

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΕΘΝΙΚΟ ΚΑΙ ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΚΟ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ  
ΣΧΟΛΗ Ν.Ο.Π.Ε.  
ΤΜΗΜΑ ΝΟΜΙΚΗΣ

:

ΤΟΜΕΑΣ Α΄ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ  
ΣΠΟΥΔΩΝ ΑΣΤΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑΚΟ ΕΤΟΣ: 2000-2001

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ  
του Ιωάννη Γεωργίου Μαζαράκου  
ΑΜ 295 ΠΜΣ

JOINT VENTURE

Επιβλέποντες

Απόστολος Γεωργιάδης  
Βασίλης Βάθης

Αθήνα 08.03.2004



# **ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ**

## **I. ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

## **II. Ο ΟΡΟΣ JOINT VENTURE. ΕΝΝΟΙΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΥΠΟΒΑΘΡΟ**

## **III. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ**

## **IV. ΜΟΡΦΕΣ ΕΜΦΑΝΙΣΗΣ**

## **V. ΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ – ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ**

- 1.Τυπολογικά Χαρακτηριστικά
- 2.Σύμπλεγμα Συμβάσεων
- 3.Η Σύμβαση Joint Venture
- 4.Σύμβαση Joint Venture και φέρουσα εταιρία
- 5.Σύμβαση Επένδυσης

## **VI. ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΑΠΟ ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ ΕΝΝΟΙΕΣ**

- 1.Κοινοπραξίες
- 2.Contractual Joint Ventures
- 3.Ευρωπαϊκός Όμιλος Οικονομικού Σκοπού
- 4.Συνδεδεμένες Επιχειρήσεις

## **VII. JOINT VENTURE ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

## **VIII.ΕΠΙΛΟΓΟΣ**

## I. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το δυναμικό στοιχείο που ανέκαθεν χαρακτήριζε την οικονομία της αγοράς γνωρίζει σήμερα μία αδιαφιλονίκητη κορύφωση: η ιλιγγιώδης εξέλιξη σε όλους τους τομείς της επιστήμης και της τεχνολογίας και η διαρκώς εντεινόμενη πλοκή των οικονομικών σχέσεων σε παγκόσμιο επίπεδο έχουν, ιδίως τις τελευταίες δεκαετίες, καταστήσει τη σύγχρονη οικονομία πεδίο διαρκούς δομικής διαφοροποίησης και σκληρό ραγδαίων μεταβολών. Η ωρίμανση των οικονομικών τάσεων της δεκαετίας '80 οδήγησε, μεταξύ άλλων, σε ένταση του ξένου ανταγωνισμού, σμίκρυνση του κύκλου ζωής των προϊόντων, αστρονομικά κόστη επενδύσεων κεφαλαίου και αυξανόμενη ζήτηση νέων τεχνολογιών. Η επιβίωση στο έτσι διαμορφούμενο οικονομικό περιβάλλον απαιτήσε και απαιτεί εγρήγορση και ευελιξία, ώστε ο καθένας από τους αναρίθμητους «παίκτες» να καταφέρει να δρέψει το μερίδιο που του αντιστοιχεί, και να αποτρέψει την «ήττα» που καιροφυλακτεί σε κάθε αλλαγή των ευμετάβολων ισορροπιών της αγοράς. Αυτή ακριβώς η απαιτούμενη προσαρμοστικότητα στις νέες ανάγκες συνιστά το γενεσιουργό λόγο μιας πληθώρας νεοσύστατων μορφών συμβάσεων σχεδιασμένων να ανταποκριθούν σε άγνωστα μέχρι τώρα δεδομένα, καθώς και το υπόβαθρο μιας γενικευμένης πλέον πρακτικής: της συνεργασίας μεταξύ των επιχειρήσεων.<sup>1</sup>

Η καθολίκευση αυτών των στοιχείων της σύγχρονης οικονομίας και η πολυμορφία τους βρίσκει το νομοθέτη μεν «ασθμαίνοντα» να προσπαθεί να πετύχει δικαιιοπολιτικά ικανοποιητική ρύθμιση κάποιων παγιωμένων (ή έστω νέο-παγιωμένων) δημιουργημάτων της συμβατικής ελευθερίας<sup>2</sup>, τον δε νομικό επιστήμονα να προσπαθεί να συμπληρώσει το κενό που παραμένει από τη φυσική αδυναμία του νομοθέτη για πλήρη και έγκαιρη ανταπόκριση, και να κατανοήσει

---

<sup>1</sup> Vyas/Shelburn/Rogers, "An analysis of strategic alliances: forms, functions and framework," *Journal of Business and Industrial Marketing*, Vol. 10, No. 3, 1995, σελ. 47-60, όπου χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι μόλις πριν μερικά χρόνια η ίδρυση «συμμαχιών» θεωρείτο ίδιο μόνο των επιχειρήσεων-γιγάντων, ενώ πλέον γίνεται κατανοητό ότι είναι το μόνο εχέγγυο βιωσιμότητας για τις περισσότερες τελικά επιχειρήσεις.

<sup>2</sup> Βλ. Α.Σ. Γεωργιάδη, *Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας*, 2000, σελ. 1-6.

την ουσία των νέων μορφωμάτων ώστε να επιτύχει ορθή κατηγοριοποίηση, υπαγωγή και αναλογία.

Η συνεργασία μεταξύ των επιχειρήσεων είναι κατεξοχήν χώρος παραγωγικός μορφωμάτων που χρήζουν τέτοιας προσέγγισης. Η δεσμευτικότητα της συνεργασίας, οι σκοποί αυτής και οι επιλεγόμενοι ως προσφορότεροι τρόποι πραγμάτωσής της είναι παράμετροι που δημιουργούν ένα μωσαϊκό διευθετήσεων, από τις εξατομικευμένες διευθετήσεις όμως είναι δυνατό να συναχθούν μορφές συνεργασίας που εμφανίζουν κοινότητα χαρακτηριστικών. Μεταξύ άλλων, πολύ συχνά γίνεται πλέον λόγος για τα λεγόμενα joint ventures, όρος που έχει βέβαια πιο μακροχρόνια παρουσία στο εξωτερικό, αλλά κάνει πλέον αισθητή την εμφάνισή του και στην Ελλάδα. Η παρούσα μελέτη θα επιχειρήσει να προσφέρει στην κατανόηση αυτής της ιδιαίτερα διαδεδομένης σήμερα μορφής συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων, η οποία αποτελεί το φεγγαλέο αντικείμενο μιας εκτεταμένης και εξαιρετικά συγκεχυμένης παγκοσμίως βιβλιογραφίας, της οποίας ωστόσο ορισμένα χαρακτηριστικά φαίνονται να έχουν αποκρυσταλλωθεί σε επαρκή βαθμό, ώστε να μην ξενίζει η αντιμετώπισή της ως ξεχωριστού συμβατικού τύπου.

## **II. Ο ΟΡΟΣ JOINT VENTURE.**

### **ΕΝΝΟΙΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΥΠΟΒΑΘΡΟ**

«Joint Venture» σημαίνει κατά λέξη «κοινή επιχείρηση» και, πιο ακριβόλεκτα, «κοινό εγχείρημα». Ο πρώτος σκόπελος στην προσπάθεια οριοθέτησης του νοήματός του προκύπτει από το γεγονός ότι στην παγκόσμια οικονομική πρακτική, αλλά και —σε μικρότερο φυσικά βαθμό— στη νομική γλώσσα, στον όρο αυτό έχει ιδίως κατά το παρελθόν αποδοθεί τέτοια ευρύτητα, όση θα ταίριαζε στη γενικευτική τάση με την οποία θα τον αντιλαμβανόταν ένας μέσος άνθρωπος με απλή εμπειρική προϋδέαση περί τα οικονομικά ή τα νομικά. Έτσι το σύννηθες ακόμη και σήμερα είναι να χρησιμοποιείται αυτός ο όρος για να αποδώσει συλλήβδην οποιαδήποτε μορφή επιχειρηματικής συνεργασίας χωρίς

διάκριση. Κριτήρια προς την κατεύθυνση πιο συγκεκριμένης οριοθέτησης ανευρίσκονται διάφορα σε επιστημονικά πονήματα που αναφέρονται στα joint ventures, όπως για παράδειγμα το στοιχείο της αμοιβαίας ωφέλειας για τις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις, ή η κοινότητα των προοπτικών επιτυχίας σε συνδυασμό με τον επιμερισμό του επιχειρηματικού κινδύνου, ή η επίτευξη κέρδους ως σκοπού της συνεργασίας<sup>3</sup>. Στην πραγματικότητα, τέτοιοι προσδιορισμοί μικρή βοήθεια προσφέρουν στο να αρθεί η έλλειψη βεβαιότητας ως προς την έννοια των joint ventures, καθώς συνιστούν στην ουσία επισημάνσεις στοιχείων που συναντώνται κατά το μάλλον ή ήττον σε κάθε συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων· κατ' αυτόν τον τρόπο αποτελούν περισσότερο ενδείξεις ότι, ακόμη σήμερα, η υποκειμενική αντίληψη αρκετών συγγραφέων για τα joint ventures δεν υφίσταται τελικά της γενικεύουσας κοινής κατανόησης αυτών, ούτε παρουσιάζει ιδιαίτερες αξιώσεις αντικειμενικότητας ως προς την επιλογή των κριτηρίων που θα εντάξουν έναν τύπο συνεργασίας μέσα στον εκάστοτε προσφερόμενο ορισμό ή θα τον αφήσουν έξω από αυτόν.

Εντούτοις, σημαντικό τμήμα της παγκόσμιας βιβλιογραφίας, τόσο της οικονομικής όσο και της νομικής, φαίνεται να συντείνει κατ' ουσίαν προς την αποδοχή της χρήσης του όρου joint venture κυρίως για την απόδοση μιας συγκεκριμένης μορφής επιχειρηματικής συνεργασίας, αυτής που αντικείμενο έχει την πραγμάτωση μίας άμεσης επένδυσης σε χώρα του εξωτερικού μέσω ίδρυσης κοινής επιχείρησης μεταξύ του ξένου επενδυτή και εντόπιου φορέα<sup>4</sup>. Η άμεση επένδυση<sup>5</sup> αντιδιαστέλλεται προς την επένδυση χαρτοφυλακίου<sup>6</sup>, κατά την οποία γίνεται απλή αγορά χρεογράφων από ημεδαπούς στην αλλοδαπή για τοποθέτηση κεφαλαίων, με συνακόλουθη εστίαση του ενδιαφέροντος του επενδυτή μόνο σε αποδόσεις και κέρδη τόκων και σε συσχετισμούς συναλλαγματικών ισοτιμιών. Στην άμεση επένδυση, αντίθετα, το σκοπούμενο είναι η ύπαρξη άμεσης επιρροής

---

<sup>3</sup> Βλ. π.χ., Clarke-Hill/Robinson/Bailey, "Skills and Competence Transfers in European Retail Alliances: a Comparison between Alliances and Joint Ventures," *European Business Review*, 98, No. 6, 1998, σελ. 300-310· Herzfeld, *Joint Ventures*, 1983, σελ. 7-12.

<sup>4</sup> Αντί πολλών βλ. Martinek, *Moderne Vertragstypen BD III*, 1993, όπου και πολλές αναφορές σε διεθνή βιβλιογραφία.

<sup>5</sup> Direct investment, Direktinvestition.

<sup>6</sup> Portfolio-investment, Portfolio-Investition.

πάνω στην προώθηση του εγχειρήματος που συνιστά το λόγο της επένδυσης κεφαλαίου, και αυτό επιτυγχάνεται με τη δημιουργία ενός κοινού οχήματος-φορέα του αντικειμένου της συνεργασίας που τελεί υπό τον άμεσο έλεγχο των συνεργαζομένων επιχειρήσεων. Υπ' αυτό το φως ο όρος joint venture αποκτά ένα συγκεκριμένο τεχνικό νόημα που γίνεται αποδεκτό από πολλούς, με αποτέλεσμα να μπορεί να θεωρηθεί ότι περιγράφει πλέον έναν αυτόνομα μορφοποιημένο συμβατικό τύπο<sup>7</sup>.

Ο όρος joint venture γεννήθηκε στις Ηνωμένες Πολιτείες, οι οποίες είναι εξάλλου η γενέτειρα όλων σχεδόν των νεοπαγών συμβατικών τύπων που γνωρίζουν τεράστια εξάπλωση στη σύγχρονη οικονομία. Ο von Bieberstein εντοπίζει την πρώτη χρήση του όρου στον προηγούμενο ήδη αιώνα, στις συμβάσεις που συνήφθησαν μεταξύ αμερικανικών σιδηροδρομικών εταιριών για την κατασκευή κοινής χρήσεως σταθμών και σιδηροτροχιών. Εδώ βέβαια η συνεργασία παραμένει σε εθνικό επίπεδο, ενώ σαν πρώιμο παράδειγμα διεθνούς joint venture αναφέρεται η ίδρυση κοινής επιχείρησης για την παραγωγή σελοφάν από την αμερικανική εταιρία Du Pont de Nemours και τη γαλλική La Cellophane<sup>8</sup>.

Η πρώτη μεγάλη ώθηση στη σύναψη joint ventures διεθνούς συνεργασίας δόθηκε στις ΗΠΑ μετά τον δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο, οπότε η χώρα αυτή αναδείχτηκε μέσα από τις πολιτικοοικονομικές ανακατατάξεις του παγκόσμιου χάρτη ως το κυρίαρχο εξαγωγικό έθνος στον κόσμο. Κύριο χαρακτηριστικό της οικονομίας της έγινε η διείσδυση σε ξένες αγορές προκειμένου να χρησιμοποιηθούν αυτές ως αγορές διάθεσης και ως αγορές προμηθειών, ακόμη και ως ευνοϊκότερα πεδία για εγκατάσταση της παραγωγής λόγω π.χ. χαμηλότερων εργατικών αμοιβών ή φορολογικών πλεονεκτημάτων. Η πορεία αυτή εμφάνισε μία σταδιακή απομάκρυνση από τη χρήση παραδοσιακότερων μεθόδων διείσδυσης, όπως οι συναλλαγές μέσω εμπορικών αντιπροσώπων, η ίδρυση αντιπροσωπειών ή η εγκατάσταση θυγατρικών εταιριών πλήρους ιδιοκτησίας, και χαρακτηρίστηκε

---

<sup>7</sup> Θα ήταν σκόπιμο ίσως να γίνει λόγος για «joint venture σε στενή έννοια», ώστε να αντιδιασταλεί ο συμβατικός τύπος από την ευρεία έννοια του όρου, που θα μπορούσε να θεωρηθεί ως περιλαμβάνουσα την ακόμη δόκιμη κατανόησή του ως —αδιάκριτα— επιχειρησιακής συνεργασίας.

<sup>8</sup> von Bieberstein, πρόλογος στο *Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture – Filiale Commune) im Konzern – und Kartellrecht*, 1979, σελ. 5.

από μία αυξανόμενη τάση συμβατικής συνεργασίας με εγχώριες επιχειρήσεις. Μέσα σε ένα περιβάλλον χαρακτηριζόμενο από τη διεθνοποίηση της ζήτησης και την πίεση του ανταγωνισμού, η ανάγκη για εδραίωση της λειτουργικής παρουσίας στις ξένες αγορές και για μεγιστοποίηση της ευελιξίας μέσα σε αυτές πρόβαλλε επιτακτικότερη. Αυτό έκανε εμφανή την ωφέλεια που θα προέκυπτε εάν συνεργασιακές σχέσεις θεμελιωμένες σε ανταλλακτικές συμβάσεις ενδυναμώνονταν με το ένδυμα της κεφαλαιακής διασύνδεσης, ανατιθέμενες σε ένα όργανο εξουσιαζόμενο από τα μέρη<sup>9</sup>. Συχνά η συμμετοχή εντόπιας επιχείρησης παρουσιαζόταν όχι απλώς ως σημαντικός πλεονεκτικός παράγοντας (λόγω, παραδείγματος χάριν, γνώσης της τοπικής επιχειρηματικής κοινότητας), αλλά και ως *conditio sine qua non* για την προσπέλαση ορισμένων αγορών που εμφανίζονταν άλλως απροσπέλαστες είτε λόγω οικονομικών κωλυμάτων (π.χ. μεγάλες διακυμάνσεις συναλλαγματικών ισοτιμιών, ιδίως τη δεκαετία του '50), είτε λόγω εμποδίων από κυβερνητικές πολιτικές στον τομέα των ξένων επενδύσεων, είτε ακόμη και λόγω πολιτισμικών διαφορών.

Πολύ γρήγορα η τάση για επέκταση μέσω ίδρυσης *joint ventures* εξαπλώθηκε πέρα από τις ΗΠΑ και υιοθετήθηκε από τα ευρωπαϊκά (και κάποια ασιατικά, π.χ. Ιαπωνία) κράτη με εξαγωγικές οικονομίες. Η στρατηγική αυτή μάλιστα κέρδισε σε σημασία κατά τη δεκαετία του '60, καθώς η έντονη απο-αποικιοποίηση στέρησε από τα τέως αποικιακά κράτη τη δυνατότητα να δραστηριοποιούνται στις αγορές των τέως αποικιών μέσω των παραδοσιακών παραχωρήσεων αδειών εκμετάλλευσης<sup>10</sup>. Ωθηση στα διεθνή *joint ventures* έδωσε ακόμη η αναπτυξιακή πολιτική των δυτικών κρατών σε σχέση με τις χώρες του Τρίτου Κόσμου, καθώς τα *joint ventures* μπορούν τόσο να αξιοποιήσουν τα πλεονεκτήματα που παρέχουν οι χώρες αυτές προς διευκόλυνση των ξένων επενδύσεων, όσο και να ξεπεράσουν τα εμπόδια που δημιουργεί η

---

<sup>9</sup> Στο παράδειγμα που δίνει ο Martinek (όπ.π., σελ. 212) χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι ένα *joint venture* που λειτουργούσε ως οργανισμός διάθεσης των προϊόντων της επενδύτριας επιχείρησης στη φιλοξενούσα χώρα θα μπορούσε να αναπτύξει, αν η παρουσία του στην εκεί αγορά εδραιωνόταν, τις δευτερεύουσες επενδύσεις της εξυπηρέτησης πελατών και συντήρησης, και αργότερα ακόμη και να αναλάβει ένα μέρος της παραγωγής, αποσπώντας το από την επενδύτρια εταιρία.

<sup>10</sup> *Concession practices*.



διαρθρωπολιτική στάση αυτών απέναντι στην ίδρυση θυγατρικών αμιγούς ξένης ιδιοκτησίας. Κατ' αντίστοιχο τρόπο προσφέρουν πρόσβαση τα joint ventures πλέον και στις ανοιχτές πια οικονομίες των χωρών του τέως ανατολικού μπλοκ.

Όσον αφορά στη σημασία των joint ventures για την οικονομία της χώρας μας, πρέπει να λεχθεί ότι η διαμόρφωση αυτής, που δεν χαρακτηρίζεται από έντονη βιομηχανική ανάπτυξη και εκτεταμένες εξαγωγές, δεν προοιωνίζει τη χρήση της σύμβασης αυτής από ελληνικές επιχειρήσεις στο ρόλο του επενδυτή με τη συχνότητα που παρατηρείται σε άλλες δυτικές χώρες. Φυσικά αυτό δεν αναιρεί τη χρησιμότητά της και το διαθέσιμο αυτής. Αντίστοιχα η Ελλάδα, τόσο στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης όσο και στο παγκόσμιο σκηνικό, ήδη παίζει το ρόλο του φιλοξενούντος κράτους σε ξένα joint ventures με ελληνική συμμετοχή και απολαμβάνει όλα τα πλεονεκτήματα που αυτή συνεπάγεται για τις συμμετέχουσες ελληνικές επιχειρήσεις. Βεβαίως, δεν πρέπει να αποκλείεται η χρήση του μορφώματος αυτού μεταξύ ελληνικών επιχειρήσεων με δραστηριότητα που δεν υπερβαίνει τα σύνορα της χώρας μας.

Στο σημείο αυτό, πρέπει να επισημανθεί ότι η ανάπτυξη που ακολουθεί θα επικεντρωθεί στο joint venture με «στενή έννοια» όπως περιγράφηκε πιο πάνω, που υποδηλώνει την ίδρυση μιας κοινής επιχείρησης από δύο ή περισσότερες νομικά και οικονομικά ανεξάρτητες επιχειρήσεις που ελέγχουν αυτή προς το σκοπό της μεταξύ τους επιχειρηματικής συνεργασίας. Από τον ορισμό αυτό λείπει το στοιχείο του διεθνούς χαρακτήρα, δηλαδή της προέλευσης των επιχειρήσεων από δύο ή περισσότερες χώρες. Κατ' αρχήν, είναι δυνατόν να δραστηριοποιούνται εν συνεργασία στο εξωτερικό δύο επιχειρήσεις με ίδια προέλευση, χωρίς συμμετοχή και εγχώριας επιχείρησης. Ο κύριος, όμως, λόγος πρόκρισης αυτού του ευρύτερου ορισμού είναι ότι ναι μεν η διαμόρφωση του συμβατικού αυτού μορφώματος συντελέστηκε στο πεδίο της διεθνούς επιχειρηματικής συνεργασίας και μέσω αυτής κατέληξε να υιοθετηθεί παντού πέρα από τη χώρα προέλευσής του, αλλά τα χαρακτηριστικά του δεν αποκλείουν σε καμία περίπτωση τη χρησιμοποίησή του ως οχήματος συνεργασίας για επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ίδια χώρα από την οποία προέρχονται. Δεν υπάρχει τίποτα που η αποδοχή αυτή να αλλάζει στη φύση του μορφώματος αυτού, κατά

τον ίδιο τρόπο που, για παράδειγμα, η ταυτότητα ή η διαφορά της εθνικότητας των μερών που συνάπτουν πώληση πράγματος δεν επηρεάζει τη φύση της σύμβασης ως πώλησης<sup>11</sup>. Εξάλλου η γενέτειρα αυτού του συμβατικού τύπου απήλαυσε τα πλεονεκτήματά του στο εθνικό επίπεδο πριν τον εξαγάγει στο διεθνές. Ακόμη και οι συγγραφείς που φαίνονται να εντάσσουν το στοιχείο της διεθνικότητας στον ορισμό του joint venture δεν αναφέρονται σε αυτό κατά την ανάλυση των ιδιαιτεροτήτων αυτής της σύμβασης, και ουδείς το προκρίνει ως διαφοροποιό στοιχείο κατά τη σύγκριση με συγγενείς μορφές. Η φαινομενικά απόλυτη σύνδεση που γίνεται από μερικούς μεταξύ των joint ventures και της άμεσης επένδυσης στο εξωτερικό δικαιολογείται ίσως από το γεγονός ότι, όπως κατέδειξε η ιστορική αναδρομή, η συγκεκριμένη μορφή συνεργασίας έγινε παγκοσμίως γνωστή και αποκρυσταλλώθηκε μέσα από τις διεθνείς επενδύσεις, τις οποίες όντως υπηρέτησε και υπηρετεί, χωρίς ωστόσο να περιορίζεται σε αυτές. Δεν θα υπήρχε λόγος να ονομάσουμε διαφορετικά και να αναλύσουμε ξεχωριστά τον ίδιο κατ' ουσίαν συμβατικό τύπο όταν αυτός επιστρατεύεται εκτός πεδίου διεθνών άμεσων επενδύσεων. Για τούτο και η αναφορά στις διεθνείς άμεσες επενδύσεις σε σχέση προς τη σύμβαση joint venture περιορίζεται στην παρούσα μελέτη στην ανάλυση του ιστορικού υπόβαθρου που την ανέδειξε.

### III. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ

Η δημιουργία ενός joint venture συνεπάγεται μία σειρά από πλεονεκτήματα για τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις άλλως απρόσιτα σε αυτές, πράγμα που εξηγεί τη μεγάλη εξάπλωση της χρήσης αυτού του μορφώματος στη σύγχρονη οικονομία.

Το σημαντικότερο ίσως πλεονέκτημα στο οποίο αποβλέπουν τα μέρη συνάπτοντας ένα joint venture είναι ο περιορισμός των επενδυτικών απαιτήσεων του σκοπούμενου εγχειρήματος. Η εξεύρεση των επενδυτικών κεφαλαίων που είναι απαραίτητα για μία επιχειρηματική επέκταση συνιστά τις περισσότερες

---

<sup>11</sup> Φυσικά σε αυτές τις περιπτώσεις τίθενται πάντα ζητήματα ιδιωτικού διεθνούς δικαίου.

φορές τον πιο θεμελιώδη παράγοντα που θα καθορίσει εάν η επέκταση αυτή μπορεί όντως να επιχειρηθεί με επαρκείς προοπτικές επιτυχίας, και ο επιμερισμός του όγκου των απαιτούμενων επενδύσεων σε δύο ή περισσότερα μέρη παρουσιάζει εμφανή πλεονεκτήματα σε σχέση με άλλες μορφές χρηματοδότησης. Ο τραπεζικός δανεισμός, για παράδειγμα, προκειμένου να προσεγγιστεί το ύψος κεφαλαίου που τώρα επιτυγχάνεται μέσω της συνεισφοράς τού άλλου μέρους, θα μπορούσε να είναι ιδιαίτερα επαχθής για την επιχείρηση, λόγω της ανάγκης απόσβεσης (σε συνδυασμό με την αδυναμία ακριβούς πρόβλεψης του βαθμού επιτυχίας του εγχειρήματος), ενώ θα καθιστούσε το εγχείρημα εξολοκλήρου μη πραγματοποιήσιμο στην περίπτωση εταιριών με περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα. Η διάθεση ιδίων κεφαλαίων, από την άλλη μεριά, για τη συγκέντρωση του συνολικού κεφαλαιακού ύψους θα μείωνε ή θα εξαντλούσε τα αποδεσμευμένα κεφάλαια που η επιχείρηση θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει για την ανάπτυξη άλλων δραστηριοτήτων, ενώ θα την αποδυνάμωνε συνολικά και ίσως ανεπανόρθωτα σε περίπτωση ατυχούς έκβασης του εγχειρήματος<sup>12</sup>.

Αυτή η παρατήρηση κάνει εμφανές το άλλο χαρακτηριστικό πλεονέκτημα των joint ventures, τον επιμερισμό του επιχειρηματικού κινδύνου. Η πάντα υπαρκτή πιθανότητα αποτυχίας στην επέκταση της τρέχουσας δραστηριότητας μιας επιχείρησης ή, και κυρίως, στην ανάληψη μιας νέας, μπορεί να λειτουργήσει ως αποτρεπτικός παράγοντας ενόψει των απωλειών που θα επέφερε. Η ανάθεση της νέας αυτής επιχειρηματικής δραστηριότητας σε ένα joint venture όχι μόνο ελαττώνει την αναλογία του κινδύνου προς τον αριθμό των συμμετεχόντων, αλλά και ταυτόχρονα μειώνει την πιθανότητα επέλευσης αυτού εξαιτίας των περισσότερων εφοδίων για την αποτροπή του που προκύπτουν από τη συνεργασία περισσότερων (σε αντιδιαστολή προς την ατομική δράση μίας) επιχειρήσεων<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> Οι παρατηρήσεις αυτές ισχύουν βεβαίως για όλα τα joint ventures, a fortiori όμως για τα διεθνή joint ventures που γίνονται σε χώρες με δυνητικό το πρόβλημα επαναπατρισμού ξένων επιχειρήσεων. (βλ. Herzfeld, *Joint Ventures*, σ. 24.)

<sup>13</sup> Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι, ειδικά στις περιπτώσεις όπου γίνεται υποβολή προσφοράς για την εκτέλεση κάποιου μεγάλου έργου (tendering for a project), οι ειδικές συμβάσεις που συνήθως συνάπτονται για την περίπτωση αποτυχίας εκτέλεσης (failure subcontracts) δεν μετριάζουν επαρκώς τα αποτελέσματα της πιθανής αποτυχίας όσο η δυνατότητα συνεργασίας με άλλες επιχειρήσεις μέσω joint venture για την υποβολή προσφοράς. Βλ. Morse, "Antitrust Issues in High-Tech Industries," *Global Competition Review*, Dec/Jan 1999/2000.

Εξάλλου, η ευπλαστότητα του περιεχομένου της σύμβασης joint venture ανάλογα με τις μοναδικές εκάστοτε συνθήκες των μερών σημαίνει ότι ο επιχειρηματικός κίνδυνος (καθώς και η επενδυτική συνεισφορά) μπορεί να μειώνεται όχι απλά πάνω στη βάση της διαίρεσης προς τον αριθμό των συμμετεχουσών επιχειρήσεων, αλλά και με άλλους τρόπους: υπάρχει, παραδείγματος χάριν, η δυνατότητα να συμφωνηθεί ότι η συνεισφορά του ενός μέρους θα συνίσταται στη μεταφορά δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας και τεχνογνωσίας στο δημιουργούμενο joint venture, πιθανώς ίσως και εξειδικευμένου τεχνικού εξοπλισμού, και ότι η κεφαλαιακή συνεισφορά θα ανήκει εξολοκλήρου στο άλλο μέρος, πράγμα που μειώνει σημαντικά τον επιχειρηματικό κίνδυνο για την πρώτη επιχείρηση<sup>14</sup>.

