχειριστική λειτουργία). Ανάλογα κατανέμεται μεταξύ των δύο πρακτόρων και η προμήθεια: περίπου το 1/3 αυτής παίρνει ο πράκτορας της χώρας εξαγωγής και τα 2/3 ο πράκτορας της Χώρας εισαγωγής. Όταν ο αλλοδαπός οφειλέτης πληρώσει ή παρέλθει η συμφωνημένη ημερομηνία πληρωμής, ο πράκτορας εισαγωγής καταβάλλει στον πράκτορα εξαγωγής την αξία του τιμολογίου μείον το ποσό της προμήθειας του. Και στη συνέχεια ο πράκτορας εξαγωγής πιστώνει τον λογαριασμό του προμηθευτή με το σχετικό ποσό μείον τη γενόμενη προκαταβολή και την προμήθειά του.

2.5. ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΚΑΤΑΡΤΗΣΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

2.5.1. Προϋποθέσεις

1. Τράπεζες και ειδικές εταιρείες ως πράκτορες:
εργασίες Factoring επιτρέπεται να εκτελούνται στην Ελλάδα κατ' επάγγελμα από τράπεζες που έχουν εγκατάσταση και λειτουργούν νόμιμα στη χώρα μας καθώς και από ανώνυμες εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, οι οποίες πρέπει να έχουν αποκλειστικά ως σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας Factoring και να πληρούν τις προϋποθέσεις που καθορίζονται στο άρθρο 4 του ν. 1905/199043, καθώς και στα άρθρα 14 § 1 εδ. α' και 15 § 2 σε συνδυασμό με το άρθρο 24 § 1 περ.

β'-ιβ' του ν. 2076/199244. Οι διατάξεις αυτές, οι οποίες είναι αναγκαστικού δικαίου, στοχεύουν στη διασφάλιση ενός ελαχίστου (minimum) αξιοπιστίας εκ μέρους του πράκτορα προκειμένου να ασκούνται από αυτόν οι χρηματοδοτικές και ασφαλιστικές φύσεως δραστηριότητες; κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να έχει τη δυνατότητα αντιμετώπισης των επιχειρηματικών κινδύνων χωρίς να διακυβεύονται τα συμφέροντα του αντισυμβαλλόμενου προμηθευτή.

2. Επιχείρηση ή επιτηδευματίας ως προμηθευτής:

Ο αντισυμβαλλόμενος του πράκτορα πρέπει να είναι «κατά κύριο επάγγελμα» προμηθευτής αγαθών ή υπηρεσιών (άρθρο 1 § 1). Η ειδικότερη επιχειρηματική δραστηριότητα που αναπτύσσει αυτός είναι αδιάφορη. Επομένως προμηθευτής κατά την έννοια του ν. 1905/1990 μπορεί να είναι ακόμη και ελεύθερος επαγγελματίας.

2.5.2. ΚΑΤΑΡΤΗΣΗ

Κατά ρητή πρόβλεψη το νόμου (άρθρο 1§1) η σύμβαση Factoring καταρτίζεται εγγράφως. Ελλείψη ειδικότερου προσδιορισμού, πρέπει να γίνει δεκτό ότι αρκεί το ιδιωτικό έγγραφο. Το έγγραφο αποτελεί συστατικό τύπο και η έλλειψη του συνεπάγεται ακυρότητα της σύμβασης.

Στην πράξη πάντως οι εταιρείες καταρτίζουν κείμενα συμβάσεων με προδιατυπωμένους όρους, οι οποίοι δεν γίνονται συνήθως αντικείμενο διαπραγματεύσεως. Πρόκειται δηλαδή για συμβάσεις προσχωρήσεως ή συμβάσεις με Γενικούς Όρους Συναλλαγών διατυπωμένους από τον πράκτορα.

2.6. Δικαιώματα και υποχρεώσεις συμβαλλομένων

Οι κυριότερες υποχρεώσεις του πράκτορα είναι:

1. Να αναλάβει την είσπραξη των απαιτήσεων και να τις προεξοφλήσει.
2. Να εκτελέσει τις υπηρεσίες που ανέλαβε για λογαριασμό του προμηθευτή (διαχειριστική και λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων, όχληση του οφειλέτη, είσπραξη των απαιτήσεων κλπ.).
3. Στην περίπτωση μη γνήσιας σύμβασης Factoring, όπου τον κίνδυνο μη φερεγγυότητας του οφειλέτη φέρει ο προμηθευτής, να επιδιώξει την είσπραξη της απαίτησης πριν αναχθεί κατά του προμηθευτή. Οι υποχρεώσεις αυτές του πράκτορα αποτελούν αντίστοιχα δικαιώματα για τον προμηθευτή.

Αντίστροφα, οι βασικές υποχρεώσεις του προμηθευτή προς τον πράκτορα μπορούν να συνοψισθούν ως εξής:

1. Να εκχωρεί τις απαιτήσεις που περιγράφονται στη σύμβαση-πλαίσιο ή (ανάλογα με το τι έχει κατά περίπτωση συμφωνηθεί στη σύμβαση Factoring) να εξουσιοδοτεί απλώς τον πράκτορα να τις εισπράξει.
2. Να καταβάλει (στην πράξη να δεχθεί να παρακρατείται από την αξία των απαιτήσεων) το ποσόν που συμφωνήθηκε ως αμοιβή του πράκτορα.

3. Όταν περιεχόμενο της σύμβασης Factoring είναι η καθολική προεξόφληση μελλοντικών απαιτήσεων, να δεχθεί την άρνηση του πράκτορα για παροχή των υπηρεσιών είσπραξης, παρακολούθησης κλπ. (ανάλογα με το περιεχόμενο της συγκεκριμένης εταιρεία Factoring μπορεί, λαμβάνοντας τη σχετική άδεια, να υπαχθεί στις ευεργετικές διατάξεις για την αναγκαστική εκτέλεση του ν.δ. από 17-7/13-8-1923 περί ειδικών διατάξεων επί ανωνύμων εταιρειών.

2.7. Οφέλη του φορέα Factoring από την εφαρμογή του θεσμού

Η εφαρμογή του θεσμού Factoring τόσο μέσα σε τράπεζα όσο και από θυγατρική της εταιρεία, συμβάλει άμεσα προς όφελος τόσο της ίδιας Τράπεζας όσο και των θυγατρικών τους εταιριών, καθώς επίσης προς όφελος των εξαγωγικών επιχειρήσεων και γενικότερα της θυγατρικής οικονομίας.

Το Factoring προσφέρει άμεσα και έμμεσα οφέλη στη Τράπεζα και στους πελάτες της.

2.7.1. Τα άμεσα οφέλη της Τράπεζας προέρχονται από την ανάπτυξη των τραπεζικών εργασιών που συνίσταται στην:

- 1) Αύξηση, γενικά του κύκλου εργασιών της
- 2) Ανάπτυξη παράλληλα με το Factoring και άλλων νέων τραπεζικών εργασιών
- 3) Αύξηση του πελατειακού της χώρου
- 4) Επέκταση των εργασιών της και στον εμπορικό τομέα
- 5) Βελτίωση των συναλλαγών της
- 6) Απόδοση των κεφαλαίων της που χρησιμοποιούνται στην εφαρμογή Factoring

Τα έμμεσα οφέλη για τις τράπεζες που προέρχονται από τον τομέα των εξαγωγών, κυρίως, από τις βιομηχανικές και εμπορικές επιχειρήσεις που εφαρμόζουν Factoring όπως:

- 1) Της δυνατότητας εξεύρεσης τόσο των κεφαλαίων κίνησης όσο και χρηματοδότησης χωρίς να προσφύγουν στον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό που απαιτεί αυξημένες εμπράγματα ασφάλειες.
- 2) Της βελτίωσης διαχείρισης των χρηματοοικονομικών τους
- 3) Της μείωσης του λειτουργικού τους κόστους
- 4) Της αξιοποίησης των δυνατοτήτων της εμπορικής τους πολιτικής
- 5) Της προώθησης των προϊόντων τους σε αγορές του εξωτερικού
- 6) Της απόκτησης δικτύου εμπορίας και πληροφόρησης στο εξωτερικό μέσω του Factor

7) Της καταπολέμησης της φοροδιαφυγής λόγω του εκσυγχρονισμού του συστήματος συναλλαγών

8) Της αξιοποίησης, για εξαγωγές, προϊόντων που έχουν καλές προδιαγραφές

8) Της ενίσχυσης των επιχειρήσεων που διαθέτουν καλή οργάνωση, διαχείριση και καλή ποιότητα προϊόντων

Η δυνατότητα της εξυπηρέτησης των πελατών της τράπεζας με την ανάπτυξη των τραπεζικών εργασιών λόγω της εφαρμογής του Factoring που συνιστάται:

- 1) Στην πληρέστερη κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των πελατών της τράπεζας είτε άμεσα από την τράπεζα, είτε από τον Factor της τράπεζας ή ακόμα και με συνεργασία και των δύο.
- 2) Στις έγκαιρες πληροφορίες που μπορεί να έχει η τράπεζα μέσω του δικτύου πληροφόρησης που αναπτύσσει ο Factor και τη βοηθούν στις άμεσες αποφάσεις για εξυπηρέτηση των πελατών της

Στην προσέλκυση νέων πελατών που χρησιμοποιούνται και για άλλες τραπεζικές εργασίες, καταθέσεις, πληρωμές λογαριασμών κλπ.

Η εφαρμογή του Factoring από την τράπεζα συμβάλλει γενικότερα στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας όπως:

- 1) Στην έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές και στη βελτίωση του ισοζυγίου εξωτερικών πληρωμών
- 2) Στον εκσυγχρονισμό των κοινωνικών και οικονομικών δομών
- 3) Στην ενίσχυση των εξαγωγών που στη συνέχεια συμβάλει στην αύξηση της παραγωγής, της απασχόλησης κλπ.

2.8. Η ανάπτυξη του Factoring στην Ελλάδα

2.8.1. Νομικό πλαίσιο

Σε αντίθεση με την ανυρπαξία ρυθμίσεων ή τις αποσπασματικές ή περιεκτικές νομοθετικές ρυθμίσεις άλλων κρατών, που επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους, ιδίως, σύσταση και λειτουργία των εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, το factoring στην Ελλάδα

έτυχε γενικότερης αντιμετώπισης με διοικητικές πράξεις και το νόμο 1905/90, η οποία όμως βάση νομικά κριτήρια δεν ήταν σε όλα τα σημεία της απαραίτητη και καθολικά εύστοχη.

Οι συζητήσεις για τη κατάρτιση του σχετικού νόμου ξεκίνησαν στις αρχές τις δεκαετίας του 1980, με αποτέλεσμα το 1990 να ψηφιστεί ο νόμος <<για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων>>, όπως αποδόθηκε ο όρος του factoring στα ελληνικά. Ο νόμος αυτός έθεσε εξ' αρχής τα πλαίσια στα οποία θα πρέπει να κινηθεί ο θεσμός κατά την εφαρμογή του, προβλέποντας, όσο μπορεί ένας νόμος, τα προβλήματα που θα μπορούσαν να δημιουργηθούν κατά την εφαρμογή του θεσμού.

Οι διατάξεις του νόμου οι οποίες είναι αναγκαστικού δικαίου, στοχεύουν στην διασφάλιση ενός ελαχίστου (minimum) αξιοπιστίας εκ μέρους του πράκτορα, προκειμένου να ασκούνται από αυτόν οι χρηματοδοτικές και ασφαλιστικής φύσεως δραστηριότητες, κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να έχει τη δυνατότητα αντιμετώπισης των επιχειρηματικών κινδύνων, χωρίς να διακυβεύονται τα συμφέροντα του αντισυμβαλλόμενου προμηθευτή.

Εργασίες factoring επιτρέπεται να εκτελούνται στην Ελλάδα κατ' επάγγελμα από τράπεζες που έχουν εγκατάσταση και λειτουργούν νόμιμα στη χώρα μας, καθώς και από ανώνυμες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, οι οποίες πρέπει να έχουν αποκλειστικά ως σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας factoring και να πληρούν τις προϋποθέσεις που καθορίζονται στο άρθρο 4 του ν. 1905/1990, καθώς και στα άρθρα 14 σε συνδυασμό με το άρθρο 24 του ν. 2076/1992.

Οι Ελληνικές ανώνυμες εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων εντάσσεται σύμφωνα με τις διατάξεις του ν. 2076/92, στην κατηγορία των χρηματοδοτικών ιδρυμάτων, δηλαδή των επιχειρήσεων που δεν είναι πιστωτικά ιδρύματα και των οποίων η κύρια δραστηριότητα συνιστάται σε τοποθετήσεις σε τίτλους ή στην άσκηση μιας ή περισσοτέρων από τις δραστηριότητες, που αναφέρονται στα σημεία ι-ιβ του άρθρου 24 του νόμου αυτού, στις οποίες συγκαταλέγεται και η δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Επομένως οι ανώνυμες αυτές εταιρίες υπάγονται, αφενός μεν από τον τύπο τους στις γενικές ρυθμίσεις του κ. ν. 2190/1920 <<περί ανωνύμων εταιριών>>, αφετέρου από το αντικείμενο τους εν μέρει στις διατάξεις του ν. 2076/1992 <<Ανάληψη και άσκηση δραστηριότητας πιστωτικών ιδρυμάτων και άλλες συναφείς διατάξεις>> και κυρίως στις διατάξεις των άρθρων 4-6 του ν.1905/1990 <<Για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων>> και άλλες διατάξεις.

Η εταιρία που αποσκοπεί στην άσκηση της δραστηριότητας Factoring, πρέπει να έχει:

1. Κεφαλαιακή επάρκεια και ρευστότητα, για να καλύπτει ευχερώς τις ανάγκες της χρηματοδοτικής και ασφαλιστικής λειτουργίας του θεσμού.
2. Φερεγγυότητα για τη μη διακινδύνευση των συμφερόντων των συμβαλλομένων με αυτή προμηθευτών σε διαρκή σχέση
3. Ειδικευμένο προσωπικό και σύγχρονα υλικοτεχνικά μέσα για την ταχεία συγκέντρωση, ακριβή και ασφαλή αξιολόγηση και αξιοποίηση των πληροφοριών, αλλά και την ταχεία επίσης εξυπηρέτηση των πελατών –προμηθευτών.
4. Φορείς αξιόπιστους για τη διασφάλιση των παραπάνω χαρακτηριστικών και της λειτουργικότητας του θεσμού.
5. Διαύγεια εσωτερικών και εξωτερικών σχέσεων, για την ευχερή άσκηση κρατικής εποπτείας και ελέγχου, που υπαγορεύονται από την ανάγκη να εξυπηρετηθεί και να εξασφαλιστεί ο από απόψεως λειτουργιών, αναπτυξιακός για την εθνική οικονομία, χαρακτήρας του θεσμού και γενικότερο εντεύθεν συμφέρων, που άπτεται επίσης και της ανάγκης για ενδυνάμωση της εμπιστοσύνης του κοινού στο χρηματοπιστωτικό σύστημα.

Εκ των υστέρων χρειάστηκε η ψήφιση των νόμων 2232/94 και 2367/95 οι οποίοι συμπλήρωσαν πολλά από τα κενά που παρατηρήθηκαν. Συγκεκριμένα με το νόμο 2232/94 καθορίστηκε το ελάχιστο απαιτούμενο κεφάλαιο για την ίδρυση της εταιρίας factoring, το οποίο διαμορφώθηκε στο 1 δις. δραχμές από 2 που απαιτούσε ο νόμος 1905/90. Με το νόμο 6327/95 προστέθηκε μια νέα φορολογική διάταξη, σύμφωνα με την οποία οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων ως προς τους πράκτορες απαλλάσσονται φόρων, τελών κλπ. Θα πρέπει βέβαια να τονισθεί, ότι ανάλογες διατάξεις ισχύουν και για άλλες χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες, ώστε οι φορείς τους να μπορούν να έχουν πρόσβαση στη διατραπεζική αγορά χρήματος χωρίς πρόσθετες επιβαρύνσεις, όπως ισχύει για τις τράπεζες. Επίσης υπάρχει δυνατότητα οι εταιρείες factoring να συνάπτουν με τράπεζες συμβάσεις πιστώσεων με τη μορφή ανοιχτών λογαριασμών σε συνάλλαγμα και μάλιστα πολλαπλών νομισμάτων.

2.8.3. Θεσμικό πλαίσιο

Η έννοια της πρακτορείας, ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι την προηγούμενη δεκαετία αν και ήταν γνωστές στη νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους.

Η πρακτορεία εμφανίστηκε αρχικά από τις υφαντουργικές βιομηχανίες ως αποτέλεσμα της μεγάλης πιστωτικής περιόδου που ζητούνταν από τους αγοραστές των υφαντουργικών προϊόντων. Η εποχιακή φύση των πωλήσεων των ενδυμάτων, και των άλλων υφαντουργικών προϊόντων, έστελναν συνήθως τα εμπορεύματα στους αγοραστές τους μόλις τα παρήγαγαν, αλλά δεν απαιτούσαν πληρωμή πριν αρχίσει η περίοδος των πωλήσεων τους. Στα μέσα της δεκαετίας του 80, οι μεγάλοι οίκοι το εξωτερικού, λόγω υψηλού κόστους, μετέφεραν τις μονάδες παραγωγής στην ΝΑ Ευρώπη. Ιδιαίτερα στη Βόρεια Ελλάδα, ο τομέας του textile (κλωστοϋφαντουργίας) εμφάνισε μεγάλη άνθιση καταρτώντας τις υπηρεσίες του factoring αναγκαίες.

Ο θεσμός του Factoring στη χώρα μας, ξεκίνησε να λειτουργεί και τυπικά το 1995 με την ίδρυση της ABC factors, από την ALPHA BANK και την Τράπεζα Κύπρου, παρά το γεγονός ότι το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο προϋπήρχε. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, αποτελεί μια δέσμη υπηρεσιών προς επιχειρήσεις που πωλούν τα εμπορεύματα ή τις υπηρεσίες τους με βραχυπρόθεσμη πίστωση και ένα σχετικά πρόσφατο χρηματοοικονομικό εργαλείο στην Ελλάδα με προοπτικές έντονης ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια. Η υιοθέτηση της τεχνικής του factoring εκ μέρους των ελληνικών επιχειρήσεων δεν έχει αναπτυχθεί στο ίδιο επίπεδο με τις αντίστοιχες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αποτελώντας ένα νέο οικονομικό-νομικό θεσμό για την ελληνική πραγματικότητα. Πρόκειται για μια οικονομική πρακτική, με συστηματική εφαρμογή έπειτα από το 1960 και σκοπό τη παροχή κινήτρων διασφάλισης των δικαιωμάτων των εξαγωγέων έναντι των αλλοδαπών πελατών. Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων ασκείται στην Ελλάδα από τραπεζικά ιδρύματα και από ανώνυμες εταιρείες. Όντας ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης μια μικρομεσαίας επιχείρησης που αναπτύσσεται σε μικρό χρονικό διάστημα και δεν απαιτεί την ύπαρξη εμπράγματων ασφαλειών (υποθήκες, προσημειώσεις), ο θεσμός παρουσίασε συστηματική εφαρμογή έπειτα από το 1960 με σκοπό τη παροχή κινήτρων διασφάλισης των δικαιωμάτων των εξαγωγέων έναντι των αλλοδαπών πελατών τους.

2.9. Λήξη Σύμβασης

Η σύμβαση συνάπτεται κατά κανόνα ως ορισμένου χρόνου. Συνήθης διάρκεια είναι 24 μήνες, με δυνατότητα σιωπηρής παράτασης αν δεν υπάρξει καταγγελία εκ μέρους κάποιου από τα συμβαλλόμενα μέρη, οπότε η σύμβαση καθίσταται αορίστου χρόνου. Όπως κάθε διαρκής σύμβαση, η σύμβαση factoring λήγει με την πάροδο του συμφωνηθέντος χρόνου ή με καταγγελία. Γίνεται δεκτό ότι λόγω της σχέσης εμπιστοσύνης που αναπτύσσεται μεταξύ των συμβαλλόμενων, απαιτείται η τήρηση ορισμένης προθεσμίας για την ενέργεια της καταγγελίας.

2.10. Μερικές από τις επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν Factoring στην Ελλάδα είναι:

- Γρηγόρης
- Carrefour
- Ericsson
- Δέλτα
- Τιτάν
- Vivartia
- Septona
- Βερόπουλος
- Μαρινόπουλος
- Lidl
- Everest

Γενικότερα, Factoring χρησιμοποιούν οι εξής κλάδοι:

- Super markets
- Εταιρείες εμπορίας Air-conditions
- Εταιρείες εμπορίας Λαδιών
- Εταιρείες εμπορίας Ρούχων και Υποδημάτων
- Εταιρείες εμπορίας Φρούτων και Λαχανικών, Ιχθύων και Αρτοσκευασμάτων
- Εταιρείες Κινητής Τηλεφωνίας, εμπορίας Ηλεκτρικών Συσκευών
- Αυτοκινητοβιομηχανίες κ.ά.

2.11. Συμπεράσματα

Συνοψίζοντας, μπορεί να υποστηριχθεί ότι το Factoring, όπως κάθε μορφή χρηματοδοτικού μέσου, έχει πλεονεκτήματα, αλλά και μειονεκτήματα. Προσφέρει ευελιξία στη χρηματοδότηση, μεταφορά του κινδύνου και παρέχει τις υπηρεσίες ενός τμήματος χορηγήσεων, αποπλέκοντας τον προμηθευτή – παραγωγό από την ανάμιξη του με διαδικαστικά θέματα, ώστε να συγκεντρώσει τη προσοχή στην καθαρά παραγωγική και εμπορική δραστηριότητα του.

Αν όμως οι εισπρακτέοι λογαριασμοί -απαιτήσεις – είναι πολλοί σε αριθμό και μικρής αξίας, το κόστος διαχείρισης μπορεί να καταστήσει τη χρηματοδότηση ακριβή και ασύμφορη. Επίσης, η πώληση περιουσιακών στοιχείων υψηλής ρευστότητας μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη επισφαλούς θέσης της οικονομικής μονάδος που χρησιμοποιεί το Factoring. Η άποψη αυτή όμως μάλλον είναι απόρροια της επιφυλακτικότητας παρά ένα πραγματικό γεγονός.

Το Factoring δεν μπορεί να καλύψει τους πολιτικούς κινδύνους –κήρυξη πολέμου , κυβερνητική αναταραχή, για αυτό και είναι ανύπαρκτο σε χώρες όπου ο κίνδυνος είναι σημαντικός. Κάλυψη έναντι κινδύνων μπορεί να επιτευχθεί με άλλους τρόπους, όπως η ασφαλιστική κάλυψη των πιστώσεων.