Το παράδειγμα τούτο μας οδηγεί σε αυτό που συνιστά ίσως την πεμπτουςία της χρησιμότητας των joint ventures για την προώθηση της οικονομίας, τη συνένωση των εφοδίων που διαθέτει η καθεμία από τις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις<sup>15</sup>. Η σύναψη joint venture είναι ίσως ο ρεαλιστικότερος<sup>16</sup> τρόπος για να εκμεταλλευτεί οικονομικά η εύρωστη επιχείρηση μία τεχνογνωσία στην οποία διαφορετικά δεν θα είχε πρόσβαση, και για να μην αποκλειστεί η κατέχουσα τα δικαιώματα επιχείρηση από την ανάπτυξη νέων προσοδοφόρων εφαρμογών της λόγω οικονομικής αδυναμίας. Ένα άλλο παράδειγμα θα μπορούσε να είναι αυτό ενός εμπορικού αντιπροσώπου ο οποίος επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί στην κατασκευή του προϊόντος που διακινεί στη δική του γεωγραφική αγορά, ενώ ο κατασκευαστής θα επιθυμούσε να μετατοπίσει μέρος της παραγωγής στη συγκεκριμένη αγορά για λόγους π.χ. μείωσης του κόστους μεταφοράς. Τους σκοπούς και των δύο θα μπορούσε να εξυπηρετήσει ένα joint venture, στο οποίο ο μὲν θα συνεισέφερε την τοπική παρουσία στη συγκεκριμένη αγορά και τη γνώση αυτής, ο δε την τεχνολογία κατασκευής του

---

<sup>14</sup> Βλ. Herzfeld, *Joint Ventures*, 1983, σελ. 25.

<sup>15</sup> “pooling of resources and skills,” Dixon, “Joint Ventures – What are their Impacts on Competition,” *Antitrust Bulletin*, Vol. 7 (1962), σελ. 398.

<sup>16</sup> Η συγχώνευση, για παράδειγμα, σαν εναλλακτική παρουσιάζει τέτοια περιπλοκότητα διευθετήσεων και τέτοια απολυτότητα δέσμευσης σε σχέση με τους χαλαρούς δεσμούς του joint venture, που αποκλείεται από μέρη που επιθυμούν να μην απωλέσουν τη νομική και οικονομική τους ανεξαρτησία, αλλά θέλουν να δρέψουν τους καρπούς της συνένωσης δυνάμεων με μία άλλη επιχείρηση.

προϊόντος. Γενικά, κάθε περίπτωση ίδρυσης joint venture θα έχει —παρά την τεράστια ποικιλομορφία της σχετικής περιπτωσιολογίας— στη βάση της την επιθυμία του ενός μέρους για κάτι που διαθέτει το άλλο και θα είναι η προτιμότερη ή η μοναδική εναλλακτική της τακτικής go-it-alone<sup>17</sup>.

Τα τρία αυτά χαρακτηριστικά πλεονεκτήματα (επιμερισμός του επενδυτικού βάρους και του επιχειρηματικού κινδύνου και συνένωση δυνάμεων) αφορούν ουσιαστικά οποιαδήποτε περίπτωση ίδρυσης joint venture, μεγεθύνονται όμως πολύ κατά κλίμακα όταν πρόκειται για joint ventures διεθνούς χαρακτήρα. Εδώ η συνεργασία ξένου επενδυτή και εντόπιας επιχείρησης (ή ακόμη και του Δημοσίου του φιλοξενούντος κράτους ή δημοσίου νομικού προσώπου) μέσω ίδρυσης joint venture παρέχει στην κοινή επιχείρηση, και επομένως στον ξένο επενδυτή, βαθιά γνώση της συγκεκριμένης αγοράς, αντίληψη των καταναλωτικών συνηθειών και απαιτήσεων, πρόσβαση στην εγχώρια επιχειρηματική κοινότητα καθώς και στις δημόσιες υπηρεσίες. Αν ο επενδυτής σκοπεύει να χρησιμοποιήσει την αγορά ως αγορά διάθεσης, η επιτόπια ύπαρξη του joint venture του επιτρέπει να απολαύσει τα πλεονεκτήματα της τοπικής εγγύτητας και της συνακόλουθης αποφυγής του κόστους διαμετακόμισης, καθώς και να ελαχιστοποιήσει τον επηρεασμό της δράσης του από διακυμάνσεις συναλλαγματικών ισοτιμιών. Επίσης η συμμετοχή εγχώριας επιχείρησης σημαίνει συνήθως ότι ένα υπάρχον σύστημα διανομής μπορεί άμεσα να τεθεί στην υπηρεσία του επενδυτή, ή έστω ότι η δημιουργία ενός νέου είναι ευκολότερη, λιγότερο δαπανηρή και παρέχει περισσότερα εχέγγυα αποτελεσματικότητας. Αν ο λόγος γίνεται για αγορά προμήθειας, τότε ένα joint venture με εγχώρια συμμετοχή εξασφαλίζει πιο εύκολα πρόσβαση στις πηγές πρώτων υλών, ίσως δε και σε τυχόν υπάρχοντα δικαιώματα προτίμησης ως προς την εκμετάλλευση αυτών, πράγμα που συνιστά σημαντικότερο επιχειρηματικό πλεονέκτημα. Όλα αυτά τα πλεονεκτήματα συχνά συμπληρώνονται από τη δυνατότητα (λόγω εγχώριας συμμετοχής) παράκαμψης καθεστώτων δασμολογικής προστασίας και εκμετάλλευσης προνομίων,

---

<sup>17</sup> Η τακτική της ατομικής δράσης αντενδείκνυται ως μη βιώσιμη σε μία περίοδο γιγάντωσης των ανταγωνιστικών πιέσεων. Βλ. Vyas/Shelburn/Rogers, “An analysis of strategic alliances” *JBIM* Vol. 10, No. 3, 1995, σελ. 47-60.

φορολογικών απαλλαγών και επιδοτήσεων. Σε αρκετές βέβαια περιπτώσεις<sup>18</sup>, η δημιουργία joint ventures με εγχώρια συμμετοχή δεν είναι απλώς η πλεονεκτικότερη, αλλά η μοναδική λύση επέκτασης της επιχειρηματικής δραστηριότητας ξένου επενδυτή σε συγκεκριμένη χώρα, όπου η ύπαρξη επιχειρήσεων αμιγούς ξένης ιδιοκτησίας είναι εξ υπαρχής απαγορευμένη. Ακόμη όμως και όταν η νομική δυνατότητα για ίδρυση θυγατρικής πλήρους ξένης ιδιοκτησίας υπάρχει, τα joint ventures, λόγω των προαναφερθέντων πλεονεκτημάτων τους, προκρίνονται ως ο προτιμητέος τρόπος προσέγγισης μιας λίγο γνωστής αγοράς με δύσκολα εκτιμήσιμες προοπτικές, ιδίως στις αναπτυσσόμενες χώρες όπου λόγω συνήθους πολιτικοοικονομικής αστάθειας ελλοχεύουν κίνδυνοι π.χ. απαλλοτριώσεων ή έλλειψης ρευστότητας συναλλάγματος<sup>19</sup>.

Βεβαίως, δεν πρέπει να παροράνται και τα πλεονεκτήματα που αποκομίζουν από τα ξένα επενδυτικά joint ventures και οι συμμετέχουσες σε αυτά εγχώριες επιχειρήσεις. Σε αυτές δίνεται η δυνατότητα πρόσβασης σε τεχνογνωσία απαραίτητη για την ανάπτυξή τους, ενώ η ανάπτυξη με τη σειρά της ακολουθείται από σωρεία θετικών οικονομικών και κοινωνικών συνεπειών για το φιλοξενούν κράτος, καθώς εμφανίζονται νέες πηγές εισοδήματος, σχηματίζονται δεσμοί με νέες αγορές και μαζί με αυτούς προοπτικές ανοίγματος, ενώ δημιουργούνται θέσεις εργασίας και εκπαίδευσης στις νέες τεχνολογίες.

Οποσδήποτε, η εκτεταμένη παρουσίαση των πλεονεκτημάτων που συνοδεύουν τη δημιουργία joint ventures και συνιστούν το λόγο της εξάπλωσής τους δεν θα πρέπει να δημιουργήσει την εντύπωση ότι η δι' αυτών επιτελούμενη συνεργασία είναι πάντα αгаστή και οδηγεί ανεξαιρέτως σε επιτυχή αποτελέσματα. Φυσικά αυτό δεν αναιρεί τη χρησιμότητά τους, αλλά έχει παρατηρηθεί ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις, εάν είχαν τη δυνατότητα, «θα προτιμούσαν μία

---

<sup>18</sup> Κυρίως, όπως ήδη αναφέρθηκε, σε περιπτώσεις αναπτυσσόμενων χωρών με αυστηρή διαρθρωπολιτική ρύθμιση των ξένων επενδύσεων. Βλ. όμως και Herzfeld, που αναφέρει το παράδειγμα του Καναδά (όπ.π., σελ. 25).

<sup>19</sup> Βλ. Martinek (όπ.π., σελ. 214), που θεωρεί αυτά τα στοιχεία ως αντενδεικνύοντα μια στρατηγική «πλήρους δέσμευσης» (“Vollengagement”).

βιώσιμη εναλλακτική από το να ξεκινήσουν ένα joint venture»<sup>20</sup>. Αυτό οφείλεται στο ότι τα joint ventures φέρουν όλα τα εγγενή ελαττώματα της συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων, μιας συνεργασίας τόσο στενής ώστε να έχει καταλήξει στη δημιουργία κοινώς ελεγχόμενου φέροντος οργάνου. Προβλήματα που συχνά αναφέρονται είναι τα ακόλουθα:

- η λήψη των αποφάσεων είναι συχνά δυσχερής, καθώς μοιράζεται μεταξύ προσώπων που συνήθως θα προσπαθούν να αποκομίσουν οφέλη από τη λειτουργία του joint venture για την εταιρία από όπου προέρχονται, και οι συγκρούσεις συμφερόντων και προσδοκιών από το κοινό εγχείρημα δεν είναι καθόλου σπάνιο φαινόμενο, ιδίως όταν στην πορεία επέρχεται μεταβολή συνθηκών ή αθροίζονται περιστατικά τριβών.
- η κάθε συμμετέχουσα εταιρία ενδέχεται να διαφέρει τόσο στο γενικό τρόπο διεύθυνσης (“management style”) από τις υπόλοιπες, ώστε η συνεργασία να προσκρούει σε αντικειμενικές δυσκολίες προσαρμογής.
- η τυχόν απουσία υψηλών στελεχών διοίκησης μιας επιχείρησης από το διοικητικό όργανο του joint venture μπορεί να χαλαρώσει τόσο τον έλεγχο ώστε να το καταστήσει αναποτελεσματικό, ή να μειώσει την αίσθηση δέσμευσης και εμπιστοσύνης στα μάτια των υπόλοιπων μερών.
- τυχόν αποτυχία του joint venture είναι δυνατό να βλάψει ανεπανόρθωτα την επιχειρηματική εικόνα ενός ή όλων των μερών του.

Με τη σύντομη σκιαγράφηση των κινδύνων που ελλοχεύουν στην επιλογή της δημιουργίας ενός joint venture, γίνονται φανερά ορισμένα σημαντικά στοιχεία που πρέπει να τυγχάνουν εξονυχιστικής εξέτασης από όσους αποβλέπουν στο να επωφεληθούν από τα αδιαμφισβήτητα πλεονεκτήματα αυτού του συμβατικού μορφώματος. Η προσεκτική επιλογή συνεργατών και διαμόρφωση του περιεχομένου των σχετικών συμβάσεων είναι ζωτικής σημασίας. Ο όγκος της

---

<sup>20</sup> Βλ. Herzfeld, όπ.π., σελ. 23. Εξαίρεση αποτελεί φυσικά η περίπτωση κατά την οποία η δημιουργία joint venture γίνεται με σκοπό τον περιορισμό του ανταγωνισμού (για τα ζητήματα ανταγωνισμού που εγείρουν τα joint ventures, βλ. παρακάτω στο οικείο μέρος).

παγκόσμιας βιβλιογραφίας πάνω στο θέμα της πρόληψης των «παρενεργειών» των joint ventures είναι μία ακόμη απόδειξη της χρησιμότητάς τους<sup>21</sup>.

#### IV. ΜΟΡΦΕΣ ΕΜΦΑΝΙΣΗΣ

Η μεγάλη ποικιλομορφία που χαρακτηρίζει τη συνολική εικόνα των joint ventures στην παγκόσμια πρακτική δεν αποκλείει τη δυνατότητα κατηγοριοποίησής τους με βάση διάφορα κριτήρια, αν και η έλλειψη στερεοτυπικότητας των μορφών εμφάνισης λίγα περιθώρια αφήνει για αξιώσεις απόλυτης ομοιογένειας των προτεινόμενων περιπτωσιολογικών ομαδοποιήσεων. Η κατηγοριοποίηση πάντως αυτή αντικατοπτρίζει πτυχές της οικονομικής λειτουργίας των joint ventures και ουσιαστικά στερείται νομικής σημαντικότητας, γι' αυτό και της αφιερώνεται μόνο μία συνοπτική επισκόπηση.

Μία από τις πιο καθιερωμένες διακρίσεις είναι αυτή που γίνεται με βάση την επιχειρηματική σχέση στην οποία τελούν τα μέρη ως αυτόνομες λειτουργούσες επιχειρήσεις ή μία προς την άλλη εκτός joint venture, καθώς και τη σχέση αυτών προς το δημιουργούμενο joint venture. Στην περίπτωση όπου αυτές δραστηριοποιούνται στον ίδιο, κατά το μάλλον ή ήττον, επιχειρηματικό χώρο, και η δημιουργούμενη κοινή επιχείρηση προορίζεται να αναλάβει δράση αντίστοιχη —εξολοκλήρου ή κατά ένα μέρος— με αυτή των ιδρυτριών, τότε γίνεται λόγος για «οριζόντια joint ventures» (horizontal joint ventures). Αυτή είναι η περίπτωση που

---

<sup>21</sup> Βλ. ενδεικτικά New York State Bar Association, *The Joint venture – a modern means of business expansion*, Albany NY 1986· O'Toole/Mitchell, *Successful private equity investing: legal, financial & strategic techniques*, NY Practising Law Institute, 1998· Boston, MA, *How to structure and operate international joint ventures*, Massachusetts, 1990· Tedeschi, *Avoidance and Resolution of conflicts in joint venture corporations*, 1982· Melvin, "Getting Started: Tips for negotiating a joint-venture contract that covers all the bases," *The China Business Review* 22, No. 3 (1995), σελ. 21-25· Sayer, "Negotiating International Joint Venture Agreements," *International Company & Commercial Law Review*, 12, Part 1 (2001)· Salba/Brahm, "Planning versus Contracting for International Joint Venture Success: The Case for Replacing contract with Strategy," *The Columbia Journal of Transnational Law*, 31, No. 1 (1993) σελ. 283-318.



συναντάται συχνότερα στην πράξη<sup>22</sup>. «Κάθετα» (vertical) joint ventures πρόκεινται όταν οι ιδρύτριες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται μεν στον ίδιο επιχειρηματικό κύκλο, αλλά σε διαφορετικά στάδια της διαδικασίας παραγωγής, λόγου χάρη παραγωγός πρώτων υλών και κατασκευαστής τελικού προϊόντος· ή όταν οι ιδρύτριες βρίσκονται στο ίδιο στάδιο και ιδρύουν joint venture για συνεργασία σε προηγούμενο ή επόμενο στάδιο της διαδικασίας, π.χ. δημιουργία κοινής πηγής προμηθειών ή κοινού συστήματος διάθεσης. Τέλος, «conglomerate»<sup>23</sup> αποκαλούνται τα joint ventures όπου το αντικείμενο της κοινής επιχείρησης δεν σχετίζεται με τη δραστηριότητα των μερών, για τούτο και σπάνια συναντώνται στην πράξη<sup>24</sup>. Η διάκριση των joint ventures σε οριζόντια, κάθετα και conglomerate είναι ίσως η μόνη που έχει σημασία για το νομικό, όχι από την πλευρά της τυπολογίας ή της νομικής φύσης του μορφώματος αυτού, αλλά από πλευράς δικαίου του ανταγωνισμού, για το οποίο η υπαγωγή ενός joint venture in concreto σε έναν από αυτούς τους τύπους αποτελεί μία prima facie ένδειξη δυνατότητας καταστρατηγήσεων<sup>25</sup>.

Περαιτέρω τα joint ventures μπορούν να ταξινομηθούν ανάλογα με το αντικείμενο της συνεργασίας σε κατηγορίες όπως joint ventures έρευνας και

---

<sup>22</sup> Σχεδόν το 80% του συνόλου των δημιουργούμενων joint ventures. Βλ. Benci & Seibert, *Joint Ventures als Marketing-Problem*, 1979, σελ. 33.

<sup>23</sup> Δεν υπάρχει δόκιμη απόδοση του όρου στα ελληνικά. Ο όρος «συνεταιριστικός» δεν ικανοποιεί.

<sup>24</sup> Ο Martinek (όπ.π., σελ. 217) αναφέρει ότι στις περιπτώσεις των conglomerate joint ventures θα προέχει το στοιχείο της καθαρής κεφαλαιακής συμμετοχής στο joint venture, όπως αυτό αντιδιαστέλλεται από την πρόθεση ελέγχου καθαρής της επιχειρηματικής λειτουργίας του (δηλαδή θα πρόκειται ουσιαστικά για επένδυση χαρτοφυλακίου και όχι άμεση). Θα πρέπει να προστεθεί ότι, στην όντως σπάνια περίπτωση όπου η κεφαλαιακή συμμετοχή σε ένα joint venture δεν φαίνεται να συνδέεται με κάποιον ορατό σκοπό συνεργασίας μεταξύ των ιδρυτριών επιχειρήσεων (έστω σε έναν λειτουργικά μη σχετιζόμενο με αυτές τομέα), θα δημιουργούνται υπόνοιες χρήσης του μορφώματος αυτού προς καταστρατήγηση του ελεύθερου ανταγωνισμού (βλ. επόμενη υποσημείωση).

<sup>25</sup> Για την αντιμετώπιση των joint ventures στο δίκαιο του ανταγωνισμού, βλ. παρακάτω στο οικείο μέρος. Αρκεί να αναφερθεί εδώ ότι τη μεγαλύτερη απειλή για τον ελεύθερο ανταγωνισμό συνιστούν τα οριζόντια joint ventures, λόγω δραστηριοποίησης στην ίδια αγορά. Εντούτοις, ακόμη και τα conglomerate δεν πρέπει να εκφεύγουν του ελέγχου για περίπτωση καταστρατηγήσεων. Βλ. Whish, *Competition Law*, 1993, σ. 665-669· Reynolds, "Mergers and Joint Ventures: The Vertical Dimension," *Fordham Corporate Law Institute* 1997, σ. 153· Alonso, "Vertical Aspects of Mergers, Joint Ventures and Strategic Alliances," *Fordham Corporate Law Institute*, 1997, σ. 129.

ανάπτυξης, παραγωγής, διάθεσης, προμήθειας, συντονισμού κ.λπ., ενώ ανάλογα με το σκοπό της συνεργασίας σε joint ventures επέκτασης μεριδίου αγοράς, επιμερισμού της αγοράς, ανάπτυξης ή μεταφοράς τεχνολογιών, αναδόμησης επιχειρήσεων, εκλογίκευσης του δυναμικού παραγωγής κ.λπ. Με βάση τη νομική φύση των ιδρυτριών επιχειρήσεων μπορεί να γίνει η διάκριση ανάμεσα σε joint ventures όπου όλα τα μέρη είναι νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου και joint ventures όπου υπάρχει συμμετοχή νομικού προσώπου δημοσίου δικαίου, ακόμη και του Δημοσίου, οπότε οι επιδιωκόμενοι σκοποί θα ανάγονται, τουλάχιστον εν μέρει, σε ζητήματα εθνικής οικονομίας. Joint ventures μπορούν να δημιουργούνται, όπως προαναφέρθηκε, από επιχειρήσεις που προέρχονται από την ίδια χώρα μέσα στην ίδια τη χώρα προέλευσής τους, αλλά και από επιχειρήσεις διαφορετικής προέλευσης στη χώρα μίας από αυτές, ή κοινής προέλευσης σε τρίτη χώρα, ή διαφορετικής προέλευσης σε τρίτη χώρα. Ο λόγος τότε γίνεται για διεθνή joint ventures. Επίσης, στην πλειοψηφία των περιπτώσεων η δημιουργία ενός joint venture συμπίπτει με τη δημιουργία μίας νέας νομικής οντότητας που φέρει την κοινή επιχείρηση, δεν αποκλείεται όμως φορέας της νέας επιχείρησης να γίνει ήδη υπάρχουσα θυγατρική με απόκτηση μεριδίου σε αυτήν από το άλλο μέρος (ή τα άλλα μέρη). Τέλος, μπορεί να γίνει διάκριση ανάμεσα σε joint ventures ισότιμης συμμετοχής και πλειοψηφικής συμμετοχής: το joint venture όπου τα μέρη τελούν σε απόλυτη ισοτιμία, τόσο από πλευράς κεφαλαιακής συμμετοχής όσο και από πλευράς δικαιωμάτων ψήφου, είναι περισσότερο ένας ιδεώδης τύπος της θεωρίας παρά μία όντως απαντώμενη διαμόρφωση στην πράξη, όπου άλλωστε θα οδηγούσε σε αδιέξοδα λόγω δυσκολιών διεύθυνσης<sup>26</sup>. Στην πράξη συναντώνται ουσιαστικά μόνο joint ventures πλειοψηφικής συμμετοχής, με τα ποσοστά συμμετοχής να διαμορφώνονται συχνά ανάλογα με την έκταση της συνεισφοράς του κάθε μέρους στην κοινή επιχείρηση<sup>27</sup>, πολλές φορές όμως κατ' ουσίαν ανάλογα με τη διαπραγματευτική δύναμη του κάθε μέρους. Συνήθως το πιο αδύναμο μέρος περιορίζεται σε μία δεσμεύουσα μειοψηφία, αν και οι ρυθμίσεις

---

<sup>26</sup> Βλ. Martinek, όπ.π., σελ. 217.

<sup>27</sup> Π.χ., ανάλογα με το ποσοστό συνεισφοράς στην παραγωγή.

μεταξύ των μερών πάνω στο θέμα του ελέγχου της κοινής επιχείρησης ποικίλλουν<sup>28</sup>.

## **V. ΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ – ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ**

### **1. Τυπολογικά Χαρακτηριστικά**

Δεν χωρεί αμφιβολία ότι η απόπειρα προσδιορισμού των ουσιωδών γνωρισμάτων μίας σύμβασης μη ρυθμιζόμενης από το νόμο ενέχει τον κίνδυνο κάποιου βαθμού αυθαιρεσίας εκ μέρους του γράφοντος, ακόμη και αν πρόκειται για κάποια από τις τυποποιημένες στις συναλλαγές συμβάσεις. Ακόμη πιο παρακινδυνευμένη παρουσιάζεται μία τέτοια προσπάθεια στην περίπτωση που δεν υπάρχει καν ομοφωνία ως προς το αν η υπόσταση ενός μορφώματος ως ξεχωριστού συμβατικού τύπου πρέπει να καταφαθεί, όπως συμβαίνει στην περίπτωση του joint venture. Η ποικιλία των προτεινόμενων ορισμών και οι μεγάλες διαφορές στο εύρος αυτών είναι χαρακτηριστικές στην παγκόσμια βιβλιογραφία πάνω στα joint ventures, και πολύ συχνά δεν εμφανίζονται καθαρά τα κριτήρια πρόκρισης του ενός ή του άλλου ορισμού, με αποτέλεσμα να υπάρχει σύγχυση και να μην ικανοποιείται η ανάγκη για νομική ακριβολογία. Υπό το πρίσμα αυτό φαίνεται ορθή η διαπίστωση του Herzfeld<sup>29</sup> ότι «οι ορισμοί υπηρετούν ένα συγκεκριμένο σκοπό και δεν έχουν απόλυτη και αυτόνομη αξία», τουλάχιστον ιδωμένη με την έννοια ότι οι περισσότεροι συγγραφείς τους χρησιμοποιούν σαν εργαλείο εξ υπαρχής καθορισμού («ξεκαθαρίσματος») του τι θα αποτελέσει αντικείμενο της ακολουθούσας ανάπτυξης και, εάν προτίθενται να συμπεριλάβουν σε αυτή κάτι παραπάνω από ό,τι τυχόν κάποιος άλλος αναλυτής, το συμπεριλαμβάνουν στον ορισμό<sup>30</sup>.

---

<sup>28</sup> Για το ζήτημα του κοινού ελέγχου βλέπε παρακάτω.

<sup>29</sup> όπ.π., σελ. 11.

<sup>30</sup> Ο ίδιος ο Herzfeld κάνει επανειλημμένες αναφορές σε ορισμούς άλλων που συμπίπτουν ή διαφοροποιούνται από εκείνον που ο ίδιος επιλέγει για τη μελέτη του. Πρέπει βέβαια να επισημανθεί ότι σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση και το εύρος του ορισμού παίζει η σκοπιά

Στην παρούσα μελέτη έχει ήδη γίνει μία σε πρώτο επίπεδο παρουσίαση της έννοιας που γίνεται δεκτό ότι σημαίνεται με τον όρο joint venture, ως όρο περιγράφοντα ένα συγκεκριμένο τύπο σύμβασης. Στο σημείο αυτό θα γίνει μία σύντομη αναφορά στα τυπολογικά γνωρίσματα του συμβατικού αυτού τύπου υπό την αποδεχθείσα έννοια, προκειμένου να γίνει κατανοητό με περισσότερη βεβαιότητα πότε ένα μόρφωμα των συναλλαγών θα μπορεί να ενταχθεί σε αυτόν. Στο πλαίσιο της μόλις σκιαγραφηθείσας πολυφωνίας, η επιλογή δεν μπορεί παρά να είναι του γράφοντος, πιστεύεται όμως ότι αντικατοπτρίζει την αντίληψη για την έννοια των joint ventures που φαίνεται πλέον να επικρατεί, και με αυτό το κριτήριο προκρίνεται.

#### — *Ίδρυση κοινής επιχείρησης*

Στο επίκεντρο των joint ventures βρίσκεται η ίδρυση κοινής επιχείρησης από τα συμβαλλόμενα μέρη, δηλαδή ενός κοινού φορέα του αντικειμένου της μεταξύ τους συνεργασίας. Ο κοινός αυτός φορέας θα πρέπει να είναι μία οντότητα νομικά αυθύπαρκτη και διακριτή από τους ιδρυτές του ώστε να μπορεί να γίνει λόγος για joint venture, διαφορετικά θα πρόκειται για άλλη μορφή συνεργασίας. Πράγματι, ελάχιστοι είναι αυτοί που δέχονται τη δυνατότητα κατάφασης της ύπαρξης ενός joint venture χωρίς αυτό το στοιχείο και θεωρούν ότι αρκεί, για παράδειγμα, να είναι επιφορτισμένη με τη διεκπεραίωση της συνεργασίας απλά μία κοινή επιτροπή συσταθείσα από τα μέρη επί τούτου<sup>31</sup>. Το ζήτημα άπτεται του βαθμού της δέσμευσης που αναλαμβάνουν τα μέρη για την προώθηση της μεταξύ τους σκοπούμενης συνεργασίας, και είναι εμφανές ότι πολύ μικρότερη είναι η δέσμευση όταν απλά υπάρχει ένα όργανο συντονιστικό της δράσης των μερών στο συγκεκριμένο τομέα συνεργασίας, και πολύ μεγαλύτερη όταν η δράση αυτή αποξενώνεται από τα μέρη και ανατίθεται σε χωριστό φορέα<sup>32</sup>.

---

εξέτασης του αντικειμένου· για παράδειγμα η εξέταση των joint ventures από τη σκοπιά του δικαίου του ανταγωνισμού τείνει σε ευρύτατους ορισμούς.

<sup>31</sup> Βλ. π.χ. Goyder, *EC Competition Law*, 1998, σ. 424.

<sup>32</sup> Χαρακτηριστικά λέγεται ότι τα joint ventures βρίσκονται στη μέση της απόστασης μεταξύ απλών συμφωνιών συνεργασίας και πλήρους συγχώνευσης. Βλ. Clarke-Hill/Robinson/Bailey, "Skill and competence transfers in European retail alliances: a comparison between alliances and joint ventures," *European Business Review*, Vol. 98, No. 6, 1998, σ. 302.

Όσον αφορά στη νομική μορφή του φορέα της κοινής επιχείρησης, στην συντριπτική πλειοψηφία των περιπτώσεων θα πρόκειται για κεφαλαιουχική εταιρία. Οι κεφαλαιουχικές εταιρίες είναι ο εταιρικός τύπος που ενδείκνυται στην πράξη για την ανάπτυξη επιχειρηματικής δραστηριότητας μεγάλης κλίμακας, και είναι αναμενόμενο ότι τα μέρη θα αποβλέπουν στον περιορισμό της ευθύνης στην εταιρική περιουσία ενός αυθύπαρκτου νομικού προσώπου, ενώ δεν αποκλείεται να χρησιμοποιηθεί αυτό από τους συμβαλλόμενους σαν δίοδος για ένταξη στη χρηματιστηριακή αγορά. Ειδικά στην περίπτωση των διεθνών joint ventures, είναι πολύ πιθανό ο τύπος της εταιρίας να καθορίζεται περιοριστικά από το δίκαιο του φιλοξενούντος κράτους για τις ξένες επενδύσεις. Πάντως, δεν πρέπει να θεωρηθεί αποκλεισμένο το ενδεχόμενο να επιλέξουν τα μέρη τη μορφή μιας προσωπικής εταιρίας<sup>33</sup>, ιδιαίτερα όταν στις επιθυμίες τους βαρύνει η ευκολία ίδρυσης, η έλλειψη τυπικότητας στη διαμόρφωση και η ευελιξία στην περίπτωση αλλαγής συνθηκών<sup>34</sup>. Οπωσδήποτε, η ύπαρξη νομικής προσωπικότητας είναι αναγκαία για να πληρούται ο όρος του νομικά αυθύπαρκτου.

Περισσότερο αμφισβητούμενο φαίνεται να είναι το ζήτημα του κατά πόσο απαιτείται να δημιουργηθεί μία νέα νομική οντότητα ως φορέας της κοινής επιχείρησης ή εάν το ρόλο αυτό μπορεί να αναλάβει μία ήδη υπάρχουσα. Και εδώ δεν θα πρέπει να περιορίσουμε την έννοια του joint venture με βάση το εξωτερικό γεγονός της γένεσης ενός νέου νομικού προσώπου. Αυτό που προέχει στα joint ventures είναι η γένεση μίας κοινής επιχείρησης, δηλαδή μίας επιχείρησης που δεν προϋπήρχε ως από κοινού εξασκούμενη από τα συμβαλλόμενα μέρη, και η ανάθεση αυτής σε όργανο νομικά αυθύπαρκτο και διακριτό από τους ιδρυτές του, όπως εξηγήθηκε παραπάνω. Τα στοιχεία αυτά πληρούνται όταν, για παράδειγμα, την κοινή επιχείρηση αναλαμβάνει μία ήδη υπάρχουσα θυγατρική ενός των συμβαλλομένων, στην οποία πλέον αποκτά συμμετοχή και ο άλλος ή και οι άλλοι συμβαλλόμενοι του joint venture. Η φέρουσα εταιρία προϋπήρχε ως νομικό πρόσωπο, αλλά φορέας της κοινής επιχείρησης —και υποκείμενο του κοινού ελέγχου των μερών— μόνο με τη σύναψη του joint venture κατέστη.

---

<sup>33</sup> Βλ. Martinek, ό.π., σελ. 218.

<sup>34</sup> Βλ. *Joint Ventures in Europe: A Collaborative Study of Law and Practice*, London Butterworths, 1991, (prep. by Bruckhaus Westrick Stegemann Law Firm), σελ. 75-76.

— Συμβαλλόμενα μέρη

Είναι ήδη προφανές ότι σε ένα joint venture μπορούν να συμβληθούν περισσότερα από δύο μέρη. Το ερώτημα που τίθεται είναι κατά πόσο θα πρέπει να τεθεί ένα όριο στον αριθμό των συμβαλλόμενων μερών, με άλλα λόγια κατά πόσο θα πρέπει να θεωρηθεί συμβατή με την έννοια του joint venture η ύπαρξη απεριόριστου αριθμού συμβαλλομένων. Υπάρχουν συγγραφείς που δεν θέτουν όριο στον αριθμό των συμβαλλομένων<sup>35</sup>. Η πλειονότητα όμως αποδέχεται ρητά<sup>36</sup> ή συνάγεται ότι αποδέχεται<sup>37</sup> μικρό αριθμό συμβαλλομένων. Το ζήτημα έχει περισσότερο θεωρητική σημασία, γιατί η συντριπτική πλειοψηφία των joint ventures στην πράξη έχει να επιδείξει συνήθως δύο ή λίγο περισσότερα συμβαλλόμενα μέρη. Σε περίπτωση που εμφανίζεται in concreto μόρφωμα χαρακτηριζόμενο ως joint venture με ασυνήθιστα μεγάλο αριθμό συμβαλλομένων, το πιθανότερο είναι ότι θα υπάρχουν και άλλοι παράγοντες διαφοροποίησής του από την τυπολογία της σύμβασης αυτής<sup>38</sup>. Βεβαίως, πρέπει να επισημανθεί ότι ο λόγος εδώ γίνεται για τα μέρη που συνάπτουν τη σύμβαση joint venture και έχουν τον έλεγχο της δημιουργούμενης φέρουσας εταιρίας, και όχι για τυχόν περαιτέρω συμμετέχοντες στην τελευταία.

Ομοφωνία φαίνεται να υπάρχει και ως προς το ότι joint venture συνάπτεται μεταξύ μερών που τελούν σε σχέση νομικής και οικονομικής ανεξαρτησίας μεταξύ τους. Μπορεί να πρόκειται τόσο για κεφαλαιουχικές<sup>39</sup> όσο και για προσωπικές εταιρίες, ενώ συμβαλλόμενος σε ένα joint venture μπορεί να είναι ακόμη και νομικό πρόσωπο δημοσίου δικαίου ή ακόμη και το Δημόσιο, οπότε η συνεργασία θα άπτεται της εθνικής οικονομίας ή θα επικεντρώνεται σε έργα υποδομής, ή θα συντελείται στα πλαίσια ξένης επένδυσης με συμμετοχή του φιλοξενούντος

<sup>35</sup> Βλ. π.χ. Ritter and Overbury, *όπ.π.*, σελ. 605.

<sup>36</sup> Βλ. π.χ. Herzfeld, *όπ.π.*, σελ. 9.

<sup>37</sup> Βλ. π.χ. Martinek, *όπ.π.*, σελ. 219.

<sup>38</sup> Π.χ., ίσως στο θέμα του κοινού ελέγχου (βλ. παρακάτω).

<sup>39</sup> Είναι σκόπιμο να σημειωθεί σ' αυτό το σημείο, ότι ένας από τους γενεσιουργούς λόγους της σύμβασης joint venture στην πατρίδα της, τις Ηνωμένες Πολιτείες, ήταν η απαγόρευση —που ισχύει ακόμη και σήμερα σε πολλές πολιτείες— σε κεφαλαιουχικές εταιρίες να συμβάλλονται προς ίδρυση προσωπικής εταιρίας (partnership), με αποτέλεσμα να χρησιμοποιηθεί το joint venture ως μέσο καταστράτηγησης αυτής της απαγόρευσης.

κράτους στο διεθνές joint venture. Κανείς δε φαίνεται να έχει υποστηρίξει τη δυνατότητα συμμετοχής φυσικών προσώπων σε joint venture, πράγμα που, και σε θεωρητικό ακόμη επίπεδο, θα ήταν ξένο προς την κλίμακα επιχειρηματικής συνεργασίας που αφορά το συγκεκριμένο μόρφωμα.

#### — Σκοπός

Ο σκοπός που επιδιώκεται με τη συνεργασία των συμβαλλομένων μερών μέσω της ίδρυσης κοινής επιχείρησης μπορεί να είναι εμπορικός, δεν θα πρέπει όμως επουδενί να αποκλειστεί η επιδίωξη σκοπού μη εμπορικού. Αν και από κάποιους συγγραφείς προσάγεται το στοιχείο της κερδοσκοπίας ως ουσιώδες εννοιολογικό γνώρισμα του joint venture<sup>40</sup>, στην πραγματικότητα δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις όπου η λειτουργία ενός joint venture δεν είναι κερδοσκοπική, όπως συμβαίνει για παράδειγμα στην περίπτωση όπου ένα joint venture ιδρύεται για την απόκτηση πρόσβασης σε κοινή πηγή προμήθειας πρώτων υλών ή για την προώθηση της έρευνας σε κάποιον τομέα<sup>41</sup>. Διαφορετικό, βεβαίως, είναι το θέμα του κατά πόσο η λειτουργία του joint venture θα αποφέρει εμμέσως κέρδη στις επιχειρήσεις των συμβαλλομένων μερών.

Το σημαντικότερο ζήτημα που αναφύεται αναφορικά με το σκοπό που υπηρετείται από τη λειτουργία της κοινής επιχείρησης είναι το κατά πόσο θα πρέπει να σκοπείται η ανάληψη συνεχιζόμενης επιχειρηματικής δραστηριότητας από αυτή, ή εάν θα αρκεί η σύστασή της για τη διεκπεραίωση συγκεκριμένου εγχειρήματος. Η επικρατούσα τάση φαίνεται να κλίνει προς την πλευρά της προοπτικής μονιμότητας της δραστηριότητας της κοινής επιχείρησης<sup>42</sup>. Αν μη τι άλλο, το στοιχείο που θα πρέπει να βαρύνει για την κατάφαση της ύπαρξης joint venture είναι κατ' επικρατέστερη γνώμη η χρονική διάρκεια<sup>43</sup>, ώστε, εάν αυτό το στοιχείο υπάρχει, να μπορούν να ενταχθούν στην έννοια του joint venture και συγκεκριμένα εγχειρήματα (projects) που εκτείνονται σε κλίμακα χρόνου.

---

<sup>40</sup> Π.χ., Young and Bradford, *Joint Ventures: Planning and Action*, 1981, σελ. 11-15.

<sup>41</sup> Βλ. Herzfeld, όπ.π., σελ.10. Για το τεράστιο θεωρητικό ζήτημα της σχέσης εμπορικότητας και κερδοσκοπίας βλ. Παμπούκη/Παπαδρόσου-Αρχανιωτάκη, *Εμπορικό Δίκαιο*, 2001, σελ. 27 επ.

<sup>42</sup> Π.χ., Young and Bradford, όπ.π.

<sup>43</sup> Βλ. Martinek, όπ.π., σελ. 217· λιγότερο καθαρά Herzfeld, όπ.π., σελ 8-11.

### — Κοινός έλεγχος

Στην παρούσα μελέτη ο κοινός έλεγχος των συμβαλλομένων μερών πάνω στην ιδρυόμενη κοινή επιχείρηση θεωρείται απαραίτητη προϋπόθεση για την αποδοχή της ύπαρξης joint venture. Αν και δεν λείπουν συγγραφείς που δέχονται τη δυνατότητα ατομικού ελέγχου εκ μέρους μίας μόνο των ιδρυτριών<sup>44</sup>, η πλειονότητα εντάσσει τον κοινό έλεγχο στα ουσιώδη εννοιολογικά γνωρίσματα των joint ventures<sup>45</sup>.

Συνήθως νομίζεται ότι ο βαθμός ελέγχου που έχει το κάθε μέρος αντικατοπτρίζεται στο ποσοστό κεφαλαιακής συμμετοχής του στην κοινή επιχείρηση. Στην πραγματικότητα, οι παράγοντες που προσδιορίζουν την έκταση που έχει η δυνατότητα ελέγχου του κάθε μέρους ποικίλλουν. Η ποικιλομορφία των διευθετήσεων, όπου καταλήγουν οι συμβαλλόμενοι στην προσπάθειά τους να εξασφαλίσουν όσο το δυνατό ικανοποιητικότερο de facto έλεγχο ο καθένας για τον εαυτό του, προσδίδει το δυναμικό στοιχείο στη διεύθυνση του joint venture, χωρίς το οποίο —όπως στην προαναφερθείσα ιδεατή περίπτωση απόλυτης ισοτιμίας— η λειτουργία του joint venture θα κατέληγε σε αδιέξοδο. Κατ' αρχήν, πρέπει να επισημανθεί η διαφορά που υπάρχει ανάμεσα στις διαχειριστικές αποφάσεις που λαμβάνονται από τα μέρη ως μετόχους στα πλαίσια γενικής συνέλευσης, όπως λόγου χάρη η διάθεση των ετήσιων κερδών, και τις αποφάσεις που αφορούν τη συνεχή διεύθυνση της κοινής επιχείρησης και λαμβάνονται από το διοικητικό συμβούλιο ή άλλης μορφής όργανο διοίκησης αυτής<sup>46</sup>. Είναι κυρίως στο επίπεδο αυτών των τελευταίων που εκδηλώνεται η πραγματική συσχέτιση δυνάμεων των μερών όσον αφορά τον κοινό έλεγχο της κοινής επιχείρησης. Σε αυτό το πνεύμα, ο συμβαλλόμενος που τυχόν βλέπει την κεφαλαιακή ισχύ του περιορισμένη σε σχέση με αυτή του άλλου ή των άλλων μερών, θα έχει προσπαθήσει να κατοχυρώσει ισότιμα δικαιώματα ψήφου στο διοικητικό όργανο,

---

<sup>44</sup> Π.χ., Franko, *Joint Venture Survival*, 1979, σελ. 19.

<sup>45</sup> Π.χ., Goyder, όπ.π., σελ. 424-425, Martinek, όπ.π., σελ. 218, Herzfeld, όπ.π., σελ. 8-9. Εξάλλου, εάν τον έλεγχο έχει μόνο το ένα μέρος, τότε η κατάσταση θα προσομοιάζει στην ίδρυση συνήθους μορφής (όχι κοινής) θυγατρικής.

<sup>46</sup> Βλ. Goyder, όπ.π., σελ. 425.



ή να εξασφαλίσει δικαιώματα αρνησικυρίας επί ζητημάτων στρατηγικής σημασίας, ή να δημιουργήσει μαζί με άλλους ενώσεις κοινής άσκησης δικαιώματος ψήφου με συμφωνία ή de facto λόγω ύπαρξης ισχυρών κοινών συμφερόντων. Ενδέχεται επίσης να έχει χρησιμοποιήσει τη δυνατότητα έκδοσης μετοχών χωρίς ψήφο για την εξισορρόπηση δυνάμεων στις γενικές συνελεύσεις, ενώ μπορεί να έχει προσπαθήσει να εξασφαλίσει συμβατικά την προοπτική σταδιακής εξίσωσης των συμμετοχών στο κεφάλαιο, να παρακρατήσει την κυριότητα του προσφερόμενου εξοπλισμού, να παρακρατήσει δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας παραχωρώντας μόνο την άδεια χρήσης αυτών κ.λπ. Η ύπαρξη ρυθμίσεων αυτού του τύπου πρέπει να τυγχάνει εξονυχιστικής εξέτασης παράλληλα προς την εξέταση των ποσοστών κεφαλαίου κάθε μέρους, προκειμένου να συμπερανθεί ή όχι η κοινότητα του ελέγχου. Ανάλογα βεβαίως ισχύουν και στην —σπάνια— περίπτωση όπου ως φορέας της κοινής επιχείρησης έχει επιλεγεί μη κεφαλαιουχική εταιρία, αν και εκεί οι σχέσεις των μερών θα εμφανίζονται λιγότερο περίπλοκες και το μέγεθος των εισφορών θα είναι συνήθως περισσότερο αξιόπιστος δείκτης του συσχετισμού δυνάμεων. Εν πάση περιπτώσει, κοινότητα ελέγχου θα πρέπει να γίνεται δεκτή και όταν τα στοιχεία αυτής συντρέχουν ως προς λίγους μόνο —τουλάχιστον δύο— από τους συμμετέχοντες στην κοινή επιχείρηση.

### *— Εθνικότητα των μερών*

Για τους λόγους που εξηγήθηκαν παραπάνω<sup>47</sup>, η παρούσα μελέτη δεν περιορίζει την έννοια του joint venture στην κοινή επιχείρηση που ιδρύεται στα πλαίσια άμεσης επένδυσης στο εξωτερικό, παρά την αρκετά εξαπλωμένη —σε καμία όμως περίπτωση καθολική— τάση να γίνεται αυτή η ταύτιση.

## **2. Σύμπλεγμα Συμβάσεων**

Ένα από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά του υπό εξέταση συμβατικού μορφώματος είναι η νομική κατασκευή του όχι ως απλής σύμβασης, αλλά ως

---

<sup>47</sup> Βλ. παραπάνω «Ιστορικό υπόβαθρο».

συμπλέγματος συμβάσεων<sup>48</sup>. Το σύμπλεγμα συμβάσεων στο οποίο καταλήγει η διαδικασία γένεσης ενός joint venture περιλαμβάνει:

- την καθεαυτή σύμβαση joint venture, που θεμελιώνει τη συνεργασία μεταξύ των συμβαλλομένων
- την εταιρική σύμβαση με την οποία ιδρύεται η φέρουσα την κοινή επιχείρηση εταιρία και
- διάφορες άλλες επιμέρους συμβάσεις που τελούν σε δορυφορική σχέση προς τις δύο κύριες.

Οι δύο πρώτες συμβάσεις συνιστούν απαραίτητα συστατικά του μορφώματος που αποκαλούμε συνολικά joint venture, ενώ οι επιμέρους συμβάσεις συναντώνται στις περισσότερες περιπτώσεις στην πράξη και ανήκουν επίσης σε αυτό.

Στο σημείο αυτό είναι απαραίτητη μία ορολογική διευκρίνιση. Ο όρος joint venture –ακόμη και μέσα στο πλαίσιο του συγκεκριμένου συμβατικού μορφώματος όπως το προσδιορίσαμε παραπάνω— χρησιμοποιείται συνήθως αδιάκριτα για να δηλώσει τόσο την εταιρία που φέρει την κοινή επιχείρηση<sup>49</sup> όσο και την πρωταρχική σύμβαση συνεργασίας μεταξύ των μερών<sup>50</sup>. Η ανάγκη για ακριβολογία ικανοποιείται εάν ο όρος joint venture διατηρηθεί για τη δήλωση του συνόλου συμβατικού μορφώματος, και οι δύο προαναφερθείσες χρήσεις του αντικατασταθούν με τους όρους «φέρουσα εταιρία» και η «σύμβαση joint venture» αντίστοιχα<sup>51</sup>.

Η εταιρική σύμβαση<sup>52</sup> με την οποία ιδρύεται η φέρουσα εταιρία δεν παρουσιάζει καμία ιδιαιτερότητα και θα ελέγχεται κατά τη διδασκαλία του

---

<sup>48</sup> “Gesamtvertragswerk,” βλ. Martinek, όπ.π., σελ. 218.

<sup>49</sup> Εξ ου και ο λόγος γίνεται για «ίδρυση» joint venture. Στην περίπτωση αυτή είναι κατ’ ακριβολογία ορθός ο όρος joint venture company/Joint-Venture-Trägersgesellschaft.

<sup>50</sup> Εξ ου και ο λόγος γίνεται για «σύναψη» joint venture.

<sup>51</sup> Για τη σύμβαση joint venture μερικοί χρησιμοποιούν τον όρο «joint venture με στενή έννοια». Στην παρούσα μελέτη ο όρος αυτός χρησιμοποιήθηκε ήδη για να αποδώσει το συνολικό συμβατικό μόρφωμα όπως το περιγράψαμε, σε αντιδιαστολή προς την «ευρεία έννοια» με την οποία συχνά χρησιμοποιείται ο όρος προς απόδοση κάθε μορφής επιχειρηματικής συνεργασίας.

<sup>52</sup> Για τις ανάγκες της παρούσας μελέτης, οι όροι «εταιρική σύμβαση» και «καταστατικό» θα χρησιμοποιούνται εναλλακτικά, χωρίς να δηλώνουν κάτι για τον τύπο της φέρουσας εταιρίας, που κατά τα παραπάνω παρατιθέμενα μπορεί να είναι είτε κεφαλαιουχική (συνήθως), είτε προσωπική.

εταιρικού δικαίου ανάλογα με τον εκάστοτε επιλεγόμενο τύπο. Εκτενούς ανάλυσης χρήζει, αντίθετα, η καθεαυτή σύμβαση joint venture που συνιστά τη βάση αυτού του μορφώματος. Πριν από την ενασχόληση μαζί της, χωρεί μια σύντομη αναφορά στις επιμέρους συμβάσεις που συνήθως εντάσσονται σε ένα joint venture.

Οι συμβάσεις αυτές ποικίλλουν ως προς το περιεχόμενο και τις περισσότερες φορές αποτελούν εκφάνσεις της προσπάθειας των μερών να επιτύχουν ισορροπία στο συσχετισμό των μεταξύ τους δυνάμεων μέσω των συνεισφορών τους στην κοινή επιχείρηση. Συνάπτονται άλλες μεταξύ των μερών που συμβάλλονται και στη σύμβαση joint venture μεταξύ τους και άλλες από τα μέρη και την κοινή επιχείρηση, ενώ αντικείμενό τους μπορεί να αποτελεί, για παράδειγμα, η μεταφορά πνευματικών δικαιωμάτων στην κοινή επιχείρηση ή η παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης αυτών, η παραχώρηση τεχνικού εξοπλισμού ή η θέση στη διάθεση της κοινής επιχείρησης του ήδη υπάρχοντος συστήματος διανομής ενός μέρους. Επίσης, επιμέρους συμβάσεις ενδέχεται να συνάπτονται μεταξύ της φέρουσας εταιρίας και τρίτων, δηλαδή προσώπων που δεν έχουν συμβληθεί στη σύμβαση joint venture ούτε συμμετέχουν —έστω άνευ δυνατότητας ελέγχου— στην κοινή επιχείρηση, με σκοπό να διευκολυνθεί η λειτουργία της επιχείρησης από τις υπηρεσίες προσώπων που δεν εντάσσονται άμεσα στον κύκλο συνεργασίας των ιδρυτών. Παραδείγματα περιλαμβάνουν συμβάσεις με κατασκευαστικές εταιρίες, με προμηθευτές, με τράπεζες για την εξασφάλιση πιστώσεων κ.λπ.

Μία ειδική μορφή επιμέρους σύμβασης, που αφορά μόνο τις περιπτώσεις διεθνών joint ventures, είναι η λεγόμενη σύμβαση επένδυσης<sup>53</sup>. Μια τέτοια σύμβαση μπορεί να συνάπτεται μεταξύ του επενδυτή και του φιλοξενούντος κράτους τόσο όταν η κυβέρνηση του κράτους εμφανίζεται η ίδια ως συνιδρύτρια της κοινής επιχείρησης όσο και στην αντίθετη περίπτωση, και διαμορφώνει το νομικό πλαίσιο μέσα στο οποίο θα πραγματοποιηθεί η σκοπούμενη επένδυση ειδικά, με βάση τις συγκεκριμένες ιδιαιτερότητες που παρουσιάζει η in concreto περίπτωση. Η σύναψη της σύμβασης αυτής αποσκοπεί στο να εξασφαλίσει ένα

---

<sup>53</sup> Investment agreement, Investitionsvertrag.

νομικό καθεστώς για την πραγματοποίηση της ξένης επένδυσης και τη συνακόλουθη λειτουργία της κοινής επιχείρησης που θα παραμείνει ανεπηρέαστο από τις τυχόν μεταβολές της εσωτερικής πολιτικής τάξης του φιλοξενούντος κράτους, γι' αυτό και η χρησιμότητά της είναι μεγάλη στις επενδύσεις σε αναπτυσσόμενα κράτη ως μέσου αντιμετώπισης της συνήθους σε αυτά πολιτικοοικονομικής αστάθειας. Σε αυτές τις περιπτώσεις η διαπραγματευτική θέση του ξένου επενδυτή ισχυροποιείται έναντι του φιλοξενούντος κράτους λόγω της προσπάθειας προσέλκυσης ξένων επενδύσεων προς αντιμετώπιση της δανειακής υπερχρέωσης. Έτσι η σύμβαση επένδυσης συνήθως θα περιέχει ρυθμίσεις προστατευτικές του επενδυτή από τους κινδύνους διακυμάνσεων των συναλλαγματικών ισοτιμιών, κινδύνους σχετικούς με τη μεταβιβασιμότητα των κερδών στη χώρα προέλευσής του ή σχετικούς με το καθεστώς απαλλοτριώσεων, ενώ θα προσδιορίζεται και η έκταση στην οποία ο επενδυτής θα υπόκειται στο εγχώριο καθεστώς που διέπει τη φορολογία επιχειρήσεων, τον ανταγωνισμό, τις μεταφορές τεχνολογίας, τις εργασιακές σχέσεις, την προστασία του περιβάλλοντος και του καταναλωτή. Τέλος, τυχόν προνόμια, δικαιώματα εκμετάλλευσης πλουτοπαραγωγικών πηγών και επιδοτήσεις θα συνιστούν επίσης αντικείμενο της σύμβασης αυτής<sup>54</sup>.

### 3. Η σύμβαση Joint Venture

Η σύμβαση joint venture βρίσκεται στο πρώτο στάδιο δημιουργίας του σύνθετου αυτού συμβατικού μορφώματος. Μερικές φορές μπορεί να προηγείται το αποκαλούμενο “Letter of Intent,”<sup>55</sup> όπου εκδηλώνεται μεν η πρόθεση των μερών για συνεργασία μέσω ίδρυσης joint venture αλλά υφίστανται ακόμη επιφυλάξεις, λόγου χάρη αναμένεται η τροχοδρόμηση παροχής κινήτρων για δραστηριοποίηση στο σκοπούμενο τομέα. Η σύμβαση joint venture είναι ο ρυθμιστής της μορφής που θα λάβει η συνεργασία στην οποία αποσκοπούν τα μέρη, και, με βάση το

---

<sup>54</sup> Βλ. Shapiro, “LDCs: Courting the Private Investor,” *Institutional Investor*, November 1983, σ. 81· Ebenroth, “Code of Conduct – Ansätze zur vertraglichen Gestaltung internationaler Investitionen,” 1987 RdNr. 24, 56· Schanze, *Investitionsverträge im internationalen Wirtschaftsrecht*, 1986, 55.

<sup>55</sup> Βλ. Martinek, όπ.π., σελ. 221.

νομικό ρυθμιστικό περιεχόμενό της και την οικονομική λειτουργία της, μπορεί να χαρακτηριστεί ως φέρουσα τις ιδιότητες προϊδρυτικής σύμβασης, σύμβασης-θεμελίου και σύμβασης διευθύνσεως, υπό τις οποίες εξετάζεται αμέσως παρακάτω<sup>56</sup>.

### — Προϊδρυτική σύμβαση

Εφόσον το συμβατικό μόρφωμα που αποκαλούμε joint venture κατατείνει στη δημιουργία μίας εταιρίας ως φορέα της κοινής επιχείρησης, είναι φυσικό η σύμβαση που θεμελιώνει τη συνεργασία να ασχολείται πρωτευόντως με την εταιρία που πρόκειται να ιδρυθεί. Σε αυτή λοιπόν δηλώνεται η βούληση και αναλαμβάνεται η δέσμευση των μερών να προχωρήσουν σε σύναψη οριστικής εταιρικής σύμβασης για τη σύσταση της εταιρίας που θα αναλάβει την κοινή επιχείρηση, και περιλαμβάνονται ρυθμίσεις σχετικές με τη νομική μορφή που αυτή θα περιβληθεί, τη δράση της, το οικονομικό καθεστώς της, ζητήματα ευθύνης από τη λειτουργία της κ.λπ., ενώ συχνά θα προσδιορίζεται σε αυτό το στάδιο και η σύνθεση και οι αρμοδιότητες του πρώτου διοικητικού οργάνου της<sup>57</sup>. Σε περίπτωση διεθνούς joint venture θα καθορίζεται συνήθως —για ευνόητους λόγους δεν θα πρέπει να παραλείπεται— το εφαρμοστέο δίκαιο όσον αφορά τη φέρουσα εταιρία<sup>58</sup>, πράγμα που πάντως μπορεί να μην αφήνεται στην απόλυτη διακριτική ευχέρεια των μερών όταν πρόκειται για κράτος με καθεστώς επενδύσεων εμφορούμενο από τάσεις επιβολής διαρθρωπολιτικών περιορισμών. Η επιλογή θα γίνεται με βάση τις δυνατότητες που παρέχει το προς πρόκριση δίκαιο αναφορικά με τη διαχείριση της επιχείρησης, την ανεξαρτησία δράσης τους

---

<sup>56</sup> Στην αγγλική ορολογία η σύμβαση joint venture αποκαλείται συνήθως “joint venture agreement,” “basic agreement” και “shareholders agreement.” Ακριβέστεροι είναι οι δύο πρώτοι όροι, καθώς κατά το στάδιο σύναψης της σύμβασης τα μέρη δεν έχουν ακόμη την ιδιότητα μετόχων (shareholders) της προς ίδρυση φέρουσας εταιρίας. Στη γερμανική ορολογία, εκτός από τον όρο “Joint-Venture-Vertrag,” η σύμβαση μπορεί να αποδίδεται και με τους όρους “Partnerschaftsvertrag,” “Kooperationsvertrag,” “Grundvertrag,” “Grundlagenvertrag,” “Konsortialvertrag,” ενώ στη γαλλική με τους όρους “protocole d’accord,” “contrat annexe” και “convention entre actionnaires” (ο τελευταίος όρος το ίδιο μη ακριβόλεκτος όπως και το “shareholders agreement”).

<sup>57</sup> Ρύθμιση που ταυτόχρονα υπάγεται και στο πεδίο της σύμβασης αυτής ως σύμβασης διεύθυνσης (βλ. παρακάτω).

<sup>58</sup> Καθώς και για την ίδια σύμβαση joint venture.

διοικητικού συμβουλίου, την προστασία της μειοψηφίας, την αντιμετώπιση των δικαιωμάτων αρνησικυρίας κ.λπ.