3. FRANCHISING³

3.1. ΟΡΙΣΜΟΣ –ΕΝΝΟΙΑ

Franchise είναι το σύστημα εμπορευματοποίησης προϊόντων ή υπηρεσιών, βασισμένο σε συνεχή και στενή συνεργασία ανάμεσα σε επιχειρήσεις νομικά και οικονομικά ανεξάρτητες, τον franchisor (δικαιοπάροχος) και τους ανεξάρτητους franchisees (δικαιοδόχος), σύμφωνα με το οποίο ο franchisor παραχωρεί στους franchisees το δικαίωμα να ιδρύσουν μια επιχείρηση με τη φιλοσοφία του δικαιοπάροχου.

Ο δικαιοπάροχος επιτρέπει στο μεμονωμένο δικαιούχο να κάνει χρήση του εμπορικού ονόματος του (brand name), των υπηρεσιών, της τεχνογνωσίας (know how), τις τεχνικές και εμπορικές μεθόδους και άλλα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας.

Η συνεργασία προϋποθέτει συνεχή τεχνική και εμπορική υποστήριξη για όλη τη διάρκεια της υπογραφόμενης σύμβασης. Ο δικαιούχος από τη μεριά του υποχρεούται κατά την συμφωνία να καταβάλει στο δικαιοπάροχο ένα συγκεκριμένο και προκαθορισμένο ποσό (entry fee) για να μπορέσει να γίνει λήπτης του δικαιώματος χρήσης του ονόματος.

Θα πρέπει επίσης να τηρεί πιστά και βάσει χρονοδιαγραμμάτων όλους τους κανόνες λειτουργίας του δικτύου των καταστημάτων και η λειτουργία του καταστήματος θα πρέπει να είναι σύμφωνη με τους όρους και τις προδιαγραφές που ορίζονται μέσα από το συμβόλαιο συνεργασίας franchise και το εγχειρίδιο λειτουργίας ενός καταστήματος, το οποίο δεσμεύει τα δύο μέρη σε μια στενή και μακροχρόνια οικονομική και εμπορική συνεργασία με στόχο το αμοιβαίο όφελος (win-win situation).

Επιπλέον δημιουργεί ισχυρά εμπορικά σήματα, ενισχύει την απασχόληση, την ανάπτυξη σε προσωπικό, επιχειρηματικό, εθνικό επίπεδο, μεταφέρει τεχνογνωσία, επιτυγχάνει οικονομίες κλίμακας, κερδοφορία και υπεραξίες, διευρύνει τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και ωθεί το σύνολο της αγοράς σε υψηλότερα πρότυπα

³ Απόστολος Σ. Γεωργιάδης “Νέες μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας” (Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising) εκδόσεις Σάκκουλα Αθήνα – Κομοτηνή, 1995

Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, “Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας”, εκδόσεις Σάκκουλα, 1998
Πτυχιακή εργασία με θέμα “Franchising – Η Ελληνική πραγματοποίηση”, Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2003

Πτυχιακή εργασία με θέμα “Το Franchise στη σύγχρονη Ελληνική πραγματικότητα”, Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2002

Πτυχιακή εργασία με θέμα “Το Franchise στην Ελλάδα και επέκταση των επιχειρήσεων με τη μέθοδο Franchise”, Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2006

Πτυχιακή εργασία με θέμα “Franchising”, Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πάτρα 1995

3.2Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Η αρχή του Franchising χρονολογείται τον 18 αιώνα στην Ευρώπη όταν γερμανοί και άγγλοι κατασκευαστές μπίρας έκαναν συμφωνίες με ταβερνιάρηδες να έχουν την αποκλειστική πώληση διαφορετικών ειδών μπίρας. Όλες αυτές οι μορφές όμως, είναι μικρής σπουδαιότητας μπροστά στον τρόπο που χρησιμοποιήθηκε στις Η.Π.Α.

Η πρώτη επιχείρηση που χρησιμοποίησε Franchising στις Η.Π.Α ήταν οι ραπτομηχανές SINGER. Στην αρχή του 20 αιώνα το franchise είχε καθιερωθεί στις Η.Π.Α .

Από το 1920-1949 καθώς η βιομηχανική επανάσταση λάμβανε χώρα στις Η.Π.Α με την αλλαγή του αιώνα, η πρόοδος στην τεχνολογία και η καλύτερευση των μεταφορών και των μέσων επικοινωνίας είχε σαν αποτέλεσμα τη μαζική παραγωγή προϊόντων. Οι βιομήχανοι και βιοτέχνες γρήγορα κατάλαβαν ότι η διανομή των προϊόντων τους σε τοπικές αγορές θα ήταν ένα σίγουρο κλειδί για την επιτυχία. Δύο κλάδοι τα ποτά και η αυτοκινητοβιομηχανία προσαρμόστηκαν αυτή την εποχή στο Franchising.

Μετά το δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο έχουμε μια τρομακτική αύξηση στη δημοτικότητα του Franchising καθώς νέοι κλάδοι αρχίζουν να χρησιμοποιούν το θεσμό αυτό.

Στο τέλος του 1960, η δημοτικότητα του Franchising, άρχισε να δέχεται πληγές από εκμεταλλεύσεις και παρανομίες οι οποίες δικαιωπαρόχων και δικαιοδόχων. Οι παρανομίες αυτές κατέληξαν στα δικαστήρια, με αποτέλεσμα πολλές επιχειρήσεις που το χρησιμοποιούσαν να φτάσουν στην αποτυχία. Το συμβόλαιο του Franchising εξετάστηκε νομοθετικά σε πολλές χώρες. Το δικαστήριο ευαισθητοποιήθηκε σε θέματα σχετικά με τον τρόπο φορολογίας. Ως αποτέλεσμα όλων αυτών των γεγονότων ήταν να διευκρινιστούν ορισμένα νομοθετικά ζητήματα, να ξεπεραστεί η κρίση και να ακολουθήσει μια νέα αύξηση του θεσμού.

Από το 1971 και μετά το Franchising αναπλάθεται από τη κρίση και γίνεται προσαρμογή νέων κλάδων σε αυτό. Την ίδια εποχή η επέκταση του στην Ευρώπη αυξάνεται. Οι σημερινές στατιστικές είναι η απόδειξη για το πόσο έχει εξαπλωθεί και επιτύχει.

Η ανάπτυξη του Franchising ακολούθησε διάφορα στάδια και μέσα από τη μαζικοποίηση της παραγωγής αγαθών και υπηρεσιών, οδήγησε στη δημιουργία δικτύων για τη διανομή και διάθεση τους. Από όλα τα διαθέσιμα στοιχεία μέσα στην ιστορία, το Franchising φαίνεται να είναι η εναλλακτική λύση για ένα δίκτυο διανομής που οδηγεί στην αύξηση των πωλήσεων.

3.3. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

3.3.1. Πλεονεκτήματα

1. Δεν χρειάζεται να αναπτύξετε από την αρχή μια επιχείρηση κάποιος άλλος το έχει κάνει ήδη για εσάς και το σημαντικότερο, το έχει δοκιμάσει επιτυχημένα.
2. Το κατάστημά σας βασίζεται σε μια επιτυχημένη ιδέα. Μπορείτε να ελέγξετε το βαθμό επιτυχίας ρωτώντας άλλους franchises πριν δεσμευτείτε στην αλυσίδα.
3. Παραμένετε ανεξάρτητος επιχειρηματίας, αλλά όχι και μόνος.
4. Χρησιμοποιείτε ένα καθιερωμένο όνομα, αναγνωρίσιμο στην αγορά που σας προσφέρει μερίδιο αγοράς
5. Προωθείτε ένα καθιερωμένο προϊόν ή υπηρεσία.
6. Επωφελείστε από την αρχική εκπαίδευση που παρέχει ο franchisor καθώς και από την επανεκπαίδευση (σεμινάρια κ.ο.κ.).
7. Έχετε καθοδήγηση στην επιλογή του πλέον κατάλληλου σημείου για τη λειτουργία του καταστήματός σας.
8. Σας παρέχονται αναλυτικά σχέδια για την κατασκευή του καταστήματος- καθώς και δυνατότητα, να το παραλάβει έτοιμο εξολοκλήρου.
9. Σας παρέχεται συνεχής υποστήριξη σε κάθε θέμα λειτουργίας του καταστήματός σας.
10. Απαιτείται μικρότερο κεφάλαιο (τεχνογνωσία όσον αφορά την κατασκευή, την προμήθεια εξοπλισμού κ.ο.κ.).
11. Αντιμετωπίζετε μικρότερες πιθανότητες αποτυχίας σε σχέση με μια ανεξάρτητη επιχείρηση.
12. Επωφελείστε από οικονομίες κλίμακας λόγω μαζικών αγορών (είτε αφορά προϊόντα είτε διαφήμιση κ.ο.κ.).
13. Έχετε υποστήριξη σε θέματα marketing.
14. Έχετε το αποκλειστικό δικαίωμα προώθησης του concept σε μια συγκεκριμένη περιοχή. Ο franchisor δεν θα σας ανταγωνιστεί.
15. Βελτιώνεται η ικανότητα αντιμετώπισης του ανταγωνισμού.
16. Ακολουθείτε ένα ήδη δοκιμασμένο και αποδεδειγμένα επιχειρηματικό σύστημα οργάνωσης και λειτουργίας.

3.3.2. Μειονεκτήματα

1. Περιορίζεται σημαντικά η ανεξαρτησία σας ως επιχειρηματίας δεν αποφασίζετε πλέον εσείς για το τι και πώς θα το πουλάτε.
2. Το κόστος μπορεί να είναι υψηλότερο από ό,τι υπολογίζατε. Εκτός από το entry fee πρέπει να αποδίδετε στον franchisor ποσοστό των εσόδων σας για όσο διάστημα ανήκετε στο δίκτυο.
3. Εξαρτάστε σε σημαντικό βαθμό από τον franchisor και την ικανότητά του να παρακολουθεί και να ανταποκρίνεται στις εξελίξεις της αγοράς.
4. Έχετε περιορισμούς στην περιοχή δραστηριότητας (περιοχή αποκλειστικότητας). Σ από την αρχή και ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Το συμβόλαιό σας με την εταιρεία έχει συγκεκριμένο χρονικό διάστημα (τι θα γίνει όταν λήξει η σύμβαση;).
5. Υπάρχουν περιορισμοί στην πώληση ή στη μεταβίβαση της επιχείρησής σας.
6. Έχετε υποχρέωση να ανανεώνετε το κατάστημα σας σύμφωνα με τις υποδείξεις του franchisor σας.

7. Εξαρτάστε από την απόδοση και των άλλων franchisees καθώς ένα άτομο μόνο μπορεί να χαλάσει τη φήμη του δικτύου
8. Μειωμένο ρίσκο συχνά σημαίνει και μειωμένα, αλλά περισσότερο διασφαλισμένα, κέρδη.

3.4. ΜΟΡΦΕΣ FRANCHISING

Η σύμβαση franchising εμφανίζεται ως σύμβαση ενοποιημένου marketing δύο ανεξάρτητων επιχειρήσεων, της επιχείρησης του δικαιοπαρόχου (δότη, franchisor) και αυτής του δικαιοδόχου(λήπτη, franchisee) με κύριο χαρακτηριστικό τη παραχώρηση έναντι ανταλλάγματος, του δικαιώματος εκμετάλλευσης από τη πρώτη επιχείρηση στη δεύτερη δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας, όπως η τεχνογνωσία, το σήμα, η εμπορική επωνυμία με σκοπό την εμπορία των συγκεκριμένων προϊόντων ή υπηρεσιών.

Ο δικαιοπάροχος αναλαμβάνει επίσης την υποχρέωση ένταξη της επιχείρησης του δικαιούχου στο σύστημα διανομής καθώς και την υποχρέωση συνεχούς εμπορικής και τεχνικής υποστήριξης της επιχείρησης του τελευταίου κατά τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας.

Με βάση το αντικείμενο της σύμβασης franchising γίνεται δεκτό ότι αυτή μπορεί να λάβει τις ακόλουθες μορφές:

1. Franchising διανομής, σύμφωνα με την οποία ο δικαιοπάροχος αναλαμβάνει την πώληση προϊόντων, που φέρουν ή όχι το σήμα του δικαιοπαρόχου μέσα από το χώρο που καθορίζεται στη σύμβαση (δηλαδή το κατάστημα του) απευθείας στους τελικούς καταναλωτές, συνίσταται δηλαδή στη λιανική πώληση. Σύμβαση Franchising διανομής συνάπτεται κυρίως από εταιρείες ετοιμών ενδυμάτων(Benetton, Stefanel) επίπλων(Neoset), είδη διακόσμησης και οικιακού εξοπλισμού.
2. Franchising Υπηρεσιών, σύμφωνα με το οποίο ο δικαιοδόχος αναλαμβάνει τη παροχή υπηρεσιών σύμφωνα με τις οδηγίες που λαμβάνει από το δικαιοπάροχο κάνοντας χρήση του διακριτικού γνωρίσματος, της εμπορικής επωνυμίας ή και του σήματος του τελευταίου. Η μορφή αυτή Franchising συνιστάται συνήθως σε αλυσίδες ξενοδοχειακών επιχειρήσεων(Hilton, Holyday In),εστιατορίων ταχείας εξυπηρέτησης(Goody's, KFC,Mc Donald's),ζαχαροπλαστείων, εταιρειών ενοικιάσεων αυτοκινήτων(Hertz ,Avis),ταξιδιωτικών γραφείων και γενικά σε επιχειρήσεις που κύριο αντικείμενο τους έχουν τη παροχή υπηρεσιών.
3. Franchising παραγωγής ή βιομηχανικό, το οποίο συνίσταται στη παραγωγή ή μεταποίηση προϊόντων από το δικαιοδόχο σύμφωνα με τις οδηγίες του δικαιοπαρόχου καθώς και τη πώληση των προϊόντων αυτών στους καταναλωτές από τον πρώτο, υπό το σήμα όμως της επιχείρησης του δεύτερου. Παραδείγματα της μορφής αυτής franchising, που έχει ως κύριο χαρακτηριστικό τη παροχή άδειας εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας (know how) από το δικαιοπάροχο στο δικαιοδόχο αποτελούν οι συμβάσεις Franchising για τη παραγωγή αναψυκτικών(coca cola, fanta κ.α.).

4. Franchising Υπαγωγής . Σε αυτό το τύπο Franchising που είναι και ο σαφέστατα ποιο διαδεδομένος στη πράξη, οι λήπτες του δικτύου υπάγονται στον άμεσο έλεγχο του δότη. Είναι ο δότης εκείνος που ως η <<κεφάλι>> του δικτύου καθοδηγεί τους λήπτες και χαράσσει την εν γένει επιχειρηματική πολιτική λαμβάνοντας βέβαια και τις σχετικές αποφάσεις. Ο δότης αποτελεί το μοναδικό κέντρο εξουσίας μέσα στο δίκτυο Franchising που αυτός δημιούργησε. Στο Franchising υπαγωγής αποθαρρύνεται από το δότη η δημιουργία οποιουδήποτε είδους σχέσεων μεταξύ των ληπτών έτσι ώστε να αποφευχθεί η σύναψη επικινδύνων συμμαχιών που μπορούν να προκαλέσουν τριγμούς στο δίκτυο.

3.5. Οι κύριες υποχρεώσεις των συμβαλλομένων

3.5.1.Οι κύριες υποχρεώσεις του δότη

Η συμβολή του δότη στη συνεργασία του Franchising περιλαμβάνει τις ακόλουθες υποχρεώσεις :

1. Την παραχώρηση στον λήπτη της χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» Franchising (δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας, τεχνογνωσία), του οποίου το περιεχόμενο προσδιορίζεται επακριβώς στο κύριο μέρος της σύμβασης-πλαισίου.
2. Την ένταξη του λήπτη στο σύστημα με την παροχή σ' αυτόν κυρίως της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσής του.
3. Τον εφοδιασμό του με πρώτες ύλες, με ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα, ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον ίδιο τον δότη.
4. Τη συνεχή υποστήριξη του λήπτη, όσο θα διαρκεί η σύμβαση. Η υποστήριξη αυτή μπορεί να περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, τη διαρκή παροχή συμβουλών σε οργανωτικά, τεχνικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα, την ανάληψη από τον δότη της υποχρέωσης διαφήμισης του των προϊόντων του συστήματος, της συντήρησης των μηχανημάτων και του εξοπλισμού του καταστήματος του λήπτη.
5. Τον προσδιορισμό της γεωγραφικής περιοχής, μέσα στην οποία ο λήπτης θα διενεργεί τις πωλήσεις με το δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό.

Όλες αυτές οι επιμέρους υποχρεώσεις, παρά την αυτοτέλειά τους, δεν αποτελούν παρά εκδηλώσεις της γενικότερης υποχρέωσης του δότη, να μεριμνήσει για την οργανωτική και τεχνολογική ένταξη του λήπτη στο υπάρχον σύστημα διανομής.

Στον σκοπό αυτό αποβλέπουν: Η παραχώρηση της χρήσης και εκμετάλλευσης οργανωτικού know how και των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας που το πλαισιώνουν η συνεχής υποστήριξη, εποπτεία, σχετική εκπαίδευση του λήπτη και του προσωπικού του και τέλος η παροχή των κατάλληλων τεχνικών και μηχανικών μέσων για τον εξοπλισμό του καταστήματός του.

Η ιεράρχηση των υποχρεώσεων αυτών, με κριτήριο τη σημασία που έχουν για την επίτευξη του οικονομικού σκοπού του Franchising, δεν φαίνεται σκόπιμη, γιατί διαφορετικά υπάρχει ο κίνδυνος ταύτισης του Franchising με έναν επιμέρους τομέα.

Ο κίνδυνος αυτός διαγράφεται κυρίως, όσον αφορά την παροχή άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» Franchising, που έχει κατά κανόνα καθοριστική σημασία για την οικονομική λειτουργία της σύμβασης. Εντούτοις η παραχώρηση δικαιωμάτων χρήσης και εκμετάλλευσης, όσο αναγκαία και αν είναι, δεν είναι δυνατό να ταυτισθεί με το Franchising, το οποίο αποτελεί μορφή συνεργασίας με πολύ ευρύ περιεχόμενο, έτσι ώστε ο περιορισμός του στην παραχώρηση δικαιωμάτων χρήσης και εκμετάλλευσης θα ήταν τουλάχιστον αυθαίρετο.

Αντίθετα, η υπαγωγή των επιμέρους υποχρεώσεων και λειτουργιών του Franchising στη γενικότερη υποχρέωση του δότη για την ένταξη του λήπτη στο σύστημα και τη διαρκή υποστήριξή του έχει το πλεονέκτημα, ότι καλύπτει όλο το φάσμα της ενοχικής σχέσης που δημιουργείται με το Franchising. Η εν λόγω υποχρέωση του δότη αποτελεί κύρια συμβατική υποχρέωση.

Από την παραπάνω θεώρηση προκύπτει, ότι στη συγκεκριμένη περίπτωση η υπαγωγή επιμέρους υποχρεώσεων του δότη - οι οποίες υπηρετούν άμεσα ή έμμεσα, σε μεγαλύτερο ή μικρότερο βαθμό, τον οικονομικό σκοπό του Franchising - στη γενικότερη υποχρέωση ένταξης και υποστήριξης είναι ζήτημα ερμηνείας της συγκεκριμένης σύμβασης.

Με τον τρόπο αυτό διασφαλίζεται η ελαστικότητα του περιεχομένου της κύριας υποχρέωσης του δότη, έτσι ώστε αυτή να μπορεί να προσδιορίζεται κάθε φορά σύμφωνα με τη βούληση των συμβαλλομένων και την ειδικότερη οικονομική λειτουργία του Franchising στη συγκεκριμένη περίπτωση.

Επομένως το ερώτημα, αν Π.χ. η παράλειψη ή η πλημμελής εκπαίδευση του λήπτη αποτελεί παράβαση κύριας υποχρέωσης από μέρους του δότη, δεν επιδέχεται γενική απάντηση. Η απάντηση που θα δοθεί εξαρτάται από την αξιολόγηση της παράβασης στη συγκεκριμένη περίπτωση υπό το πρίσμα των παραπάνω κριτηρίων (βούληση των συμβαλλομένων, ειδικότερη οικονομική λειτουργία του Franchising).

3.5.2. Οι κύριες υποχρεώσεις του λήπτη

Ο λήπτης πωλεί τα προϊόντα του συστήματος στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο. Η συμβολή του στη συνεργασία Franchising περιλαμβάνει συνήθως τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

1. Την καταβολή ενός εφάπαξ ποσού (entry fee) για την παραχώρηση από μέρους του δότη της χρήσης και εκμετάλλευσης τεχνολογίας και δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας.
2. Την περιοδική καταβολή στον δότη ορισμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων μετά την αφαίρεση των φόρων ή, σπανιότερα, ενός ορισμένου ποσοστού συμμετοχής στα κέρδη από τις πωλήσεις.

3. Την ενεργό προώθηση των πωλήσεων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής εργασίας και των άλλων μέσων, που έχει στη διάθεσή του ο λήπτης.
4. Τη συμμόρφωση στις οργανωτικές αρχές του συστήματος και ιδίως τον σεβασμό της αρχής της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, η παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα (image) των προϊόντων του συστήματος πρέπει να είναι πάντα ενιαία, ανεξάρτητα από τον τόπο ή την αγορά, στην οποία γίνεται η διάθεσή τους.

Η εφάπαξ και η περιοδική καταβολή «τιμήματος» αποτελεί την κύρια υποχρέωση του λήπτη, η οποία βρίσκεται σε σχέση αλληλεξάρτησης με την υποχρέωση του δότη για ένταξη στο σύστημα και διαρκή παροχή υποστήριξης. Η κρατούσα άποψη συγκαταλέγει στις κύριες υποχρεώσεις του λήπτη και την υποχρέωσή του για ενεργό υποστήριξη και προώθηση των πωλήσεων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής του εργασίας.

Η άποψη αυτή βρίσκει προφανώς έρεισμα στην αντίστοιχη υποχρέωση του δότη, να εντάξει τη λήπτρια επιχείρηση στο υπάρχον διανεμητικό σύστημα και να της παρέχει συνεχή αρωγή και υποστήριξη. Εφόσον λοιπόν με τον τρόπο αυτό ο δότης συμβάλλει ενεργά στην επιτυχία της συνεργασίας, φαίνεται λογικό να απαιτηθεί και από τον λήπτη να ενεργοποιεί τις δυνάμεις του κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο για την προώθηση των πωλήσεων.