Επειδή από το τμήμα της σύμβασης joint venture που έχει χαρακτήρα προϋδρυτικής σύμβασης θα αναφυθεί η φέρουσα εταιρία, έχει λεχθεί<sup>59</sup> ότι αυτό συνιστά το μόνο μέρος της σύμβασης που είναι τρόπον τινά «ανοιχτό» στη δημοσιότητα. Καθώς η τήρηση διατυπώσεων δημοσιότητας είναι απαραίτητη για τη σύσταση της εταιρίας, οι ρυθμίσεις της σύμβασης που αφορούν την τελευταία άπτονται ούτως ή άλλως μίας πτυχής της συνεργασίας (σύσταση εταιρίας) της οποίας οι παράμετροι δημοσιοποιούνται. Δεν ισχύει το ίδιο για άλλες πλευρές της συνεργασίας των μερών, που επίσης ρυθμίζονται στη σύμβαση αλλά που τα μέρη σχεδόν πάντα θα επιθυμούν να κρατήσουν απόρρητες<sup>60</sup>.

#### — Σύμβαση-θεμέλιο

Είναι ευνόητο ότι η σύμβαση joint venture συνιστά τη σύμβαση-θεμέλιο της καθόλου συνεργασιακής σχέσης που συνδέει τα συμβαλλόμενα μέρη, καθώς σε αυτήν αποκρυσταλλώνεται η αντίληψη που έχουν τα μέρη για το επιχειρηματικό τους εγχείρημα και αντικατοπτρίζεται η συνεννόησή τους για τους επιδιωκόμενους σκοπούς. Αντικείμενο ρύθμισης μπορεί να αποτελέσει οποιοδήποτε στοιχείο τα μέρη θεωρούν ότι έχει κάποια σημασία για τη διαμόρφωση της μεταξύ τους συνεργασίας. Έτσι στη σύμβαση θα υπάρχουν ρυθμίσεις για το χρονικό πλάνο της συνεργασίας· την ανεύρεση ιδίων κεφαλαίων ή/και την πρόθεση δανεισμού· την υποχρέωση συμπληρωματικών εισφορών και τις περιπτώσεις όπου αυτές θα απαιτούνται· τα βασικά σημεία των τυχόν συμβάσεων μεταβίβασης δικαιωμάτων πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας· την τυχόν ανάληψη υποχρεώσεων προμήθειας πρώτων υλών προς την επιχείρηση· τον εξοπλισμό της φέρουσας εταιρίας με προσωπικό και την εκπαίδευση αυτού· την εξασφάλιση ακινήτου για την εγκατάσταση της επιχείρησης· την εξασφάλιση υποσχέσεων παροχής πίστωσης· δικαιώματα περιέλευσης κυριότητας στον αρχικό δικαιούχο· περιορισμό του ανταγωνισμού ή επιμερισμό της αγοράς· ζητήματα

---

<sup>59</sup> Βλ. Martinek, όπ.π., σελ. 223.

<sup>60</sup> Βλ. ανάλυση που ακολουθεί.

ασφάλισης· μεθόδους εκμετάλλευσης των κερδών και προοπτικές επέκτασης της επιχείρησης και ίδρυσης υποκαταστημάτων.

Από την ενδεικτική μόνο αυτή απαρίθμηση γίνεται εμφανές ότι η συνεργασία των συμβαλλομένων εμπεριέχει μία πληθώρα πτυχών που βρίσκονται πέρα από την απλή ίδρυση μίας εταιρίας ως φορέα της κοινής επιχείρησης. Η ρύθμιση αυτών στη σύμβαση joint venture της προσδίδουν όντως το χαρακτήρα σύμβασης-θεμελίου της συνεργασίας των μερών, καθώς καθιστούν αντικείμενό της ολόκληρο το πλέγμα σχέσεων που «κρύβεται» πίσω από την ορατή σε όλους πρόσοψη της φέρουσας εταιρίας. Πολλές από αυτές τις ρυθμίσεις δεν θα μπορούσαν ούτως ή άλλως, ως εκ της φύσεώς τους, να βρουν θέση στον καταστατικό της φέρουσας εταιρίας, ενώ άλλες ανταποκρίνονται στα επιχειρηματικά συμφέροντα των μερών να παραμείνουν εσωτερικά στοιχεία της συνεργασίας τους και να μην εκτεθούν στη δημοσιότητα της εταιρίας. Γίνεται λοιπόν φανερό ότι το πεδίο της σύμβασης joint venture ως σύμβασης-θεμελίου υπερβαίνει κατά πολύ το αντίστοιχο του προϋδρυτικού της εταιρίας μέρους της, και αναμφίβολα δίνει το στίγμα της χρησιμότητας του συνόλου μορφώματος joint venture ως εργαλείου επιχειρηματικής συνεργασίας.

#### *— Σύμβαση διεύθυνσης*

Η σύμβαση joint venture είναι ακόμη σύμβαση διεύθυνσης της φέρουσας εταιρίας, στο βαθμό που περιλαμβάνει ρυθμίσεις για τον τρόπο με τον οποίο τα μέρη θα διευθύνουν τη λειτουργία της προς ίδρυσιν εταιρίας. Πρόκειται για ρυθμίσεις που υπερβαίνουν τα τυπικά ζητήματα ίδρυσης και διαμόρφωσης της εταιρίας (με τα οποία ασχολούνται οι προϋδρυτικής φύσεως διατάξεις της σύμβασης joint venture καθώς και, αργότερα, το καταστατικό της εταιρίας), και καταπιάνονται με τα — καθαρά επιχειρηματικής φύσεως— ουσιαστικά ζητήματα πηδαλιούχησης του οργάνου της συνεργασίας των συμβαλλομένων. Είναι αναμενόμενο ότι στη σύμβαση joint venture θα ενσωματώνεται η συνεννόηση μεταξύ των μερών σχετικά με το πώς θα επανδρωθούν και πώς θα καταστούν δεκτικά επηρεασμού τα διοικητικά και τα εποπτικά όργανα της φέρουσας εταιρίας, ενώ ειδικό αντικείμενο ρύθμισης θα συνιστά συχνά η άσκηση των δικαιωμάτων ψήφου των μερών κατά

τις διαδικασίες λήψης αποφάσεων. Πολλές φορές θα συμπεριλαμβάνονται ακόμη δεσμευτικές προβλέψεις για αναπροσαρμογή της εταιρικής σύμβασης σε περιπτώσεις, λόγου χάρη, μελλοντικής διαφοροποίησης βασικών παραμέτρων των συνθηκών συνεργασίας (στις οποίες βασιζόμενα τα μέρη διαμόρφωσαν τη συνεργασία τους) ή σε περιπτώσεις ολοκλήρωσης συγκεκριμένου κύκλου δραστηριοτήτων, τον οποίο τα μέρη επιθυμούν να διαδεχτεί ένας άλλος.

### — Νομική φύση

Όπως ήδη αναφέρθηκε παραπάνω, από το σύμπλεγμα συμβάσεων που περιγράφεται με τον όρο joint venture, η μεν φέρουσα εταιρία θα εξετάζεται κατά τη διδασκαλία του εταιρικού δικαίου ανάλογα με τον επιλεγόμενο τύπο, οι δε επιμέρους συμβάσεις θα εντάσσονται ανάλογα με το περιεχόμενό τους σε κάποιον από τους γνωστούς συμβατικούς τύπους, συχνά μάλιστα κάποιες από αυτές θα υπάγονται στις ευρείας χρήσης συμβάσεις της σύγχρονης οικονομίας, όπως σύμβαση management, know-how κ.λπ. Ζήτημα τίθεται σχετικά με την ιδιάζοντος περιεχομένου σύμβαση joint venture: η νομική φύση αυτής της βασικής σύμβασης που διαμορφώνει και κατευθύνει τη συνεργασία των μερών σε όλο της το εύρος απαιτεί εγγύτερη εξέταση.

Δεδομένου ότι το joint venture σαν μόρφωμα της σύγχρονης οικονομικής πρακτικής παραμένει αρρύθμιστο από το νομοθέτη, και επειδή ειδικά στην περίπτωση της χώρας μας η εμφάνισή του στις συναλλαγές είναι πρόσφατη και δεν έχει ακόμη γνωρίσει την εξάπλωση της οποίας έχει τύχει αλλού, είναι εύλογο ότι δεν έχει απασχολήσει ακόμη σε μεγάλο βαθμό τη νομική επιστήμη η υπαγωγή του στην ελληνική έννομη τάξη. Πρέπει φυσικά να επισημανθεί ευθύς εξ αρχής ότι και σε παγκόσμιο επίπεδο, ακόμη και όπου η παρουσία των joint ventures στις συναλλαγές είναι εντονότατη, η νομική τους επεξεργασία βρίσκεται ουσιαστικά *in statu nascendi*<sup>61</sup>. Επειδή όμως αναφαίνονται και εδώ κάποιες επικρατέστερες

---

<sup>61</sup> Αυτό είναι αναμενόμενο, υπό το φως των όσων συζητήθηκαν παραπάνω για τη σύγχυση και αβεβαιότητα που πάντα κρατεί σχετικά με το joint venture σαν συμβατικό μόρφωμα ακόμη και σε επίπεδο εννοιολογικού περιεχομένου. Συχνά έχει λεχθεί ότι τα νομικά ζητήματα που θέτουν τα joint ventures είναι «σχεδόν άλυτα». Βλ. Langefeld-Wirth *Joint Ventures im Internationalen Wirtschaftsverkehr*, 1990, σελ. 147.



τάσεις ως προς την προσέγγιση της νομικής φύσης της σύμβασης joint venture, κρίνεται σκόπιμο να γίνει αναφορά στον τρόπο που προσεγγίζεται αυτή σε δύο έννομες τάξεις: στη γερμανική, που εμφανίζει θεμελιώδεις ομοιότητες προς τη δική μας στο πεδίο του ιδιωτικού δικαίου, και στην αμερικανική, που είναι η πατρίδα του θεσμού.

Στη Γερμανία δεν φαίνεται να υπάρχει διαφωνία ως προς την υπαγωγή της σύμβασης joint venture στον τύπο της εταιρίας του αστικού κώδικα<sup>62</sup>. Κατ' αρχήν η υπαγωγή αυτή διευκολύνεται από το γεγονός ότι στο γερμανικό εταιρικό δίκαιο είναι συνήθης η διάκριση τριών σταδίων στην ίδρυση μίας κεφαλαιουχικής εταιρίας (του είδους εταιρίας δηλαδή όπου ανήκει στην πλειονότητα των περιπτώσεων η φέρουσα εταιρία), εκ των οποίων το πρώτο είναι το προϊδρυτικό, που περιλαμβάνει τη δημιουργία μίας εταιρίας του αστικού κώδικα με σκοπό την ίδρυση κεφαλαιουχικής εταιρίας. Όπως είδαμε, η σύμβαση joint venture έχει όντως χαρακτήρα προϊδρυτικό. Βεβαίως το περιεχόμενό της δεν εξαντλείται στις ρυθμίσεις που αφορούν την ίδρυση της φέρουσας εταιρίας, αλλά περιλαμβάνει πληθώρα άλλων ρυθμίσεων που καλύπτουν όλο το εύρος της συνεργασίας των μερών. Και ως προς αυτές, πρόκειται για μία ενοχική συμφωνία με την οποία τα μέρη αναλαμβάνουν να επιδιώκουν κοινό σκοπό με κοινές εισφορές, πράγμα που πληροί τις προϋποθέσεις του πραγματικού της εταιρίας του αστικού κώδικα. Ειδικότερα γίνεται λόγος για εσωτερική/αφανή εταιρία αστικού δικαίου, η οποία υπόκειται στο καθεστώς της εταιρίας του αστικού κώδικα και αντιδιαστέλλεται προς τη λεγόμενη τυπική αφανή εταιρία, που ρυθμίζεται από ειδικές διατάξεις εμπορικού δικαίου<sup>63</sup>.

---

<sup>62</sup> BGB – Gesellschaft gem. §§ 705 επ., BGB . Βλ. π.χ. Martinek, όπ.π., σελ. 222 και 224-225· Ebenroth, “Das Verhältnis zwischen joint venture-Vertrag, Gesellschaftssatzung und Investitionsvertrag,” JZ, 1987, σελ. 266· Bauman/Reiss, “Satzungsergänzende Vereinbarungen-Nebenverträge im Gesellschaftsrecht,” ZGR, 1989, σελ. 157· Langefeld-Wirth, όπ.π., σελ. 125· Malcher, *Die Joint Venture Vereinbarung unter besonderer Berücksichtigung ihres Bestandes nach Inkorporation*, Regensburg, 1970, σελ. 1 επ.

<sup>63</sup> Για τη διαφοροποίηση αυτή βλ. παρακάτω. Ο Ebenroth δεν κάνει τη συγκεκριμενοποίηση σε αφανή εταιρία αστικού δικαίου. Ούτως ή άλλως το καθεστώς που διέπει τη σύμβαση είναι το ίδιο, αυτό της αστικής εταιρίας.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες η σύμβαση joint venture χαρακτηρίζεται ως μία μορφή του εταιρικού τύπου που ονομάζεται partnership<sup>64</sup>. Κατ' ουσίαν η partnership αντιστοιχεί στην ομόρρυθμη εταιρία, πρέπει όμως να τονιστεί ότι στα αγγλοσαξονικά δίκαια δεν γίνεται διάκριση μεταξύ αστικών και εμπορικών εταιριών, και ότι επίσης τα δίκαια αυτά δεν έχουν γενικές διατάξεις για τις προσωπικές εταιρίες, αλλά μόνο ειδικές για την ομόρρυθμη και την ετερόρρυθμη<sup>65</sup>. Δεδομένου όμως ότι η partnership εμφανίζεται ως επιδεχόμενη διάφορες διαμορφώσεις (εκ των οποίων μία είναι η ετερόρρυθμη, limited partnership) με βασικό κοινό άξονα το προσωπικό στοιχείο, είναι λογικό να συναχθεί ότι η partnership συνιστά για το αμερικανικό δίκαιο το βασικό τύπο προσωπικής εταιρίας<sup>66</sup>. Υπ' αυτή την έννοια, γίνεται αισθητή μία ουσιαστική αναλογία σκέψης ανάμεσα στη γερμανική και την αμερικανική υπαγωγή της σύμβασης joint venture. Ειδικά ως προς το στοιχείο του αφανούς που είδαμε στη γερμανική υπαγωγή, πρέπει να λεχθεί ότι η αφανής εταιρία δε ρυθμίζεται στα αγγλοσαξονικά δίκαια, χωρίς ωστόσο να αμφισβητείται ο εταιρικός της χαρακτήρας<sup>67</sup>. Πρόκειται ουσιαστικά για μία μορφή partnership.

Το κριτήριο που συνήθως φέρεται ως διαφοροποιό μεταξύ της κοινής partnership και της ειδικής μορφής partnership που θεωρείται η σύμβαση joint venture, είναι η «στενότητα του σκοπού και του πεδίου» που υποτίθεται ότι χαρακτηρίζει την τελευταία<sup>68</sup>. Στην πραγματικότητα το κριτήριο αυτό χάνει σήμερα τη χρησιμότητά του<sup>69</sup>, καθώς βασίζεται στην απηρχαιωμένη πλέον τάση

---

<sup>64</sup> Βλ. π.χ. Gregory/Reuschlein, *The Law of Agency and Partnership*, 1989, σελ. 450-455· Elsing/Van Alstine, *US-amerikanisches Handels – und Wirtschaftsrecht*, 1998, σελ. 226· Martinek, όπ.π., σελ. 225· Langefeld-Wirth, όπ.π., σελ. 34.

<sup>65</sup> Βλ. Γεωργακόπουλο, *Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου — Οι Έμποροι (Τόμος Ι) — Εταιρίες και Συνδεδεμένες Επιχειρήσεις (Τεύχος 2)*, 1996, σελ. 59.

<sup>66</sup> Βλ. π.χ. Dobson, *Business Law*, 1997, σελ. 310 επ.

<sup>67</sup> Βλ. Γεωργακόπουλο, όπ.π.

<sup>68</sup> Βλ. π.χ. Comment, “Joint Adventures – The Sharing of Losses Dilemma,” 18 *U. Miami L. Rev.*, 1963, σελ. 429· Jaeger, “Partnership or Joint Venture?,” 37 *Notre Dame Law*, 1961, σελ. 138· Mechem, “The Law of Joint Adventures,” 15 *Minnesota Law Review*, 1931, σελ. 644· Martinek, όπ.π., σελ. 225· Langefeld-Wirth, όπ.π., σελ. 34.

<sup>69</sup> Βλ. αναλυτικά Reuschlein/Gregory, *The Law of Agency and Partnership*, 1989, σελ. 450, επ.

ταύτισης των joint ventures με προσωρινά εγχειρήματα<sup>70</sup> και όχι με διαρκείς επιχειρήσεις. Έχουμε όμως κάνει δεκτό ότι στοιχείο των joint ventures είναι η διάρκεια, ακόμη και αν πρόκειται εξατομικευμένο εγχείρημα. Ορθότερο πρέπει να θεωρηθεί το κριτήριο του «περιοριστικού παράγοντα»<sup>71</sup>, εφόσον του αποδοθεί το περιεχόμενο ότι με τη δημιουργία του joint venture τα μέρη θέλησαν κάτι λιγότερο από την «αμοιβαία αντιπροσώπευση»<sup>72</sup> που αποτελεί στοιχείο της partnership, δηλαδή δεν θέλησαν ο κάθε συμβαλλόμενος να θεωρείται (όπως στο κλασικό δίκαιο της partnership) αντιπρόσωπος των υπολοίπων εταίρων και επομένως, κατά την αμερικανική αντίληψη, να θεωρούνται οι πράξεις του δεσμευτικές για αυτούς. Με βάση αυτό ακριβώς το στοιχείο, αναδεικνύεται ακόμη μεγαλύτερη η ομοιότητα με τη γερμανική αντίληψη της σύμβασης joint venture ως αφανούς εταιρίας αστικού δικαίου.

Η αναφαινόμενη κοινότητα προσέγγισης της φύσης της σύμβασης joint venture από δύο έννομες τάξεις που ανήκουν σε διαφορετικές παραδόσεις προσφέρει ένα ασφαλές υπόβαθρο για την αντιμετώπιση που θα πρέπει να προκριθεί και στο πλαίσιο του δικού μας νομικού συστήματος. Η μεγάλη ομοιότητα μεταξύ της ελληνικής και της γερμανικής νομικής σκέψης στο χώρο του ιδιωτικού δικαίου και η εκτεταμένη αντιστοιχία όσον αφορά στους εταιρικούς τύπους εμφανίζει τη γερμανική θεώρηση ως ενδεικνυόμενη και για τη δική μας τάξη, πράγμα που, ωστόσο, χρήζει εγγύτερης εξέτασης.

Κατ' αρχήν πρέπει να διευκρινιστεί ποια είναι η θέση του δικαίου μας στο θέμα της προϋδρυτικής εταιρίας. Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, στη Γερμανία γίνεται δεκτή η αλληλουχία τριών σταδίων που καταλήγουν στη γένεση μιας κεφαλαιουχικής εταιρίας, με διάκριση μεταξύ ιδρύσεως της εταιρίας (Errichtung), που πραγματοποιείται με την συμβολαιογραφική κατάρτιση της εταιρικής σύμβασης<sup>73</sup>, και σύστασης αυτής (Entstehung), που συντελείται με την τήρηση

---

<sup>70</sup> Π.χ. υποθέσεις *Tufts v. Mann*, 116 Cal. app., 170, 2 σελ. 2d, 500, 1931· *United States v. Standard Oil of California*, 155, F.Supp. 121 (S.D.N.Y. 1957).

<sup>71</sup> Limiting factor. Βλ. Reuschlein/Gregory, όπ.π., σελ. 451.

<sup>72</sup> Mutual agency.

<sup>73</sup> Ο όρος χρησιμοποιείται με την ευρεία έννοιά του, χωρίς ορολογική διαφοροποίηση ανάλογα με τον εκάστοτε επιλεγόμενο τύπο κεφαλαιουχικής εταιρίας.

των διατυπώσεων δημοσιότητας<sup>74</sup>. Ομοίως, στη χώρα μας γίνεται δεκτό ότι το λεγόμενο «ιδρυτικό στάδιο» οριοθετείται χρονικά από την υπογραφή του συμβολαιογραφικού εγγράφου και την προσήκουσα δημοσίευση (αφ' ης υφίσταται πλέον η κεφαλαιουχική εταιρία)<sup>75</sup>, αν και οι ορολογικές διακρίσεις εμφανίζονται λιγότερο ευκρινώς αποσαφηνισμένες απ' ό,τι οι αντίστοιχες γερμανικές. Το σημαντικό είναι ότι και στις δύο έννομες τάξεις τονίζεται εμφατικά η διάκριση του πρώτου σταδίου, του προϊδρυτικού. Το προϊδρυτικό στάδιο, το οποίο λήγει με τη συμβολαιογραφική κατάρτιση της εταιρικής σύμβασης, περιλαμβάνει τις συνεννοήσεις μεταξύ των μελλοντικών ιδρυτών και ενδεχομένως τη σύναψη προσυμφώνου, με το οποίο οι συμβαλλόμενοι αναλαμβάνουν την υποχρέωση κατάρτισης οριστικής εταιρικής σύμβασης και ίδρυσης κεφαλαιουχικής εταιρίας. Στην τελευταία αυτή περίπτωση γίνεται λόγος για προϊδρυτική εταιρία, καθώς θεωρείται κατά την κρατούσα γνώμη ότι μεταξύ των μελλοντικών ιδρυτών έχει συναφθεί αστική εταιρία με σκοπό την τέλεση προπαρασκευαστικών πράξεων σχετικά με τη σύναψη της εταιρικής σύμβασης της κεφαλαιουχικής εταιρίας<sup>76</sup>. Εφόσον λοιπόν και στην περίπτωση της σύμβασης joint venture αναλαμβάνουν τα μέρη τη δέσμευση να προχωρήσουν στην ίδρυση της φέρουσας εταιρίας, γίνεται εμφανές ότι, κατ' αυτό το προϊδρυτικό τουλάχιστον μέρος της, η σύμβαση joint venture συνιστά αστική εταιρία που αποσκοπεί στην προπαρασκευή και σύναψη της εταιρικής σύμβασης της φέρουσας εταιρίας<sup>77</sup>.

Οπωσδήποτε η σύμβαση joint venture δεν είναι μόνο προϊδρυτική, αλλά, όπως αναλύθηκε παραπάνω, σύμβαση με την οποία τα μέρη ρυθμίζουν όλες τις πτυχές της μεταξύ τους συνεργασίας. Δε χωρεί αμφιβολία ότι η σύμβαση joint venture συνολικά συνιστά συμφωνία επιδίωξης κοινού σκοπού με κοινές εισφορές, και επομένως πληροί στο σύνολό της το πραγματικό της εταιρίας της

---

<sup>74</sup> Βλ. π.χ. Schmidt, *Gesellschaftsrecht*, 1986, σ. 760 επ.· Baumbach/Hueck, *GmbH-Gesetz*, 1985, § 2 αριθ. 31, § 11 αριθ. 32 επ.

<sup>75</sup> Βλ. π.χ. Λιακόπουλο, *Έννομες σχέσεις στην ανώνυμη εταιρία από το ιδρυτικό στάδιο*, 1982, σελ. 20· Ρόκα, *Εμπορικές Εταιρίες*, 1984, σελ. 109.

<sup>76</sup> Βλ. π.χ. Ρόκα, *Εμπορικές Εταιρίες*, 1996, σελ. 170· παρατ. ιδίου υπό ΕΠ 1327/87, ΕΕμπΔ 1987, σελ. 565· K. Schmidt, όπ.π.· Baumbach/Hueck, όπ.π.

<sup>77</sup> Συμπεραίνεται εύλογα ότι, κατά το προϊδρυτικό μέρος της και μόνο, η σύμβαση joint venture υπόκειται στις ρυθμίσεις περί τήρησης τύπου που αφορούν το προσύμφωνο. Βλ. και Ρόκα, όπ.π., 1996, υποσημ. 76.

ΑΚ741 επ. και όχι μόνο ως προς τις ρυθμίσεις της με προϋδρυτικό χαρακτήρα. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, στη Γερμανία η επικρατούσα τάση κάνει ένα ακόμη εξειδικευτικό βήμα και ο λόγος γίνεται συγκεκριμένα για αφανή εταιρία αστικού δικαίου<sup>78</sup>. Στο δικό μας δίκαιο δεν γίνεται η γερμανική διάκριση μεταξύ τυπικής αφανούς εταιρίας (που ρυθμίζεται με ειδικές διατάξεις εμπορικού δικαίου, προϋποτίθεται διμελής και συνίσταται σε συμμετοχή του αφανούς εταίρου σε ήδη υπάρχουσα επιχείρηση του εμφανούς) και ατυπικής αφανούς αστικού δικαίου<sup>79</sup>. Στο δικό μας δίκαιο η αφανής εταιρία περιλαμβάνεται στον Εμπορικό Νόμο, όπου ζητήματα ήσσονος σημασίας ρυθμίζονται από ελάχιστες διατάξεις. Αν και ούτως ή άλλως γίνεται δεκτό ότι η ρύθμιση της αφανούς εταιρίας συμπληρώνεται από τις διατάξεις της εταιρίας του Αστικού Κώδικα (εκτός από όσες δεν συμβιβάζονται με την ιδιάζουσα φύση της ως εσωτερικής), δεν υπάρχει ομοφωνία ως προς το αν η εμπορικότητα είναι προαπαιτούμενο της ύπαρξης αφανούς εταιρίας. Μια άποψη υποστηρίζει ότι η εταιρία των ΕμπΝ 47 επ. μπορεί να περιλαμβάνει και αφανή εταιρία της οποίας ο εμφανής εταίρος (-οι) ασκεί δραστηριότητα μη εμπορική<sup>80</sup>, ενώ κατά την επικρατέστερη γνώμη μία τέτοια εταιρία θα πρέπει να χαρακτηριστεί εσωτερική εταιρία του αστικού δικαίου<sup>81</sup>. Η διάκριση πάντως ελάχιστη σημασία θα έχει για την ίδια την εταιρία, καθώς οι έννομες συνέπειες από τον αστικό ή τον εμπορικό χαρακτήρα της θα αφορούν μόνο τον εμφανή εταίρο<sup>82</sup>. Το ουσιώδες είναι ότι στο δικαίό μας γίνεται δεκτή η ύπαρξη εταιρικού τύπου με σύμπτωση αστικής φύσης και εσωτερικότητας.

---

<sup>78</sup> Innengesellschaft bürgerlichen Rechts.

<sup>79</sup> Αν και έχουν γίνει κάποιες απόπειρες μεταφοράς ανάλογων διακρίσεων. Βλ. Παμπούκη, ΕπισκΕΔ 1997, σελ. 614.

<sup>80</sup> Ως κριτήριο της εμπορικότητας της αφανούς εταιρίας φέρεται η εμπορικότητα της δραστηριότητας του εμφανούς εταίρου.

<sup>81</sup> Βλ. Λεβαντή, ΔεμπΕτ 1 σελ. 305· Λιακόπουλο, ΝοΒ 980 σελ. 937 σημ. 29· γνωμοδότηση Γεωργιάδη/Λιακόπουλου, ΕΕμπΔ 1988 σελ. 705, 708· Ρόκα, *Εμπορικές Εταιρίες*, 1996, σελ. 28· αποφάσεις: ΠρΑθ 6043/1956, ΕΕΝ 1956 σελ. 1075· ΑΠ 187/1958, ΝοΒ 1958 σελ. 835.

<sup>82</sup> Βλ. π.χ. Γεωργακόπουλο, όπ.π., σελ. 61· γνωμοδότηση Γεωργιάδη/Λιακόπουλου, ΕΕμπΔ 1988 σελ. 708· Πάνο, *Το Δίκαιο των Προσωπικών Εταιριών*, Τόμος 2, Νομική Βιβλιοθήκη 2001 (επιμ. Ν. Ρόκας) σελ. 769. Επομένως, ο λόγος για εμπορικότητα της ίδιας της αφανούς εταιρίας ενέχει ανακριβολογία, παρά το χαρακτηρισμό της ως εμπορικής από την ΕμπΝ 47. Βλ. Ρόκα, *Εμπορικές Εταιρίες*, 1996, σελ. 128.

Πράγματι, στη σύμβαση joint venture είναι εμφανής η πρόθεση των συμβαλλομένων να δημιουργήσουν ισότιμη έννομη σχέση ώστε να επιδιώκουν κοινό σκοπό μέσω της συνεργασίας και της από κοινού ανάληψης του οικονομικού κινδύνου, υφίσταται δηλαδή η *affectio societatis* που είναι ουσιώδης προϋπόθεση για την υπόσταση της εσωτερικής εταιρίας ως εταιρίας<sup>83</sup>. Ταυτόχρονα, είναι επίσης εμφανής η πρόθεση η δημιουργούμενη σχέση εταιρίας να λειτουργεί μόνο στις προς τα έξω σχέσεις των συμβαλλομένων, αφού απέναντι στους τρίτους δεν εμφανίζεται η εταιρία ούτε ως οργανωμένη ένωση προσώπων, πολλώ δε μάλλον ούτε ως νομικό πρόσωπο<sup>84</sup>, και επομένως με τη σύμβαση joint venture δημιουργείται όντως εταιρία εσωτερική. Αν και η εσωτερικότητα μιας εταιρίας δεν ταυτίζεται με την έννοια του κρυφού<sup>85</sup>, η προηγηθείσα ανάλυση του περιεχομένου της σύμβασης joint venture κατέδειξε ότι συχνά πολλές από τις ρυθμίσεις των μερών θα συνοδεύονται από επιθυμία τήρησης μυστικότητας, πράγμα που αποτελεί ένδειξη του έντονα εμπιστευτικού χαρακτήρα των σχέσεων των συμβαλλομένων, συνάδοντας προς τον χαρακτηρισμό της σύμβασης ως εσωτερικής αστικής εταιρίας. Πέραν αυτού, πρέπει να παρατηρηθεί ότι στις εσωτερικές εταιρίες ισχύει πλήρως η αρχή της ελεύθερης διαμόρφωσης των προς τα έξω σχέσεων των εταίρων<sup>86</sup>, γεγονός που δημιουργεί ένα ευρύτατο πεδίο υπαγωγής για τις πολυποίκιλες διευθετήσεις που η πρακτική των joint ventures έχει να επιδείξει<sup>87</sup>.

---

<sup>83</sup> Βλ. Λιακόπουλο, ΝοΒ 1980 σελ. 934· Μητρούλη, ΕΕμπΔ 1957 σελ. 52· αποφάσεις: ΕφΑθ 647/1974, ΕΕμπΔ 1975 σελ 232· ΑΠ 826/1978, ΕΕμπΔ 1979 σελ 250· ΕφΘεσ 1261/1979, ΕΕμπΔ 1980 σελ. 417· ΕφΘεσ 1060/1981, ΕΕμπΔ 1982 σελ. 55.

<sup>84</sup> Βλ. Ρόκα, όπ.π., 1996, σελ. 128.

<sup>85</sup> Βλ. Γεωργακόπουλο, όπ.π., σελ. 61.

<sup>86</sup> Βλ. Πάνου, *Το Δίκαιο των Προσωπικών Εταιριών*, Τόμος 2, Νομική Βιβλιοθήκη 2001 (επιμ. Ρόκας) σελ. 765· Ρόκα, όπ.π., 1996, σελ. 128-129. Όρια βεβαίως συνιστούν οι γενικές διατάξεις των ΑΚ 178, 179.

<sup>87</sup> Ως προς την εξωτερική σχέση (της οποίας δεν στερούνται οι εσωτερικές εταιρίες, βλ. Γεωργακόπουλο, όπ.π., σελ. 61), η συνηθέστερη —αν και όχι υποχρεωτική— διαμόρφωση στη σύμβαση joint venture θα είναι αυτή κατά την οποία όλοι οι εταίροι είναι συγχρόνως ο καθένας για τις δικές του πράξεις εμφανής και για τις πράξεις των άλλων αφανής. Για τα προβλήματα κατάτμησης ευθύνης που ανακύπτουν, βλ. παράτ. Ρόκα στην ΜπρΒολ 1134/1993, ΕΕμπΔ 46, σελ. 59, καθώς και γνωμ. του ιδίου, ΕΕμπΔ 45, σελ. 236.

Συμπεραίνεται, επομένως, από την προηγηθείσα ανάλυση ότι το καθόλου περιεχόμενο της σύμβασης joint venture επιτρέπει, στο πλαίσιο της ελληνικής έννομης τάξης, την υπαγωγή της στον τύπο της αστικής εταιρίας που φέρει το στοιχείο της εσωτερικότητας. Η αποκρυστάλλωση, βεβαίως, της προσέγγισης της νομικής φύσης της σύμβασης αυτής από την επιστήμη και τη νομολογία στη χώρα μας δεν μπορεί να αναμένεται ότι θα ακολουθήσει γοργούς ρυθμούς, δεδομένης της σχετικής νεότητας του μορφώματος στις εγχώριες συναλλαγές, ωστόσο η αναφαινόμενη τάση για κοινότητα προσέγγισης στο παγκόσμιο πεδίο εμφανίζει πιο ρεαλιστική την προοπτική άρσης των συγκύσεων.

#### **4. Σύμβαση Joint Venture και φέρουσα εταιρία**

Άμεσο επακόλουθο του συμπεράσματος στο οποίο καταλήξαμε σχετικά με τη νομική φύση της σύμβασης joint venture και της κατάφασης του χαρακτηρισμού της ως εταιρίας, είναι η ταυτόχρονη εμφάνιση στο πλαίσιο του καθόλου μορφώματος που αποκαλούμε joint venture δύο εταιριών: της εσωτερικής αστικής εταιρίας που δημιουργεί η σύμβαση και της (στη συντριπτική πλειονότητα των περιπτώσεων κεφαλαιουχικής) φέρουσας εταιρίας. Εξαιτίας αυτού γίνεται λόγος για ύπαρξη δύο βαθμίδων στη δομή με την οποία είναι διατεταγμένο το οικοδόμημα ενός joint venture<sup>88</sup>. Στην αρχή της ύπαρξής του υφίσταται μόνο η πρώτη βαθμίδα της εσωτερικής εταιρίας που αναφύεται με τη σύναψη της σύμβασης joint venture, ενώ η δεύτερη βαθμίδα προστίθεται με την εμφάνιση για πρώτη φορά της «υπό ίδρυσιν» φέρουσας κεφαλαιουχικής<sup>89</sup>. Η εκ παραλλήλου

---

<sup>88</sup> “Doppelstöckigkeit,” “doppelter gesellschaftsrechtlicher Aufbau.” Βλ. Langefeld – Wirth, όπ.π., σελ. 123-124, όπου επίσης λόγος και για «τριμερή διάταξη» (“dreigliedriger Aufbau”) ενός joint venture. Η προτεινόμενη συμπερίληψη τρίτου μέρους στην τυπική δομή του joint venture καλύπτει το σύνολο των «συμβάσεων-δορυφόρων» που κατά κανόνα συνάπτονται από τα μέρη που συμβάλλονται στη σύμβαση joint venture μεταξύ τους ή από τα μέρη και την κοινή επιχείρηση. Φυσικά, αυτή η καθαρά θεωρητική επισήμανση κάποιων σχολιαστών δεν διαταράσσει τη δυαδικότητα της εταιρικής φύσης του joint venture που αναλύεται εδώ.

<sup>89</sup> Της φέρουσας εταιρίας, δηλαδή, που βρίσκεται στο «ιδρυτικό στάδιο», που άρχεται με την ολοκληρωμένη σύναψη του καταστατικού της δια της περιαφής του συμβολαιογραφικού τύπου (βλ. παραπάνω, περί διάκρισης Errichtung/«ίδρυσης» - Entstehung/«σύστασης»).

ύπαρξη δύο προσωπικών εταιριών<sup>90</sup> συνεχίζεται μέχρι τη στιγμή που, με την τήρηση των απαιτούμενων διατυπώσεων δημοσιότητας, διαδέχεται στη δεύτερη βαθμίδα την υπό ίδρυση εταιρία ή πλήρως συσταθείσα κεφαλαιουχική. Και μετά τη διαδοχή, η πρώτη βαθμίδα εξακολουθεί να υφίσταται κατειλημμένη από την εσωτερική εταιρία.

Στην αποδοχή της δυαδικής, από πλευράς εταιρικού δικαίου, υπόστασης του joint venture έχει αντιταχθεί από ορισμένους σχολιαστές<sup>91</sup> η άποψη ότι η έναρξη του ιδρυτικού σταδίου της φέρουσας εταιρίας ισοδυναμεί με εκπλήρωση του σκοπού της εταιρίας που δημιουργήθηκε με τη σύμβαση joint venture, και επομένως με λύση αυτής. Γίνεται έτσι λόγος για διαδοχή και όχι για παράλληλη ύπαρξη των δύο εταιριών. Η άποψη αυτή προϋποθέτει την αστική εταιρία ως απλή προϊδρυτική, περιορίζοντας το πεδίο του σκοπού της στην ίδρυση και μόνο της φέρουσας, πράγμα που έρχεται σε αντίθεση με όσα έχουμε δεχθεί σχετικά με το εύρος του περιεχομένου της σύμβασης joint venture. Παρόλη την εν μέρει εκπλήρωση σκοπού που όντως συνιστά η ίδρυση της φέρουσας όσον αφορά το προϊδρυτικό τμήμα της σύμβασης joint venture, η σύμβαση αυτή, καθ' ην έκταση συνιστά επίσης σύμβαση διεύθυνσης της κοινής επιχείρησης και σύμβαση-θεμέλιο της καθ' όλου συνεργασίας των μερών κατά τα ανωτέρω, κατατείνει προς την επίτευξη σκοπών που υπερβαίνουν την ίδρυση και επεκτείνονται στην πηδαιούχηση της φέρουσας εταιρίας και τη συνολική μεθόδευση της προαγωγής του κοινού εγχειρήματος. Έτσι η εταιρία που συστήθηκε μεταξύ των συμβαλλομένων στη σύμβαση joint venture παραμένει, και μετά τη γένεση του φέροντος νομικού προσώπου, υφιστάμενη και πλήρως λειτουργούσα<sup>92</sup>.

Η συνύπαρξη δύο εταιριών μέσα στο οικοδόμημα του joint venture έχει οδηγήσει κάποιους συγγραφείς στο να εντάξουν συλλήβδην το μόρφωμα joint

---

<sup>90</sup> Έχει επικρατήσει η άποψη ότι, κατά το ιδρυτικό στάδιο, έχει συσταθεί μεταξύ των ιδρυτών προσωπική εταιρία με σκοπό τη σύσταση κεφαλαιουχικής εταιρίας. Βλ. Ρόκα, όπ.π., 1996, σελ. 170 και 26.

<sup>91</sup> Βλ. π.χ. (εν μέρει) Ebenroth, όπ.π., σελ. 266.

<sup>92</sup> Την υπέρβαση του σκοπού της απλής ίδρυσης, με συνακόλουθη ύπαρξη δύο εταιριών, τη δέχεται και ο Ebenroth, αν και μόνο ως δυνατότητα. Προκρίνει την προϊδρυτική φύση της σύμβασης, χωρίς να προσθέτει ως απαραίτητα συστατικά τα χαρακτηριστικά της σύμβασης διοίκησης και σύμβασης-θεμελίου. Σε μία τέτοια περίπτωση όμως η προβληματική των joint ventures καθίσταται περιττή· αρκεί η διδασκαλία περί προϊδρυτικής εταιρίας.



venture στην περίπτωση της λεγόμενης «διπλής εταιρίας» (Doppelgesellschaft)<sup>93</sup>. Για διπλή εταιρία γίνεται λόγος όταν δημιουργείται μεταξύ δύο εταιριών μία οικονομική ενότητα στο πλαίσιο της οποίας η μία εταιρία λειτουργεί ως εξαρτημένο όργανο της άλλης, ενώ μεταξύ των εταίρων των δύο εταιριών υφίσταται πλήρης ταυτότητα προσώπων<sup>94</sup>. Αν και τα χαρακτηριστικά αυτά είναι όντως δυνατό να συναντώνται σε κάποιο joint venture —οπότε αυτό πράγματι θα εμπίπτει στην έννοια της διπλής εταιρίας—, το συνηθέστερο είναι τα πρόσωπα των εταίρων της φέρουσας εταιρίας να μην ταυτίζονται στο σύνολό τους με τους εταίρους της εσωτερικής. Οι τελευταίοι θα φροντίσουν ώστε να εξασφαλισθούν οι προϋποθέσεις που θα επιτρέψουν αργότερα στους ίδιους, υπό την ιδιότητά τους ως εταίρων της φέρουσας, να συναποτελέσουν τον ελεγκτικό πυρήνα αυτής, αλλά κατά κανόνα θα δεχθούν ως συνιδρυτές και συνεταίρους στη φέρουσα επιπλέον πρόσωπα που δεν έχουν συμβληθεί στη σύμβαση joint venture. Θα μπορεί, λόγου χάρη, να προστεθεί στους ιδρυτές της φέρουσας μία τράπεζα, που εξαρτά την παροχή της αναγκαίας για την ευόδωση του κοινού εγχειρήματος πίστωσης από την απόκτηση εταιρικής συμμετοχής στο προς ίδρυση νομικό πρόσωπο. Ικανοποιητικότερος, επομένως, θα πρέπει να κριθεί ο όρος «παράλληλη εταιρία», που καλύπτει τόσο το συνήθη συσχετισμό των δύο εταιριών των joint venture χωρίς πλήρη ταυτότητα προσώπων όσο και τη σπανιότερη περίπτωση κατάφασης διπλής εταιρίας<sup>95</sup>.

Πέρα από τις διάφορες απόψεις που έχουν διατυπωθεί σχετικά με το συνδυασμό δύο εταιριών στο πλαίσιο ενός joint venture, βαθύτερη και ουσιαστικότερη είναι η διχογνωμία που επικρατεί στη θεωρία —πολύ λιγότερο στην πράξη— αναφορικά με την παράλληλη ύπαρξη δύο συμβάσεων, της σύμβασης joint venture και της εταιρικής σύμβασης της φέρουσας εταιρίας, και τη σχέση μεταξύ αυτών. Το ερώτημα που τίθεται κατά κύριο λόγο αφορά τον τρόπο επίλυσης τυχόν σύγκρουσης μεταξύ των συμβάσεων, εφόσον αναπόφευκτα τα

---

<sup>93</sup> Βλ. π.χ. Paetzolt, *Joint Ventures in Entwicklungsländern*, 1986, σελ. 20· Ebenroth, όπ.π., σελ. 266.

<sup>94</sup> Βλ. Martinek, όπ.π. σελ. 227· Naegeli, *Die Doppelgesellschaft*, σελ. 9.

<sup>95</sup> Βλ. Martinek, όπ.π., σελ. 227.

ρυθμιστικά πεδία τους είναι σε μεγάλο βαθμό αλληλοεπικαλυπτόμενα<sup>96</sup>. Είναι αναμενόμενο, βεβαίως, ότι στην πράξη περιπτώσεις αντιφατικών ρυθμίσεων επί του ιδίου θέματος σπάνια θα προκύπτουν, καθώς οι συμβαλλόμενοι που κατ' ουσίαν διαμορφώνουν το καταστατικό<sup>97</sup> είναι οι ίδιοι με τα μέρη της σύμβασης joint venture και η βούληση που διαπνέει το όλο εγχείρημα είναι ενιαία, ενώ η αποφυγή αντιφάσεων θα είναι ούτως ή άλλως σημαντικό μέλημα των συμβαλλομένων ως εχέγγυο αποσόβησης εμποδίων στην επίτευξη του σκοπού τους. Ωστόσο, η συζήτηση πάνω στην υπερίσχυση της μίας εκ των δύο συμβάσεων σε περίπτωση πιθανής σύγκρουσης του περιεχομένου τους<sup>98</sup> δεν είναι άμοιρη πρακτικής και θεωρητικής σημαντικότητας, στο βαθμό που αντανακλά τόσο τα περιθώρια ευελιξίας και αποτελεσματικής λειτουργίας που παρέχει η παρούσα έννομη τάξη στην επιχειρηματική συνεργασία μέσω joint venture, όσο και τη δικαιοπολιτική αντιμετώπιση που θα ήταν ευκαταίε να προκριθεί σε περίπτωση θεσμοθέτησης αυτού του μορφώματος.

Από τη μία μεριά, υπάρχει η τάση που δίνει έμφαση στη βούληση των μερών που επέλεξαν το συγκεκριμένο τρόπο συνεργασίας και εστιάζει στη σύμβαση joint venture ως το γνησιότερο και πληρέστερο πεδίο έκφρασης αυτής της βούλησης, αντιπαραβάλλοντας την εταιρική σύμβαση ως ένα συστατικό απλώς του όλου joint venture, μια εν μέρει συμφωνία τυπικά απαραίτητη για τη δημιουργία ενός εργαλείου συνεργασίας προορισμένου να λειτουργεί κατά τη βούληση των αρχικών εμπνευστών του. Από αυτήν τη σκοπιά θεωρείται η ίδρυση της φέρουσας εταιρίας απλώς και μόνο ως «μία από τις πράξεις εκτέλεσης της βασικής συμφωνίας»<sup>99</sup>, ενώ η σύμβαση joint venture καταλαμβάνει τη θέση του «βασικού νόμου»<sup>100</sup> που κυβερνά το σύμπλεγμα συμβάσεων του joint venture. Αυτή αποτελεί τη σύμβαση-πλαίσιο όπου εμπεριέχεται ολοκληρωμένη η αντίληψη

---

<sup>96</sup> Βεβαίως δεν απαιτείται ούτε υφίσταται απόλυτη ταύτιση, εφόσον η σύμβαση joint venture καλύπτει ρυθμιστικά περισσότερα ζητήματα απ' ό,τι η εταιρική σύμβαση.

<sup>97</sup> Ο όρος χρησιμοποιείται εναλλακτικά με τον όρο «εταιρική σύμβαση», χωρίς να παραπέμπει σε συγκεκριμένο εταιρικό τύπο.

<sup>98</sup> Πχ. περίπτωση όπου η νομοθεσία σχετικά με το ελάχιστο περιεχόμενο της εταιρικής σύμβασης του επιλεγμένου εταιρικού τύπου αλλάζει μετά τη σύναψη της σύμβασης joint venture. Βλ. Ebenroth, όπ.π., σελ. 268.

<sup>99</sup> Βλ. Zweigert/von Hoffmann, Festschrift für Martin Luther, σελ. 203 κ.εξ., σελ.206.

<sup>100</sup> Βλ. Martinek, όπ.π., σελ. 228.

των μερών που διαπνέει το όλο εγχείρημα<sup>101</sup>, και αυτή καθορίζει τις βασικές αρχές της συνεργασίας ως εγγυητής συνοχής του εγχειρήματος και ως ρυθμιστής των αλληλεξαρτήσεων που θα κρίνουν την εξέλιξη και την επιτυχία του<sup>102</sup>. Από την εξέχουσα θέση που της αποδίδεται μέσα στο σύμπλεγμα του joint venture έπεται ότι τυχόν καταγγελία της σύμβασης αυτής καθιστά αδύνατη την επίτευξη του σκοπού της φέρουσας εταιρίας, καθώς θεωρείται χαρακτηριστικό για τους συμβαλλόμενους ενός joint venture να μην επιθυμούν για την κοινή επιχείρηση οποιαδήποτε «αυτονομία μη εξαρτώμενη από το δικό τους δεσμό πίστεως»<sup>103</sup>.

Αν και η αντιμετώπιση αυτή επιδεικνύει εξοικείωση με την ουσία της οικονομικής λειτουργίας και τη χρησιμότητα του joint venture, ο αντίλογος έρχεται από σχολιαστές που προβάλλουν νομικά εμπόδια στην υπερίσχυση της σύμβασης joint venture πάνω στην εταιρική σύμβαση της φέρουσας εταιρίας. Η κατανόηση και η προώθηση της λειτουργίας των joint venture στη σύγχρονη οικονομία οφείλουν μεν να έχουν σαφώς πρωτεύουσα θέση ανάμεσα στα κριτήρια διαμόρφωσης ενός νομικού καθεστώτος γι' αυτή τη μορφή συνεργασίας από το μελλοντικό νομοθέτη, ωστόσο το ερώτημα παραμένει σχετικά με το τι είναι επιτρεπτό στο πλαίσιο της παρούσας έννομης τάξης. Σε ένα joint venture, η δική μας έννομη τάξη αναγνωρίζει ένα νομικό πρόσωπο που φέρει το νομικό ένδυμα κεφαλαιουχικής εταιρίας, καθώς και μία ενοχική σύμβαση της οποίας το περιεχόμενο σχετίζεται κατά βάση με την εταιρία, μια παραεταιρική συμφωνία συναφθείσα από ορισμένους (συνήθως) από τους ιδρυτές του νομικού προσώπου. Σε περίπτωση σύγκρουσης μεταξύ της σύμβασης joint venture και της εταιρικής σύμβασης της φέρουσας εταιρίας, η λύση υπέρ της δεύτερης απορρέει από τη νομική της φύση. Γίνεται δεκτό ότι σε μια κεφαλαιουχική εταιρία η εταιρική σύμβαση, ή αλλιώς καταστατικό υπό ευρεία έννοια, αποτελείται από δύο επιμέρους συμβάσεις: τη συστατική πράξη και το καταστατικό υπό στενή

---

<sup>101</sup> Βλ. Ehinger, στο Nicklisch (Hrsg.), *Der Komplexe Langzeitvertrag*, σελ. 187 κ.εξ., σελ. 193 (der "das Gesamtprojekt überspannende Rahmenvertrag")· Langefeld-Wirth, όπ.π., σελ. 113, 122 ("das übergreifende Konzept").

<sup>102</sup> Βλ. Langefeld-Wirth, όπ.π., σελ. 117.

<sup>103</sup> Βλ. Martinek, όπ.π., σελ. 229, ο οποίος, στο ίδιο πνεύμα, προσθέτει ότι σε περίπτωση σύγκρουσης συμφερόντων αρμόδια να αποφασίσουν είναι όχι τα όργανα της φέρουσας εταιρίας, αλλά άμεσα τα μέρη της σύμβασης joint venture επί τη βάση της τελευταίας.

έννοια<sup>104</sup>. Για μεν τη συστατική πράξη, με την οποία δημιουργείται η εταιρία, γίνεται δεκτό ότι συνιστά ιδιόρρυθμη αμοτεροβαρή σύμβαση, για δε το καταστατικό υπό στενή έννοια<sup>105</sup> έχει διατυπωθεί τόσο η άποψη ότι αποτελεί σύμβαση<sup>106</sup>, όσο και η άποψη ότι συνιστά κανονιστική πράξη, καθώς οι κανόνες του δεν δεσμεύουν μόνο τους ιδρυτές, αλλά και οποιονδήποτε τρίτο εισέλθει στην εταιρία<sup>107</sup>. Ορθότερο είναι να θεωρηθεί ότι το υπό στενή έννοια καταστατικό αποτελεί μέχρι τη σύσταση της εταιρίας σύμβαση, καθώς καταρτίζεται με τη σύμπτωση των βουλήσεων των ιδρυτών τους οποίους και μόνο δεσμεύει, ενώ με τη σύστασή της αποσπάται πλέον από τη βούληση των ιδρυτών και υπάγεται στη βούληση του νομικού προσώπου και στο νόμο, μετατρέπόμενο σε κανονιστική σύμβαση που δεσμεύει και τρίτους<sup>108</sup>. Εξαιτίας ακριβώς του κανονιστικού του χαρακτήρα, το καταστατικό της φέρουσας εταιρίας υπερισχύει έναντι της απλής ενοχικής σύμβασης joint venture<sup>109</sup>.

---

<sup>104</sup> Βλ. Νισυραίο, σε Περάκη (επιμ.), *Το Δίκαιο της Ανώνυμης Εταιρίας*, 2002, σελ. 355· Παμπούκη, *Δίκαιον Εμπορικών Εταιριών*, σελ. 70.

<sup>105</sup> Η σύγκρουση περιεχομένου με τη σύμβαση joint venture είναι ουσιαστικά νοητή μόνο όσον αφορά το υπό στενή έννοια καταστατικό.

<sup>106</sup> Βλ. ΑΠ 137/1963, ΝοΒ 11, σελ. 927.

<sup>107</sup> Βλ. Λιτζερόπουλο, Τιμητικός Τόμος ΑΠ, 1963, σελ. 437, 468· Σημαντήρα, *Γενικαί Αρχαί του Αστικού Δικαίου*, 1973, σελ. 265.

<sup>108</sup> Βλ. Σπυριδάκη, *Γενικές Αρχές*, 1985, σελ. 265, 452· Νισυραίο, όπ.π., σελ. 355· ΠΠρ Ροδόπης 29/1995, ΕεμπΔ 1997, σελ. 722· Ebenroth, όπ.π., σελ. 267, 268 (“normähnliche Qualität”). Ο Martinek (όπ.π., σελ. 228) προφανώς δέχεται την κανονιστική φύση του καταστατικού, αν και την απορρίπτει —χωρίς επιχειρηματολογία— ως λόγο υπερίσχυσης του καταστατικού πάνω στη σύμβαση joint venture.

<sup>109</sup> Ειδικά για την περίπτωση όπου η σύμβαση joint venture συγκρούεται με διατάξεις του καταστατικού που εμπίπτουν στο κατά νόμο ελάχιστο περιεχόμενό του, ο Ebenroth (όπ.π., σελ. 268) προσάγει σαν πρόσθετο επιχείρημα υπέρ της υπερίσχυσης του καταστατικού την άποψη ότι σε μία τέτοια περίπτωση, η σύμβαση joint venture έρχεται σε αντίθεση με τον ίδιο το νόμο και, στην έκταση όπου αυτό συμβαίνει, είναι άκυρη. Το επιχείρημα είναι δύσκολα πειστικό. Το περιεχόμενο της σύμβασης joint venture κρίνεται για συμφωνία του με το νόμο ούτως ή άλλως (βλ. και Martinek, όπ.π., σελ. 229), χωρίς αυτό να έχει καμία σχέση με τη θέση που υιοθετείται αναφορικά με το πρόβλημα της υπερίσχυσης. Εξάλλου, σε συμμόρφωση προς το αναγκαστικό δίκαιο περί ελαχίστου περιεχομένου υποχρεούται το ίδιο το καταστατικό. Πέραν αυτού, η καθεμία από τις δύο συμβάσεις —και εταιρίες— κρίνεται κατά τις διέπουσες αυτή διατάξεις. Έτσι, εάν π.χ. η σύμβαση joint venture προβλέπει τη δυνατότητα αποκλεισμού μετόχου από τη φέρουσα που έχει μορφή ανώνυμης, τέτοια πρόβλεψη θα είναι αδύνατο να περιληφθεί στο καταστατικό ως ασυμβίβαστη με το δίκαιο της ανώνυμης και θα παραμένει ανενεργή.

Θα πρέπει, πάντως, να δεχθούμε ότι οι κανόνες που περιέχονται στο καταστατικό και του προσδίδουν κανονιστικό χαρακτήρα δεν έχουν τη φύση κανόνων δικαίου, αλλά είναι κανόνες τεθειμένοι από την ιδιωτική βούληση<sup>110</sup>, για τούτο και μπορούν να μεταβληθούν οποτεδήποτε από την ιδιωτική βούληση με τη διαδικασία που προβλέπει το καταστατικό και ο νόμος<sup>111</sup>. Στην πράξη, αυτό σημαίνει ότι τα μέρη της σύμβασης joint venture, κατέχοντας ουσιαστικά τον έλεγχο της φέρουσας εταιρίας, θα μπορούν ευχερώς να τροποποιήσουν το καταστατικό της συμμορφώνοντάς το προς τη σύμβασή τους, πάντα βεβαίως στα πλαίσια του νόμου<sup>112</sup>. Το γεγονός, ακριβώς, της πραγματικής εξουσίας του νομικού προσώπου από τους συμβαλλομένους της σύμβασης joint venture είναι ο παράγοντας που αίρει τα στεγανά μεταξύ των δύο συμβάσεων, ενισχύει το στοιχείο της ευελιξίας στη συνεργασία, και καθιστά τη σημασία της συζήτησης που προηγήθηκε, μέχρι ενός σημείου, θεωρητική. Ο προβληματισμός πάνω στη φύση και τη σχέση των συμβάσεων αποκτά ουσιαστικό βάρος στην περίπτωση όπου κάποιο από τα μέρη εναντιώνεται προς τους αντισυμβαλλομένους του και αντενεργεί στα συμφωνημένα. Εδώ η εγγενής αδυναμία της σύμβασης joint venture γίνεται φανερή<sup>113</sup>. Σε αντίθεση με την ακυρότητα ή ακυρωσία που πάσχει οποιαδήποτε πράξη γίνεται κατά παράβαση διάταξης του δημοσιευμένου καταστατικού, οι κυρώσεις σε περίπτωση παράβασης της ενοχικής σύμβασης περιορίζονται σε απλές αξιώσεις εκπλήρωσης ή αποκατάστασης ζημίας, συνήθως καταδικασμένες να προσκρούουν σε αποδεικτικές δυσκολίες<sup>114</sup>. Ακριβώς επειδή πρόκειται για κίνδυνο ικανό να ανατρέψει τα οφέλη από τη συνεργασία, στην πρακτική των joint ventures γίνεται συχνά προσπάθεια να εξασφαλιστεί κάποιου

---

<sup>110</sup> Αν και ο Ebenroth τους αποδίδει στη Rechtssetzung (όπ.π., σελ. 267).

<sup>111</sup> Βλ. Σπυριδάκη, όπ.π., σελ. 265· Νισυραίο, όπ.π., σελ. 355.

<sup>112</sup> Ο Martinek, δεχόμενος ως υπέρτερη τη σύμβαση joint venture, θεωρεί ότι τα μέρη έχουν την υποχρέωση να προχωρήσουν σε τροποποίηση του καταστατικού. Στην πραγματικότητα, τα μέρη συνήθως θα επιθυμούν κάτι τέτοιο. Στην υποθετική περίπτωση, ωστόσο, που τα μέρη δεν επιθυμούν να τροποποιήσουν το καταστατικό, δεν είναι δυνατό να θεωρηθεί ότι η ενοχική τους συμφωνία τους υποχρεώνει. Άλλως έχει το πράγμα σε περίπτωση διαφωνίας των μερών, για το οποίο βλ. αμέσως παρακάτω.

<sup>113</sup> Βλ. συμφωνούς Ebenroth, όπ.π., σελ. 269-270, και Martinek, όπ.π., σελ. 230.

<sup>114</sup> Βλ. και Paetzolt, *Joint Ventures in Entwicklungsländern*, 1986, σελ. 8, 20· Martinek, όπ.π., σελ. 231.