3.6. ΚΑΤΑΡΤΗΣΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

3.6.1. Το έγγραφο της σύμβασης

Η σύμβαση Franchising καταρτίζεται συνήθως εγγράφως βάσει εντύπου, το οποίο έχει συντάξει ο δικαιούχος και στο οποίο προσδιορίζονται κατά κανόνα αναλυτικά τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των μερών. Όμως έγγραφος τύπος δεν επιβάλλεται από κάποια διάταξη νόμου κατά συνέπεια δεν αποκλείεται θεωρητικά η προφορική αλλά και η έμμεση (σιωπηρή) συνομολόγηση συμβάσεων Franchising.

Ο έγγραφος τύπος είναι όμως συχνά αναγκαίος από διατάξεις του ελληνικού και του κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού, προκειμένου οι ρήτρες που αφορούν σε περιορισμούς του ανταγωνισμού, σε μεταφορά τεχνογνωσίας, σε άδειες εκμετάλλευσης ευρεσιτεχνίας κλπ. να ελεγχτούν από τις αρμόδιες αρχές. Εν προκειμένω εφαρμόζεται αναλόγως η διάταξη του άρθρου 10 § 2 εδ. α' του π.δ. 219/1991, κατά την οποία ρήτρες που αποβλέπουν σε περιορισμό του ανταγωνισμού μετά τη λύση της σύμβασης είναι ανίσχυρες αν δεν συνομολογηθούν εγγράφως.

Ειδικά στις περιπτώσεις ρητρών μεταφοράς τεχνογνωσίας κατά την έννοια του άρθρου 21 § 1 ν. 1733/1987 επιβάλλεται η γραπτή κατάρτιση της σύμβασης, προκειμένου να υποβληθεί στον Οργανισμό Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας (ΟΒΙ) και να καταχωρηθεί στο μητρώο μεταφοράς τεχνολογίας σύμφωνα με το άρθρο 22 ν. 1733/1987.

3.6.2. Η συνήθης δομή του εγγράφου της σύμβασης

Η σύμβαση Franchising αποτελείται συνήθως από το προοίμιο και το κύριο μέρος. Στο προοίμιο περιγράφονται τα δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας ή τεχνογνωσία, ο εξοπλισμός, η διακόσμηση και άλλα στοιχεία, τα οποία χρησιμοποιεί ο δότης για την οργάνωση των πωλήσεων και γενικά της εμπορικής του δραστηριότητας.

Οι πληροφορίες αυτές είναι χρήσιμες, γιατί με βάση αυτές μπορεί να προσδιοριστεί το ειδικότερο αντικείμενο των υποχρεώσεων του δότη, που περιγράφονται στο κύριο μέρος της σύμβασης. Ακόμα το προοίμιο είναι δυνατό να αναφέρεται σε ορισμένους γενικούς κανόνες συμπεριφοράς που δεσμεύουν τα μέρη, όπως στην υποχρέωση στενής και ειλικρινούς συνεργασίας, στην ανάγκη διαρκούς υποστήριξης του λήπτη από μέρους του δότη, στην υποχρέωση του τελευταίου να ασκεί την εμπορική του δραστηριότητα σύμφωνα με τις ενιαίες οργανωτικές αρχές που ισχύουν για όλα τα μέρη του συστήματος κλπ.

Στο κύριο μέρος της σύμβασης προσδιορίζονται συγκεκριμένα τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των συνεργαζόμενων μερών. Οι υποχρεώσεις αυτές, οι οποίες είναι προσαρμοσμένες στον σκοπό και στην οικονομική λειτουργία του Franchising, παρουσιάζουν από νομική άποψη εξαιρετική πολυμορφία με συνέπεια να δυσχεραίνουν τη συστηματική κατάταξη του Franchising από άποψη αστικού συμβατικού δικαίου.

3.7. Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ FRANCHISING

3.7.1. Η εισφορά για τη διαφήμιση

Στην σημερινή εποχή που η διαφήμιση διαδραματίζει ένα κυρίαρχο ρόλο τόσο στην προώθηση των πωλήσεων όσο και στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων θα ήταν πράγματι πολύ παράδοξο αν τα Δίκτυα Franchising την αγνοούσαν. Επειδή λοιπόν ακριβώς δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο οι περισσότερες συμβάσεις Franchising περιλαμβάνουν σχετικές προβλέψεις για τη διαφήμιση τόσο των διατιθέμενων προϊόντων και υπηρεσιών όσο και του ίδιου του συστήματος και του δικτύου.

Υπάρχουν τα τρία ακόλουθα είδη διαφημίσεων που μπορούν να προβλέπονται από μία σύμβαση Franchising:

1. Η εθνική διαφήμιση, η οποία πραγματοποιείται από το Δότη με την οικονομική συμμετοχή των Ληπτών του δικτύου.
2. Η τοπική διαφήμιση, η οποία πραγματοποιείται από τους λήπτες που συνήθως υποχρεούνται να δαπανούν για αυτήν ετησίως ένα συγκεκριμένο ποσοστό επί του κύκλου εργασιών της επιχείρησής τους και

3. Τη διαφήμιση που αφορά την αμέσως πριν την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης του Λήπτη χρονική περίοδο, η οποία πραγματοποιείται σε χρονική κλίμακα με υποχρέωση του λήπτη να δαπανήσει ένα συγκεκριμένο και προκαθορισμένο ποσό για αυτή.

3.7.2. Franchising και Χρηματοδότηση

Στο διεθνή χώρο οι τράπεζες διαπίστωσαν αρκετά νωρίς τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα της εμπλοκής τους στη χρηματοδότηση των δικτύων Franchising. Πράγματι εκτιμώντας ότι το Franchising αποτελεί ένα από τους ασφαλέστερους οικονομικούς τρόπους εγκατάστασης και ανάπτυξης μια οικονομικής δραστηριότητας ένας σημαντικός αριθμός ξένων μεγάλων τραπεζικών ιδρυμάτων ασχολήθηκε ιδιαίτερα με αυτό το θεσμό. Έτσι οι διάφορες τράπεζες έχουν επινοήσει τρόπους για τη κάλυψη σε συστηματική και οργανωμένη βάση των αναγκών των δικτύων στα υπάρχοντα τραπεζικά προϊόντα.

Συγκεκριμένα οι τράπεζες προχώρησαν στη δημιουργία ιδιαίτερων τμημάτων Franchising στα οποία προϊστάται ένας διευθυντής και στελεχώνονται με εξειδικευμένο προσωπικό. Η λύση αυτή θεωρήθηκε αποτελεσματικότερη από την εναλλακτική αποκεντρωτική αντιμετώπιση, δηλαδή την επιμόρφωση ορισμένων στελεχών των διαφόρων υποκαταστημάτων και τον χειρισμό των θεμάτων συνεργασίας με μονάδες Franchising σε επίπεδο καταστήματος. Πραγματικά η δεύτερη λύση ούτε την ενιαία αντιμετώπιση των μελών δικτύων franchising θα εξασφάλιζε ούτε και την σε βάθος εξειδίκευση των αρμοδίων στελεχών θα επέτρεπε.

Μια από τις σημαντικότερες προϋποθέσεις για την επιτυχημένη πορεία του Franchising σε μια χώρα είναι η αποτελεσματική αντιμετώπιση του χρηματοδοτικού προβλήματος των ληπτών (Franchisees). Οι μεγάλες ξένες τράπεζες ακολουθούν στο τομέα αυτό την εξής πρακτική:

1. Διαμορφώνουν ένα ειδικό πρόγραμμα Franchising το οποίο περιλαμβάνει μια δέσμη χρηματοδοτικών και άλλων υπηρεσιών που καλύπτουν όλο το φάσμα των αναγκών ενός δικτύου Franchising.
2. Συντάσσουν μια ιδιαίτερη Σύμβαση –Πλαίσιο προς υπογραφή από τον ενδιαφερόμενο δότη η οποία περιλαμβάνει τις διάφορες μορφές δανείων και τα λοιπά τραπεζικά προϊόντα που προσφέρονται στα μέλη του δικτύου, το μέσο ύψος των χρηματοδοτικών αναγκών των ληπτών τη διαδικασία και τα κριτήρια αξιολόγησης των αιτημάτων χρηματοδότησης τους καθώς επίσης και τους όρους δανειοδότησης (επιτόκια, προμήθειες, χρόνος-τρόπος αποπληρωμής του δανείου)
3. Ο Δότης ενημερώνει τους Λήπτες του και τους υποψηφίους Λήπτες για τους όρους και τις προϋποθέσεις της χρηματοδότησης.
4. Ο Λήπτης υποβάλει την αίτηση του για χρηματοδότηση στη τράπεζα μέσω του δότη, αρμόδιο στέλεχος του οποίου πραγματοποιεί έναν πρώτο έλεγχο για τη βασιμότητα του σχετικού αιτήματος και την ορθή και πλήρη συμπλήρωση των απαιτούμενων δικαιολογητικών. Ανάλογα με το αποτέλεσμα του ελέγχου προωθείται η αίτηση για λήψη απόφασης στο αρμόδιο τραπεζικό σύστημα, αφού προηγούμενος «περάσει» από το ειδικό τμήμα Franchising της τράπεζας που γνωμοδοτεί σχετικά, είτε επιστρέφεται ο φάκελος στον αιτούντα με υποδείξεις για τις ενέργειες στις οποίες πρέπει να προβεί προκειμένου να καλύψει τις προβλεπόμενες προϋποθέσεις.

3.7.3. Franchising και Χρηματιστήριο

Η θετική γενικά πορεία των διεθνών Χρηματιστηριακών αγορών είχε πολύ ευνοϊκές επιπτώσεις για τα δίκτυα Franchising τα τελευταία χρόνια. Οι τιμές των μετοχών των εισηγμένων στα Χρηματιστήρια μεγάλων διεθνών δικτύων δεν παρουσιάζει ιδιαίτερα μεγάλες διακυμάνσεις ακόμα και σε περιόδους οικονομικών δυσχερειών. Η συνεχής διεύρυνση του μεριδίου αγοράς των εταιριών που αναπτύσσονται με Franchising τους επιτρέπει να έχουν σε μόνιμη βάση πολύ καλά οικονομικά αποτελέσματα με άμεση θετική επίπτωση και στις μερισματικές αποδόσεις τους. Έτσι μακροπρόθεσμα οι μετοχές των εταιριών Franchising απολαμβάνουν της απόλυτης εμπιστοσύνης τόσο των μικροεπενδυτών όσο των χρηματιστηριακών και επενδυτικών εταιριών.

Εξάλλου όσο επεκτείνεται με επιτυχία ο θεσμός του Franchising διεθνώς τόσο μεγαλύτερη εμπιστοσύνη δείχνουν προς τις εισηγμένες μετοχές των αντίστοιχων εταιριών οι Λήπτες των Δικτύων, οι απασχολούμενοι σε αυτά, οι πελάτες και οι προμηθευτές τους. Με βάση τις υπάρχουσες προβλέψεις οι τιμές των μετοχών των δικτύων franchising θα ακολουθήσουν διεθνώς ανοδική πορεία τα επόμενα χρόνια λόγω και της προβλεπόμενης αύξησης του μεριδίου τους στις διάφορες αγορές. Τις υψηλότερες όμως επιδόσεις αναμένεται να παρουσιάσουν στις αναπτυσσόμενες χώρες στις οποίες ο θεσμός του Franchising βρίσκεται ακόμα στα πρώτα στάδια ανάπτυξης του.

Στην Ελλάδα όπου το franchising βρίσκεται σε συνεχή άνοδο, πρέπει να αναμένεται η είσοδος αρκετών αναπτυσσόμενων με αυτή τη μέθοδο εταιριών στο χρηματιστήριο τα προσεχή χρόνια. Άλλωστε ας μη λησμονούμε ότι η είσοδος στο χρηματιστήριο δημιουργεί μια πηγή διαρκούς και υγιούς χρηματοδότησης.

3.8. TO FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Επίσημως το Franchising στην Ελλάδα πραγματοποιεί την εμφάνιση του το 1976 με την Ελληνική εταιρεία Goody's. Στην ουσία όμως η εγκαταστάτη σου και η ανάπτυξη του στην Ελληνική Αγορά τοποθετείται στις αρχές της δεκαετίας του 1990. Συνεπώς είναι ένας αρκετός νέος για τη χώρα μας οικονομικός θεσμός και για αυτό εξάλλου ο μέσος ηλικίας των Franchising κατόρθωσε μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα να αποτελέσει την αιχμή του δόρατος για την ανάπτυξη των ελληνικών επιχειρήσεων τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στο εξωτερικό.

Πράγματι το Franchising μπορεί να αποτελέσει την ιδανική επιχειρηματική λύση για τις μικρές και μεσαίες ελληνικές εταιρείες, που αποτελούν εξάλλου την μεγάλη πλειοψηφία της εγχώριας επιχειρηματικής κοινωνίας, οι οποίες μη διαθέτοντας ικανοποιητικά κεφάλαια για την πραγματοποίηση σημαντικών επενδύσεων και ευρύ δίκτυο πωλήσεων είναι καταδικασμένες σε οικονομικό μαρασμό. Η ορθή αξιοποίηση του θεσμού μπορεί να ενισχύσει αποφασιστικά την ανταγωνιστικότητα τους απέναντι στους Αμερικανικούς και Ευρωπαϊκούς γίγαντες.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις λοιπόν για να επιβιώσουν μέσα στην εγχώρια αγορά και να επεκταθούν στο εξωτερικό έχουν ανάγκη από σύγχρονα αναπτυξιακά εργαλεία και οπωσδήποτε το σημαντικότερο από αυτά είναι το Franchising. Πραγματικά το πρόβλημα του μικρού μεγέθους μπορεί να αντιμετωπισθεί αποτελεσματικά με τη χρήση της επιχειρηματικής αυτής μεθόδου καθόσον έτσι δημιουργούνται ταχύτατα και ουσιαστικά με αυτοχρηματοδότηση σημαντικού μεγέθους εμπορικά δίκτυα. Συμπερασματικά το Franchising παίζει για τις ελληνικές επιχειρήσεις διπλό ρόλο: αφενός μεν τις προφυλάσσει από τα δυσμενέστατα

αποτελέσματα του εισαγόμενου ανταγωνισμού, αφετέρου δε αποτελεί βασικό μοχλό για την εκτός των ελληνικών συνόρων ταχεία ανάπτυξη τους. Δεν είναι λοιπόν καθόλου παράδοξο που ο θεσμός του Franchising γνωρίζει άνθιση στη χώρα μας.

3.9. Ανώμαλη εξέλιξη της ενοχής – Λήξη της Σύμβασης

3.9.1. Η δυνατότητα εφαρμογής των ΑΚ 382 επ.

Η ανώμαλη εξέλιξη της σύμβασης Franchising ως διαρκούς ενοχής οδηγεί κατά κανόνα στη θεμελίωση δικαιώματος καταγγελίας υπέρ του ενός των συμβαλλομένων. Δεν αποκλείεται όμως να γεννιέται και ζήτημα εφαρμογής των γενικών διατάξεων για την αδυναμία ή την υπερημερία της παροχής του οφειλέτη, αν υπάρχει αθέτηση κύριας μεν συμβατικής υποχρέωσης, χωρίς όμως να συντρέχει οπωσδήποτε διαταραχή της ενοχής ως συνόλου. Σε μια τέτοια περίπτωση είναι δυνατή η εφαρμογή των γενικών διατάξεων, αφού όμως ληφθούν υπόψη ορισμένοι περιορισμοί.

Κατ' αρχάς θα πρέπει να γίνει διάκριση, ανάλογα με το αν η εκπλήρωση της παροχής αναφέρεται στον χρόνο πριν ή μετά την έναρξη εκτέλεσης της σύμβασης. Στην πρώτη περίπτωση δεν φαίνεται να υπάρχουν εμπόδια για την εφαρμογή των ΑΚ 382 επ. και ιδίως της ΑΚ 383, αν ο δανειστής δεν απαιτεί την εκτέλεση της σύμβασης. Αν όμως η μη εκπλήρωση της παροχής αναφέρεται στον χρόνο μετά την έναρξη εκτέλεσης της σύμβασης, τότε οι ΑΚ 382 επ. είναι δυνατό να εφαρμοστούν μόνο αν η οφειλόμενη παροχή είναι τέτοιας φύσης, ώστε να μπορεί να θεωρηθεί ως αντικείμενο αυτοτελούς υποχρέωσης, της οποίας η μη (ή μη προσήκουσα) εκπλήρωση δεν επηρεάζει την παραπέρα λειτουργία και την υπόσταση της ενοχικής σχέσης ως συνόλου.

Η εφαρμογή των ΑΚ 382 επ. προϋποθέτει ακόμα, ότι η αντισυμβατική συμπεριφορά του οφειλέτη αναφέρεται στην παράβαση κύριας υποχρέωσης. Δεδομένου ότι η κύρια υποχρέωση του δότη Franchising ορίστηκε πιο πάνω γενικά ως υποχρέωση ένταξης του λήπτη στο σύστημα και διαρκούς υποστήριξής του, η εφαρμογή των ΑΚ 382 επ. προϋποθέτει την αξιολόγηση της αθετημένης υποχρέωσης στη συγκεκριμένη περίπτωση και την υπαγωγή της στη γενική υποχρέωση του δότη για ένταξη και υποστήριξη του αντισυμβαλλομένου του. Αν π.χ. ο δότης καθυστερεί, παρά τις συμβατικά ανειλημμένες υποχρεώσεις του, την παράδοση του απαιτούμενου εξοπλισμού για το κατάστημα που έχει ήδη αρχίσει να λειτουργεί, ή την έναρξη της απαιτούμενης εκπαίδευσης του προσληφθέντος προσωπικού, θα πρέπει να αναγνωρισθεί η δυνατότητα στον λήπτη να επικαλεσθεί την εφαρμογή της ΑΚ 386.

Εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις εφαρμογής των ΑΚ 382 επ., ο δανειστής μπορεί να ασκήσει κατά κανόνα μόνο το δικαίωμα αποζημίωσης, όχι όμως και το δικαίωμα υπαναχώρησης, έστω κι αν η άσκηση του δικαιώματος αυτού αναφέρεται σε μια μεμονωμένη παροχή. Και τούτο γιατί, λόγω της φύσης της σύμβασης Franchising, η μεμονωμένη παροχή που δεν εκπληρώνεται, θα εξακολουθεί συνήθως να αποτελεί και στο μέλλον την προϋπόθεση για την (ομαλή) λειτουργία της ενοχικής σχέσης.

Έτσι, αν ο λήπτης υπαναχωρήσει από την αξίωσή του για την παροχή κατάλληλου επαγγελματικού χώρου, για το είδος και τον τρόπο εξοπλισμού του καταστήματος, για την παροχή των απαιτούμενων πληροφοριών και γνώσεων σχετικά με την οργάνωση και λειτουργία του καταστήματος, τότε δεν θα είναι πια δυνατή η εκτέλεση της σύμβασης σύμφωνα με τα συμφέροντα και τις συμφωνίες των μερών. Η

υπαναχώρηση επομένως, που αναφέρεται σε μια μεμονωμένη παροχή, έχει ως αποτέλεσμα την υπαναχώρηση από όλη τη σύμβαση και είναι δυνατή μόνο με καταγγελία.

Άλλωστε σε διαρκείς συμβάσεις, όπως είναι η σύμβαση Franchising οι οποίες εισήλθαν ήδη στο στάδιο της εκτέλεσης, η άσκηση του δικαιώματος υπαναχώρησης από το σύνολο της σύμβασης με την αναδρομική της λειτουργία προς απόδοση των ληφθέντων δεν είναι οικονομικά σκόπιμη ούτε και ανταποκρίνεται στη βούληση των μερών .

Διαταραχές αναφερόμενες σε μεμονωμένες παροχές της ενοχικής σχέσης είναι επίσης νοητές με τη μορφή πραγματικών ή νομικών ελαττωμάτων των πραγμάτων ή των δικαιωμάτων, τα οποία, σε εκτέλεση της σύμβασης Franchising, παραχωρούνται προς χρήση στον λήπτη. Στην περίπτωση αυτή πρέπει να γίνει δεκτή η αναλογική εφαρμογή των σχετικών διατάξεων, που ισχύουν στη μίσθωση πράγματος ή προσοδοφόρου αντικειμένου (ΑΚ 638, 620, 576 επ.).

Τέλος, σε αντίθεση με τους περιορισμούς που ισχύουν για την εφαρμογή των ΑΚ 382 επ. στη σύμβαση Franchising, η εφαρμογή των διατάξεων αυτών δεν υπόκειται σε κανέναν περιορισμό προκειμένου για την ανώμαλη εξέλιξη της ενοχής στις ειδικότερες συμβάσεις, οι οποίες συνάπτονται σε εκτέλεση της σύμβασης Franchising. Αν π.χ. ο δότης καθυστερεί την παράδοση μιας ορισμένης ποσότητας εμπορευμάτων, τότε ο λήπτης μπορεί να ασκήσει όλα τα κατά ΑΚ 382 επ. δικαιώματα ως προς την καθυστερούμενη αυτή ποσότητα.

3.9.2. Λύση του Franchising με καταγγελία

Προκειμένου για σύμβαση Franchising ορισμένου χρόνου, η λύση της επέρχεται είτε με την παρέλευση του συμφωνηθέντος χρόνου είτε με την έκτακτη καταγγελία της από τον συμβαλλόμενο, στο πρόσωπο του οποίου θεμελιώνεται δικαίωμα καταγγελίας για σπουδαίο λόγο. Σπουδαίο λόγο, που δικαιολογεί την έκτακτη καταγγελία του Franchising ορισμένου ή αόριστου χρόνου, αποτελεί κατ' αρχάς η υπαίτια παράβαση συμβατικών υποχρεώσεων από το ένα μέρος. Αλλά και ανυπαίτιοι λόγοι μπορούν να θεμελιώνουν δικαίωμα έκτακτης καταγγελίας, εφόσον η συνέχιση της σύμβασης ειδικά για ομοιάζουσες προς το Franchising σχέσεις αντίκειται προφανώς στα εύλογα και δικαιολογημένα συμφέροντα της μιας πλευράς .

Συμβάσεις Franchising αόριστου χρόνου μπορούν, αντίθετα, να λυθούν τόσο με έκτακτη όσο και με τακτική καταγγελία. Πάντως η άσκηση του δικαιώματος για τακτική καταγγελία πρέπει να υπόκειται σε περιορισμούς, λόγω του ότι οι επενδύσεις και οι άλλες οικονομικές δεσμεύσεις, που απορρέουν από τη συνεργασία Franchising, έχουν συνήθως μακροχρόνιο χαρακτήρα. Αντίστοιχα, προς αποφυγή υπερβολικής δέσμευσης της οικονομικής και προσωπικής ελευθερίας των συμβαλλομένων, πρέπει να ελέγχεται και το κύρος της ρήτρας που προβλέπει την ανώτατη διάρκεια της σύμβασης, πριν από την οποία αποκλείεται τακτική καταγγελία.