βαθμού αλληλοστήριξη των δύο συμβάσεων μέσω συμπερίληψης αμοιβαίων παραπομπών στο περιεχόμενο της καθεμίας, στα περιθώρια βεβαίως που αφήνει για κάτι τέτοιο το αναγκαστικό δίκαιο όπου υπόκειται το καταστατικό της φέρουσας<sup>115</sup>.

Ο ουσιαστικός, πάντως, δεσμός μεταξύ των δύο συμβάσεων, τουλάχιστον στο επίπεδο των κινήτρων σύναψής τους<sup>116</sup>, δεν μπορεί να παροραθεί εξαιτίας της διαφορετικής αντιμετώπισης που τους επιφυλάσσει η έννομη τάξη μας. Αναμφίβολα η αξιολόγηση και η λειτουργία τους ακολουθεί τις επιταγές του δικαίου που διέπει την καθεμία, ωστόσο η κοινότητα του δικαιοπρακτικού θεμελίου δικαιολογεί ορισμένο αμφίδρομο επηρεασμό<sup>117</sup>. Αυτή η διαπίστωση είναι σημαντική και για την προσέγγιση ενός άλλου —λιγότερο— αμφιλεγόμενου ζητήματος, αυτού της ερμηνείας των συμβάσεων. Τόσο η αποδοχή του δεσμού μεταξύ τους, όσο και η αναγνώριση της θέσης τους στην έννομη τάξη, συνηγορούν χωρίς άλλο υπέρ του παραδεκτού της χρησιμοποίησης του καταστατικού της φέρουσας ως εργαλείου ερμηνείας και πλήρωσης ρυθμιστικών κενών της σύμβασης joint venture<sup>118</sup>. Η χρησιμότητά του, πάντως, στην πράξη είναι εκ των πραγμάτων περιορισμένη, εφόσον το ρυθμιστικό πεδίο της σύμβασης

---

<sup>115</sup> Βλ. Martinek, όπ.π., σελ. 230. Οποσδήποτε δεν θα πρέπει να αναμένεται ότι μία τέτοια προσπάθεια «ενίσχυσης» της σύμβασης joint venture μέσω συμπερίληψης διατάξεων της στο καταστατικό θα έχει ευρύ πεδίο εφαρμογής, καθώς μεγάλο μέρος της σύμβασης δεν έχει —ούτε κατά τη βούληση των μερών— θέση στο καταστατικό. Πέρα από το ζήτημα των ανωμαλιών εκπλήρωσης, η πρακτική έχει να επιδείξει μεγάλη επινοητικότητα των συμβαλλομένων στην προσπάθειά τους να περιορίσουν τις συνέπειες της καταγγελίας της σύμβασης joint venture (ρήτρες buy-sell: περιέλευση της κοινής επιχείρησης στο ένα μέρος προς αποφυγή ρευστοποίησης) ή να αποτρέψουν την καταγγελία (ρήτρα shotgun: ο καταγγέλλων προτείνει τιμή πώλησης του μεριδίου του στον έτερο συμβαλλόμενο, ο οποίος έχει δικαίωμα προαίρεσως να δεχθεί ή να πωλήσει ο ίδιος το μερίδιό του στον καταγγέλλοντα στην τιμή —υποχρεωτικά— που είχε προτείνει ο τελευταίος).

<sup>116</sup> Βλ. Martinek, όπ.π., σελ. 230.

<sup>117</sup> Σαν παράδειγμα, ο Martinek αναφέρει την περίπτωση πτώχευσης της φέρουσας εταιρίας, που θα πρέπει να γίνεται δεκτή ως σπουδαίος λόγος καταγγελίας της σύμβασης joint venture. Δεκτή επίσης θα πρέπει να γίνει η προαναφερθείσα άποψη ότι καταγγελία της σύμβασης joint venture θα ισοδυναμεί με αδυναμία επίτευξης του εταιρικού σκοπού του νομικού προσώπου (εκτός αν υπάρχει ειδική ρύθμιση). Άλλο το θέμα του κατά πόσο το δίκαιο της φέρουσας δέχεται ως λόγο λύσης την αδυναμία επίτευξης του σκοπού (όχι το δίκαιο της ανώνυμης, οπότε απαιτείται απόφαση της γενικής συνέλευσης, ναι το δίκαιο της ΕΠΕ με πρόβλεψη στο καταστατικό).

<sup>118</sup> Βλ. Ebenrtoh, όπ.π., σελ. 270.

joint venture είναι πάντοτε πιο εκτεταμένο από αυτό του καταστατικού. Λιγότερο προφανής είναι η απάντηση στο ερώτημα κατά πόσο κενά ή ασάφειες διατάξεων του καταστατικού είναι επιτρεπτό να καλυφθούν με προσφυγή στο περιεχόμενο της ενοχικής σύμβασης. Ακριβώς επειδή το καταστατικό λαμβάνει δημοσιότητα που αποσκοπεί στην προστασία τρίτων, όπως μελλοντικών μετόχων ή πιστωτών της εταιρίας, από τον κίνδυνο παραπλάνησης ως προς το περιεχόμενό του, είναι γενικά αποδεκτό ότι η ερμηνεία των διατάξεών του πρέπει να γίνεται με αντικειμενικά κριτήρια από το ίδιο το περιεχόμενό τους, χωρίς να λαμβάνονται υπ' όψη υποκειμενικές παραστάσεις των συντακτών του ή περιστατικά από την ιστορία γένεσής του<sup>119</sup>. Κάποιο περιθώριο για ερμηνευτική χρήση δίνεται ίσως σε έγγραφες δηλώσεις βούλησης που έχουν τύχει αντίστοιχης δημοσιότητας με αυτή του καταστατικού<sup>120</sup>, αλλά κάτι τέτοιο θα συμβαίνει σπανιότατα με τη σύμβαση joint venture για λόγους που εκτέθηκαν παραπάνω<sup>121</sup>. Έχει πάντως υποστηριχθεί η άποψη<sup>122</sup> ότι είναι αποδεκτή κάποια μεγαλύτερη γενναιοδωρία στη χρήση της σύμβαση joint venture ως εργαλείου ερμηνείας, όσον αφορά τις διατάξεις του καταστατικού που δεν εμπίπτουν στο κατά νόμο ελάχιστο περιεχόμενο. Η άποψη αυτή ερείδεται στη θεώρηση του (εταιρικού, εν προκειμένω) δικαίου ως του μόνου ρυθμιστή των ορίων της παρεχόμενης προστασίας των συναλλαγών και της πίστεως, πράγμα που φέρεται να σημαίνει ότι η προστατευτική λειτουργία της νόμω επιβαλλόμενης δημοσιότητας του καταστατικού είναι απόλυτη μόνο ως προς το κατά νόμο ελάχιστο περιεχόμενο αυτού. Ως προς τις υπόλοιπες διατάξεις του, που συνιστούν σε μεγαλύτερο βαθμό έκφραση της ιδιωτικής αυτονομίας των μερών, θα μπορεί στη στάθμιση να βαρύνει μέχρι κάποιο σημείο, πέρα από την προστασία των τρίτων, και η ανάγκη εύρεσης της βούλησης των μερών, για την οποία αδιαμφισβήτητα πολύτιμη είναι η συμβολή της σύμβασης joint venture.

## 5. Σύμβαση Επένδυσης

<sup>119</sup> Βλ. Ρόκα, όπ.π., σελ. 157· Λιακόπουλο, ΕεμπΔ 1977, σελ. 522· Παμπούκη, ΕπισκεΔ 1998, σελ. 666· ΑΠ 987/1985, ΕΕμπΔ 1987, σελ. 67· Ebenroth όπ.π., σελ. 270.

<sup>120</sup> Βλ. Νισυραίο, όπ.π., σελ. 355.

<sup>121</sup> Με τις δυσκολίες απόδοσης ερμηνευτικής αξίας στη σύμβαση joint venture ως προς το καταστατικό είναι σύμφωνος και αυτός ο Martinek (όπ.π., σελ. 229).

<sup>122</sup> Παραδόξως από το φορμαλιστή Ebenroth (όπ.π., σελ. 270).

Όπως έχει προαναφερθεί, η σύμβαση επένδυσης είναι μία πρόσθετη συμφωνία που συναντάται κάποιες φορές στην υποκατηγορία των διεθνών joint ventures. Εξαιτίας της ιδιάζουσας θέσης της στη νομική κατασκευή των joint ventures όπου ανευρίσκεται, αξίζει μιας σύντομης αναφοράς στην προβληματική που τη συνοδεύει. Πρόκειται για μια ιδιαίτερη σύμβαση με μείξη στοιχείων ιδιωτικού και δημοσίου χαρακτήρα, καθώς από τη μία μεριά συνάπτεται με τη σύμπτωση βουλήσεων επενδυτή και φιλοξενούντος κράτους ως ισοτίμων συμβαλλομένων, ενώ από την άλλη στρέφεται προς την επίτευξη κρατικών αναπτυξιακών στόχων και προσδιορίζει το νομικό καθεστώς της επένδυσης κατά τον τρόπο που θα το ρύθμιζε ένας νόμος<sup>123</sup>. Άπτεται επομένως της θέσεως κανόνων δικαίου και για τούτο είναι υπέρτερη όχι μόνο της σύμβασης joint venture αλλά και της εταιρικής σύμβασης της φέρουσας εταιρίας, οι οποίες σε περίπτωση σύγκρουσης με το περιεχόμενο της σύμβασης επένδυσης πάσχουν (μερική τουλάχιστον) ακυρότητα και χρήζουν εναρμονιστικής τροποποίησης.

Η υπέρτερη θέση της σύμβασης επένδυσης δίνει την απάντηση και στο θέμα της δυνατότητας χρήσης των συμβάσεων ως εργαλείων αμοιβαίας ερμηνείας. Αναμφίβολα το περιεχόμενο της σύμβασης επένδυσης θα λαμβάνεται χωρίς περιορισμούς υπ' όψη ως μέσο διασαφητικής, συμπληρωτικής και, κατ' εξοχήν, διορθωτικής ερμηνείας των άλλων δύο συμβάσεων. Αντίθετα, σε περίπτωση όπου ασάφειες ή ρυθμιστικά κενά ανευρίσκονται στο κείμενο της σύμβασης επένδυσης, δεν θα μπορεί να γίνει δεκτή προσφυγή στο περιεχόμενο των άλλων συμβάσεων. Για μεν τη σύμβαση joint venture αυτό είναι αδιανόητο, καθώς κάτι τέτοιο θα σήμαινε ότι σε μία ενοχική σύμβαση ιδιωτικού δικαίου αποδίδεται η δυνατότητα να προσδιορίζει το περιεχόμενο της εκφρασμένης νομοθετικής βούλησης του κράτους. Ειδικά στην περίπτωση όπου το κράτος δεν είναι καν συμβαλλόμενος

---

<sup>123</sup> Συχνά με μία τέτοια σύμβαση θα τροποποιούνται (ή ακόμη και θα καταργούνται) ισχύοντες νόμοι, ή θα περιορίζεται το πεδίο ισχύος τους ώστε να μην καταλαμβάνουν τη σκοπούμενη επένδυση. Βλ. Ebenroth, όπ.π., σελ. 268· Mann, "The Theoretical Approach Towards the Law Governing Contracts Between States and Private Persons," *Revue Belge de Dr. Int.* 1975, σελ. 562· Seidl-Hohenveldern, "The Theory of Quasi-International and Partly International Agreements," *Revue Belge Dr. Int.* 1975, σελ. 576· Böckstiegel, *Der Staat als Vertragspartner ausländischer Privatunternehmen*, 1971, σελ. 17· Stoll, *Vereinbarungen Zwischen Staat und Ausländischem Investor*, 1982, σελ. 28.



(άμεσα ή μέσω μιας κρατικής επιχείρησης) στη σύμβαση joint venture, προστίθεται και ο λόγος της ανυπαρξίας έκφρασης της βούλησής του μέσα σε μία σύμβαση στις οποίες την κατάρτιση δεν συμμετείχε. Το αυτό ισχύει και για την εταιρική σύμβαση στη διαμόρφωση της οποίας το κράτος δεν έλαβε μέρος. Και αν ακόμη, όμως, το κράτος είναι ένας από τους συνιδρυτές της φέρουσας εταιρίας και έχει συμμετάσχει στην κατάρτιση του καταστατικού της, ο κανονιστικός χαρακτήρας του καταστατικού εξακολουθεί να υπολείπεται του αντιστοίχου της σύμβασης επένδυσης, εφόσον μόνο στη δεύτερη περίπτωση πρόκεινται κανόνες δικαίου<sup>124</sup>. Εξάλλου η κανονιστική φύση του καταστατικού έχει απονεμηθεί από το κράτος, και από αυτό μπορεί οποτεδήποτε να ανακληθεί<sup>125</sup>.

Μία ιδιάζουσα περίπτωση σύγκρουσης με τη σύμβαση joint venture και το καταστατικό της φέρουσας εταιρίας μπορεί να προκύψει εάν το φιλοξενούν κράτος μεταβάλει δια της νομοθετικής οδού το ρυθμιστικό πλαίσιο που έχει εξασφαλίσει για την επένδυση η ήδη συναφθείσα σύμβαση επένδυσης. Εδώ η σύγκρουση αφορά και τις τρεις συμβάσεις. Εάν το καινούργιο καθεστώς ενέχει μεταβολή ευνοϊκή προς τον επενδυτή, θα μπορεί ο τελευταίος να επικαλεσθεί τη νεοπαγή νομική κατάσταση και την ακυρότητα των σχετικών αντίθετων διατάξεων της σύμβασης επένδυσης. Εάν, αντιθέτως, τα συμφωνηθέντα της σύμβασης επένδυσης αναιρούνται —συνηθέστερα— εις βάρος των συμφερόντων του επενδυτή, θα πρέπει να του αναγνωριστούν τουλάχιστον αξιώσεις αποζημίωσης εναντίον του φιλοξενούντος κράτους<sup>126</sup>. Για την πρόληψη παρόμοιων καταστάσεων και της αβεβαιότητας που συνεπάγονται για την επένδυση, συμπεριλαμβάνεται σχεδόν πάντα στη σύμβαση επένδυσης η λεγόμενη «σταθεροποιητική ρήτρα», που ενδυναμώνει τη θέση του επενδυτή δίνοντάς του έννομη αξίωση έναντι του κράτους για διατήρηση των συμφωνημένων

---

<sup>124</sup> Βλ. παραπάνω.

<sup>125</sup> Βλ. Ebenroth, όπ.π., σελ. 270, υποσημ. 78.

<sup>126</sup> Θα πρόκειται κατά κόρον για αποκατάσταση ζημίας από περιουσιακή απαλλοτρίωση. Βλ. Weston, “‘Constructive Takings’ under Internantional Law: a Modest Foray into the Problem of ‘Creeping Expropriation’”, Va. Journ. Int’l Law, 1975-1976, σελ. 103· Higgins, «The Taking of Property by the State: Recent Developments in International Law», RdC, 1982 III, σελ. 259.

επενδυτικών συνθηκών<sup>127</sup>. Υπάρχει επίσης η άποψη ότι οφείλει να αναγνωριστεί στον επενδυτή η δυνατότητα να επικαλείται διατάξεις του καταστατικού ενάντια στο φιλοξενούν κράτος —και ενάντια στις ρυθμίσεις της σύμβασης επένδυσης— στις περιπτώσεις όπου συντρέχουν οι προϋποθέσεις άρσης της αυτοτέλει του νομικού προσώπου, υπό τον όρο, φυσικά, ότι το κράτος έχει συμμετοχή στη φέρουσα εταιρία<sup>128</sup>.

## VI. ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΑΠΟ ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ ΕΝΝΟΙΕΣ

### 1. Κοινοπραξίες

Η προσπάθεια σαφούς οριοθέτησης της σχέσης μεταξύ κοινοπραξιών και joint ventures συναντά δυσχέρειες ανάλογες με εκείνες στις οποίες προσκρούει κατ' αρχήν η απόπειρα απόδοσης συγκεκριμένου περιεχομένου στο μόρφωμα joint venture καθ' αυτό. Όπως αναφέρθηκε στην αρχή αυτής της μελέτης για τον όρο joint venture, κατά τον ίδιο τρόπο διαπιστώνεται ότι και ο όρος «κοινοπραξία» τυγχάνει πληθωριστικής χρήσης από τους συναλλασσόμενους ως δηλωτικός πλήθους μορφών συνεργασιακής δράσης στις σύγχρονες συναλλαγές. Η σύγχυση εντείνεται από το γεγονός ότι το κοινό συναλλακτικό αίσθημα αντιλαμβάνεται το joint venture ως την αγγλόφωνη εκδοχή της δικής μας «οικείας» κοινοπραξίας, θεωρώντας τους όρους συνώνυμους και τον ένα, κατά το μάλλον ή ήττον, μετάφραση του άλλου. Από τη νομική σκοπιά, βεβαίως, τα πράγματα είναι λιγότερο απλά. Τα όσα έχουμε μέχρι στιγμής δεχθεί για την τυπολογία και τη

---

<sup>127</sup> Για να έχει ουσιαστική ισχύ, η σταθεροποιητική ρήτρα θα πρέπει βεβαίως να μην υπάγεται στο δίκαιο του φιλοξενούντος κράτος. Για το λόγο αυτό τα μέρη θα είναι απαραίτητο να υπαγάγουν τη σύμβαση επένδυσης στο δημόσιο διεθνές δίκαιο (“pacta sunt servanda”). Σε μία τέτοια περίπτωση το κράτος θα μπορεί να αποδεσμευθεί από τη ρήτρα μόνο εξαιτίας ουσιώδους μεταβολής του δικαιοπρακτικού θεμελίου της σύμβασης επένδυσης (“rebus sic stantibus”). Βλ. Catranis, “Probleme der Nationalisierung ausländischer Unternehmen vor internationalen Schiedsgerichten,” RIW 1982, σελ. 19 κ.εξ. (σελ. 24)· Ebenroth, *ό.π.*, σελ. 269.

<sup>128</sup> Ως τέτοιες αναφέρονται οι περιπτώσεις φαινομένου δικαίου σχετικά με την ιεραρχική θέση του νομικού προσώπου, άσκησης κυριαρχικής εξουσίας εκ μέρους του τελευταίου, χρησιμοποίησής αυτού για παραμέριση των υποχρεώσεων που υπέχει το φιλοξενούν κράτος κατά το δημόσιο διεθνές δίκαιο κ.λπ. Βλ. Böckstiegel, *Der Staat als Vertragspartner ausländischer Privatunternehmen*, 1971, σελ. 372-373.

φύση του joint venture<sup>129</sup>, σε συνδυασμό με την επαρκή σύγκλιση που φαίνεται να υπάρχει για την αντιμετώπιση των κοινοπραξιών από την έννομη τάξη μας, θα συνδράμουν στην κατανόηση της σχέσης μεταξύ των δύο εννοιών.

Στο δίκαιό μας, η κοινοπραξία δεν ανευρίσκεται ως αναγνωρισμένος εταιρικός ή συμβατικός τύπος καθ' εαυτή, αν και ο όρος συναντάται σε αρκετά νομοθετήματα που ασχολούνται αποκλειστικά με τη ρύθμιση ζητημάτων ορισμένων «ειδικών» κοινοπραξιών<sup>130</sup>. Είθισται κατά την κοινή συναλλακτική αντίληψη<sup>131</sup> να συνδέεται η έννοια της κοινοπραξίας με τη συνεργασία νομικών ή φυσικών προσώπων που διατηρούν τη νομική και οικονομική αυτοτέλειά τους για την εκτέλεση ενός συγκεκριμένου έργου<sup>132</sup>, ενώ η μορφή της κοινοπρακτικής δραστηριότητας θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί ως κριτήριο για τη διάκριση ανάμεσα σε κοινοπραξίες που αντικείμενο έχουν το συντονισμό ή οργάνωση της δράσης των μελών τους, και σε αυτές που είναι οι ίδιες φορείς επιχειρηματικής δραστηριότητας<sup>133</sup>. Επειδή, πάντως, το εύρος των κοινών δραστηριοτήτων που εμφανίζονται στις συναλλαγές με το ένδυμα της κοινοπραξίας είναι τεράστιο, θα πρέπει η εκάστοτε συμβατική σχέση που έχει χαρακτηριστεί από τα μέλη με τον «νομικά άχρωμο»<sup>134</sup> όρο «κοινοπραξία» να αξιολογείται ad hoc για υπαγωγή με

---

<sup>129</sup> Όπως αυτό έχει συγκεκριμενοποιηθεί μορφολογικά στην παρούσα μελέτη.

<sup>130</sup> Π.Δ. 609/1985, «κατασκευή δημοσίων έργων»· ν. 2169/1993 «αγροτικές συνεταιριστικές οργανώσεις και άλλες διατάξεις» και ν.δ. 3874/1958 «περί τροποποίησης και συμπλήρωσης ενίων των περί Αγροτικής Τραπέζης της Ελλάδος κ.λπ., κειμένων διατάξεων»· ν.δ. 551/1970 «περί ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφαλίσεως πλοίων και αεροσκαφών»· ν.δ. 1312/1949, ν. 2117/1952 και α.ν. 1845/1951, κοινοπραξία πετρελαιοειδών· ν. 3190/55 και ν.δ. 3757/1957, κοινοπραξίες για εκμετάλλευση δημοσιογραφικής επιχείρησης· π.δ. 226/1992, κοινοπραξία Ορκωτών Ελεγκτών· ν. 3484/1955, Κ.Σ.Ο.Σ. Κάπως ευρύτερο πεδίο φαίνεται να έχει η ρύθμιση του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων (π.δ. 186/1992) που στο άρθρο 2 παρ. 2 κάνει λόγο για «κοινοπραξία επιτηδευματιών», αλλά και εδώ πρόκειται για ενασχόληση μόνο με ζητήματα φορολογικής φύσεως.

<sup>131</sup> Στη βάση της οποίας φαίνεται να υπάρχει ο «ιδεότυπος» της κοινοπραξίας κατασκευής τεχνικών έργων.

<sup>132</sup> Βλ. Λεοντάρη, *Προσωπικές Εταιρίες, ΕΠΕ, Κοινοπραξίες*, 2002, σελ. 321· ΠρωτΦορΔικΠειρ 576/1962, ΝοΒ 13, Σελ. 444· ΕφΑθ 6313/1985, ΔΕΝ 42, σελ. 436· ΕφΠατρ 963/1985· ΕργολΒοηθ 1985, σελ. 26.

<sup>133</sup> Ο Σωτηρόπουλος προτείνει το χαρακτηρισμό «γνήσιες κοινοπραξίες» για τις πρώτες και «μη γνήσιες» για τις δεύτερες. Βλ. Σωτηρόπουλο, σε Ρόκα (επιμ.), *Το Δίκαιο των Προσωπικών Εταιριών*, Τόμος 2, 2001, σελ. 863.

<sup>134</sup> Βλ. Ρόκα, παρατ. ΜπρΒολ 1134/1993, ΕΕμπΔ 46, σελ. 59· Σωτηρόπουλο, όπ.π., σελ. 863.

βάση το ισχύον δίκαιο. Αν και δε λείπουν φορές όπου ως κοινοπραξίες έχουν χαρακτηριστεί κοινωνίες δικαίου ή δικαιώματος<sup>135</sup>, στη μεγάλη πλειονότητα των περιπτώσεων ως κοινοπραξίες θα φέρονται συμβατικές σχέσεις με έκδηλο το στοιχείο της *affectio societatis*, δηλαδή της δια της συνεργασίας των μελών επιδίωξης κοινού σκοπού<sup>136</sup>, πράγμα που οδηγεί τη διαδικασία υπαγωγής στο χώρο του εταιρικού δικαίου.

Με δεδομένη την αρχή του *numerus clausus* των εταιρικών τύπων, η κοινοπραξία που δημιουργείται με πρόθεση εταιρικής συνεργασίας θα πρέπει να υπαχθεί σε έναν από τους νομοθετικά αναγνωρισμένους τύπους του δικαίου των εταιριών<sup>137</sup>. Αναμφίβολα θα μπορεί ο χαρακτηρισμός «κοινοπραξία» να έχει αποδοθεί σε μία οποιαδήποτε εμπορική εταιρία, που έχει γεννηθεί νομότυπα με πλήρη τήρηση των προβλεπόμενων στο νόμο διατυπώσεων σύστασης και δημοσιότητας, πράγμα που σημαίνει ότι μια κοινοπραξία μπορεί κάλλιστα να είναι μία πλήρως συσταθείσα κεφαλαιουχική ή προσωπική εμπορική εταιρία<sup>138</sup>. Σε αυτήν την περίπτωση δεν τίθεται πρόβλημα υπαγωγής, αφού η χρήση του όρου «κοινοπραξία» δεν αλλοιώνει σε τίποτα την ουσία του συσταθέντος εταιρικού τύπου. Στην πραγματικότητα, όμως, ο λόγος για τον οποίο οι συμβαλλόμενοι συχνά επιλέγουν τον όρο «κοινοπραξία» είναι ακριβώς η επιθυμία τους να

---

<sup>135</sup> Βλ. Καραβά, *Εγχειρίδιον Εμπορικού Δικαίου*, 1962, παρ. 317 και 305· Αντωνίου, «Περί της Κοινοπραξίας», ΕΕμπΔ 34, σελ. 696· Λεβαντή, «Τι είναι κοινοπραξία», ΝοΒ 33, σελ. 1093· Παμπούκη, «Η κοινοπραξία, νομική φύση και μεταχείριση» στον τόμο *Οι Προσωπικές Εμπορικές Εταιρίες στο Εμπορικό και Φορολογικό Δίκαιο*, 1993, σελ. 60· Περάκη, *Γενικό Μέρος του Εμπορικού Δικαίου*, 1999, σελ. 249· ΕφΑθ 4609/1990, ΕλΔ 32, σελ. 1039· ΜπρΑθ 767/1990, ΑρχΝ 42, σελ. 530· ΕφΘεσ 3396/1987, Αρμ 43, σελ. 36· ΕφΠειρ 907/1998, ΠειρΝομ 10, σελ. 362· ΕφΠειρ 1009/1985, ΕΕμπΔ 37, σελ. 277.

<sup>136</sup> Βλ. Σωτηρόπουλο, ό.π., σελ. 877· Λιακόπουλο, «Η νομοθετική ρύθμιση της κοινοπραξίας», στο *Ζητήματα Εμπορικού Δικαίου Ι*, 1985, σελ. 383· Αντωνόπουλο, *Πτωχευτική Ικανότητα των Εταιριών, Παράγωγη Πτωχευτική Ικανότητα των Εταίρων*, 1986, σελ.38· Δεσποτίδου-Αντωνιάδου, παρ.ατ. στην ΜπρΒολ 1134/1993, ΕπισκΕΔ 1995, σελ.172.

<sup>137</sup> Βλ. Ρόκα, *Εμπορικές Εταιρίες*, 1996, σελ. 27· Σωτηρόπουλο, ό.π., σελ. 877· Παμπούκη, ό.π., σελ. 54· ιδίου, «Η κοινοπραξία προς κατασκευή έργου», ΕπισκΕΔ 1996, σελ. 502· ΑΠ 1180/1995, ΕΕμπΔ 1996, σελ. 77.

<sup>138</sup> Βλ. Αλεξανδρίδου, *Δίκαιο Εμπορικών Εταιριών*, τεύχος α', 1995, σελ. 146· Παμπούκη, ό.π., ΕπισκΕΔ 1996, σελ. 505· Σωτηρόπουλο, ό.π., σελ. 877· ΕιρΠολυκ 1/1989, ΕΕμπΔ ΜΑ', σελ. 242, 1079· ΕιρΛαμ 18/1995, ΑρχΝ 48, σελ. 211· ΠπρΘεσ 373/1990, Αρμ 44, σελ. 130· ΕφΑθ 2617/1987, ΕλΔ 29, σελ. 322· ΕφΑθ 6785/87 ΕλΔ 29, σελ. 2357· ΕφΑθ 7642/1986, ΕΕμπΔ 39, σελ. 260.

αποφύγουν τη διαμόρφωση της συνεργασίας τους στα αυστηρά καθορισμένα πλαίσια συγκεκριμένου εταιρικού τύπου<sup>139</sup>, για τούτο και, τις περισσότερες φορές, η έλλειψη ακριβούς νομικού χαρακτηρισμού της θα συνυπάρχει με τυπολογικές αποκλίσεις της διαμόρφωσής της από συγκεκριμένους εταιρικούς τύπους, και, κυρίως, με αποχή από την τήρηση οποιωνδήποτε διατυπώσεων δημοσιότητας. Εδώ η διαδικασία υπαγωγής είναι δυσχερέστερη, καθώς μία αυθαίρετη *in concreto* διάπλαση της —προφανώς εταιρικής— συμβατικής σχέσης των κοινοπρακτούντων πρέπει να συμβιβαστεί με τις συνιστώσες του κλειστού αριθμού των εταιρικών τύπων και του σεβασμού της τυπολογίας τους.