1. Κατώτατη διάρκεια: Οι συμβάσεις Franchising προϋποθέτουν μια σχετικά μεγάλη διάρκεια ζωής, έτσι ώστε να δοθεί η ευκαιρία στους συμβαλλομένους να αποσβέσουν τις επενδύσεις τους αλλά και να αποκτήσουν την απαραίτητη πείρα στην αγορά. Η προστασία του λήπτη από μια πρόωγη λύση της σύμβασης είναι και από τον πρόσθετο λόγο δικαιοπολιτικά επιβεβλημένη, ότι όχι σπάνια, όπως δείχνει η διεθνής εμπειρία, η καταγγελία της σύμβασης από τον δότη δεν οφείλεται στην αποτυχημένη,

δήθεν, διαμεσολαβητική δραστηριότητα του λήπτη αλλά αντίθετα στη βλέψη του δότη να εκμεταλλευτεί την έως τώρα επιτυχημένη επιχειρηματική συμπεριφορά του αντισυμβαλλομένου του και, αφού λύσει τη μεταξύ τους σύμβαση, να δραστηριοποιηθεί ο ίδιος στην εν λόγω αγορά επιτυγχάνοντας μεγαλύτερο κέρδος.

Αρκετές φορές λειτούργησε σκοπίμως η Franchising-συνεργασία ως επιχειρηματική στρατηγική του δότη για να προλειάνει τον δρόμο της σκοπούμενης δραστηριοποίησής του στη σχετική αγορά με τη λειτουργία εκεί υποκαταστήματος της επιχείρησής τους. Ενώ όμως η ανάγκη προστασίας του λήπτη θεωρείται δεδομένη, πρόβλημα υπάρχει σχετικά με τη στήριξή της στον νόμο.

Στη σύμβαση ορισμένου χρόνου το πρόβλημα εντοπίζεται τόσο στον καθορισμό κατώτατης επιτρεπτής διάρκειας της σύμβασης και στην έλλειψη δυνατότητας πρόωρης καταγγελίας της, όσο και στην πιθανή υποχρέωση για ανανέωση της σύμβασης.

Στη σύμβαση αόριστου χρόνου το ζήτημα περιορίζεται στην άκαιρη άσκηση του δικαιώματος καταγγελίας. Η ανάλογη εφαρμογή της ΑΚ 634 φαίνεται κατ' αρχάς να προσφέρει λύση προβλέποντας τετραετή κατώτατη διάρκεια της σύμβασης. Η εφαρμογή της εν λόγω διάταξης εμποδίζεται ωστόσο εν προκειμένω από τη διάταξη του άρθρου 638 ΑΚ, διότι προϋποθέτει σύμβαση μίσθωσης αγροκτήματος. Άλλωστε ο εκ των προτέρων καθορισμός κατώτατου ορίου διάρκειας των συμβάσεων Franchising γενικά, χωρίς διάκριση ανάλογα με τον οικονομικό κλάδο, τη συγκεκριμένη περίπτωση και τις ιδιομορφίες της, δεν θα ήταν επιθυμητός.

Το κύρος λοιπόν των σχετικών ρητών θα κριθεί κατά τις γενικές διατάξεις των ΑΚ 178, 179, 371-372 και 281. Έτσι, εάν ο δότης υποχρέωσε τον λήπτη με σχετική ρήτρα στη σύμβαση να προβεί σε επενδύσεις και έξοδα που δεν είναι δυνατόν να αποσβεστούν στη συνολομολογηθείσα -επίσης στη σύμβαση - διάρκεια συνεργασίας, η σχετική ρήτρα θα προσκρούει στις παραπάνω διατάξεις.

2. Ανώτατη διάρκεια: Ο καθορισμός πολύ μεγάλου χρόνου διάρκειας της σύμβασης, με αποτέλεσμα την αδυναμία άσκησης του δικαιώματος τακτικής καταγγελίας πριν από την πάροδο του χρόνου αυτού, συνιστά σοβαρό περιορισμό της οικονομικής ελευθερίας των συμβαλλομένων που μπορεί υπό προϋποθέσεις να προσκρούει στα χρηστά ήθη.

Ανάλογη εφαρμογή της ΑΚ 670 είναι αδύνατη όχι μόνο από τον λόγο ότι, όπως τονίστηκε, η σύμβαση Franchising δεν περιέχει στοιχεία σύμβασης εργασίας ή ομοιάζουσας προς αυτή σχέσης, αλλά και επειδή η διάταξη προστατεύει μονομερώς το συμφέρον του εργαζομένου μη λαμβάνοντας υπόψη και το πιθανό συμφέρον του εργοδότη για λύση της σύμβασης.

Άλλωστε η εφαρμογή σε όλες τις περιπτώσεις της από την ΑΚ 670 καθοριζόμενης ανώτατης πενταετούς διάρκειας κρίνεται μη αρμόζουσα στις επιμέρους συμφωνίες Franchising συνεργασίας. Η κρίση περί ακυρότητας των ρητών που καθορίζουν την ανώτατη διάρκεια της σύμβασης θα στηριχθεί επομένως στις ΑΚ 178, 179. Η κατάφαση της ακυρότητας τέτοιων ρητών με βάση τις ΑΚ 178, 179 θα είναι ωστόσο σ' αυτή την περίπτωση αυστηρότερη απ' ό,τι η κρίση για τη ρήτρα περί κατώτατης διάρκειας, δεδομένου ότι η μακρά διάρκεια της σύμβασης θα εξυπηρετεί κατ' αρχάς το συμφέρον του λήπτη για απόσβεση των επενδύσεών του.

Προς διευκόλυνση του εφαρμοστή του δικαίου προτείνεται πάντως η συναγωγή κριτηρίων για την κρίση περί του ευλόγου του χρόνου διάρκειας της σύμβασης από τις κοινοτικές διατάξεις ανταγωνισμού και συγκεκριμένα από τους κανονισμούς που καθιερώνουν ομαδική απαλλαγή από τέτοιες συμφωνίες και, οι οποίοι, όπως και τα άρθρα 178, 179 ΑΚ, προστατεύουν την οικονομική ελευθερία.

Συνεπώς, η εκεί καθοριζόμενη ανώτατη επιτρεπτή διάρκεια πρέπει να συμπίπτει ή εν πάση περιπτώσει να συγκλίνει με αυτήν που κρίνεται επιτρεπτή με βάση τις αρχές του αστικού δικαίου. Πάντως, αποκλίσεις που επιβάλλονται από ιδιαιτερότητες κάποιων συμβάσεων Franchising σαφώς δεν αποκλείονται, αφού οι εν λόγω διατάξεις ανταγωνισμού αποτελούν απλώς οδηγό στην ερμηνεία των σχετικών διατάξεων του αστικού δικαίου.

3.9.3. Ειδικότερα προβλήματα της λύσης του Franchising με καταγγελία

Σχετικά με τη λύση της σύμβασης Franchising με καταγγελία προκύπτουν δύο ερωτήματα, των οποίων η απάντηση, έχει έλλειψη κατάλληλης νομοθετικής ρύθμισης, προσκρούει σε εμπόδια. Πρώτον ερωτάται, με ποιά κριτήρια θα καθορισθεί η προθεσμία καταγγελίας στην περίπτωση της τακτικής καταγγελίας. Το δεύτερο ερώτημα αφορά τις έννομες συνέπειες της λύσης του Franchising με καταγγελία. .

1. Προθεσμία καταγγελίας: Οι συμβάσεις Franchising περιέχουν συνήθως ρυθμίσεις σχετικές με την προθεσμία τακτικής καταγγελίας. Αν όμως για το ζήτημα αυτό υπάρχει συμβατικό κενό, τότε ο προσδιορισμός των διατάξεων που θα καλύψουν το κενό θα γίνει με βάση αυτά που αναπτύχθηκαν παραπάνω σχετικά με τη νομική φύση της σύμβασης Franchising. Προσθέτως θα ληφθεί υπόψη η πραγματική διάρκεια της σύμβασης μέχρι τον χρόνο της καταγγελίας.

Λόγω της συγγένειας του Franchising με τη σύμβαση μίσθωσης προσοδοφόρου αντικειμένου, προσφέρεται κατ' αρχάς η προσφυγή στη νομοθετική σκέψη των ΑΚ 609, 610 (σε συνδ. με ΑΚ 638,620). Επειδή η καταβολή της αντιπαροχής του λήπτη γίνεται κατά κανόνα σε ετήσια βάση, για τον καθορισμό της προθεσμίας της τακτικής καταγγελίας θα ήταν δυνατή η εφαρμογή της ΑΚ 609 . Εδώ εισάγεται κατά βάση τρίμηνη «καθαρή» προθεσμία καταγγελίας. Η προθεσμία αυτή αρχίζει όμως να τρέχει όχι από την ημέρα της καταγγελίας, αλλά πάντα από την πρώτη ημέρα του πρώτου ή του τέταρτου ή του έβδομου ή του δέκατου μήνα του χρόνου. Με τη ρύθμιση αυτή επιτυγχάνεται - ανάλογα με την περίπτωση - μια μικρότερη ή μεγαλύτερη επιμήκυνση της βασικής («καθαρής») τρίμηνης προθεσμίας, η οποία μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να εκτείνεται σε διάστημα σχεδόν έξι μηνών .

Η μεταφορά της κατά ΑΚ 609 ρύθμισης στο Franchising δεν αποκλείεται να αποδειχθεί - ανάλογα με την περίπτωση - ως πολύ σύντομη, επειδή η ΑΚ 609, σε αντίθεση με άλλα δίκαια δεν λαμβάνει καθόλου υπόψη της την (πραγματική) χρονική διάρκεια της σύμβασης. Τούτο έχει όμως βασική σημασία για το Franchising, αφού τουλάχιστον για την απόσβεση των επενδύσεων κεφαλαίου, που συνδέονται με το Franchising, απαιτείται κάποιος χρόνος. Εντούτοις το μειονέκτημα αυτό, το οποίο προκύπτει από την εφαρμογή της ΑΚ 609 στο Franchising, δεν έχει ιδιαίτερο πρακτικό βάρος, επειδή είναι δυνατή η συνομολόγηση μεγαλύτερης προθεσμίας καταγγελίας με σχετική συμφωνία των μερών. Στο μέτρο πάλι που η πραγματική διάρκεια του Franchising είναι τόσο μεγάλη, ώστε να έχουν στο μεταξύ αποσβεσθεί τουλάχιστον κατά το μεγαλύτερο μέρος οι πραγματοποιηθείσες επενδύσεις, τότε μπορούν να τύχουν εφαρμογής χωρίς άλλο οι προβλεπόμενες στην ΑΚ 609 προθεσμίες (σε συνδ. με την κατά ΑΚ 610 νομοθετική σκέψη)

Το ίδιο μπορεί να ισχύσει ακόμα και στην περίπτωση που έχει συναφθεί σύμβαση ορισμένου χρόνου, και μάλιστα πριν από την παρέλευση του συμφωνημένου χρόνου, εφόσον στο μεταξύ έχει επέλθει, όπως ήδη σημειώθηκε, η απόσβεση των κεφαλαίων που επενδύθηκαν στο Franchising.

Πάντως, μετά τη θέση σε ισχύ του π.δ. 219/1991 φαίνεται σκοπιμότερη η λύση ζητήματος με αναγωγή στο άρθρο 8 §§ 2 επ. Την αναλογία επιβάλλει η αυξημένη ανάγκη προστασίας του λήπτη, περισσότερο ίσως και από την ανάγκη προστασίας του εμπορικού αντιπροσώπου. Στην § 4 του άρθρου 8 προβλέπεται προθεσμία καταγγελίας ενός μηνός για το πρώτο έτος της σύμβασης, δύο μηνών από την αρχή του δεύτερου έτους, τριών μηνών από την αρχή του τρίτου έτους, τεσσάρων μηνών από την αρχή του τέταρτου έτους, πέντε μηνών από την αρχή του πέμπτου έτους και έξι μηνών από την αρχή του έκτου και των επόμενων ετών. Τα μέρη είναι ελεύθερα να τροποποιήσουν τις προθεσμίες αυτές ορίζοντας μόνο μεγαλύτερες, όχι μικρότερες (§§ 4 εδ. 2, 5). Στην τελευταία αυτή περίπτωση δεν είναι επιτρεπτή η ρύθμιση που

προβλέπει τήρηση προθεσμίας καταγγελίας για τον δότη μικρότερη από αυτή που οφείλει να τηρήσει ο λήπτης. Αν και δεν προβλέπεται ρητά η κύρωση για την παράβαση της διάταξης αυτής, θα πρέπει να γίνει δεκτό ότι τυχόν μικρότερη συνυπολογηθείσα προθεσμία καταγγελίας για τον δότη είναι άκυρη (ΑΚ 174) και στη θέση της ισχύει η προθεσμία καταγγελίας που ισχύει για τον λήπτη.

2. Οι έννομες συνέπειες της καταγγελίας: Οι έννομες συνέπειες που απορρέουν από τη λύση του Franchising διαφοροποιούνται ανάλογα με τους λόγους, οι οποίοι θεμελιώνουν το δικαίωμα της καταγγελίας. Αν πρόκειται για περίπτωση τακτικής καταγγελίας ή έκτακτης καταγγελίας για ανυπαίτιο σπουδαίο λόγο, τότε το αντικείμενο των εκατέρωθεν υποχρεώσεων των συμβαλλομένων μετά λύση της ενοχικής σχέσης συνίσταται κυρίως στην απόδοση των πραγμάτων, στην απόδοση (παύση) της χρήσης των δικαιωμάτων και των άλλων ωφελειών, που κατά τη διάρκεια της σύμβασης είχαν παραχωρηθεί από τον ένα αντισυμβαλλόμενο στον άλλο για χρήση και εκμετάλλευση. Αντίθετα, η αποζημίωση δεν είναι δυνατή. Τέτοιες αξιώσεις μπορούν να εγερθούν μόνο στην περίπτωση της έκτακτης καταγγελίας, που οφείλεται στην αντισυμβατική συμπεριφορά του καταγγελλόμενου μέρους. Επομένως, με βάση τον λόγο της καταγγελίας μπορούν από τη σύμβαση Franchising να απορρέουν αφενός αξιώσεις απόδοσης με διεκδικητικό χαρακτήρα και αφετέρου αξιώσεις αποζημίωσης. Οι τελευταίες θα αναφέρονται στην αποκατάσταση κυρίως του θετικού διαφέροντος, και ιδίως του διαφυγόντος κέρδους, συμπεριλαμβανομένης και της αποζημίωσης για άσκοπες δαπάνες. Όσον αφορά τις απαιτήσεις απόδοσης, πρέπει να παρατηρηθούν τα ακόλουθα: Με τη λήξη της σύμβασης ο δότης έχει αξίωση κατά του λήπτη για απόδοση κάθε είδους εγγράφων, τιμοκαταλόγων, διαφημιστικών φυλλαδίων, επιστολόχαρτων και άλλων αντικειμένων, τα οποία είχαν τεθεί στη διάθεση του λήπτη για την άσκηση της δραστηριότητάς του. Ο τελευταίος έχει ακόμα υποχρέωση παράλειψης, όσον αφορά την παραπέρα χρήση και εκμετάλλευση σημάτων, διακριτικών τίτλων, εμπορικών επωνυμιών και άλλων δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας, των οποίων η χρήση του είχε παραχωρηθεί κατά τη διάρκεια της σύμβασης. Οι εκτεταμένες αυτές υποχρεώσεις απόδοσης και παράλειψης είναι δυνατό να οδηγούν σε ανεπιχειρήσιμα αποτελέσματα για τον λήπτη, ιδίως όταν αυτός έχει στην κυριότητά του αδιάθετα εμπορεύματα.

3.10. Συμπεράσματα

Με τη σύμβαση Franchising οι συμβαλλόμενοι, δηλαδή ο δότης και ο λήπτης του Franchising, αποβλέπουν στη θέσπιση του νομικού πλαισίου, το οποίο θα ρυθμίζει την εμπορική τους συνεργασία για ορισμένο ή αόριστο χρόνο. Ο σκοπός της συνεργασίας αυτής είναι κατά κανόνα η προώθηση των πωλήσεων (σπανιότερα της παραγωγής) ενός προϊόντος, το οποίο εμπορεύεται ή παράγει ο ίδιος ο δότης. Το εν λόγω προϊόν μπορεί να έχει υλική υπόσταση, μπορεί όμως να έχει και τη μορφή παροχής υπηρεσιών. Ο δότης είναι συνήθως επιχείρηση με υψηλής στάθμης οργανωτική και τεχνογνωσιολογική υποδομή, η οποία πλαισιώνεται από σειρά δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας. Τα δικαιώματα αυτά, συμπεριλαμβανομένης και της τεχνογνωσίας, αποτελούν το λεγόμενο σύνολο ή «πακέτο» Franchising, το οποίο παραχωρεί ο δότης στον λήπτη έναντι ανταλλάγματος προς χρήση και εκμετάλλευση με απώτερο σκοπό την αξιοποίηση του «πακέτου» αυτού για τη διάδοση των προϊόντων της παραχωρούσας επιχείρησης σε νέες αγορές.

Εντούτοις, η κύρια υποχρέωση του δότη από τη σύμβαση Franchising δεν περιορίζεται απλώς στην παραχώρηση της χρήσης και εκμετάλλευσης δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας ή (και) τεχνογνωσίας,

αλλά επεκτείνεται στην ένταξη του λήπτη σε ορισμένο σύστημα πωλήσεων Franchising, το οποίο λειτουργεί κάτω από τις οδηγίες, τις συμβουλές και την εποπτεία του δότη. Λόγω δε του διαρκούς χαρακτήρα του Franchising, η υποχρέωση (αλλά και το δικαίωμα) του δότη για παροχή οδηγιών και συμβουλών προσλαμβάνει τον χαρακτήρα διαρκούς υποχρέωσης για παροχή υποστήριξης στον λήπτη καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης. Στην υποχρέωση του δότη για ένταξη και διαρκή παροχή υποστήριξης στον αντισυμβαλλόμενο του αντιστοιχεί η υποχρέωση του τελευ-ταίου να καταβάλει στον δότη το αντάλλαγμα που συμφωνήθηκε και που συνίσταται αφενός μεν στην καταβολή ενός εφάπαξ ποσού, αφετέρου δε στην περιοδική καταβολή ορισμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων.

Τα πιο πάνω χαρακτηριστικά προσδίδουν στο Franchising τον χαρακτήρα ιδιόρρυθμης σύμβασης, η οποία περιέχει κυρίως στοιχεία μίσθωσης προσοδοφόρου αντικειμένου, σύμβασης παροχής υπηρεσιών και σύμβασης εντολής. Η φύση της σύμβασης Franchising ως μίσθωσης με την κατά ΑΚ 638 έννοια εκφράζεται στην υποχρέωση του δότη να παραχωρεί στον λήπτη τη χρήση και εκμετάλλευση δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας και τεχνογνωσίας. Η υποχρέωση εξάλλου του δότη για συνεχή υποστήριξη του λήπτη, κυρίως με τη μορφή παροχής συμβουλευτικού έργου, προσδίδει στο Franchising τον χαρακτήρα σύμβασης παροχής υπηρεσιών. Το δικαίωμα τέλος του δότη για παροχή οδηγιών και άσκηση εποπτείας αποτελεί στοιχείο της κατά ΑΚ 713 εντολής.

Εντούτοις η προώθηση των πωλήσεων, την οποία υπόσχεται ο λήπτης συνήθως στη σύμβαση του Franchising με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής του εργασίας, δεν αποτελεί διεξαγωγή υπόθεσης του δότη με την έννοια της ΑΚ 713, αλλά είναι υπόθεση του λήπτη με την έννοια, ότι αυτός φέρει τον κίνδυνο της ευόδωσης των μη προσπαθειών του. Το γεγονός εξάλλου, ότι η προώθηση των πωλήσεων γίνεται με τη συνεχή υποστήριξη του δότη, προσδίδει στη σύμβαση του Franchising έντονο συνεργασιακό χαρακτήρα, ο οποίος σχετικοποιεί τόσο το στοιχείο της εντολής όσο και την εναλλακτική φύση της σύμβασης Franchising.

3.11. Παραδείγματα Franchising

- Everest
- Calzedonia
- Oxette
- Goody's
- Mc Donald's
- Afisorama
- Haagen – Dazs
- Παπασωτηρίου
- Γρηγόρης
- Folli Follie

**ΠΙΝΑΚΑΣ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΩΝ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΩΝ ΣΕ ΔΙΚΗ LEASING
ΚΑΙ ΑΠΟΦΑΣΗ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟΥ**

ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ	ΑΠΟΦΑΣΗ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟΥ
ΕΦ ΑΘ 5883/2006 ⁴	<p>Με το αρ. 10288/6.6.1997 συμβόλαιο της Συμβολαιογράφου Αθηνών Μ.Κ συνήφθει σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης , με αντικείμενο την εκμίσθωση τριών αυτοκινήτων και δύο ψυκτικών θαλάμων, συντήρησης - κατάψυξης. Όσον αφορά τον καθορισμό του μισθώματος και τον τρόπο καταβολής του, συμφωνήθηκαν τα εξής:</p> <p>α) Η αξία του παραχωρηθέντος εξοπλισμού ανέρχεται στο ποσό των 14.000.000 δρχ.</p> <p>β) ότι το σύνολο των μισθωμάτων ανέρχεται σε είκοσι και ότι το κάθε μίσθωμα καλύπτει περίοδο τριών μηνών καθώς και ότι θα καταβάλλεται στο τέλος κάθε τριμήνου. γ) Ότι το μίσθωμα ανέρχεται σε 81.095 δρχ. ανά εκατομμύριο καθαρής αξίας του μισθίου, δηλαδή στο ποσό των 1.135.330 δρχ. (14 επί 81.095). δ) Ενόψει του ότι ο υπολογισμός του μισθώματος έγινε με βάση το ισχύον, κατά την ημέρα της κατάρτισης της σύμβασης φορολογικό και θεσμικό καθεστώς, συμφώνησαν ότι σε περίπτωση αλλαγής οποιουδήποτε σχετικού νόμου ή και γενικότερα διάταξης ή ερμηνείας ή τρόπου εφαρμογής τους, από τις αρμόδιες αρχές, η οποία (αλλαγή) θα συνεπαγόταν επιβαρύνσεις για την εκμισθώτρια, το μίσθωμα θα αναπροσαρμοζόταν, προκειμένου να καλύψει τη σχετική επιβάρυνσή της. Για την άσκηση, όμως του δικαιώματος αναπροσαρμογής, προβλέφθηκε ότι η εκμισθώτρια ήταν υποχρεωμένη να εκδώσει πιστοποιητικό με την ανάλυση των επί μέρους στοιχείων του αναμορφούμενου κόστους και ε) ότι, ως μέτρο αναφοράς του κόστους του χρήματος ορίσθηκε το βασικό επιτόκιο του κεφαλαίου κίνησης της Αγροτικής Τράπεζας, το οποίο την ημέρα της</p>	<p>Το δικαστήριο αποφάσισε τη πληρωμή της, καθώς, από τα έγγραφα αυτά που προσκόμισε αποδεικνύεται πλήρως ότι η καθής είναι δικαιούχος της ανωτέρω χρηματικής και ορισμένου ποσού απαιτήσεως.</p>

⁴ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗ 2008

	<p>κατάρτισης της σύμβασης ανερχόταν στο 16%. Με βάση τον ως άνω καθορισμό του κόστους του χρήματος, συμφώνησαν ακόμη, ότι, σε περίπτωση που το προαναφερόμενο επιτόκιο αποκλίνει (προς τα άνω ή προς κάτω) κατά μία εκατοστιαία μονάδα, το μίσθωμα θα αναπροσαρμοζόταν αντίστοιχα (πάνω ή κάτω) και θα οριζόταν νέο μέτρο αναφοράς.</p> <p>Αποδείχθηκε όμως ότι ο μισθωτής καθυστέρησε την καταβολή των μισθωμάτων των δύο πρώτων μισθωτικών περιόδων. Η εκμισθώτρια, με εξώδικη δήλωσή της, που επιδόθηκε στον μισθωτή και στις εγγυήτριες της σύμβασης στις 16.2.1998 κατήγγειλε τη σύμβαση. Στη συνέχεια η εκμισθώτρια υπέβαλε στο Δικαστή του Μονομελούς Πρωτοδικείου Αθηνών αίτηση, με την οποία ζήτησε να υποχρεωθούν ο μισθωτής και οι εγγυήτριες, εκτός των άλλων να της καταβάλλουν τα οφειλόμενα μισθώματα καθώς και εκείνα μέχρι τη λήξη της σύμβασης. Προς απόδειξη της απαιτήσεώς της προσκόμισε: 1) το συμβόλαιο της μεταξύ τους «χρηματοδοτικής μίσθωσης», 2) την με αρ. 94/2.6.1997 έγγραφη σύμβαση πωλήσεως του εξοπλισμού και τις εκθέσεις επιδόσεων με την καταγγελία της.</p>	
<p>A.Π. 646/2011 A1 Τμ⁵</p>	<p>Η εναγόμενη(ήδη αναιρεσίβλητη) εισαγωγέας αυτοκινήτων πώλησε στη μη διάδικο EUROBANK ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΑΕ ένα αυτοκίνητο τύπου Mercedes Benz CL-600, του οποίου αυτή, με σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, παραχώρησε την κατοχή, με δικαίωμα υπεκμίσθωσης και υπό τον όρο εκχώρησης λόγω ενεχύρου του συνόλου των απαιτήσεων του εκμισθωτή κατά του μισθωτή, στην επίσης μη διάδικο EUROLEASE Ανώνυμη Εταιρία εκμίσθωσης αυτοκινήτων και η τελευταία υπεκμίσθωσε το εν λόγω αυτοκίνητο στην ενάγουσα με το από 15.11.2000 ιδιωτικό συμφωνητικό χρηματοδοτικής υπομίσθωσης. Κάποιοι από τους όρους που συμφωνήθηκαν ήταν α) το μηνιαίο μίσθωμα που θα ήταν 2.037.000 δρχ. πλέον Φ.Π.Α. κατ' έτος και β) η διάρκεια της μισθώσεως (3 έτη), ενώ επί πλέον η εναγόμενη διαβεβαίωσε την ενάγουσα και</p>	<p>Το Εφετείο, δέχθηκε τα παραπάνω επικυρώνοντας την πρωτόδικη απόφαση και αποφασίζοντας πως ο μοναδικός λόγος αναιρέσεως είναι αβάσιμος. Άρα πρέπει να απορριφθεί η ένδικη αίτηση αναιρέσεως.</p>

⁵ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗ 2011

	<p>την υπεκμισθώτρια ότι το αυτοκίνητο ήταν σε άριστη κατάσταση, χωρίς ελαττώματα και κατάλληλο προς χρήση σύμφωνα με τις προδιαγραφές της κατασκευάστριας εταιρίας. Ωστόσο το αυτοκίνητο εμφάνισε ελαττώματα τα οποία δεν επανόρθωσε η εναγόμενη και γι' αυτό ζητείται να υποχρεωθεί αυτή να καταβάλει στην ενάγουσα αποζημίωσή. Σύμφωνα με το Εφετείο η αγωγή είναι μη νόμιμη, διότι ως προς το προσβαλλόμενο αγωγικό αίτημα αποζημίωσης της αναιρεσειούσας από ενδοσυμβατική ευθύνη της αναιρεσίβλητης για ελαττώματα του πωληθέντος στη μη διάδικο EUROBANK ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ Α.Ε, το οποίο από αυτή εκμισθώθηκε στην επίσης μη διάδικο EUROLEASE Α.Ε.εκμισθωτής αυτοκινήτων και η τελευταία το υπεκμίσθωσε στην αναιρεσίουσα δεν γίνεται επίκληση ενοχικού δεσμού μεταξύ των διαδίκων, δυνάμει του οποίου να δημιουργείται ευθύνη Της αναιρεσίβλητης προμηθεύτριας-πωλήτριας του αυτοκινήτου έναντι της υπομισθώτριας τούτου αναιρεσειούσας. Ειδικότερα δεν γίνεται επίκληση ότι τα από την πώληση δικαιώματα της αγοράστριας του αυτοκινήτου για πραγματικά ελαττώματά του εκχωρήθηκαν διαδοχικά μέχρι την αναιρεσίουσα, ή κατέστη με άλλη συμβατική σχέση (εντολής κλπ.) δικαιούχος η αναιρεσίουσα για την άσκηση αυτών των δικαιωμάτων με το δικό της όνομα και για δικό της λογαριασμό, ούτε μπορούσαν να αποκτηθούν τέτοια δικαιώματα από μόνο τον προσδιδόμενο από τους συμβαλλομένους χαρακτήρα της υπομίσθωσης. Με βάση του ν.1665/1986 κατά τον οποίο η εγγυητική ευθύνη του πωλητή προμηθευτή ενός προϊόντος υφίσταται άνευ ετέρου, ανεξάρτητα από το περιεχόμενο των διαδοχικώς συμβαλλομένων μέχρι το τελικό χρήστη δεν προκύπτει από τις διατάξεις του άρθρου 6 και 7 του εκδοθέντος σε συμμόρφωση με την οδηγία93/13/ΕΟΚ γι τη προστασία των καταναλωτών από καταχρηστικές ρήτρες των συμβάσεων.</p>	
Α.Π 1971/2008 ⁶	Ο κατηγορούμενος, ήδη αναιρέσεων, στην Αθήνα, κατά το χρονικό διάστημα από 23.9.93 μέχρι τέλος Οκτωβρίου 1993 παρέστησε ψέματα, στους νομίμους	Στη προκειμένη περίπτωση το δικαστήριο αναιρεί την 69/2007

⁶ INTEPNET(Αναζήτηση μέσω Google)

	<p>εκπροσώπους της μηνύτριας εταιρίας με την επωνυμία "ΕΤΒΑ LEASING ΑΕ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ" ότι δήθεν η ομόρρυθμη εταιρία με την επωνυμία ".....ΟΕ" χρειάζεται τα παρακάτω αναφερόμενα επενδυτικά αγαθά (μηχανήματα) για τις ανάγκες της επιχείρησης (εστιατορίου) που διατηρούσε στην ως άνω διεύθυνση, ότι τα εν λόγω επενδυτικά αγαθά (μηχανήματα) ήταν σε θέση να προμηθεύσει η εταιρία με την επωνυμία "... ΕΠΕ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ" (της οποίας νόμιμος εκπρόσωπος - διαχειριστής ήταν ο ίδιος) σύμφωνα με τους όρους, που είχαν γίνει αντικείμενο διαπραγμάτευσης της συμβάσεως πωλήσεως αναφορικά με το είδος, την ποιότητα και το τίμημα των επιλεγέντων αγαθών, και έτσι έπεισε την μηνύτρια εταιρεία, να καταρτίσει την 23-9-1993 σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και τ με αντικείμενο (μίσθια) τον εξής εξοπλισμό: Κουζίνα Υγρ. 4 εστιών GICO με φούρνο, φριτέζα υγρ. GICO επιδαπέδια, πλάτω υγρ. GICO επιδαπέδια, ψυγείο πίτσας με λεκάνες, ψυγείο Πάγκος ,ομάδα 5 ραφιών, συρταριέρα 8 συρταριών, καρότσι μεταφοράς, φυτάρι πίτσας, φούρνος κτιστός ξύλου, φούρνος πίτσας 2 ορόφων, πλυντήριο πιάτων, καλάθια πλυντηρίου πιάτων - ποτηριών, φούρνος 5 τεμαχίων CONVE και συναφή αντικείμενα. Στη συνέχεια παρέστησε ψέματα, στην μηνύτρια εκμισθώτρια εταιρία ότι δήθεν τα προαναφερθέντα αντικείμενα, απεστάλησαν από την εταιρία "... ΕΠΕ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ. ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ" στην εταιρία "... ΟΕ", και ότι η τελευταία τα παρέλαβε, απέστειλε δε στη μηνύτρια σχετικό έγγραφο παραλαβής των παραπάνω πραγμάτων και και εικονικά τιμολόγια πώλησης-δελτία αποστολής περιλαμβάνοντα ανύπαρκτα αντικείμενα, εκδοθέντα από την δήθεν προμηθεύτρια εταιρία "ΕΠΕ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ", συνολικής αξίας με τον ΦΠΑ 51.920.001 δραχμών, στα οποία κάτω από την ένδειξη "τα παρέλαβα" έθεσε την σφραγίδα της δήθεν παραλήπτριας εταιρίας "Ο.Ε." και την υπογραφή του και έτσι έπεισε την μηνύτρια να καταβάλει στην εταιρία " ΕΠΕ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ" το προαναφερθέν χρηματικό ποσό με αποτέλεσμα να βλάψει την περιουσία της αφ' ενός μεν κατά το εν</p>	<p>απόφαση του Πενταμελούς Εφετείου Αθηνών. Και Παραπέμπει την υπόθεση, για νέα συζήτηση, στο ίδιο Δικαστήριο συντιθέμενο από δικαστές άλλους, εκτός εκείνων που δίκασαν προηγουμένως.</p>
--	---	--

	<p>λόγω ποσό τουλάχιστον με αντίστοιχη παράνομη ωφέλεια της δικής του περιουσίας, αφού η εταιρία "ΟΕ" δεν της κατέβαλε παρά μόνο 15 μηνιαία μισθώματα από τα συμφωνηθέντα 60 μετά δε την καταγγελία της συμβάσεως ουδείς της επέστρεψε τα καταβληθέντα χρήματα, αφ' ετέρου δε κατά 283.292.619 δρχ. πρόστιμο που της επέβαλε στις 8.8.1996 η ΔΟΥ ΦΑΕΕ Αθηνών για την καταχώρηση των παραπάνω πλαστών τιμολογίων και λοιπών στοιχείων στα βιβλία της. Η αλήθεια δε είναι ότι τα αναγραφόμενα στα τιμολόγια αντικείμενα ουδέποτε στάλθηκαν ή παραλήφθηκαν από την φερομένη ως μισθώτρια εταιρία, γεγονότα που αν γνώριζε η μηνύτρια δεν θα προέβαινε στις προεκτεθείσες ενέργειες. Κατά το χρονικό διάστημα από 6-12-1993 μέχρι τέλος Δεκεμβρίου 1993 είπε ψέματα, στους νομίμους εκπροσώπους της μηνύτριας εταιρίας με την επωνυμία "ΕΤΒΑ LEASING ΑΕ ΧΡΗΜΑΤΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ" δήθεν ότι η ομόρρυθμη εταιρία με την επωνυμία "ΟΕ" της οποίας ο Γ1 ήταν νόμιμος εκπρόσωπος-διαχειριστής, χρειάζεται τα παρακάτω αναφερόμενα επενδυτικά αγαθά (μηχανήματα) για τις ανάγκες της επιχείρησης αρτοποιίας που διατηρούσε, ότι τα εν λόγω μηχανήματα ήταν σε θέση να προμηθεύσει η εταιρία με την επωνυμία "ΕΠΕ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ" (της οποίας νόμιμος εκπρόσωπος -διαχειριστής ήταν ο ίδιος) σύμφωνα με τους όρους, που είχαν γίνει αντικείμενο διαπραγμάτευσης, της συμβάσεως πωλήσεως, αναφορικά με το είδος την ποιότητα και το τίμημα των επιλεγέντων αγαθών, και έτσι έπεισε την μηνύτρια εταιρία να καταρτίσει την 6-12-1993 με την εταιρία " Ο.Ε." σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, με αντικείμενο (μίσθια), τον εξής εξοπλισμό: Ιταλικές επ/κες συσκευές αρτοποιίας, 4 φούρνοι 2 θαλάμων, αερόθερμα με περιστρεφόμενο καρότσι, 8 καρότσια φούρνου ανοξειδωτα και συναφή αντικείμενα. Στη συνέχεια είπε ψέματα στην μηνύτρια εκμισθώτρια εταιρία ότι δήθεν τα προαναφερθέντα αντικείμενα απεστάλησαν από την εταιρία "ΕΠΕ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ" στην εταιρία "ΟΕ" και ότι η τελευταία τα παρέλαβε, απέστειλε δε στη μηνύτρια σχετικό έγγραφο παραλαβής των παραπάνω πραγμάτων και τα με εικονικά</p>	
--	--	--

	<p>τιμολόγια πώλησης-δελτία αποστολής, περιλαμβάνοντα, ανύπαρκτα αντικείμενα, εκδοθέντα από την δήθεν προμηθεύτρια εταιρία "... ΕΠΕ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ" συνολικής αξίας 33.940.000 δραχμών, στα οποία κάτω από την ένδειξη "τα παρέλαβα", έθεσε την σφραγίδα της δήθεν παραλήπτριας εταιρίας "... ΟΕ" και την υπογραφή του Γ1 και έτσι έπεισε την μηνύτρια να καταβάλει στην εταιρία "..... ΕΠΕ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ" το προαναφερθέν χρηματικό ποσό με αποτέλεσμα να βλάψει την περιουσία της αφ' ενός μεν κατά το εν λόγω ποσό τουλάχιστον με αντίστοιχη παράνομη ωφέλεια της δικής του περιουσίας αφού η εταιρία " ΟΕ." δεν της κατέβαλε παρά μόνο 5 μηνιαία μισθώματα από τα συμφωνηθέντα 60 μετά δε την καταγγελία της συμβάσεως, ουδείς της επέστρεψε τα καταβληθέντα χρήματα, αφετέρου δε κατά 182.023.204 δρχ., πρόστιμα που της επέβαλε στις 8..8.96 η ΔΟΥ ΦΑΕΕ Αθηνών για την καταχώρηση των παραπάνω πλαστών τιμολογίων και λοιπών στοιχείων στα βιβλία της. Η αλήθεια δε είναι ότι τα αναγραφόμενα στα τιμολόγια αντικείμενα ουδέποτε απεστάλησαν ή παραλήφθηκαν από τη φερόμενη ως μισθώτρια εταιρία, γεγονότα που αν γνώριζε η μηνύτρια δεν θα προέβαινε στις προεκτεθείσες ενέργειες. Η δε ζημία που προξενήθηκε στην παθούσα είναι ιδιαίτερα μεγάλη, ενώ τέτοιες πράξεις διαπράττει κατ' επάγγελμα και κατά συνήθεια αφού από την επανειλημμένη τέλεση της πράξεως και την υποδομή που είχε διαμορφώσει προκύπτει σκοπός του για πορισμό εισοδήματος από την διάπραξη απατών και σταθερή ροπή του προς αυτές.</p>	
ΕΦ.ΑΘ 654/08 ⁷	<p>Με την ένδικη αγωγή της η ενάγουσα ανώνυμη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης εξέθετε ότι, με βάση την αναφερόμενη χρηματοδοτική μίσθωση, παραχώρησε στον εναγόμενο, έναντι μισθώματος, τη χρήση των περιγραφομένων κινητών πραγμάτων, τα οποία της ανήκουν κατά κυριότητα και νομή. Ο εναγόμενος περιήλθε σε υπερημερία ως προς την πληρωμή του συμφωνημένου μισθώματος και, κατόπιν αυτού, κατήγγειλε τη σύμβαση, σύμφωνα</p>	<p>Η αγωγή έγινε δεκτή και η ενάγουσα αναγνωρίστηκε νομέας των πιο πάνω μισθίων κινητών πραγμάτων, ο εναγόμενος (και κάθε τρίτος που έλκει δικαιώματα απ' αυτόν) υποχρεώθηκε να της αποδώσει τη νομή των πραγμάτων</p>

⁷ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗ, 2009

	<p>και με σχετικό όρο αυτής, και ζήτησε την απόδοση των μισθίων. Ο εναγόμενος αρνείται, παράνομα, να της τα αποδώσει, αντιπποούμενος, έτσι, το δικαίωμα νομής της σ' αυτά. Ζήτησε, λοιπόν, να αναγνωριστεί ότι είναι νομέας των κινητών αυτών και να υποχρεωθεί ο εναγόμενος να της τα αποδώσει και, επικουρικά, σε περίπτωση αδυναμίας απόδοσής τους για οποιοδήποτε λόγο, να υποχρεωθεί να της καταβάλει, ως αποζημίωση, το ισότιμο της αξίας τους σε χρήμα και συγκεκριμένα 80.526,77 ευρώ, με το νόμιμο τόκο από την επίδοση της αγωγής μέχρι την εξόφληση. Επί της αγωγής που συζητήθηκε στο πρωτοβάθμιο δικαστήριο, κατά τη δικάσιμο της 25.10.2005, εκδόθηκε η, ήδη εκκαλούμενη, 5057/2005 οριστική του απόφαση. Με την εν λόγω απόφαση, αφού η αγωγή κρίθηκε νόμιμη, έγιναν δεκτά τα εξής: Με την 7257/4.11.2002 έγγραφη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίστηκε ενώπιον της συμβολαιογράφου Αθηνών Αικ.Λ.-Μ., η ενάγουσα παραχώρησε, έναντι μισθώματος, στον εναγόμενο κατά χρήση: α) έναν τράκτορα, μάρκας MAN αξίας 47.688,92 ευρώ, πλέον ΦΠΑ και β) μία ρυμούλκα επικαθήμενη, μάρκας ROFA αξίας 33.015,41 ευρώ, πλέον ΦΠΑ, που είχε αγοράσει από την ομόρρυθμη εταιρεία με την επωνυμία «Μ.Α. Μ.Μ. ΟΕ», αντί (συνολικού) τιμήματος 80.704,33 ευρώ, πλέον ΦΠΑ 18% (δηλαδή 14.526,77 ευρώ) με το 19/2002 δελτίο αποστολής - τιμολόγιο της τελευταίας. Η διάρκεια της σύμβασης συμφωνήθηκε πενταετής, αλλά ο εναγόμενος δεν κατέβαλε, όπως ήταν υποχρεωμένος, τα συμφωνημένα μισθώματα για το χρονικό διάστημα από 14.3.2003 έως 14.9.2004, συνολικού ποσού 25.890,71 ευρώ. Κατόπιν αυτού, η ενάγουσα κατήγγειλε, όπως είχε δικαίωμα, την εν λόγω σύμβαση με την από 27.9.2004 εξώδικη δήλωση που κοινοποίησε στον εναγόμενο στις 8.10.2004 και του ζήτησε να της αποδώσει τα μίσθια, αλλά αυτός αρνήθηκε, αντιπποούμενος, έτσι, τη νομή της σ' αυτά.</p>	<p>αυτών.</p>
<p>ΜΠρΑΘ 3224/2011⁸</p>	<p>Με έξι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, που έγιναν με το 2870/05 συμβόλαιο της συμβολαιογράφου Αθηνών Γ. Κ. και τα ... συμβόλαια της</p>	<p>Το δικαστήριο απέρριψε την αίτηση αναστολής της διαδικασίας της</p>

⁸ Ιστοσελίδα δικηγορικού γραφείου Κυριάκου Κόκκινου, Δικηγόρος παρ Αρίου Πάγου

	<p>συμβολαιογράφου Αθηνών Μ. Σ., η καθ' ης εκμίσθωσε στην αιτούσα τα αναφερόμενα σε αυτές φορτηγά αυτοκίνητα, εκσκαφείς και φορτωτές, αντί μηνιαίων μισθωμάτων, που ορίστηκαν ειδικότερα, με δικαίωμα αγοράς τους εκ μέρους της αιτούσας. Ακολούθως η αιτούσα άρχισε να αντιμετωπίζει οικονομικές δυσχέρειες και με την από 20.8.2010 αίτησή της ενώπιον του Πολυμελούς Πρωτοδικείου Αθηνών ζήτησε την ενεργοποίηση της διαδικασίας συνδιαλλαγής των πιστωτών της κατ' άρθρο 99 επ. Ν 3588/2007 (Πτωχευτικού Κώδικα). Έτσι λοιπόν εκδόθηκε η 1023/2.11.2010 απόφαση του ανωτέρω Δικαστηρίου, με την οποία διατάχθηκε το άνοιγμα της διαδικασίας συνδιαλλαγής και ελήφθησαν προληπτικά μέτρα, με την απαγόρευση, μεταξύ άλλων, στους πιστωτές της αιτούσας να προβούν σε αναγκαστική εκτέλεση εις βάρος της έως την έκδοση της επικυρωτικής απόφασης. Εν συνεχεία η καθ' ης κατήγγειλε τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και την 27.12.2010 κοινοποίησε στην αιτούσα έξι επιταγές προς εκτέλεση παρά πόδας απογράφων εκτελεστών των ανωτέρω συμβολαίων, με τις οποίες την επιτάσσει να της παραδώσει τα μίσθια πράγματα. Κατά των επιταγών η αιτούσα άσκησε νομότυπα και εμπρόθεσμα ενώπιον του Δικαστηρίου την από 30.12.2010 ανακοπή της από το άρθρο 933 ΚΠολΔ, η οποία εκκρεμεί. Επίσης η αιτούσα ισχυρίζεται ότι οι επιταγές προς εκτέλεση είναι άκυρες, επειδή αποτελούν πράξεις αναγκαστικής εκτέλεσης, η οποία έχει απαγορευθεί με τα προληπτικά μέτρα που ελήφθησαν με την 1023/2010 απόφαση του Πολυμελούς Πρωτοδικείου Αθηνών. Σύμφωνα, όμως, με τα αναφερόμενα στη μείζονα σκέψη, το μέτρο της απαγόρευσης της εκτέλεσης, που διατάχθηκε με την ανωτέρω απόφαση, δεν καταλαμβάνει τις διεκδικητικές απαιτήσεις της αιτούσας στα κινητά πράγματα, που αποτέλεσαν αντικείμενο των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των διαδίκων. Με το δεύτερο λόγο της ανακοπής, η αιτούσα ισχυρίζεται ότι η καθ' ης μη νομίμως κατήγγειλε τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, που συνήφθη με το 2870/05 συμβόλαιο, επειδή οι χρηματικές απαιτήσεις της από αυτήν έχουν εξοφληθεί ολοσχερώς. Με τον τρίτο</p>	<p>αναγκαστικής εκτέλεσης που υπέβαλε ο οφειλέτης καθώς σύμφωνα με το άρθρο 25 η ενάσκηση ατομικών διώξεων κατά του οφειλέτη προς ικανοποίηση ή εκπλήρωση πτωχευτικών απαιτήσεων απαγορεύεται, επομένως δεν καταλαμβάνονται οι διεκδικητικές απαιτήσεις τρίτων για αντικείμενα της πτωχευτικής περιουσίας.</p>
--	---	--