Τόσο η επιστήμη όσο και η νομολογία φαίνεται να βρίσκονται σε συμφωνία σχετικά με την προκριτέα λύση<sup>140</sup>. Εφόσον η προς κρίση κοινοπραξία επιδιώκει σκοπό μη εμπορικό<sup>141</sup>, τότε θα υπάγεται στον τύπο της αστικής εταιρίας. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, εμφάνιση της ίδιας της εταιρίας στις συναλλαγές με τρίτους θα σημαίνει ότι η κοινοπραξία είναι εξωτερική αστική εταιρία, ενώ περίπτωση εσωτερικής αστικής θα έχουμε εάν οι κοινοπρακτούντες δρουν και συμβάλλονται ο καθένας (ή κάποιος/οι από αυτούς) αποκλειστικά στο όνομά του χωρίς αναφορά στην κοινοπραξία. Η κοινοπραξία ως εξωτερική αστική εταιρία θα μπορεί με την τήρηση των διατυπώσεων δημοσιότητας που ο νόμος τάσσει για τις ομόρρυθμες εταιρίες να αποκτήσει, κατά ΑΚ 784, νομική προσωπικότητα. Είναι

---

<sup>139</sup> Για λόγους νομικούς και οικονομικούς. Βλ. Σκουλούδη «Περιορισμοί Κοινοπραξιών στην Ελλάδα», ΝοΒ 43, σελ. 652· Σωτηρόπουλο, *όπ.π.*, σελ. 869-870.

<sup>140</sup> Βλ. Ρόκα, *όπ.π.*, σελ. 27 και 99· Αρχανιωτάκη, *Η αστική ευθύνη του νομικού προσώπου ιδιωτικού δικαίου*, 1989, σελ. 180· Παμπούκη, *όπ.π.*, «Η κοινοπραξία, νομική φύση και μεταχείριση», σελ. 58· ιδίου, *όπ.π.*, ΕπισκΕΔ 1996, σελ. 505· Σωτηρόπουλο, *όπ.π.*, σελ. 877-883· Σκουλούδη, *όπ.π.*, σελ. 654· Αντωνόπουλο, *όπ.π.*, σελ. 38-39· Κοτσίρη, *Πτωχευτικό Δίκαιο*, 1998, σελ. 138· ιδίου, *Greek Company Law*, 1989, σελ. 52· Αντωνίου *όπ.π.*, σελ. 697· Περάκη, *Γενικό Μέρος του Εμπορικού Δικαίου*, 1999, σελ. 249· Αργυριάδη, «Συνασφάλιση, ανασφάλιση, συγχώνευση, ευθύνη μελών διοικητικού συμβουλίου», ΕΕμπΔ 35, σελ. 162· ΑΠ 1266/1996, ΕΕμπΔ 48, σελ. 57· ΕφΠειρ 326/1999, ΔΕΕ 2000, σελ. 618· ΕφΠατρ 307/1998, ΕπισκΕΔ 1998, σελ. 1042 με παρατ. Παμπούκη· ΕφΑθ 6676/1998, ΕΛΔ 40, σελ. 1165· ΑφΑθ 4426/1998, ΕΛΔ 39, σελ. 915· ΑΠ 1180/1995, ΕπισκΕΔ 1995, σελ. 576 με παρατ. Παμπούκη· ΕφΘεσ 27/1994, Αρμ 48, σελ. 1392· ΜπρΒολ 1134/1993, ΕΕμπΔ 46, σελ. 58 με παρατ. Ρόκα, και ΕπισκΕΔ 1995, σελ. 171 με παρατ. Δεσποτίδου-Αντωνιάδου.

<sup>141</sup> Και εφόσον φυσικά δεν έχει τηρηθεί η διαδικασία σύστασης κάποιας κατά το τυπικό σύστημα εμπορικής εταιρίας.

εμφανές ότι αστικές εταιρίες θα συνιστούν κατεξοχήν οι κοινοπραξίες που έχουν ως αντικείμενο το συντονισμό της δράσης των μελών τους<sup>142</sup>.

Εφόσον, αντίθετα, ο σκοπός που επιδιώκουν τα μέλη της προς κρίση κοινοπραξίας είναι εμπορικός, —πράγμα που θα συμβαίνει κατ' εξοχήν στις κοινοπραξίες που συστήνονται ως φορείς ιδίας επιχειρηματικής δραστηριότητας διακριτής από αυτήν των μελών τους—, τότε η κοινοπραξία θα θεωρείται αδημοσίευτη ομόρρυθμη εταιρία<sup>143</sup>, υπαγόμενη έτσι στο δίκαιο που τυγχάνει εφαρμογής σε κάθε περίπτωση ατελούς ή παράτυπης σύστασης οποιασδήποτε εταιρικής μορφής με εμπορική δραστηριότητα<sup>144</sup>. Προϋπόθεση γι' αυτό θα είναι, βεβαίως, να συντρέχει το στοιχείο της εξωτερικότητας, δηλαδή ο ενεργών ως διαχειριστής να συμβάλλεται με τους τρίτους υπό την τυχόν επωνυμία της κοινοπραξίας ή ρητά στο όνομα και για λογαριασμό όλων των μελών της, ή έστω αυτό να έχει καταστεί σαφές στις συναλλαγές<sup>145</sup>. Σε περίπτωση που συμβάλλεται αποκλειστικά στο όνομά του, η κοινοπραξία θα είναι αφανής εταιρία<sup>146</sup>.

Η σύντομη αυτή αναφορά στο μορφολογικό εύρος και τη νομική αντιμετώπιση των κοινοπραξιών επιτρέπει την πρώτη διαπίστωση ότι υπάρχουν πολλά σημεία στα οποία η έννοια του joint venture δεν αφίσταται αυτής της κοινοπραξίας, καθώς προεξάρχον χαρακτηριστικό και στις δύο έννοιες είναι η

---

<sup>142</sup> Δεν πρέπει να ξενίζει η ύπαρξη του στοιχείου της εξωτερικότητας, δηλαδή της συμμετοχής στις συναλλαγές, σε μία κοινοπραξία που έχει απλά συντονιστικό χαρακτήρα, χωρίς ανάπτυξη ιδίας επιχειρηματικής δραστηριότητας. Βλ. Σωτηρόπουλο, όπ.π., σελ. 878.

<sup>143</sup> Βλ. Υποσημ. 140. Τείνει να ξεπεραστεί η άποψη ότι η κοινοπραξία που αποβλέπει στην εκτέλεση μίας μόνο εμπορικής πράξης (ή έστω μερικών) είναι αστική εταιρία (βασιζόμενη στην αντίληψη της κοινοπραξίας ως *societas unius negotii*). Επ' αυτού βλ. Παμπούκη, όπ.π., «Η κοινοπραξία, νομική φύση και μεταχείριση», σελ. 64· Αντωνόπουλο, όπ.π., σελ. 39 (υποσ. 60)· Δεσποτίδου-Αντωνιάδου, όπ.π., ΕπισκΕΔ 1995, σελ. 172· ΑΠ 220/1992, ΕεργΔ 52, σελ. 1072· ΠπρΘεσ 11999/1995, Αρμ 50, σελ. 201 με παρατ. Κουταράκη.

<sup>144</sup> Ως προς το ότι αυτό είναι το δίκαιο της (δημοσιευμένης) ομόρρυθμης, υπάρχει βασικά ομοφωνία. Ενδεικτικά βλ. Ρόκα, όπ.π., σελ. 111-114· Σωτηρόπουλο, όπ.π., σελ. 881· Παμπούκη, *Ανώμαλοι λόγω μη δημοσιεύσεως ομόρρυθμοι και ετερόρρυθμοι εταιρίες*, 1957, σελ. 94 και 125· Σκουλούδης, όπ.π., σελ. 649· ΠπρΑθ 5437/1995, ΕΕμπΔ 47, σελ. 79· ΕφΘεσ 27/1994, Αρμ 48, σελ. 1392· ΕφΑθ 7642/1986, ΕΕμπΔ 39, σελ. 260.

<sup>145</sup> Βλ. π.χ. Ρόκα, παρατ. στην ΜπρΒολ 1134/1993, ΕΕμπΔ 46, σελ. 59. Επίσης ΟλΑΠ 22/1998, ΕπισκΕΔ 1998, σελ. 683 με παρατ. Παμπούκη· ΕφΑθ 7997/1996, ΕπισκΕΔ 1997, σελ. 925 με παρατ. Παμπούκη· ΑΠ 1365/1992, ΕΕμπΔ ΜΕ', σελ. 233.

<sup>146</sup> Βλ. υποσημ. 140. Επίσης Λιακόπουλο, *Ζητήματα Εμπορικού Δικαίου*, 1985, σελ. 383 επ. Βλ. και υποσημ. 87.

ανάπτυξη μορφών συνεργασίας μεταξύ των μερών πάνω σε εταιρική βάση. Υπ' αυτό το πρίσμα και ενόψει της τυπολογίας που έχει γίνει δεκτή στην παρούσα μελέτη για το μórφωμα joint venture από τη μία μεριά, και της τεράστιας ποικιλίας συνεργασιακών σχέσεων που ενδύονται με τον όρο «κοινοπραξία» από την άλλη, τίθεται εύλογα το ερώτημα εάν και κατά πόσο η κοινοπραξία είναι έννοια γένους σε σχέση με το joint venture, εάν δηλαδή το joint venture είναι μία εντελώς ειδική περίπτωση κοινοπραξίας. Απάντηση με αξιώσεις απολυτότητας είναι δύσκολο να επιχειρηθεί, καθώς ουδείς μπορεί να προσδιορίσει επακριβώς το εύρος της κοινοπραξίας, ενώ δεν πρέπει να παροράται και η κάποια — αναπόφευκτη— σχετικότητα στην οριοθέτηση του περιεχομένου του joint venture<sup>147</sup>. Εν γνώσει αυτών των περιορισμών, τα συμπεράσματα από τη σύγκριση δείχνουν να συνηγορούν υπέρ της κοινοπραξίας ως έννοιας γένους, ή έστω υπέρ της μερικής αλληλεπικάλυψης των δύο εννοιών.

Κατ' αρχήν, γίνεται δεκτό και για τις δύο περιπτώσεις ότι η συνεργασία πραγματοποιείται μεταξύ νομικά ανεξάρτητων μερών και δεν οδηγεί στην απώλεια της αυτονομίας τους. Η κοινοπραξία καλύπτει μορφές συνεργασίας, τόσο με νομικά όσο και με φυσικά πρόσωπα ως συμμετέχοντες, ενώ στο joint venture η συμμετοχή φυσικών προσώπων είναι ξένη προς το είδος και την κλίμακα της συνεργασίας, για τούτο και δεν φαίνεται να υπάρχει καμία διαφωνία μεταξύ των μελετητών σε αυτό τουλάχιστον το θέμα. Στο joint venture η διεξαγωγή της επιχειρηματικής δραστηριότητας που συνιστά το αντικείμενο συνεργασίας των μερών ανατίθεται στο νομικά αυθύπαρκτο νομικό πρόσωπο της φέρουσας εταιρίας, ενώ είδαμε ότι και μία κοινοπραξία μπορεί να είναι φορέας ίδιας επιχειρηματικής δραστηριότητας και να έχει, κατά τα ανωτέρω εκτεθέντα, τη μορφή οποιασδήποτε εταιρίας, συμπεριλαμβανομένης και πλήρως συσταθείσας κεφαλαιουχικής, που είναι ο συνήθως απαντώμενος τύπος στα joint ventures. Η ύπαρξη κοινού ελέγχου από τα μέρη πάνω στην κοινή επιχείρηση ανήκει στα sine qua non γνωρίσματα για την κατάφαση της ύπαρξης joint venture, όπως τουλάχιστον γίνεται δεκτό στην παρούσα μελέτη, ενώ ανάλογη διαμόρφωση θα είναι συνήθως αναμενόμενη τις περισσότερες φορές και στις κοινοπραξίες.

---

<sup>147</sup> Για την οποία έγινε εκτενώς λόγος στην αρχή.

Με την αντιπαράβολή αυτή φαίνεται να υπάρχει άπλετος χώρος στο εννοιολογικό πεδίο της κοινοπραξίας, από πλευράς τόσο μορφολογίας όσο και νομικής φύσης, για να συμπεριληφθεί και το μόρφωμα joint venture, που έτσι εμφανίζεται σαν μία ιδιόρρυθμη μορφή κοινοπραξίας μεταξύ νομικών προσώπων με ανάπτυξη ιδίας επιχειρηματικής δραστηριότητας φερόμενης από νομοτύπως συσταθείσα (κεφαλαιουχική, ως επί το πλείστον) εταιρία. Η μία αντίρρηση σε αυτήν την παραδοχή θα μπορούσε να προκύψει αναφορικά με το χαρακτηρισμό του joint venture ως συμπλέγματος συμβάσεων, το οποίο, πέρα από την εταιρία που είναι επιφορτισμένη με τη διεξαγωγή της επιχειρηματικής συνεργασίας των μερών, περιλαμβάνει και τη σύμβαση joint venture. Το γεγονός, όμως, αυτό δεν φαίνεται να είναι ασύμβατο με την (ούτως ή άλλως ευρύτατη) έννοια της κοινοπραξίας. Σε οποιαδήποτε περίπτωση κοινοπραξίας στην οποία τα μέρη επιθυμούν να αναθέσουν αυτοτελή δραστηριότητα είναι νοητή η σύναψη βασικής συμφωνίας σχετικής με τη μεθόδευση του κοινοπρακτικού εγχειρήματος. Εξάλλου, η σύμβαση joint venture αποτελεί μία αστική εταιρία που οργανώνει τη δράση των συμβαλλομένων αναφορικά με τη σκοπούμενη συνεργασία, σαν μία κοινοπραξία συντονιστικού-οργανωτικού χαρακτήρα και αστικής εταιρικής μορφής.

Περισσότερο, ίσως, άξια αναφοράς είναι η επιφύλαξη που θα μπορούσε να εκφραστεί σχετικά με τον παραδοσιακά φερόμενο ως «ευκαιριακό» χαρακτήρα της κοινοπραξίας, κατ' αντιδιαστολή προς τη συνεχιζόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα του joint venture. Ο χαρακτηρισμός των κοινοπραξιών ως «εταιριών ευκαιρίας» (unius negotii, μίας συναλλαγής), που υποδηλώνει τη σύστασή τους για την εκτέλεση ενός μόνο ή μερικών έργων, έχει την αφετηρία του στις θεωρίες που είχαν παλιότερα αναπτυχθεί πάνω στις κοινοπραξίες τεχνικών έργων, και σχετίστηκε με την απόδοση σε αυτές φύσης αστικής εταιρίας παρά την εμπορικότητα της εκτέλεσης τεχνικού έργου («χειροτεχνία επί ακινήτου»<sup>148</sup>), λόγω της έλλειψης πρόθεσης κατ' επάγγελμα άσκησης εμπορικών

---

<sup>148</sup> Βλ. άρθρο 2 του β.δ. «περί αρμοδιότητας εμποροδικείων».



πράξεων<sup>149</sup>. Η τάση αυτή τείνει σήμερα να ξεπεραστεί<sup>150</sup>, ακόμη και για τις κοινοπραξίες εκτέλεσης τεχνικού έργου με τις οποίες συνδέθηκε<sup>151</sup>, και είναι γεγονός ότι ανάμεσα στα επιχειρήματα που προσάγονται υπέρ της αναγνώρισης εμπορικότητας είναι τα κριτήρια της χρονικής διάρκειας της κοινοπρακτικής δραστηριότητας και της μονιμότητας του οργανωτικού πλαισίου που την υπηρετεί. Αυτό σημαίνει ότι το στοιχείο της παροδικότητας μπορεί να ελλείπει ακόμη και στις κοινοπραξίες που συστήνονται για την πραγματοποίηση μεμονωμένου εγχειρήματος, ενώ θα ήταν παράδοξα εννοιοκρατικό —για μία έννοια με τόσο ρευστά όρια όπως η κοινοπραξία— να παραβλεφθεί η συναλλακτική σύνδεσή της και με μονιμότερες επιχειρηματικές δραστηριότητες. Από την άλλη μεριά, έχουμε ήδη κάνει δεκτό ότι αντικείμενο ενός joint venture μπορεί να είναι και ένα συγκεκριμένο εγχείρημα, εφόσον εκτείνεται σε κλίμακα χρόνου. Γίνεται έτσι φανερό ότι οι δύο έννοιες δύσκολα στεγανοποιούνται<sup>152</sup>.

Η διερεύνηση, πάντως, της σχέσης joint venture και κοινοπραξίας δεν έχει ιδιαίτερα κριτική σημασία στην πράξη της εφαρμογής του δικαίου, καθώς και τα δύο παραμένουν αρρύθμιστα από το νόμο, οπότε και αντιμετωπίζονται ad hoc από την έννομη τάξη μας με υπαγωγή σε υπάρχοντες τύπους χωρίς αμοιβαίες αναφορές μεταξύ τους. Η χρησιμότητα της κατανόησης της σχέσης τους έγκειται περισσότερο στην ευαισθητοποίηση του νομικού στις ανάγκες που καλύπτουν τα μορφώματα αυτά στις σύγχρονες συναλλαγές, και στην επιλογή της δικαιοπολιτικά ενδεδειγμένης ρύθμισής τους από το νομοθέτη.

## 2. Contractual Joint Ventures

<sup>149</sup> Βλ. Κοτσίρη, «Η εταιρία ευκαιρίας», ΝοΒ 9, σελ. 1055· Σωτηρόπουλο, όπ.π., σελ. 789· Γεωργακόπουλο, όπ.π., σελ. 165· ΕφΠειρ 1759/1988, ΝοΒ 37, σελ. 458· ΜΠρΑθ 1567/1987, ΕΕμπΔ 39, σελ. 264.

<sup>150</sup> Βλ. Παμπούκη, όπ.π., ΕλΔ 35, σελ. 67· ιδίου, όπ.π., «Κοινοπραξία...», σελ. 64· Δεσποτίδου-Αντωνιάδου, όπ.π., σελ. 172· Σωτηρόπουλο, όπ.π., σελ. 879· ΑΠ 220/1992, ΕΕργΔ 52, σελ. 1072.

<sup>151</sup> Βλ. Αλεξανδρίδου, όπ.π., σελ. 148· Παμπούκη, όπ.π., ΕλΔ 35, σελ. 66· Σωτηρόπουλο, ΕΕμπΔ ΜΘ', σελ. 898· Περάκη, *Γενικό Μέρος του Εμπορικού Δικαίου*, 1999, σελ. 223 επ.· Ρόκα, *Στοιχεία Εμπορικού Δικαίου*, 1998, σελ. 20· ΕφΑθ 7997/1996, ΕπισκΕΔ 1997, σελ. 925 με παρατ. Παμπούκη· ΕφΑθ 7642/1986, ΕΕμπΔ 39, σελ. 260.

<sup>152</sup> Για παράδειγμα, η κατασκευή μιας ιδιωτικής βιομηχανικής εγκατάστασης δεν ξενίζει ούτε ως αντικείμενο ενός joint venture ούτε ως αντικείμενο κοινοπραξίας. Παραδόξως, ο Martinek χρησιμοποιεί το κριτήριο της διάρκειας ως διαφοροποιό των δύο εννοιών (όπ.π., σελ. 217).

Ο όρος «contractual joint venture» χρησιμοποιείται για εκείνες τις μορφές συνεργασίας όπου ελλείπει ένα αυθύπαρκτο νομικό πρόσωπο ως φορέας της συνεργασιακής δραστηριότητας των συμβαλλομένων<sup>153</sup>. Κατά κυριολεξία σημαίνει «συμβατικό» joint venture, η μετάφραση όμως αυτή αντενδείκνυται στα ελληνικά, γιατί ο όρος προέρχεται από το χώρο του αγγλοσαξονικού δικαίου όπου το δίκαιο των εταιριών είναι τελείως διακριτό από το δίκαιο των συμβάσεων.

Σε αντίθεση με το καθαυτό joint venture, το οποίο, σύμφωνα με τα όσα έχουμε δεχθεί στην παρούσα μελέτη, εμφανίζει στη σύγχρονη διεθνή συναλλακτική πραγματικότητα έναν συχνά απαντώμενο τυπολογικό πυρήνα ικανό να το καταστήσει διακριτό συμβατικό μόρφωμα των συναλλαγών, οι διαμορφώσεις που θα μπορούσαν να αντιπροσωπευθούν από τον όρο contractual joint venture είναι πολύ πιο φευγαλέες όσον αφορά την προσπάθεια τυπολογικού προσδιορισμού τους. Θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι ο όρος αυτός έχει χρησιμότητα και συναλλακτικό αντίκρισμα στις έννομες τάξεις της αγγλοσαξονικής οικογένειας, εφόσον μπορεί να καλύψει τις περιπτώσεις συνεργασίας όπου τα μέρη δεν δημιούργησαν μία αυθύπαρκτη νομική οντότητα με τη μορφή της company ή της partnership<sup>154</sup>. Εντούτοις, ακόμη και εκεί τα προβλήματα υπαγωγής δεν θα είναι λίγα, καθώς τα όρια ανάμεσα στην πλήρη partnership και σε άλλες διαμορφώσεις των συναλλασσομένων παρεμφερείς προς αυτή είναι, κατά γενική ομολογία, δυσδιάκριτα<sup>155</sup>.

Στη δική μας έννομη τάξη ο όρος contractual joint venture είναι απίθανο να απαντηθεί. Για τις περιπτώσεις όπου τα μέρη συμπράττουν χωρίς να δημιουργείται διακριτός φορέας της κοινής δραστηριότητάς τους είναι αναμενόμενο ότι θα γίνεται χρήση του όρου «κοινοπραξία», και πάντως, ανεξαρτήτως χαρακτηρισμού εκ μέρους των συμβαλλομένων, θα πρόκειται συνήθως για περίπτωση

---

<sup>153</sup> Βλ. Stevenson/Potts/Houlton, "Joint Venture Vehicles in Property Development," Property Management 12 no. 2 1994, σελ. 16, 20· *Joint Ventures in Europe, A Collaborative Study of Law and Practice*, Butterworths (Pub.), 1991, σελ. 17, 60, 219· Herzfeld, όπ.π., σελ. 35.

<sup>154</sup> Όπως προαναφέρθηκε, αυτοί είναι οι αγγλοσαξονικοί εταιρικοί τύποι, που προσεγγιστικά αντιστοιχούν στη δική μας ανώνυμη και εταιρία περιορισμένης ευθύνης. (company = stock corporation και limited liability company) και στην ομόρρυθμη και ετερόρρυθμη (partnership = general και limited).

<sup>155</sup> Βλ. Ellison/Watson, στο *Joint Ventures in Europe*, όπ.π., σελ. 221· Stevenson/Potts/ Houlton, όπ.π., σελ. 20.

κοινοπραξίας συντονιστικού-οργανωτικού χαρακτήρα που θα κρίνεται νομικά κατά τα ανωτέρω εκτεθέντα. Αυτό το πεδίο υπαγωγής μπορούμε να το περιορίσουμε κατά τι ακόμα αφαιρώντας την περίπτωση ύπαρξης αστικής εταιρίας με νομική προσωπικότητα, εάν θέλουμε —για θεωρητικούς λόγους— να μιλήσουμε για ελληνικό αντίστοιχο του contractual joint venture με περισσότερη πιστότητα στο αγγλοσαξονικό πρότυπο που απορρίπτει τη νομικά αυθύπαρκτη οντότητα<sup>156</sup>. Ακόμη, με την αγγλοσαξονική αντίληψη του contractual joint venture φαίνονται συμβατές οι λεγόμενες «εταιριοειδείς» ενοχές που δημιουργούνται στις συναλλαγές στα πλαίσια της ελευθερίας των συμβάσεων<sup>157</sup>.

### 3. Ευρωπαϊκός Όμιλος Οικονομικού Σκοπού

Ο Ευρωπαϊκός Όμιλος Οικονομικού Σκοπού είναι ένα εταιρικό μόρφωμα που δημιουργήθηκε στα πλαίσια του κοινοτικού δικαίου με τον κανονισμό 2137/85 του Συμβουλίου της Ευρωπαϊκής Κοινότητας<sup>158</sup>, για την εφαρμογή του οποίου στο ελληνικό δίκαιο εκδόθηκε το π.δ. 38/1992. Ο λόγος δημιουργίας αυτού του ιδιόρρυθμου ευρωπαϊκού εταιρικού τύπου είναι η διευκόλυνση και η ανάπτυξη της διασυνοριακής συνεργασίας μεταξύ νομικών και φυσικών προσώπων από διαφορετικά κράτη μέλη της Κοινότητας, λόγος για τον οποίο ο ΕΟΟΣ έχει συχνά παρουσιαστεί στην αγγλόφωνη βιβλιογραφία ως μία θεσμοθετημένη μορφή joint venture για την ευρωπαϊκή έννομη τάξη.

Αυτός ο χαρακτηρισμός είναι σωστός μόνο στο βαθμό που χρησιμοποιεί τον όρο joint venture με την ευρεία έννοια που του αποδίδεται συνήθως στις συναλλαγές, όπως περιγράφηκε στην αρχή της παρούσας μελέτης, καθώς το joint venture με τη συγκεκριμένη μορφή που έχουμε κάνει δεκτή εμφανίζει βασικές διαφορές από τον ΕΟΟΣ. Κατ' αρχήν, ο ΕΟΟΣ, εκτός από εταιρίες ή άλλα νομικά

---

<sup>156</sup> Αντίθετα, παράλογα περιοριστική φαίνεται η επιλογή των Bastuck, von Schönfeld και Schütte σχετικά με την εύρεση αντιστοιχίας του contractual joint venture στη γερμανική έννομη τάξη. Εξομοιώνοντας αδιάκριτα τους όρους «company» και «Gesellschaft», απορρίπτουν την υπαγωγή σε οποιονδήποτε εταιρικό τύπο και εξοβελίζουν το contractual joint venture από το χώρο του εταιρικού δικαίου, αναζητώντας πεδίο υπαγωγής του σε αρρύθμιστα συμβατικά μορφώματα αστικής φύσης (βλ. στο *Joint Ventures in Europe*, όπ.π., σελ. 60-61).

<sup>157</sup> Βλ. Γεωργακόπουλο, όπ.π., σελ. 99-101.

<sup>158</sup> Κατ' εφαρμογή του άρθρ. 308 (πρώην 235) της Συνθήκης σχετικά με την κοινή αγορά.

πρόσωπα με έδρα ή κεντρική διοίκηση σε διαφορετικά κράτη μέλη της Κοινότητας, μπορεί ως μέλη να περιλαμβάνει και φυσικά πρόσωπα που ασκούν εμπορική, βιοτεχνική, γεωργική ή δραστηριότητα ελευθέρου επαγγέλματος ή παρέχουν υπηρεσίες σε διαφορετικά κράτη μέλη της Κοινότητας<sup>159</sup>, ενώ δεν μπορεί να συσταθεί ΕΟΟΣ μεταξύ νομικών ή φυσικών προσώπων με την ίδια εθνικότητα. Η κυριότερη, όμως, διαφορά με τα joint ventures έγκειται στο είδος της συνεργασίας. Σκοπός του ΕΟΟΣ είναι να εξυπηρετήσει την ατομική (όχι συνεταιριστική<sup>160</sup>) συνεργασία μεταξύ των μελών του, έχει δηλαδή επικουρικό χαρακτήρα της δραστηριότητας των μελών του την οποία συστήνεται για να προαγάγει<sup>161</sup>, χωρίς να αναπτύσσει ίδια δραστηριότητα και να καθίσταται ο ίδιος επιχειρηματικός φορέας<sup>162</sup>. Όσον δε αφορά τη νομική του φύση, ο ΕΟΟΣ, αν και υβριδικό κατασκεύασμα του Ευρωπαϊού νομοθέτη, έχει χαρακτηριστεί από τον Έλληνα νομοθέτη ως αστική εταιρία με νομική προσωπικότητα, στην οποία εφαρμόζονται συμπληρωματικά προς τις ειδικές ρυθμίσεις του κανονισμού οι διατάξεις των ΑΚ 741 επ<sup>163</sup>.

Πρόκειται επομένως για ένα εταιρικό μόρφωμα με διαφορετική δομή και φύση από αυτή του joint venture, προορισμένο να εξυπηρετήσει διαφορετικές ανάγκες των συναλλασσομένων. Περισσότερο προσομοιάζει με ειδική περίπτωση συντονιστικής κοινοπραξίας<sup>164</sup>, πράγμα που ίσως εξηγεί και την πρόκριση του τύπου της αστικής εταιρίας από τον Έλληνα νομοθέτη. Στις περιπτώσεις όπου οι

---

<sup>159</sup> Βλ. άρθρο 4 του κανονισμού.

<sup>160</sup> Βλ. Ρόκα, *Εμπορικές Εταιρίες*, 1996, σελ. 28· αντίθετος Γεωργακόπουλος, *όπ.π.*, σελ. 601.

<sup>161</sup> Βλ. Kling/Burley, *Joint Ventures in Europe*, *όπ.π.*, σελ. 11· Σκουλούδης, ΝοΒ 38, σελ. 27· Αιτιολογικές σκέψεις αρ. 5, Ανακοίνωση της Επιτροπής για τη συμμετοχή των ΕΟΟΣ στις δημόσιες συμβάσεις και σε προγράμματα χρηματοδοτούμενα από κρατικούς πόρους, ΕΕ C285 της 20-9-1997, σελ. 17-24.

<sup>162</sup> Βλ. Ρόκα, *όπ.π.*, σελ. 29. Επίσης ο ΕΟΟΣ δεν μπορεί να πραγματοποιεί δικά του κέρδη (βλ., άρθρο 3 του κανονισμού) και δεν μπορεί να υποκατασταθεί ο ίδιος στη δραστηριότητα των μελών του αναλαμβάνοντάς την (βλ., Kling/Burley, *όπ.π.*, σελ. 11). Το τελευταίο βεβαίως δεν συμβαίνει ούτε στα joint ventures, τουλάχιστον όχι ως προς το σύνολο της δραστηριότητας του καθενός των συμβαλλομένων (μέρος αυτής μπορεί να εκχωρηθεί στη φέρουσα εταιρία).