	<p>και τελευταίο λόγο της ανακοπής, η αιτούσα αναφέρει ότι το δικαίωμα της καθ' ης προς επίσπευση αναγκαστικής εκτέλεσης ασκείται καταχρηστικά, επειδή θα οδηγήσει σε αδυναμία λειτουργίας της επιχείρησης της αιτούσας, αλλά και επειδή η καταγγελία των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης κατέστησε αδύνατη την πώληση σε τρίτους του εξοπλισμού της αιτούσας και την ικανοποίηση από το αντάλλαγμα των απαιτήσεων της καθ' ης.</p>	
--	---	--

ΠΙΝΑΚΑΣ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΩΝ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΩΝ FACTORING ΣΕ ΔΙΚΗ ΚΑΙ ΑΠΟΦΑΣΗ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟΥ

ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ	ΑΠΟΦΑΣΗ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟΥ
ΕφΑθ 5318/2009 ⁹	<p>Σύμφωνα με το από 9.5.2003 ιδιωτικό συμφωνητικό συνήφθη, μεταξύ της ενάγουσας και της εταιρείας με την επωνυμία «ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΖΥΜΗΣ» και τον διακριτικό τίτλο «BLUE BELL ΑΕΒΕ» σύμβαση με αντικείμενο την για αόριστο χρόνο, διενέργεια πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring). Με τη σύμβαση αυτή συμφωνήθηκαν, μεταξύ άλλων, και τα ακόλουθα: 1) Ο Προμηθευτής, κατά τη διάρκεια της σύμβασης, αναθέτει στον Πράκτορα την είσπραξη, διαχείριση και παρακολούθηση του συνόλου των υφιστάμενων ή μελλοντικών επιχειρηματικών απαιτήσεων. 2) Ο Προμηθευτής υποχρεούται να γνωστοποιεί αμελλητί εγγράφως στον Πράκτορα τη σύναψη κάθε σύμβασης και να αποστέλλει</p>	<p>Εφόσον δεν αποδείχθηκε ότι το αιτούμενο από την ενάγουσα ποσό προέρχεται από εκχωρηθέν προς αυτήν τιμολόγιο ούτε, βέβαια, ότι η ενάγουσα είχε αναγγείλει στην εναγομένη με σαφή και ορισμένο τρόπο τη συγκεκριμένη απαίτηση, η τελευταία δεν ευθύνεται απέναντι στην ενάγουσα για την καταβολή του παραπάνω ποσού. Έσφαλε, συνεπώς, η εκκαλουμένη, η οποία δέχτηκε την αγωγή και υποχρέωσε την εναγομένη να καταβάλει στην ενάγουσα το ποσό των 31.383,92 ευρώ, γι' αυτό και πρέπει να γίνει δεκτός ο σχετικός λόγος της έφεσης, καθώς και η αγωγή απορρίπτεται ως ουσιαστικά αβάσιμη.</p>

⁹ Ελληνική Δικαιοσύνη, 2010

	<p>στον Πράκτορα αντίγραφα των τιμολογίων ή λίστα τιμολογίων και της εν λόγω σύμβασης.3)Για απαιτήσεις που υπάρχουν ήδη κατά την υπογραφή της παρούσας ο Προμηθευτής υποχρεούται να προβεί στην ανωτέρω γνωστοποίηση εντός 10 ημερών από την υπογραφή της παρούσας.4)οι απαιτήσεις που θα γεννηθούν κατά τη διάρκεια της περιέχονται στον πράκτορα από τη γένεσή τους.5)Ο προμηθευτής υποχρεούται σε κάθε τιμολόγιο που εκδίδει να γράφει ένα ακριβές κείμενο.6)ο πράκτορας δύναται να προβεί ο ίδιος στην αναγγελία είτε αντί του Προμηθευτή είτε σωρευτικά με αυτόν. Μετά τη σύναψη της σύμβασης , στις 19/6/2003 η ενάγουσα(πράκτορας)ανήγγειλε στην εναγόμενη(οφειλέτης) τη σύμβαση που είχε συνάψει με τη BLEU BELL και πως κάθε πληρωμή θα γίνεται αποκλειστικά στην HSBC BANK PLC και μόνο αυτή έχει δικαίωμα έκδοσης εξοφλητικής απόδειξης και μόνο η προς αυτή καταβολή οδηγεί στην εξόφληση της απαίτησης της BLEU BELL.Η BLEU BELL όμως είχε συνάψει συμβάσεις factoring και με άλλες εταιρείες, οπότε ,καθίσταται σαφές ότι έπρεπε να γνωρίζει ποιες απαιτήσεις είχαν εκχωρηθεί ακριβώς σε κάθε πράκτορα. Ωστόσο η ενάγουσα, δεν αποδείχθηκε, ότι ενημέρωσε την εναγόμενη, για το ποια τιμολόγια είχαν εκχωρηθεί και όφειλε να εξοφλήσει προς αυτήν ούτε και προσκόμισε τιμολόγια από τα οποία γεννήθηκε η απαίτηση της. Μετά όμως την άρνηση της εναγομένης ότι ενημερώθηκε, με οποιονδήποτε τρόπο από τον πράκτορα ή τον προμηθευτή, για την υποχρέωσή της να εξοφλήσει την επίδικη απαίτηση στην</p>	
--	---	--

	<p>ενάγουσα, σε συνδυασμό με τον ισχυρισμό της ότι υπήρχαν περισσότεροι του ενός πρακτόρων, με αποτέλεσμα να μην γνωρίζει σε ποιον ακριβώς όφειλε να καταβάλει. Πολύ δε περισσότερο που, μετά από απόδειξη ότι η εναγόμενη προέβη σε εξόφληση τιμολογίων προς την ίδια τη BLUE BELL. Η ενάγουσα ισχυρίζεται, ότι οι καταβολές αυτές, τις οποίες δεν αμφισβητεί, έγιναν προς την BLUE BELL, μετά από σχετική εξουσιοδότηση που είχε παράσχει προς τον υπάλληλο της BLUE BELL Π.Κ., την οποία και ανακάλεσε. Ωστόσο η ανάκληση αυτή, η οποία πράγματι κοινοποιήθηκε στην εναγομένη, αναφέρει απλώς ότι η ενάγουσα ανακαλεί την εξουσιοδότηση προς τον ανωτέρω υπάλληλο της BLUE BELL, χωρίς καμία άλλη διευκρίνιση για το περιεχόμενο της εξουσιοδότησης, η οποία, όμως, από ουδέν αποδεικτικό μέσο αποδείχθηκε ότι είχε κοινοποιηθεί στην εναγομένη ή ότι είχε περιέλθει, καθιονδήποτε τρόπο, σε γνώση της. Είναι, συνεπώς, λογικό να μη γνωρίζει η εναγομένη σε ποιον όφειλε να καταβάλει το αιτούμενο ποσό, με αποτέλεσμα όταν τρίτοι, δανειστές της BLUE BELL, κατάσχεσαν στα χέρια της, ως τρίτης, το χρεωστικό κατάλοιπο του αλληλόχρεου λογαριασμού που είχε με την BLUE BELL, να σπεύσει να προβεί, όπως είχε νόμιμη υποχρέωση, σε αντίστοιχες δηλώσεις τρίτου στο Ειρηνοδικείο Αθηνών, όπου δήλωσε ότι είχε στα χέρια της το ποσό των 31.383,92 ευρώ, το οποίο και παρακατέθεσε στο Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων.</p>	
ΑΠ 523/2001	Μεταξύ των αντικειμένων της επιχειρηματικής δραστηριότητας της ενάγουσας	Η εναγόμενη είναι υποχρεωμένη να πληρώσει το ποσό των

	<p>Τράπεζας είναι και η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων. Έτσι η ενάγουσα και η ΧΧΧ συνήψαν σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring). Βάσει αυτής, η δεύτερη συμβληθείσα ΧΧΧ, που δεν είναι διάδικος, ανέθεσε στην πρώτη, κατ' αποκλειστικότητα, έναντι αμοιβής τη διαχείριση, παρακολούθηση και είσπραξη βραχυπρόθεσμων επιχειρηματικών απαιτήσεων της, οι οποίες προκύπτουν από διάθεση εμπορευμάτων ή και παροχή υπηρεσιών και υφίστανται κατά τη σύναψη της σύμβασης ή πρόκειται να γεννηθούν κατά τη διάρκεια αυτής έναντι οφειλετών της. Στις ανωτέρω υπηρεσίες που ανέλαβε η ενάγουσα περιλαμβανόταν και η εκ μέρους της χρηματοδότηση της ΧΧΧ, η χορήγηση προκαταβολών έναντι απαιτήσεων της ή με προεξόφληση τέτοιων απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής, με ανώτατο όριο χρηματοδότησης το ποσό των 600.000 ευρώ. Δυνάμει της ως άνω σύμβασης καθώς και των πρόσθετων τροποποιητικών αυτής πράξεων, η ΧΧΧ εκχώρησε με διαδοχικές, εκτελεστικές της αρχικής σύμβασης, συμβάσεις στην ενάγουσα, μεταξύ άλλων, και απαιτήσεις της έναντι της εναγομένης εταιρίας, που αφορούν τιμολόγια πώλησης φαρμάκων στην τελευταία, τα οποία φάρμακα και αυτή παρέλαβε. Η εκχωρήτρια ΧΧΧ ανήγγειλε προς την εναγομένη, τη σύμβαση πρακτορείας με την από 29.7.2003 επιστολή της, κατά τις υποδείξεις της ενάγουσας, και την προσκάλεσε να υπογράψει την επιστολή αυτή και να δηλώσει αν συμφωνεί με το περιεχόμενο τους, πράγμα που η εναγομένη</p>	<p>208.178,58 όπου είναι και το υπόλοιπο των ανεξόφλητων τιμολογίων. Επίσης απορρίπτει τι εφέσεις.</p>
--	--	--

	<p>έπραξε, υπογράφοντας υπό την επωνυμία με την οποία εμφανίζεται στις συναλλαγές. Σύμφωνα με την επιστολή αυτή αναγγέλθηκε στην εναγομένη ότι στο πλαίσιο της συμφωνίας πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), που συνήφθη μεταξύ της ενάγουσας και της ΧΧΧ, μεταβίβασε η δεύτερη με εκχώρηση στην Τράπεζα κάθε υφιστάμενη και μέλλουσα απαίτηση της από πωλήσεις αγαθών και υπηρεσιών προς την επιχείρηση της εναγομένης. Επίσης γνωστοποιήθηκε στην εναγομένη με την ως άνω επιστολή ότι κάθε πληρωμή αναφορικά με τις παραπάνω απαιτήσεις θα γίνεται αποκλειστικά στην ενάγουσα ΧΧΧ με τους εξής τρόπους: α) με κατάθεση μετρητών στα καταστήματα της ενάγουσας, β) με έμβασμα προς την ενάγουσα, Διεύθυνση Factoring, γ) με επιταγές σε διαταγή της ενάγουσας και αποστολή προς Διεύθυνση Factoring, επισημαίνοντας ιδιαίτερα ότι μόνο η ενάγουσα θα έχει δικαίωμα έκδοσης εξοφλητικής απόδειξης και μόνο η προς αυτήν καταβολή οδηγεί στην εξόφληση των πιο πάνω εκχωρηθεισών απαιτήσεων έναντι της εναγομένης. Με την επιστολή αυτή, η ΧΧΧ γνωστοποίησε στην εναγομένη ότι το υπόλοιπο των ανεξόφλητων τιμολογίων ανέρχεται στο ποσό των 208.178,58 ευρώ, σύμφωνα με επισυναπτόμενη κατάσταση και ότι η περίοδος πίστωσης χάριτος ανέρχεται σε 180 ημέρες. Με την αναγγελία αυτή αποκόπηκε κάθε ενοχικός δεσμός της εναγομένης προς την εκχωρήτρια και οι εκχωρηθείσες απαιτήσεις αποκτήθηκαν από την ενάγουσα πράκτορα, που δικαιούται αυτή μόνη να τις</p>	
--	--	--

	εισπράξει.	
Α.Π 1570/2008 ¹⁰	<p>Ο πρώτος κατηγορούμενος Χ1 και ο πατέρας του Χ την 8-1-1976 συνέστησαν την ομόρρυθμη εταιρία με την επωνυμία "... ΟΕ" με εκπρόσωπο και διαχειριστή τον πρώτο ως άνω κατηγορούμενο και σκοπό την κατασκευή ειδών ιματισμού. Την 11-3-1985 εισήλθε στην εταιρία αυτή, ως ομόρρυθμο μέλος η δεύτερη κατηγορούμενη και σύζυγος του πρώτου κατηγορούμενου, αποχώρησε δε από την εταιρία ο Χ. Με την από 28-1-1994 τροποποίηση του καταστατικού ο σκοπός της εταιρίας τροποποιήθηκε και συμπληρώθηκε με την κατασκευή και εμπορία ανδρικών και παιδικών ενδυμάτων, διενέργεια εισαγωγών, εξαγωγών, αγορά και μεταπώληση εμπορευμάτων τρίτων, ενώ με την από 25-2-1997 τροποποίηση, ορίσθηκε ότι διευθυντές, διαχειριστές, ταμίες και εκπρόσωποι της εταιρίας θα είναι και οι δύο ομόρρυθμοι εταίροι (κατηγορούμενοι), οι οποίοι θα μπορούν να ενεργούν μεμονωμένος τις πράξεις εκπροσώπησης και διαχείρισης της εταιρίας και να δεσμεύουν την εταιρία με την υπογραφή τους, κάτω από την εταιρική επωνυμία. Περαιτέρω, όπως προκύπτει από το από 3-10-2000 απόσπασμα πρακτικών αυτόκλητης συνέλευσης εταίρων, αμφότεροι οι κατηγορούμενοι, εξουσιοδότησαν τον πρώτο, εκπροσωπώντας την εταιρία, να υπογράψει σύμβαση factoring, με την εταιρία "ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING ΑΕ". Οπότε συνήφθη η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (FACTORING), και στην πρόσθετη πράξη ειδικών</p>	<p>Απορρίπτονται οι εφέσεις των κατηγορουμένων ως αβάσιμες, τα δικαστικά έξοδα θα επιβληθούν σε βάρος των εκκαλούντων κατηγορουμένων καθώς προέκυψε ότι οι κατηγορούμενοι προέβησαν στην ως άνω περιγραφόμενη αξιόποινη πράξη της απάτης σε βαθμό κακουργήματος, με σκοπό πορισμού εισοδήματος και έχοντας αποκτήσει σταθερή ροπή προς διάπραξη του εγκλήματος αυτού. Οπότε οι κατηγορούμενοι παραπέμπονται για απάτη που τέλεσαν κατ' επάγγελμα. Τέλος ο έτερος υπό την επίκληση της εσφαλμένης εκτίμησης των αποδείξεων με αποτέλεσμα εσφαλμένη ερμηνεία και εφαρμογή ουσιαστικών ποινικών διατάξεων είναι απαράδεκτος και ως εκ τούτου απορριπτός.</p>

¹⁰ Αναζήτηση μέσω Google

	<p>όρων εξαγωγικού FACTORING, σύμφωνα με την οποία, ανέθεσαν στην μηνύτρια εταιρία, κατ' αποκλειστικότητα, έναντι αμοιβής, την διαχείριση, παρακολούθηση και είσπραξη του συνόλου των βραχυπροθέσμων επιχειρηματικών απαιτήσεων της εταιρίας τους, έναντι όλων των πελατών τους, που ασκούν επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ελλάδα ή σε χώρες της αλλοδαπής. Έτσι η μηνύτρια εταιρία ανέλαβε την υποχρέωση, να καλύπτει τον πιστωτικό κίνδυνο, σε περίπτωση οικονομικής αδυναμίας του πελάτη, να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του, καθώς και την χρηματοδότηση της εταιρίας των κατηγορουμένων, με χορήγηση προκαταβολών, έναντι απαιτήσεων ή με προεξόφληση τέτοιων απαιτήσεων. Σε εκτέλεση της ως άνω συμβάσεως οι κατηγορούμενοι εκχώρησαν στην μηνύτρια εταιρία "ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING ΑΕ" τις απαιτήσεις της παριστάνοντας σ' αυτή ψευδώς, ότι οφείλονται από την εδρεύουσα στην Αγγλία εταιρία με την επωνυμία "..... Ltd", και ειδικότερα τις απαιτήσεις της, σύμφωνα με τα κάτωθι τιμολόγια συνολικού ποσού 322.236 λιρών Αγγλίας. Η μηνύτρια εταιρία, για την πληρωμή των εκχωρουμένων σε αυτή απαιτήσεων, απευθύνθηκε κατά τα συμφωνηθέντα, στην εταιρία "...Ltd", ως ανταποκριτή της πράκτορα της χώρας του εισαγωγέας των προϊόντων (πράκτορας εισαγωγής και ζήτησε πληροφορίες για την φερεγγυότητα του εισαγωγέα. Όταν η "..... Ltd" (πράκτορας εισαγωγής) διαβεβαίωσε την μηνύτρια, για την φερεγγυότητα της "..... Ltd" ανέλαβε την</p>	
--	---	--

	<p> κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και την είσπραξη της απαιτήσεως, η μηνύτρια, αφού επείσθη ότι η εταιρία των κατηγορουμένων, είχε πράγματι συμβληθεί με την εταιρία "..... Ltd", όπως της παρέστησαν, την χρηματοδότησε, προκαταβάλλοντας το 80% έναντι της αξίας των ανωτέρω εκχωρουμένων τιμολογίων, δηλαδή το ποσό των 257.788,80 λιρών Αγγλίας. Ακολούθως, όμως την 12-7-02 η "..... Ltd", ενημέρωσε την μηνύτρια εταιρία ότι, ο πραγματικός πελάτης της εταιρίας των κατηγορουμένων δεν ήταν η ".... Ltd", για την φερεγγυότητα της οποίας είχαν εγγυηθεί, και είχαν αναλάβει την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, αλλά άλλη εταιρία, με την επωνυμία ".....Ltd", η οποία ως αντισυμβαλλομένη της εταιρίας των κατηγορουμένων "..... ΟΕ", παραγγέλλει τα προϊόντα και καταβάλλει τις πληρωμές των οφειλών της και ακολούθως η ίδια, προμηθεύει την ".....Ltd", με την οποία απλώς συνεργάζονται, χωρίς να υπάρχει σχέση θυγατρικής προς μητρική εταιρία, μεταξύ τους. Επίσης, οι κατηγορούμενοι έλαβαν εντολή από την αντισυμβαλλομένη τους "... Ltd", να αποστείλουν τα προϊόντα, απευθείας στην "..... Ltd", στην Αγγλία και ότι έτσι εξηγείται, το ότι τα τιμολόγια είχαν εκδοθεί στο όνομα αυτής. Κατόπιν τούτων, η ".... Ltd", απέσυρε την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και αρνήθηκε να προβεί στην είσπραξη των απαιτήσεων για λογαριασμό της μηνύτριας, αφού ο φερόμενος ως πελάτης της εταιρίας των κατηγορουμένων, δεν ήταν υπόχρεος προς πληρωμή των τιμολογίων. Η μηνύτρια εταιρία, ενημέρωσε για τα διαπιστωθέντα από αυτή, </p>	
--	--	--

	<p>και την κάλεσε να διευθετήσει την οφειλή της για τα τιμολόγια, για τα οποία είχε από την μηνύτρια την προκαταβολή. Οι κατηγορούμενοι δεν αρνήθηκαν την οφειλή τους, κατέβαλαν μέρος αυτής, ενώ σχετικά με το υπόλοιπο οφειλόμενο ποσό των 220.900 Αγγλικών λιρών, με την από ... επιστολή τους, προς την μηνύτρια, πρότειναν σχέδιο αποπληρωμής της οφειλής τους, παράλληλα δε με την από επιστολή τους, ζήτησαν την μετατροπή σε ευρώ, του οφειλομένου ως άνω ποσού και έτσι μετετρέπη αυτό στο ποσό των 321.778,42 ευρώ και εν συνεχεία υπεγράφη ιδιωτικό συμφωνητικό μεταξύ μηνύτριας και κατηγορουμένων και συμφωνήθηκε η τμηματική καταβολή του οφειλομένου ποσού, με ημερομηνία καταβολής της πρώτης δόσεως την 31-12-2003. Όμως, έκτοτε οι κατηγορούμενοι αδιαφόρησαν για την εξόφληση της οφειλής τους αυτής, την οποία και μέχρι σήμερα εξακολουθούν να οφείλουν.</p>	
<p>ΕΛΒΕΤΙΚΟ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΚΟ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟ (Αστικό τμήμα) Αριθ. 4A -61/22.5.2008¹¹</p>	<p>Στις 3 Μαρτίου 1992 η εναγόμενη Ανώνυμη εταιρεία και η προσφυγούσα υπέγραψαν σύμβαση, που θα ίσχυε έως τις 31.12.1994. Με τη σύμβαση αυτή η εναγόμενη παραχώρησε στη προσφυγούσα το δικαίωμα της πώλησης επώνυμων αρωμάτων στο Τσεχοσλοβάκικο έδαφος. Οι εμπορικές σχέσεις μεταξύ των μερών ήταν καλές μέχρι και τις 14.09.2001 όπου και λύθηκε η σύμβαση με επιθυμία της προσφυγούσας. Αρχικά είχε προηγηθεί μια ύφεση των εργασιών για το έτος 1999 σε σχέση με το 1998, καθώς και κάποια απώλεια κέρδους λόγω προβληματικών παραδόσεων. Η προσφυγούσα ζήτησε κάποιο</p>	<p>Για τους λόγους αυτούς, το Ομοσπονδιακό Δικαστήριο κρίνει:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Η προσφυγή γίνεται εν μέρει δεκτή και η προσβαλλόμενη απόφαση ακυρώνεται στο σύνολό της εξαιρουμένη της απόρριψης του αιτήματος των προσφυγουσών που αφορά την απώλεια κέρδους. Η προσφυγή απορρίπτεται κατά τα λοιπά. 2. Ο φάκελος επιστρέφει στο αρχικό δικαστήριο προκειμένου να εξεταστεί το ερώτημα του ποσού της αποζημιώσεως της πελατείας και να

¹¹ Νομικό Βήμα, 2009

	<p>χρηματικό ποσό ως αποζημίωση αλλά το δικαστήριο δεν το δέχτηκε, με αποτέλεσμα αυτή να προσχωρήσει στο δικαστήριο της Γενεύης το οποίο και ακύρωσε τη πρωτόδικη απόφαση. Το δικαστήριο μελέτησε τα εξής στοιχεία : η εναγομένη παραχώρησε στη προσφυγούσα το αποκλειστικό δικαίωμα πώλησης επώνυμων αρωμάτων στη τσέχικη και τσεχοσλοβάκικη αγορά. Λόγω της ελκτικής δύναμης που διακρίνει τη μάρκα (brand name), είναι φυσιολογικό μετά τη λύση της σύμβασης οι πελάτες να μείνουν πιστοί στη μάρκα , και όχι στον διανομέα. Οπότε αυτός που εξακολουθεί να έχει ακόμα κέρδος είναι η ενάγουσα, καθώς στη προσφυγούσα πλέον οι πελάτες αυτοί δεν έχουν να προσφέρουν κάτι. Δικαιολογημένα λοιπόν η προσφυγούσα πρέπει να αποζημιωθεί για την οικονομική αξία της πελατείας.</p>	<p>3. Τα δικαστικά έξοδα, ύψους 8.000 φράγκων βαρύνουν από κοινού για το ήμισυ την προσφυγούσα και για το υπόλοιπο μισό την εναγόμενη. 4. Τα έξοδα συμψηφίζονται.</p>
--	--	---

ΠΙΝΑΚΑΣ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΩΝ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΩΝ FRANCHISING ΣΕ ΔΙΚΗ ΚΑΙ ΑΠΟΦΑΣΗ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟΥ

ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ	ΑΠΟΦΑΣΗ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΟΥ
2817/2007 ΕΦ ΑΘ(438150) ¹²	Στις 21/3/2002 υπογράφηκε ιδιωτικό συμφωνητικό, μεταξύ του ως άνω πρώτου ενάγοντος και του εναγόμενου I.M, για την κατάρτιση μεταξύ αυτών σύμβασης δικαιόχρησης, με αντικείμενο την παραχώρηση από τον πρώτο(δότη) στον δεύτερο(λήπτη)της άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης πακέτου	Για την αποκατάσταση της ηθικής βλάβης που υπέστη ο δότης και αξιολογείται ως σημαντική,

¹² Τράπεζα Νομικών Πληροφοριών Νόμος (Intrasoft International)

<p>franchise, εντός της συμφωνηθείσας γεωγραφικής περιοχής, για δώδεκα έτη, έναντι ορισμένου οικονομικού ανταλλάγματος, με σκοπό την ίδρυση κινέζικου εστιατορίου. Δότης και λήπτης θα ενεργούσαν ως ανεξάρτητες επιχειρηματικές μονάδες, στο δικό τους όνομα και για λογαριασμό της η καθεμία χωρίς να συνδέονται μεταξύ τους με σχέση αντιπροσώπευσης, εξαρτημένης εργασίας, παροχής ανεξαρτήτων υπηρεσιών, εργολαβίας ή πρόσκτησης. Κατά τα συμφωνηθέντα, ο λήπτης υποχρεούταν να προωθήσει τις πωλήσεις των συμβατικών υπηρεσιών και προϊόντων ακολουθώντας πιστά τις μεθόδους παρασκευής και μάρκετινγκ του δότη, να συμμορφώνεται απόλυτα με τις παρεχόμενες από αυτόν Οδηγίες πώλησης και προώθησης αυτών, προμήθειας του απαραίτητου εξοπλισμού, αναφορικά επίσης με τον τύπο των μηχανημάτων, τη διαμόρφωση και διακόσμηση του καταστήματος του, την τοποθέτηση του διακοσμητικού υλικού, των προϊόντων και ειδών και γενικότερα τη διεύθυνση του καταστήματος του, λαμβάνοντας την έγγραφη προέγκριση του πριν από οποιαδήποτε μεταβολή τους, καθώς και προς τις ενιαίες οργανωτικές αρχές του συστήματος, που ο δότης είχε διαμορφώσει, να εφαρμόζει τις νέες μεθόδους παρασκευής που αυτός θα υιοθετούσε να διατηρεί το κατάστημα του σε άριστη κατάσταση προβαίνοντας στις αναγκαίες επισκευές και συντήρηση, να καταβάλει κάθε δυνατή προσπάθεια για την ανάπτυξη της επιχείρησής του και για την προστασία της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου και να επιτρέπει τη διενέργεια ελέγχων του καταστήματος και της επιχείρησής του εν γένει, του δότη υποχρεούμενου να παραδώσει στο λήπτη όλα τα σχέδια και τις προδιαγραφές του για την εσωτερική και εξωτερική κατασκευή, να του αποκαλύπτει τα εμπορικά του μυστικά, ώστε να μπορεί αυτός να ενταχθεί αρμονικά στο δίκτυο, να εκπαιδεύει αυτόν και το προσωπικό του. Ανάμεσα στις συμβατικές δεσμεύσεις του λήπτη ήταν και η υποχρέωση του να προμηθεύεται κατ αποκλειστικότητα από το δότη, εξοφλώντας τοις μετρητοίς τα σχετικά τιμολόγια. Ο λήπτης όμως προμηθευόταν από τρίτους, συμπεριφορά αντιβαίνουσα στους όρους της σύμβασης και παρά την αποστολή εξωδίκου από τους ενάγοντες δε συμμορφώθηκε, αλλά εξακολούθησε να προμηθεύεται από τρίτους και να προβαίνει σε</p>	<p>δικαιούται να λάβει το ποσό των 4.000 ευρώ, ενόψει της βαρύτητας της προσβολής, του βαθμού υπαιτιότητας του και της κοινωνικής και οικονομικής κατάστασης των διαδίκων.</p>
--	--

	Παρασκευή συμβατικών προϊόντων με άγνωστες συνταγές, προσφέροντας διαφορετικά μενού από εκείνα των υπόλοιπων εστιατορίων του δικτύου.	
24992/2010 ΠΠΡ ΘΕΣΣΑΛ(533641) ¹³	<p>Η πρώτη εναγόμενη εταιρία περιορισμένης ευθύνης, της οποίας ο μοναδικός εταίρος και διαχειριστής είναι ο δεύτερος των εναγόμενων, διατηρεί επιχείρηση εισαγωγής και εμπορίας καλλυντικών ειδών, αξεσουάρ και συναφών ειδών.</p> <p>Την 6-4-2006, μεταξύ των εναγουσών, που ενεργούσαν από κοινού και αφ' ετέρου της πρώτης εναγομένης εταιρίας περιορισμένης ευθύνης συνήφθη σύμβαση δικαιόχρησης (franchising) υπό τους περιλαμβανόμενους στο σχετικό συμφωνητικό όρους και συμφωνίες.</p> <p>Με την σύμβαση αυτή αφενός μεν παραχωρήθηκε στις ενάγουσες έναντι της προβλεπόμενης προμήθειας η άδεια ίδρυσης και λειτουργίας ενός καταστήματος στην οδό ... στον ... Θεσσαλονίκη,'</p> <p>με χρήση του διακριτικού γνωρίσματος «, .. » ως διακριτικού τίτλου του καταστήματος και ως διακριτικού γνωρίσματος των πωλουμένων σ' αυτό εμπορευμάτων, αφ' ετέρου δε καθορίσθηκε ο τρόπος λειτουργίας της εν λόγω επιχείρησης, με την ένταξη της στο σύστημα της πρώτης εναγόμενης, βάσει του οποίου οι ενάγουσες ανέλαβαν να πωλούν τα προϊόντα της πρώτης εναγομένης προς τους τελικούς καταναλωτές έναντι του συγκεκριμένου οικονομικού ανταλλάγματος.</p> <p>Επίσης, συμφωνήθηκε μεταξύ των συμβαλλομένων εναγουσών και πρώτης εναγομένης, ότι η παραβίαση οποιουδήποτε από τους όρους αυτής εκ μέρους των συμβαλλομένων μερών, η οποία θα επιφέρει τη λύση της συνεργασίας, συνεπάγεται τη</p> <p>επιβολή ποινικής ρήτρας, η οποία ισούται με το ποσό των 100.000 ευρώ, ανεξάρτητα από τα λοιπά δικαιώματα που προβλέπονται από το νόμο ή το παρόν συμφωνητικό.</p> <p>Με βάση τα μεταξύ των συμβαλλομένων εναγουσών και πρώτης εναγομένης συμφωνηθέντα στη σύμβαση δικαιόχρησης, οι ενάγουσες υποβλήθηκαν σε μια σειρά δαπανών</p>	<p>Οπότε η κρινόμενη αγωγή είναι: α) απορρίπτεται ως προς τον δεύτερο εναγόμενο β) επιβολή των δικαστικών εξόδων του σε βάρος των εναγουσών γ) να γίνει εν μέρει δεκτή ως προς την πρώτη εναγομένη ως κατ' ουσία βάσιμη και να αναγνωρισθεί ότι η πρώτη εναγομένη οφείλει να κατέβαλε στις ενάγουσες, διαιρετά και σύμμετρα σε καθεμία εξ αυτών, λόγω της διαιρετής το συνολικό ποσό των 100.000 ευρώ, με τον νόμιμο τόκο από την επίδοση της αγωγής και μέχρι την εξόφληση. Όσον αφορά το αίτημα για την κήρυξη της απόφασης προσωρινά εκτελεστής, το Δικαστήριο κρίνει, ότι δεν συντρέχουν εξαιρετικοί λόγοι που να</p>

¹³ Τράπεζα Νομικών Πληροφοριών Νόμος (Intrasoft International)

	<p>και επενδύσεων για την υποστήριξη της επιχείρησής τους και συγκεκριμένα κατέβαλαν στην πρώτη εναγομένη: α) το ποσό των 15.000 ευρώ ως αντάλλαγμα για την παραχώρηση του δικαιώματος δικαιόχρησης και τεχνογνωσίας, β) το ποσό των 40.000 ευρώ για τις πάσης φύσης κατασκευές, τη διαμόρφωση, διακόσμηση του εσωτερικού χώρου και της εξωτερικής όψης του καταστήματος, με βάση τα σχέδια της πρώτης εναγομένης και με επιλεγμένα από αυτήν συνεργεία, η αμοιβή των οποίων θα καταβάλλονταν από το ως άνω προκαταβληθούν από τις ενάγουσες ποσό, γ) ποσό 15.000 ευρώ για την παραχώρηση στις ενάγουσες της χρήσης μέρους του εξοπλισμού και ειδικότερα της χρήσης ειδικών προθηκών για την έκθεση των καλλυντικών ειδών και την προβολή των κατασκευαστικών τους εταιριών και τέλος δ) ποσό 185.000 ευρώ για την αρχική παραγγελία εμπορευμάτων της πρώτης εναγομένης και της συνδεδεμένης με αυτήν ανώνυμης εταιρίας με την επωνυμία « ... Α.Ε.» προκειμένου να εξοπλισθεί πλήρως το κατάστημά μας ενόψει της επικείμενης έναρξης της λειτουργίας του.</p> <p>Πέραν των ως άνω δαπανών συμφωνήθηκε για κάθε έτος και μέχρι τη λήξη της σύμβασης να καταβάλλεται από τις ενάγουσες προς την πρώτη εναγομένη: α) ποσοστό 2% επί του τζίρου (χωρίς ΦΠΑ) για την παραχώρηση του δικαιώματος χρήσης του ονόματος « ... », πώλησης προϊόντων με την εν λόγω ένδειξη και χρησιμοποίηση όλων των εν γένει υπηρεσιών της δικαιοπαρόχου εταιρίας και β) ποσοστό 1% επί του τζίρου (χωρίς ΦΠΑ) ως επανεπένδυση στο κατάστημα λιανικής πώλησης για τις ετήσιες προωθητικές λειτουργίες του.</p> <p>Στην συνέχεια, την 18-5-2006, οι ενάγουσες, με την ρητή σύμφωνη γνώμη των εναγομένων, συνέστησαν μεταξύ τους την ομόρρυθμη εταιρία με την επωνυμία « ... ΑΕ.» με έδρα το προαναφερθέν κατάστημα στον ... Θεσσαλονίκη και μοναδικές εταίρους και διαχειρίστριες τις ενάγουσες, με σκοπό την εισαγωγή και εμπορία αρωμάτων-καλλυντικών, ειδών δώρων, ειδών ένδυσης-υπόδησης, ειδών κομμωτηρίου, παραφαρμακευτικών ειδών, αξεσουάρ μόδας-μπιζού και ειδών οικιακής χρήσης, επ' ονόματι της οποίας θα λειτουργούσαν πλέον το κατάστημά τους με βάση τους όρους της σύμβασης δικαιόχρησης. Ωστόσο όμως η πρώτη εναγομένη δεν τήρησε τις αναληφθείσες</p>	<p>επιβάλλουν την προσωρινή εκτελεστότητα και ότι η επιβράδυνση της εκτέλεσης δεν είναι δυνατόν να επιφέρει σημαντική ζημία στις ενάγουσες, γι' αυτό το περί τούτου αίτημα πρέπει να απορριφθεί. Τέλος τα δικαστικά έξοδα των εναγουσών, κατόπιν σχετικού αιτήματος τους, βαρύνουν την πρώτη εναγομένη, πλην όμως εφόσον η αγωγή έγινε εν μέρει δεκτή, θα επιβληθούν μειωμένα όπως ειδικότερα ορίζεται στο διατακτικό.</p>
--	---	--

	<p>από αυτήν συμβατικές υποχρεώσεις. Συγκεκριμένα, παρά το γεγονός ότι ο συμφωνηθείς χρόνος έναρξης της λειτουργίας του καταστήματος ορίστηκε ο Ιούλιος του 2006 η πρώτη εναγόμενη δεν κατάφερε να τηρήσει τα συμφωνηθέντα αφού δεν έκανε τίποτα από όσα είχαν συμφωνηθεί. Περί τις αρχές Νοεμβρίου του 2006, οι ενάγουσες με δικές τους δαπάνες ανέθεσαν σε συνεργεία και κατασκευαστές την εκτέλεση των εργασιών διαμόρφωσης και διακόσμησης του καταστήματος καθώς και αγοράς εξοπλισμού. Το κατάστημα ξεκίνησε τη λειτουργία του τα μέσα Δεκεμβρίου του 2006. Έτσι οι ενάγουσες κατήγγειλαν τη μεταξύ αυτών σύμβαση και κάλεσαν την πρώτη εναγόμενη να τους καταλάβει άμεσα την ποινή των 100.000 ευρώ.</p> <p>Περαιτέρω αποδείχθηκε ότι ο δεύτερος εναγόμενος είναι ο μοναδικός εταίρος και διαχειριστής της πρώτης εναγομένης μονοπρόσωπης εταιρίας περιορισμένης ευθύνης, ο οποίος έχει τον πλήρη έλεγχο και αποκλειστική ευθύνη για την λειτουργία της, με αποτέλεσμα όλες οι συνεννοήσεις, επαφές, διαπραγματεύσεις και συμφωνίες έγιναν μεταξύ των εναγουσών και δευτέρου εναγομένου.</p> <p>Όμως αυτό και μόνο το γεγονός, της συγκέντρωσης των εταιρικών μεριδίων σε ένα μόνο πρόσωπο, που ασκεί απόλυτο έλεγχο, χωρίς την συνδρομή άλλων προϋποθέσεων ταύτισης των συμφερόντων του φυσικού και του νομικού προσώπου, δεν είναι αρκετό για την άρση της νομικής αυτοτέλειας του νομικού προσώπου, αφού σύμφωνα και με τα αναφερόμενα στην μείζονα σκέψη, η κατοχή των εταιρικών μεριδίων μπορεί να παρέχει σ' αυτό τη δυνατότητα κατάχρηση της νομικής προσωπικότητας, πλην όμως δικαιολογείται η άρση μόνο με τη συνδρομή προσθέτων στοιχείων, από τα οποία να προκύπτει ότι η χρήση των δυνατοτήτων, που το ίδιο το δίκαιο παρέχει στον εταίρο της μονοπρόσωπης ΕΠΕ, έχει ως αποτέλεσμα την χρήση της νομικής προσωπικότητας της εταιρίας για σκοπούς μη συμβατούς ή και αντίθετους στην έννομη τάξη, την ύπαρξη των οποίων δεν επικαλούνται στην προκειμένη περίπτωση οι ενάγουσες, ούτε προκύπτουν από τα πραγματικά</p>	
--	--	--

	<p>περιστατικά της συγκεκριμένης περίπτωσης. Επομένως, από όλα τα ανωτέρω αποδείχθηκε ότι δεν συντρέχει περίπτωση άρσης της νομικής προσωπικότητας της πρώτης εναγομένης εταιρίας και συνακόλουθης ευθύνης εις ολόκληρων και του δευτέρου εναγομένου από την αντισυμβατική συμπεριφορά της πρώτης εναγομένης, απορριπτόμενου του σχετικού αιτήματος των εναγουσών περί ευθύνης εκ ολόκληρων με την πρώτη εναγομένη και του δευτέρου εναγομένου.</p>	
1532/2011 ΕΦ ΑΘ (570310) ¹⁴	<p>Η ενάγουσα είναι εμπορική εταιρία με αντικείμενο δραστηριότητας την κατ' αποκλειστικότητα εμπορία και διανομή στην Ελλάδα του καφέ εσπρέσο, τύπου ... , και διάφορων άλλων ροφημάτων, ενώ ο εναγόμενος εκμεταλλεύεται κατάστημα (καφετέρια) στην Καισαριανή Αττικής, με τον διακριτικό τίτλο « ... CAFE». Δυνάμει έγγραφης σύμβασης εμπορικής συνεργασίας, που καταρτίστηκε μεταξύ τους στην Παιανία Αττικής, ο εναγόμενος ανέλαβε την υποχρέωση να χρησιμοποιεί, να διαθέτει και να πωλεί από το άνω κατάστημα του το σύνολο των προϊόντων της, καθώς και να διατηρεί σε εμφανή θέση του καταστήματος του τη διαφημιστική πινακίδα της, με τον διακριτικό τίτλο « ... ». Η διάρκεια της σύμβασης ορίστηκε από 10.11.2004 μέχρι την πραγματοποίηση τζίρου συνολικής αξίας 100.000 ευρώ. Η σύμβαση επίσης όριζε ότι ο εναγόμενος θα ανέλαβε την υποχρέωση να προμηθεύεται τα ως άνω προϊόντα απευθείας από την ίδια και να εξοφλεί τα σχετικά τιμολόγια πώλησης αυτών εντός 30 ημερών από την παραλαβή των προϊόντων, ενώ η ίδια ανέλαβε την υποχρέωση να χορηγεί σ' αυτόν εκπτώσεις επί καθενός των τιμολογίων. Επίσης, συμφωνήθηκε η εκ μέρους της χορήγηση στον εναγόμενο επιπλέον έκπτωσης, με τη μορφή επιχορήγησης, ποσού 20.000 ευρώ επί των μελλοντικών αγορών, συνολικής αξίας 100.000 ευρώ, το οποίο θα παρακρατούσε ο εναγόμενος, εφόσον είχε πραγματοποιήσει αγορές 100.000 ευρώ και είχε εξοφλήσει τα σχετικά τιμολόγια, ενώ στο τέλος κάθε έτους η ίδια θα εξέδιδε πιστωτικό τιμολόγιο ισόποσο με το 20% της συνολικής αξίας των ετήσιων αγορών, το ύψος του οποίου θα αφαιρείτο από το ποσό των 20.000 ευρώ μέχρι την απόσβεση του, κατά την πραγματοποίηση αγορών, αξίας 100.000 ευρώ. Περαιτέρω,</p>	<p>Ο εναγόμενος λοιπόν υποχρεούται να της επιστρέψει το άνω ποσό της επιχορήγησης, μετ' αφαίρεση των πιστωτικών τιμολογίων που εκδόθηκαν από την ίδια και αφορούν στις εκπτώσεις για τις αγορές που πραγματοποίησε ο εναγόμενος κατά το χρονικό διάστημα λειτουργίας της, το ποσό των 17.446,40 ευρώ, όπως αναλύεται στην αγωγή. Με βάση δε το ιστορικό αυτό η ενάγουσα ζήτησε να υποχρεωθεί ο εναγόμενος, κυρίως με βάση τη μεταξύ τους σύμβαση, διαφορετικά κατά τις διατάξεις του αδικαιολόγητου πλουτισμού, να της καταβάλει το άνω ποσό των 17.446,40 ευρώ,</p>

¹⁴ Τράπεζα Νομικών Πληροφοριών Νόμος (Intrasoft International)

	<p>συμφωνήθηκε ότι σε περίπτωση α) διακοπής της εμπορικής συνεργασίας πριν τη λήξη αυτής, λόγω υπαναχώρησης ή καταγγελίας εκ μέρους κάποιου των συμβαλλομένων ή από οποιονδήποτε άλλο λόγο από υπαιτιότητα του αντιδίκου, β) παραβίασης των όρων της σύμβασης, ιδίως εκείνου που επιτάσσει την από τον εναγόμενο αποκλειστική διάθεση των προϊόντων της και την εμπρόθεσμη εξόφληση των τιμολογίων, ανεξαρτήτως αν η σύμβαση καταγγελθεί ή όχι και γ) μη εκπλήρωσης, έστω και μερικώς, των υποχρεώσεων του εναγομένου, ο τελευταίος υποχρεούται να επιστρέψει τη δοθείσα επιχορήγηση των 20.000 ευρώ, μετ' αφαίρεση των ποσών των πιστωτικών τιμολογίων.</p> <p>Ακολουθώντας, σε εκτέλεση των όρων της σύμβασης, στις 27.5.2004 παρέδωσε στον εναγόμενο δύο τραπεζικές επιταγές, αντίστοιχης αξίας, οι οποίες και πληρώθηκαν. Η εμπορική συνεργασία δεν εξελίχθηκε ομαλά, από υπαιτιότητα του εναγομένου, ο οποίος παραβίασε τους όρους της σύμβασης και ειδικότερα αυτούς που αφορούσαν την εμπρόθεσμη εξόφληση των τιμολογίων και την αποκλειστική συνεργασία τους, όσον αφορά στον καφέ εσπρέσο. Για τους λόγους αυτούς, την 1.12.2005 κατάγγειλε τη σύμβαση, με συνέπεια τη λύση της.</p>	<p>με τον νόμιμο τόκο από 1.12.2005, οπότε οχλήθηκε για την καταβολή του, διαφορετικά από την επίδοση της αγωγής.</p>
<p>2051/2010 ΕΦ ΘΕΣΣΑΛ(538798)¹⁵</p>	<p>Την 3/9/2001 υπογράφηκε σύμβαση franchise ανάμεσα στην ενάγουσα Α.Ε παροχής υπηρεσιών για οργάνωση στελέχωση, εξοπλισμό και λειτουργία γυμναστηρίων, με το ημεδαπό σήμα GYMNASIUM και τον εναγόμενο. Η διάρκεια της σύμβασης ορίστηκε για 7 έτη και συμφωνήθηκαν τα εξής : 1) θα έπρεπε να της καταβάλλει ως διαρκή δικαιώματα ποσοστό 7,5% από τις συμβάσεις των πακέτων που θα κατάρτιζε αυτός με τους πελάτες 2) ο εναγόμενος όφειλε στο τέλος κάθε μήνα ή το αργότερο στις πρώτες δέκα μέρες του επόμενου να αποδίδει τη προμήθεια της ενάγουσας όπως συμφωνήθηκε. Για αυτό το λόγο προβλέφθηκε η υποχρέωση του εναγομένου να ενημερώνει την τελευταία μέρα κάθε μήνα την ενάγουσα για τον αριθμό και τα στοιχεία των συμβάσεων που καταρτίστηκαν τον προηγούμενο μήνα. Σε περίπτωση απόκρυψης ή παράληψης αναφοράς των συγκεκριμένων πληροφοριών , θα υποχρεούταν να καταβάλει στην ενάγουσα</p>	<p>Αμφότερες οι εφέσεις απορρίφθηκαν ως ουσιαστικά αβάσιμες και συμψηφίστηκαν, μεταξύ των διαδίκων, τα δικαστικά έξοδα του παρόντος βαθμού, αφού καθένας των διαδίκων τυγχάνει και νικητής και ηττημένος.</p>

¹⁵ Τράπεζα Νομικών Πληροφοριών Νόμος (Intrasoft International)

	<p>2.000.000 ως ποινική ρήτρα. Επίσης προβλέφθηκε, ότι σε περίπτωση παράβασης εκ μέρους του εναγόμενου οποιασδήποτε υποχρέωσης του από τη σύμβαση θα υποχρεωνόταν να κατάβαλλε στην ενάγουσα για κάθε έναν μήνα, ως ποινική ρήτρα το ποσό των 100.000 δραχμών, πλέον της απώλειας της θετικής και αποθετικής ζημίας. Από τον Απρίλιο του 2005 ο εναγόμενος άρχισε να μην ενημερώνει την ενάγουσα με αποτέλεσμα αυτή να διαμαρτυρηθεί επανειλημμένα και να του χορηγήσει προθεσμία μέχρι 28.2.2006 προκειμένου ο εναγόμενος να τακτοποιήσει τις εκκρεμότητες του απέναντι της . Ο εναγόμενος όμως με την 23.2.2006 εξώδικη διαμαρτυρία προς την ενάγουσα επικαλείται πως 1) η ενάγουσα δεν προβεί σε καμία ενέργεια υποστήριξης του εναγόμενου, 2) αξίωσε από αυτόν τη λήψη χρημάτων προκειμένου να διαφημιστεί το δίκτυο, 3) ότι στο άρθρο 6^α της σύμβασης παράνομα ορίστηκε ότι ο δικαιούχος είχε δικαίωμα να καθορίζει την τιμή πώλησης των υπηρεσιών που προσέφερε το γυμναστήριο του εναγόμενου. Οι παραπάνω λόγοι είναι προσχηματικοί αφού μοναδικός σκοπός ήταν η μη εκπλήρωση των συμβατικών του υποχρεώσεων του και περαιτέρω, να αυτονομηθεί από το δίκτυο, ώστε να ασκήσει μόνος του επιχείρηση γυμναστηρίου. Εξάλλου ο εναγόμενος δε διαμαρτυρήθηκε ποτέ για έλλειψη υποστήριξης.</p> <p>Η σύμβαση λύθηκε λίγες μέρες μετά όταν η ενάγουσα του κοινοποίησε την από 7.3.2006 έγγραφη καταγγελία της.</p> <p>Στην περίπτωση που πρόκειται, η ενάγουσα, αιτούμενη με την αγωγή της χρηματική ικανοποίηση λόγω ηθικής βλάβης, ισχυρίζεται ότι ο εναγόμενος μετά την καταγγελία, εκ μέρους της, της μεταξύ τους σύμβασης εξακολουθεί να λειτουργεί την επιχείρηση του παρέχοντας τις ίδιες υπηρεσίες με το σήμα και τα διακριτικά γνωρίσματα της ενάγουσας όπως και στον προ της καταγγελίας χρόνο, με σκοπό αθέμιτου ανταγωνισμού και κατά παράβαση του περί σημάτων νόμου, με συνέπεια να προκαλείται σύγχυση στο καταναλωτικό κοινό, το οποίο εκλαμβάνει ότι η επιχείρηση του ταυτίζεται με αυτήν της ενάγουσας, προσβάλλοντας με τον τρόπο αυτό την εμπορική της πίστη και την επαγγελματική της υπόσταση. Όπως όμως προαναφέρθηκε, ο εναγόμενος μετά την από 7.3.2006 καταγγελία της σύμβασης από την ενάγουσα αφαιρέσει από το γυμναστήριο του το</p>	
--	--	--

	<p>σήμα κ οι τα διακριτικά γνωρίσματα της ενάγουσας, τα διαφημιστικά της έντυπα καθώς και οτιδήποτε είχε σχέση με τα προγράμματα της, καταχώρησε σε φύλλο εφημερίδας των Τρικάλων τη διακοπή της συνεργασίας του με το δίκτυο της ενάγουσας, γνωστοποιώντας στο κοινό τη διακοπή της συνεργασίας τους, έκτοτε δε λειτουργεί την επιχείρησή του με τον διακριτικό τίτλο MY GYM, και νέο διαφημιστικό υλικό. Επομένως, δεν αποδεικνύονται πράξεις αθέμιτου ανταγωνισμού εκ μέρους του εναγόμενου. Η ενάγουσα ζήτησε όμως α) να υποχρεωθεί ο εναγόμενος μέχρι 2.9.2008 να μην χρησιμοποιεί την επιχείρησή του, που, για την παροχή ανταγωνιστικών υπηρεσιών προς τις υπηρεσίες του δικτύου της ενάγουσας και επικουρικά για χρονικό διάστημα ενός έτους από τη δημοσίευση της απόφασης και β) να απαγορευτεί στον εναγόμενο μέχρι 2,9,2008 να λειτουργήσει γενικά ανάλογη επιχείρηση ή να αποκτήσει οποιοδήποτε συμφέρον άμεσα ή έμμεσα σε παρεμφερή επιχείρηση με τη δική της. Το τελευταίο νομικά αβάσιμο, αφού σύμφωνα με την παραπάνω διάταξη του άρθρου 5 του Κανονισμού (ΕΚ) 2790/1999 η υποχρέωση αυτή πρέπει να περιορίζεται στους χώρους όπου ο δικαιούχος ασκούσε την επιχειρηματική του δραστηριότητα κατά τη διάρκεια της σύμβασης και να περιορίζεται χρονικά στο ένα έτος μετά τη λύση της σύμβασης.</p>	
<p>ΠΟΛΥΜΕΛΕΣ ΠΡΩΤΟΔΙΚΕΙΟ ΑΘΗΝΩΝ Α.Π. 4549/2011¹⁶</p>	<p>Η ενάγουσα Α.Ε δραστηριοποιείται στους τομείς της εμπορίας και διανομής καλλυντικών ειδών και ειδών γενικής περιποίησης. Αποτελεί καθολική διάδοχο της ανώνυμης εταιρείας με την επωνυμία Οργάνωσης Διοίκησης Επιχειρήσεων-Μελέτη Εκτέλεσης Τεχνικών και τουριστικών Έργων Ανώνυμος Βιομηχανική Εμπορική Τεχνική και Τουριστική Εταιρεία κατόπιν διάσπασης της τελευταίας και συγχώνευσης του τμήματος εμπορίας και εκμετάλλευσης καλλυντικών και κοσμητικών ειδών αυτής δια απορρόφησης, καθώς και δικαιούχο αναγνωρισμένων και καθιερωθέντων στις συναλλαγές εμπορικών σημάτων, με πρώτο συνθετικό το λεκτικό τύπο BEAUTY SHOP. Η πρώτη εναγόμενη ομόρρυθμη εταιρεία δραστηριοποιείται στον τομέα της εμπορίας καλλυντικών ειδών, αρωμάτων, ειδών περιποίησης και συναφών ειδών, διατηρεί την έδρα της Χίο και εκπροσωπείται από το δεύτερο εναγόμενο, ομόρρυθμο εταίρο και διαχειριστή</p>	<p>Το δικαστήριο 1)απορρίπτει την αγωγή κατά το μέρος που ασκείται κατά του δεύτερου εναγόμενου. 2)συμφηφίζει τα δικαστικά έξοδα, στο σύνολο τους, μεταξύ του δεύτερου εναγόμενου και της ενάγουσας. 3)απορρίπτει ότι κρίθηκε απορριπτέο. 4)δέχεται εν μέρει την αγωγή κατά το μέρος που ασκείται</p>

¹⁶ Ιστοσελίδα Δικηγορικού Γραφείου Κυριάκου Ε. Μακαρώνας

	<p>της. Ακολούθως, στις 13-4-1998 η δικαιοπάροχος της συνήψε με την πρώτη εναγόμενη σύμβαση δικαιόχρησης ορισμένου χρόνου. Η διάρκεια της σύμβασης ορίστηκε πενταετής. Η διάρκειά της θα παρατεινόταν αυτοδίκαια για διάστημα ενός έτους, εάν τρεις μήνες πριν την αρχική ή την κατά παράταση εκάστοτε λήξη της, δεν καταγγελλόταν με έγγραφη δήλωση ενός εκ των συμβαλλόμενων μερών, επιδιδόμενης στο άλλο μέρος με συστημένη επιστολή, ενώ η παράβαση οποιουδήποτε συμβατικού όρου εκ μέρους της πρώτης εναγόμενης συμφωνήθηκε ότι θα παρείχε το δικαίωμα στη δικαιοπάροχο της ενάγουσας, να καταγγείλει άμεσα τη μεταξύ τους σύμβαση χωρίς την τήρηση προθεσμίας και να αναζητήσει αποζημίωση για κάθε θετική και αποθετική ζημία από την εν λόγω παράβαση. Για όλες τις παροχές που θα προσέφερε η εταιρεία, η πρώτη εναγόμενη θα κατέβαλε ως αμοιβή ποσοστό 5,5 % επί των καθαρών πωλήσεών της, η δε πληρωμή του ως άνω οικονομικού ανταλλάγματος συμφωνήθηκε να γίνεται την τελευταία ημέρα έκαστου επόμενου μήνα με την προσκόμιση επίσημου παραστατικού από την εταιρεία. Η πρώτη εναγόμενη ανέλαβε την υποχρέωση, επίσης, να πωλεί στο κατάστημά της μόνο εμπορεύματα της δικαιοδόχου εταιρείας, τα οποία θα αγόραζε είτε απευθείας από αυτήν, είτε από προμηθευτές, το δε τίμημα για την εν λόγω αγορά από την τελευταία ορίστηκε πληρωτέο εντός προθεσμίας εξήντα ημερών από την έκδοση εκάστου τιμολογίου πώλησης. Σε περίπτωση λήξης ή λύσης της ως άνω σύμβασης με οποιονδήποτε τρόπο η πρώτη εναγόμενη όφειλε να εξοφλήσει αμέσως όλες τις εκκρεμείς οικονομικές υποχρεώσεις της, να διακόψει αμέσως τη λειτουργία του καταστήματος της και να αφαιρέσει την επιγραφή και το διακριτικό γνώρισμα «BEAUTY SHOP» από τον εσωτερικό και τον εξωτερικό χώρο του καταστήματος της καθώς και από τα πάσης φύσης έντυπα και μέσα συσκευασίας. Η πρώτη εναγόμενη όμως εταιρία παραβίασε κατά επανάληψη τις υποχρεώσεις της απέναντι στη δικαιοπάροχο εταιρεία και ειδικά αυτές που αφορούσαν την καταβολή προς αυτήν της συμφωνηθείσας αμοιβής της καθώς και την εξόφληση του τιμήματος των πωληθέντων από αυτήν προϊόντων. Κατόπιν τούτου, η πρώτη εναγόμενη αιτήθηκε ανάλυση της οφειλής της και η ίδια με την από 18-3-2009 εξώδικη απάντησή της συγκοινοποίησε σε αυτήν πλήρη αναλυτική κατάσταση του χρεωστικού</p>	<p>κατά της πρώτης εναγόμενης. 5)υποχρεώνει την πρώτη εναγόμενη να καταβάλει στην ενάγουσα το ποσό των με το νόμιμο τόκο από την επομένη.</p>
--	---	---

	<p>υπόλοιπου της. Πλην, όμως, η πρώτη εναγόμενη ουδέν έπραξε, με αποτέλεσμα με την από 7-4-2009 εξώδικη δήλωσή της που κοινοποιήθηκε σε αυτήν, να καταγγείλει τη σύμβαση δικαιόχρησης. Στη συνέχεια, μετά τη λύση της ένδικης σύμβασης, η πρώτη εναγόμενη συνέχισε να λειτουργεί και να εκμεταλλεύεται το ως άνω κατάστημα καλλυντικών χρησιμοποιώντας «εν είδει σήματος» και διακριτικού γνωρίσματος τη λεκτική ένδειξη «BEAUTY SHOP», κατ' απομίμηση του ως άνω σήματος και διακριτικού γνωρίσματος της επιχείρησής της καθώς και κατά παράβαση των συμφωνηθέντων, που έγινε με σκοπό αθέμιτου ανταγωνισμού και απόσπασης πελατείας. .</p> <p>Ωστόσο, δεν αποδείχθηκε ότι συνέχισε να χρησιμοποιεί «εν είδει σήματος» και διακριτικού γνωρίσματος τη λεκτική ένδειξη «Beauty shop», ούτε ότι εξακολούθησε να εκμεταλλεύεται τα δικαιώματα βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας της ενάγουσας καθώς και την τεχνογνωσία του πακέτου δικαιόχρησης που της είχε παραχωρηθεί με βάση την ως άνω σύμβαση. Αντιθέτως, από το σύνολο του αποδεικτικού υλικού προέκυψε ότι αμέσως μετά τη λύση της συνεργασίας της με την ενάγουσα, η πρώτη εναγόμενη αφείρεσε από την πρόσοψη και τα λοιπά σημεία του καταστήματος της, καθώς και από τα τιμολόγια-αποδείξεις, τα δελτία αποστολής, τις κάρτες, τις σφραγίδες της και τα διαφημιστικά της έντυπα παντός είδους, το ανωτέρω σήμα και διακριτικό γνώρισμα της ενάγουσας και έπαυσε να το χρησιμοποιεί, όπως αυτό είχε καθορισθεί και αποτυπωθεί στη δήλωση κατάθεσής του ή οποιαδήποτε λεκτική ή σχηματική απομίμηση αυτού ή παραποιημένο κατά οποιονδήποτε τρόπο, σε διαφημίσεις, στη διάθεση προϊόντων ή κατά οποιονδήποτε άλλο τρόπο. Ειδικότερα, σε αντικατάσταση του ως άνω σήματος και διακριτικού γνωρίσματος χρησιμοποίησε τη λεκτική ένδειξη «Beauty base». Οπότε δεν δύναται να προκαλέσει στο μέσο καταναλωτή την εντύπωση ότι η δραστηριότητα της επιχείρησής της ταυτίζεται με τη δραστηριότητα της ενάγουσας καθοιονδήποτε τρόπο, ούτε ότι εξακολουθεί ακόμη να ανήκει στο δίκτυο που πακέτου δικαιόχρησης.</p> <p>Συνεπώς, δεν δημιουργείται, ούτε υφίσταται κίνδυνος δημιουργίας σύγχυσης στο καταναλωτικό κοινό. Ως εκ τούτου η αγωγή πρέπει να απορριφτεί ως ουσιαστικά αβάσιμη. Κατ' ακολουθία, η αγωγή πρέπει να απορριφθεί ως ουσιαστικά αβάσιμη κατά το μέρος που ασκείται κατά του δεύτερου εναγόμενου,</p>	
--	---	--

	<p>καθόσον στρέφεται εναντίον του μόνο για την απειλή χρηματικής ποινής και προσωπικής κράτησης σε περίπτωση παράλειψης συμμόρφωσης του ως διαχειριστή και νομίμου εκπροσώπου της πρώτης εναγόμενης συμψηφιζομένων των δικαστικών εξόδων μεταξύ αυτού και της ενάγουσας, λόγω του ότι η ερμηνεία των κανόνων δικαίου που εφαρμόστηκε ήταν ιδιαίτερα δυσχερής. Η αγωγή δε αναφορικά με την πρώτη εναγόμενη πρέπει να γίνει εν μέρει δεκτή και ως ουσιαστικά βάσιμη και να υποχρεωθεί αυτή να καταβάλει στην ενάγουσα συνολικά το ποσό των λόγω της ενδοσυμβατικής της ευθύνης, με το νόμιμο τόκο από την επομένη, που έκαστο εκ των επιμέρους κονδυλίων κατέστη απαιτητό, ήτοι από την επομένη της παρέλευσης της τελευταίας ημέρας έκαστου επόμενου μήνα από την έκδοση εκάστου τιμολογίου παροχής υπηρεσιών καθώς και από την επομένη της παρέλευσης εξήντα ημερών από την έκδοση εκάστου τιμολογίου πώλησης έως την εξόφληση. Όσον αφορά το αίτημα για την κήρυξη της απόφασης προσωρινά εκτελεστής, το Δικαστήριο κρίνει ότι η επιβράδυνση της εκτέλεσης δεν είναι δυνατόν να επιφέρει σημαντική ζημία στην ενάγουσα, γι' αυτό το σχετικό αίτημα πρέπει να απορριφθεί ως ουσιαστικά αβάσιμο. Τέλος, μέρος των δικαστικών εξόδων της ενάγουσας πρέπει να επιβληθούν εις βάρος της πρώτης εναγόμενης, λόγω της εν μέρει νίκης και ήττας των διαδίκων.</p>	
--	--	--

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

A. Leasing

1. Μάζης Κ. Παναγιώτης : "Η Χρηματοδοτική Μίσθωση – Leasing", εκδόσεις Σάκουλλα, Αθήνα 1999
2. Γεωργιάδης Σ. Απόστολος : "Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας" (Leasing –Factoring – Forfaiting- Franchising), εκδόσεις Σάκουλλα Αθήνα – Κομοτηνή, 1995.
3. Απόστολος Σ. Γεωργιάδης : "Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας", εκδόσεις Σάκουλλα, 1998
4. Πτυχιακή Εργασία με θέμα : "Τα Νέα Χρηματοοικονομικά Προϊόντα, Παρουσίαση και Ανάλυση τους", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 1996.
5. Πτυχιακή Εργασία με θέμα : "Ο Θεσμός και η Λειτουργία του Leasing και του Factoring ", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2000.
6. Πτυχιακή Εργασία με θέμα: "Νέα Χρηματοοικονομικά Εργαλεία-Προϊόντα", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 1997.
7. Πτυχιακή Εργασία με θέμα: "Νέες Μορφές Συμβάσεων Περί του αστικού Κώδικα", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 1997.
8. Ελληνική Δικαιοσύνη, 2008, 2009, 2011.
9. Ιστοσελίδα Δικηγορικού Γραφείου Κυριάκου Κόκκινου, δικηγόρος παρ Αρείου Πάγου.

B. Factoring

1. Γεωργιάδης Σ. Απόστολος : "Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας" (Leasing –Factoring – Forfaiting- Franchising), εκδόσεις Σάκουλλα Αθήνα – Κομοτηνή, 1995.
2. Βάθης Β. Βασίλειος : "Η Σύμβαση Factoring", εκδόσεις Σάκουλλα, 1995.
3. Απόστολος Σ. Γεωργιάδης : "Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας", εκδόσεις Σάκουλλα, 1998
4. Πτυχιακή Εργασία με θέμα: "Factoring", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Τουριστικών Επιχειρήσεων, Πάτρα 2002.
5. Πτυχιακή Εργασία με θέμα: "Factoring- Ο Ρόλος του στην Οικονομία- Λογιστική Απεικόνιση- Ερμηνεία", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2008.
6. Νομικό Βήμα, 2009.

7.Ελληνική Δικαιοσύνη, 2010.

8.Ιστοσελίδα Δικηγορικού Γραφείου Αθηνών Χρήστου Καραμπάγια.

Γ. Franchising

1. . Γεωργιάδης Σ. Απόστολος : "Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας" (Leasing –Factoring – Forfaiting- Franchising), εκδόσεις Σάκουλλα Αθήνα – Κομοτηνή, 1995.

2. Απόστολος Σ. Γεωργιάδης : "Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας", εκδόσεις Σάκουλλα, 1998

3. Πτυχιακή Εργασία με θέμα: "Franchising- Η Ελληνική Πραγματοποίηση", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2003.

4. Πτυχιακή Εργασία με θέμα: "Το Franchise στη Σύγχρονη Ελληνική Πραγματικότητα", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2002.

5. Πτυχιακή Εργασία με θέμα: "Το Franchise στην Ελλάδα και Επέκταση των Επιχειρήσεων με τη μέθοδο Franchise", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Λογιστικής, Πάτρα 2006.

6. Πτυχιακή Εργασία με θέμα: "Το Franchising", Σχολή Σ.Δ.Ο, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πάτρα 1995.

7. Ιστοσελίδα Δικηγορικού Γραφείου Κυριάκος Ε. Μακαρώνα.

8. Τράπεζα Νομικών Πληροφοριών Νόμος (IntraSoft International)