<sup>163</sup> Βλ. άρθρο 2 παρ. 2 του π.δ. 38/92. Οι ρυθμίσεις του κανονισμού αποκλίνουν σε πολλά σημεία από τις ρυθμίσεις της εταιρίας του ΑΚ και δημιουργούν ένα ιδιότυπο καθεστώς με στοιχεία που προσήκουν σε εμπορικές προσωπικές εταιρίες.

<sup>164</sup> Βλ. Σωτηρόπουλο, *όπ.π.*, σελ. 865 και 831.

ανάγκες και οι συνθήκες της επιθυμητής συνεργασίας των συναλλασσομένων καλύπτονται από τη σύσταση ΕΟΟΣ, ο τύπος αυτός προσφέρει ασφαλώς το αδιαμφισβήτητο πλεονέκτημα μεγαλύτερης ασφάλειας δικαίου λόγω της νομοθετικής του ρύθμισης.

#### **4. Συνδεδεμένες Επιχειρήσεις**

Για συνδεδεμένες επιχειρήσεις γίνεται λόγος στις περιπτώσεις εκείνες σύμπραξης μεταξύ επιχειρήσεων που χαρακτηρίζονται από απώλεια της διοικητικής αυτονομίας μίας ή περισσοτέρων εξ αυτών.<sup>165</sup> Θα μπορούσε να λεχθεί ότι η σύνδεση επιχειρήσεων βρίσκεται στη μέση της απόστασης ανάμεσα στην απλή συμβατική σύμπραξη επιχειρήσεων από τη μια πλευρά, όπου τόσο η νομική όσο και η οικονομική και διοικητική αυτονομία των συμπραττουσών διατηρείται στο ακέραιο, και στις περιπτώσεις συγχώνευσης, εξαγοράς ή διάσπασης επιχειρήσεων από την άλλη, που επιφέρουν πλήρη απώλεια της ίδιας της νομικής υπόστασης των ενσωματούμενων. Τα επιχειρηματικά οφέλη από τη σύνδεση, πέρα βεβαίως από αυτά που προκύπτουν σε οποιαδήποτε μορφή συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων<sup>166</sup>, σχετίζονται κατά βάση με τη διάσπαση της ευθύνης ως απόρροια της διατήρησης της νομικής αυτοτέλειας των επί μέρους επιχειρήσεων που συμμετέχουν στη σύνδεση. Η ειδική αυτή διαμόρφωση της σύνδεσης, από την άλλη μεριά, δημιουργεί πρόσφορο έδαφος για την πρόκληση πληθώρας προβλημάτων σχετικών με τη διοικητική εξουσίαση ορισμένης ή ορισμένων επιχειρήσεων από άλλη ή άλλες, με σημαντικότερους τους κινδύνους που προκαλούνται για τους δανειστές και για τους μετόχους της μειοψηφίας των εξουσιαζόμενων εταιριών. Οι κίνδυνοι αυτοί, αν και απαντώνται γενικότερα, εμφανίζονται ιδιαιτέρως μεγεθυμένοι στη σύνδεση επιχειρήσεων, όπου συχνά η μονιμότητα και συστηματικότητα του χαρακτήρα τους δημιουργούν ανάγκες αντιμετώπισης που οι λύσεις του κοινού εταιρικού δικαίου δύσκολα καλύπτουν.

Δίκαιο των συνδεδεμένων επιχειρήσεων, δηλαδή πλήρες νομοθετικό σύστημα για την ολοκληρωμένη ρύθμιση της σύνδεσης επιχειρήσεων δεν υπάρχει

---

<sup>165</sup> Βλ. π.χ. Ρόκα, όπ.π., σελ. 388.

<sup>166</sup> Σε αυτά έγινε αναφορά στην αρχή της μελέτης.

στην ελληνική έννομη τάξη<sup>167</sup>. Εντούτοις, μετά την προσαρμογή της νομοθεσίας μας στις σχετικές κοινοτικές οδηγίες αναγνωρίζονται στο δίκαιό μας τρία είδη σύνδεσης στα άρθρα 42ε παρ. 5, 95 παρ. 1 και 96 παρ. 1 του ν. 2190/1920. Για να τυγχάνουν εφαρμογής αυτές οι διατάξεις θα πρέπει να υφίσταται σχέση διαρκείας μεταξύ νομικά ανεξάρτητων εταιριών, από τις οποίες η μία τουλάχιστον είναι ανώνυμη ή εταιρία περιορισμένης ευθύνης<sup>168</sup>. Προϋποτίθεται η ύπαρξη εξάρτησης από εταιρία που λειτουργεί ως φορέας επιχείρησης και έχει την ευχέρεια να χρησιμοποιήσει αυτή την εξάρτηση προς άντληση ιδίων επιχειρηματικών ωφελημάτων<sup>169</sup>. Το ερώτημα που τίθεται είναι κατά πόσο τα χαρακτηριστικά αυτά συναντώνται στα joint ventures, ώστε να εμπίπτουν και αυτά στο πεδίο εφαρμογής των παραπάνω διατάξεων, και η απάντηση, όσον αφορά την πλειονότητα των joint venture που δημιουργούνται στην συναλλακτική πρακτική, είναι ευθύς εξ αρχής θετική. Η διάρκεια είναι στοιχείο εγγενές στη φύση του joint venture, ενώ η προϋπόθεση για νομική ανεξαρτησία επίσης πληρούται. Ως προς αυτή, πρέπει να σημειωθεί ότι εδώ κρίσιμη δεν είναι η νομική ανεξαρτησία μεταξύ των συμβαλλομένων μερών του joint venture, όπως μπορεί *prima facie* να νομισθεί, αλλά η νομική αυθυπαρξία της φέρουσας εταιρίας έναντι των ιδρυτριών της, καθώς το στοιχείο αυτό κρίνεται στη βάση της κάθετης σχέσης της εξουσιάζουσας προς την εξαρτώμενη. Πέραν αυτού, έχει ήδη σημειωθεί ότι στην συντριπτική πλειοψηφία των περιπτώσεων η φέρουσα εταιρία θα είναι ανώνυμη ή

---

<sup>167</sup> Ούτε στις άλλες ευρωπαϊκές, με εξαίρεση τη γερμανική και την πορτογαλική.

<sup>168</sup> Βλ. Γεωργακόπουλο, *ό.π.π.*, σελ. 360-361. Αν και σύνδεση (με τη γενική έννοια του διοικητικού ελέγχου) μπορεί να υπάρξει και σε άλλες εταιρικές μορφές (βλ., Ρόκα, *ό.π.π.*, σελ. 387), κρίσιμη κατά τις διατάξεις του νόμου είναι η ύπαρξη τουλάχιστον μίας ανώνυμης ή ΕΠΕ μεταξύ των συνδεδεμένων. Σε αυτούς τους εταιρικούς τύπους, εξάλλου, εμφανίζονται κατά κόρον τα προβλήματα που δημιουργεί η σύνδεση. Το στοιχείο της διάρκειας που τονίζεται από το Γεωργακόπουλο, σχετίζεται με τη δυνατότητα δημιουργίας «μόνιμης ή απρόβλεπτης επικινδυνότητας, η οποία καθ' αυτή, ακόμη κι αν δεν έχει εισέτι προκαλέσει ζημιές σε συνδεδεμένη εταιρία, είναι ενδεχόμενη πηγή ζημιών... μέχρι την ολοκληρωτική καταστροφή της επιχείρησης».

<sup>169</sup> Βλ. Γεωργακόπουλο, *ό.π.π.*, σελ. 361-362. Η εξάρτηση από επιχείρηση προστίθεται ως προϋπόθεση, γιατί η φύση των προβλημάτων της σύνδεσης είναι άμεσα συνυφασμένη με τη χρήση —και κατάχρηση— της δυνατότητας εξουσίησης ως εργαλείου στην άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας. Τελείως διαφορετική είναι η κατάσταση, για παράδειγμα, στην περίπτωση των εταιριών holding, οι οποίες κατέχουν μετοχές άλλων εταιριών όχι ως επιχειρηματική, αλλά ως καθαρά επενδυσιακή περιουσία.

εταιρία περιορισμένης ευθύνης, ενώ είναι εύλογο ότι οι συνιδρύτριες είναι συνήθως επιχειρήσεις που καταφεύγουν στη δημιουργία της κοινής φέρουσας για την προαγωγή και επέκταση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας, στο πλαίσιο της οποίας η εξασφάλιση ελέγχου πάνω στη φέρουσα αποκτά ζωτική σημασία. Είναι έτσι φανερό ότι οι συνηθέστερα απαντώμενες στην πράξη μορφές joint venture υπάγονται στις ρυθμίσεις των προαναφερθέντων διατάξεων.

Από τα τρία είδη σύνδεσης που προβλέπονται στο νόμο, εκείνο που είναι κατεξοχήν κρίσιμο στην περίπτωση των joint venture είναι η συμμετοχική σύνδεση<sup>170</sup>. Συμμετοχική σύνδεση υπάρχει κατά το νόμο όταν μία εταιρία, που μετέχει ως εταίρος ή μέτοχος σε μία άλλη (μητρική και θυγατρική αντίστοιχα), κατέχει την απόλυτη πλειοψηφία του κεφαλαίου της δεύτερης, ή την απόλυτη πλειοψηφία των ψήφων που αρκούν και απαιτούνται για το διορισμό των διαχειριστικών οργάνων της, ή κατέχει τουλάχιστον το 20% του κεφαλαίου και των ψήφων της και ταυτόχρονα ασκεί σε αυτή κυριαρχική επιρροή για άλλους — ανεξάρτητους από τη διοίκηση— νομικούς ή πραγματικούς λόγους<sup>171</sup>. Δεν υπάρχει καμία αμφιβολία ότι το απαραίτητο συστατικό του ελέγχου των συμβαλλομένων μερών ενός joint venture πάνω στη φέρουσα εταιρία θα μεταφράζεται σε κατοχή της πλειοψηφίας του κεφαλαίου ή των ψήφων της ή σε άσκηση με άλλους τρόπους κυριαρχικής επιρροής πάνω της ή, τέλος, σε συνδυασμό των παραπάνω. Αυτό που τίθεται προς συζήτηση είναι το κατά πόσο η εφαρμογή των διατάξεων περί συμμετοχικής σύνδεσης εμποδίζεται στην περίπτωση των joint ventures εξαιτίας της κοινότητας του ελέγχου. Υπάρχει, πράγματι, η άποψη ότι η εξουσιάζουσα μητρική πρέπει να είναι μία<sup>172</sup>. Υποστηρίζεται ότι, και στην περίπτωση ακόμη όπου η απόλυτη πλειοψηφία

---

<sup>170</sup> Για το ενδεχόμενο να συναντάται περίπτωση δικαιοπρακτικής σύνδεσης σε joint venture, βλ. παρακάτω. Αντίθετα, δεν αφορά στα joint venture η πραγματική (de facto) σύνδεση (άρθρ. 96 παρ. 1 εδ. Β' και άρθρ 42ε παρ. 5 εδ. Ε, θέση υπό ενιαία διοίκηση λόγω σύμπτωσης της πλειοψηφίας των διαχειριστικών τους οργάνων), οι προϋποθέσεις της οποίας εξετάζονται όταν δεν συντρέχει ένα από τα άλλα δύο είδη.

<sup>171</sup> Π.χ. επειδή η κύρια (ή μόνη) δραστηριότητα της θυγατρικής συνίσταται σε εκμετάλλευση δικαιωμάτων ή πραγμάτων παραχωρούμενων από τη μητρική, ή επειδή η θυγατρική λειτουργεί σε εγκαταστάσεις που εκμισθώνονται ή χρησιδανείζονται σε αυτή από τη μητρική κ.λπ. Βλ. Γεωργακόπουλο, όπ.π., σελ. 367.

<sup>172</sup> Βλ. Γεωργακόπουλο, όπ.π., σελ. 365.

ανήκει σε περισσότερες εταιρίες, η σύνδεση κατά το νόμο καταφάσκειται μόνο εφόσον μεταξύ των πλειόνων εταιριών υπάρχει μία εταιρία, σε σχέση με την οποία οι υπόλοιπες είναι ελεγχόμενες ή εντολοδόχοι στην κατοχή της πλειοψηφίας αυτής<sup>173</sup>. Ωστόσο, δεν φαίνεται εύλογος ο περιορισμός του κύκλου των (πραγματικών) συνδέσεων που διέπονται από το νόμο με βάση την απαίτηση για ανίχνευση κάθε φορά μίας και μόνης εξουσιάζουσας μητρικής<sup>174</sup>. Έχει ήδη καταστεί σαφές ότι η βούληση που διαμορφώνει τη συνεργασία των μερών του joint venture, και κατ' επέκταση κατευθύνει τη διοίκηση της κοινής τους θυγατρικής, είναι κοινή. Αυτή η κοινότητα σκοπού βρίσκεται πίσω από το λεπτομερή προσδιορισμό μέσα στη σύμβαση joint venture του περιεχομένου που θα έχει ο έλεγχος πάνω στη φέρουσα εταιρία, και αυτό συνεπάγεται ότι, κατ' ουσίαν, οι συμβαλλόμενοι του joint venture εμφανίζονται έναντι αυτής ως ενότητα<sup>175</sup>. Η πολλαπλή εξάρτηση της θυγατρικής δεν διαφοροποιεί σε τίποτα τη φύση των προβλημάτων της σύνδεσης και την ανάγκη για προστασία των θυμάτων δυνητικών καταστρατηγήσεων<sup>176</sup>. Το γεγονός ότι είναι πρακτικά ανέφικτη (ή, έστω, σπανιότατη) η εμφάνιση joint venture απόλυτης ισοτιμίας<sup>177</sup> δεν θα έπρεπε να μεταβάλλει την προκρινόμενη αντιμετώπιση. Η αδυναμία επακριβούς ποσοτικοποίησης του μεριδίου ελέγχου κάθε μητρικής (εφόσον, όπως είπαμε, οι δυναμικοί παράγοντες ελέγχου δεν εξαντλούνται σε ποσοστά κεφαλαιακής συμμετοχής) δεν αναιρεί το ενιαίο του σκοπού και του ελέγχου, ενώ δεν πρέπει να παραβλέπεται ότι στη βάση του κοινού ελέγχου βρίσκεται όχι η δυνατότητα του κάθε μέρους να καθορίζει μονομερώς, αλλά η εξουσία του να

---

<sup>173</sup> Όπως υποσημ. 172.

<sup>174</sup> Παραδόξως, ο ίδιος ο Γεωργακόπουλος ανευρίσκει στην αντιμετώπιση από το νόμο της κατοχής πλειοψηφίας σε εταιρία ένδειξη για νομοθετική αποδοχή μιας διευρυμένης έννοιας της συμμετοχικής σύνδεσης, καθώς ο νόμος υπάγει στις ρυθμίσεις του όλες τις αναφερόμενες περιπτώσεις πλειοψηφίας καθ' εαυτές και δεν δημιουργεί απλά τεκμήριο σύνδεσης δεκτικό κατάρριψης (όπως ισχύει στο γερμανικό δίκαιο, βλ. Γεωργακόπουλο, ό.π., σελ. 371). Μάλιστα από εδώ εξάγει ο Γεωργακόπουλος ερμηνευτικό επιχείρημα για τη διεύρυνση και της έννοιας της δικαιοπρακτικής σύνδεσης.

<sup>175</sup> Βλ. Martinek, ό.π., σελ. 235.

<sup>176</sup> Βλ. Martinek, ό.π., σελ. 236. Βλ. και Ρόκα που κάνει αναφορά στην πολυμητρική σύνδεση (ό.π., σελ. 389).

<sup>177</sup> Joint ventures όπου όλα τα μέρη έχουν εξασφαλίσει απολύτως ίσο μερίδιο ελέγχου, περίπτωση μάλλον ιδεατή.



αποκλείει την εφαρμογή στρατηγικών αποφάσεων, πράγμα που καθιστά την επίτευξη συμφωνίας προϋπόθεση άσκησης του κοινού ελέγχου. Εάν, βεβαίως, η κατάσταση για οποιοδήποτε λόγο εξελίσσεται<sup>178</sup> σε κυριαρχία ενός των συμβαλλομένων, επανερχόμαστε στην περίπτωση της μίας εξουσιάζουσας μητρικής.

Μικρότερη σημασία για τα joint venture έχει η προβλεπόμενη από το νόμο δικαιοπρακτική σύνδεση, κατά την οποία η εξουσία διεύθυνσης της ελεγχόμενης εταιρίας παρέχεται στην ελέγχουσα με διάταξη του καταστατικού της πρώτης ή με σύμβαση μεταξύ τους. Καθώς στη φέρουσα εταιρία των joint venture συμμετέχουν συνήθως και άλλοι συνιδρυτές πέρα από τους συμβαλλόμενους της βασικής συμφωνίας, δύσκολα θα συναντάται τέτοια διάταξη στο καταστατικό. Εξάλλου, για να προχωρήσει η φέρουσα στη σύναψη παρόμοιου περιεχομένου σύμβασης με τις ιδρύτριες, θα πρέπει ήδη να ελέγχεται από αυτές κατά τους τρόπους της συμμετοχικής σύνδεσης, οπότε ο χαρακτήρας της σύμβασης θα είναι μάλλον επικουρικός. Στην περίπτωση που τυχόν συνάπτεται τέτοια σύμβαση μεταξύ της φέρουσας και της μίας μητρικής, το γεγονός θα αντικατοπτρίζει την προφανώς ήδη υπάρχουσα κυριαρχία της τελευταίας, για τούτο και δεν θα αναμένεται σε ένα ομαλώς εξελισσόμενο joint venture<sup>179</sup>.

Πέρα από τα ζητήματα υπαγωγής, πρέπει να σημειωθεί ότι οι παραπάνω διατάξεις του νόμου περιορίζονται στη λογιστική μεταχείριση των συνδεδεμένων επιχειρήσεων, περιέχοντας ρυθμίσεις για την κατάρτιση ενοποιημένων λογαριασμών (άρθρα 90-106). Η απόσταση από την ύπαρξη δικαίου των

---

<sup>178</sup> Αν διαμορφώνεται έτσι εξαρχής, δεν θα γίνεται λόγος για joint venture. Έχει, πάντως, τονιστεί ότι τα μέρη είναι ιδιαίτερα προσεκτικά στην απόκτηση και τη διατήρηση επαρκούς ελέγχου. Αλλαγή του status quo θα συνδυάζεται κατά πάσα πιθανότητα με παραβάσεις της βασικής σύμβασης του joint venture. Πρέπει, επίσης, να σημειωθεί ότι σε περίπτωση ίδρυσης κοινής θυγατρικής από ήδη συνδεδεμένες (μεταξύ τους) εταιρίες δεν θα πρόκειται joint venture, καθώς προϋπόθεση αυτού δεχθήκαμε ότι είναι και η οικονομική ανεξαρτησία των μερών. Αντίθετα joint venture μπορεί να δημιουργείται από μέλη διαφορετικών ομίλων, οπότε τον έλεγχο θα έχουν ουσιαστικά οι εξουσιάζουσες του κάθε ομίλου.

<sup>179</sup> Για τα προβλήματα που αναφέρονται με τη σύναψη τέτοιων συμβάσεων (υπέρβαση ορίων του σκοπού του νομικού προσώπου, υπέρμετρη δέσμευση της προσωπικότητας και της ελευθερίας αυτού) βλ. Γεωργακόπουλο, όπ.π., σελ. 372 επ.

συνδεδεμένων επιχειρήσεων είναι μεγάλη<sup>180</sup>, ενώ το βασικό θέμα της ευθύνης της εξουσιάζουσας έναντι των μετόχων της μειοψηφίας και των δανειστών της θυγατρικής παραμένει αρρύθμιστο, υποχρεώνοντας τον εφαρμοστή του δικαίου να καταφύγει μέσω αναλογίας δικαίου και επίκλησης γενικών διατάξεων σε λύσεις που αμφισβητούνται όχι μόνο ως προς την επάρκειά τους, αλλά συχνά και ως προς το νομικά παραδεκτό της πρόκρισής τους<sup>181</sup>. Προς την κατεύθυνση θέσπισης δικαίου των συνδεδεμένων επιχειρήσεων δε φαίνεται να κινείται ούτε ο κοινοτικός νομοθέτης. Σε πρόσφατη ανακοίνωσή της<sup>182</sup> η Επιτροπή απεύχεται την ανακίνηση του σχεδίου της Ένατης Οδηγίας πάνω στις σχέσεις ομίλου επιχειρήσεων, θεωρώντας ότι, αντί για τη δημιουργία ενός χωριστού σώματος δικαίου που θα τους διέπει, είναι προτιμότερη η θέσπιση ειδικών ρυθμίσεων, που θα αποσκοπούν στη διαφάνεια των ομίλων μέσω της δημοσιοποίησης στοιχείων της διάρθρωσης και των εσωτερικών σχέσεών τους, και θα επιβάλλουν στα κράτη μέλη τη λήψη νομοθετικών μέτρων για την αποτελεσματική προστασία των μετόχων και των δανειστών.

## VII. JOINT VENTURE ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Η ιδιαίτερη σημασία που έχουν τα joint ventures στο δίκαιο του ανταγωνισμού έγκειται στη δυνατότητα που παρέχουν οι περισσότερες μορφές συνεργασίας —οποιουδήποτε βαθμού δέσμευσης— στις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις να συντονίζουν τη μεταξύ τους ανταγωνιστική συμπεριφορά ή να καταλαμβάνουν από κοινού δεσπόζουσα θέση στην αγορά όπου δραστηριοποιούνται, κωλύοντας την εκεί ανάπτυξη και διατήρηση συνθηκών

---

<sup>180</sup> Παρά την ύπαρξη κάποιων ακόμη, διάσπαρτων στον ν. 2190, σχετικών διατάξεων (άρθρο 17 παρ. 1 και 2, άρθρο 23 παρ. 3).

<sup>181</sup> Βλ. Ρόκα, όπ.π., σελ. 393-395· Μουζούλα, «Η ευθύνη της μητρικής επιχείρησης για τις υποχρεώσεις της θυγατρικής της», ΕΕμπΔ 1991, σελ. 404· Μιχαλόπουλο, «Η προστασία των δανειστών των θυγατρικών εταιριών», ΕΕμπΔ 1981, σελ. 365. Για μια αναλυτική παρουσίαση της προβληματικής των συνδεδεμένων επιχειρήσεων, βλ. Γεωργακόπουλο, όπ.π., σελ. 349 επ.

<sup>182</sup> Ανακοίνωση της Επιτροπής προς το Συμβούλιο και το Κοινοβούλιο της 21.5.2003 πάνω στον «Εκσυγχρονισμό του Εταιρικού Δικαίου και την Ενίσχυση της Εταιρικής Διακυβέρνησης στην ΕΕ», COM (2003) 284 final.

ελεύθερου ανταγωνισμού. Η επιτακτική ανάγκη για αντιμετώπιση αυτών των κινδύνων εξηγεί το γεγονός ότι μόνο στο χώρο του δικαίου του ανταγωνισμού υπάρχει, με πρωτοβουλία του κοινοτικού νομοθέτη, ρύθμιση των joint ventures. Ο ελληνικός όρος που είναι επισήμως σε χρήση στο χώρο αυτό ως αντίστοιχος του αγγλικού joint venture είναι ο όρος «κοινή επιχείρηση». Σε αντίθεση με το αστικό ή εταιρικό δίκαιο, η ύπαρξη ειδικής ρύθμισης σημαίνει ότι για τις ανάγκες του δικαίου ανταγωνισμού στον όρο αποδίδεται νομοθετικά συγκεκριμένο περιεχόμενο, το οποίο πρέπει να επισημανθεί ότι είναι κατά πολύ ευρύτερο από αυτό που έχουμε κάνει δεκτό στο πλαίσιο του ιδιωτικού δικαίου, καθώς τα κριτήρια των ανταγωνιστικών ρυθμίσεων δεν αποβλέπουν στον προσδιορισμό συγκεκριμένου συμβατικού μορφώματος των συναλλαγών, αλλά στην οριοθέτηση του πεδίου εφαρμογής των κανόνων που προστατεύουν τον ανταγωνισμό.

Ο κανονισμός 4064/89 για τις συγκεντρώσεις επιχειρήσεων,<sup>183</sup> χωρίς να δίνει ορισμό της κοινής επιχείρησης, προϋποθέτει εμφανώς ως μοναδικό εννοιολογικό στοιχείο αυτής την άσκηση από τις μητρικές επιχειρήσεις ελέγχου, στην ευρύτερη έννοια του οποίου περιλαμβάνει και την de facto άσκηση επιρροής, κατά τα περιγραφόμενα στις παραγράφους 3 και 4 του άρθρου 3 (βλ. άρθρο 3 παρ. 1 εδ. Β', κατά παραπομπή από άρθρο 3 παρ. 2). Μεταξύ άλλων, οι ρυθμίσεις του κανονισμού αποσκοπούσαν εξ αρχής στον εννοιολογικό προσδιορισμό των κοινών επιχειρήσεων με χαρακτήρα συγκέντρωσης και στην εξασφάλιση «ηπιότερης» αντιμετώπισης για αυτές, μέσω της καθιέρωσης της αρχής του επιτρεπτού με την επιφύλαξη απαγόρευσης, σε αντιδιαστολή προς τις κοινές επιχειρήσεις με χαρακτήρα σύμπραξης, για τις οποίες διατηρήθηκε η αρχή της απαγόρευσης με την επιφύλαξη της απαλλαγής τους κατά το άρθρο 81 (τέως 85) ΣυνθΕΚ<sup>184</sup>. Προκειμένου να μπορεί να χαρακτηριστεί ειδικά μία κοινή επιχείρηση ως πράξη συγκέντρωσης και να εμπίπτει στο ρυθμιστικό πεδίο του κανονισμού, το άρθρο 3 παρ. 2 πριν τη μεταγενέστερη τροποποίησή του όριζε ότι έπρεπε να πληροί δύο προϋποθέσεις, την επιτέλεση σε μόνιμη βάση όλων των λειτουργιών μίας αυτόνομης οικονομικής ενότητας και την απουσία συντονισμού της

---

<sup>183</sup> Κανονισμός του Συμβουλίου (ΕΚ) 4064/89 της 21.12.1989 πάνω στον «Έλεγχο των Συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων», ΕΕ 1990, αριθ. L 257/13.

<sup>184</sup> Με αντίστοιχο το άρθρ. 1 του ν. 703/77.

ανταγωνιστικής συμπεριφοράς. Αντίστοιχο είναι το περιεχόμενο του άρθρου 4 παρ. 5 του ν. 703/77, όπως ισχύει. Προς διευκρίνιση της έννοιας των δύο προϋποθέσεων η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξέδωσε δύο ανακοινώσεις, η δεύτερη<sup>185</sup> από τις οποίες παρουσίασε μία σημαντική απόκλιση από τη μέχρι τότε προσέγγιση, αντικατοπτρίζοντας τα συμπεράσματα από την τετραετή εμπειρία της εφαρμογής του κανονισμού: ενώ η πρώτη απαιτούσε να μην υπάρχει συντονισμός ούτε μεταξύ των μητρικών, ούτε ανάμεσα στις μητρικές (ή τη μία μητρική) και την κοινή επιχείρηση, η δεύτερη τόνισε την απαίτηση απουσίας συντονισμού μεταξύ επιχειρήσεων που παραμένουν ανεξάρτητες, θεωρώντας κρίσιμο για τη μεταπήδηση από την έννοια της συγκέντρωσης στην έννοια της σύμπραξης μόνο το συντονισμό μεταξύ των μητρικών (διαμέσου της κοινής θυγατρικής).

Παρά τη διεύρυνση αυτή της έννοιας της συγκέντρωσης, συνεχίστηκαν οι επικρίσεις για το γεγονός ότι εξακολουθούσαν να παραμένουν έξω από τις ευνοϊκότερες ρυθμίσεις του κανονισμού 4064/89 (και να υπάγονται στο αυστηρότερο καθεστώς του άρθρου 81 ΣυνθΕΚ) πολλές κοινές επιχειρήσεις εξαιτίας του χαρακτηρισμού τους ως συμπράξεων, ενώ στην πραγματικότητα επέφεραν διαρκείς αλλοιώσεις στη διάρθρωση των συμμετεχουσών επιχειρήσεων κατά τρόπο ανάλογο προς τις χαρακτηριζόμενες ως συγκεντρώσεις, έχοντας κατ' ουσίαν παρόμοιες επιπτώσεις στον ανταγωνισμό<sup>186</sup>. Έτσι εκδόθηκε ο κανονισμός 1310/97<sup>187</sup>, ο οποίος διεύρυνε ακόμη περισσότερο την έννοια της συγκέντρωσης για τις κοινές επιχειρήσεις, καταργώντας το κριτήριο της απουσίας συντονισμού και θεωρώντας επαρκή τη συνδρομή μόνης της θετικής προϋπόθεσης περί επιτέλεσης από την κοινή επιχείρηση σε μόνιμη βάση όλων των λειτουργιών μιας αυτόνομης οικονομικής οντότητας (άρθρο 3 παρ. 2, μετά την τροποποίηση). Το αποτέλεσμα είναι ότι όλες οι κοινές επιχειρήσεις που πληρούν τη μοναδική

---

<sup>185</sup> Ανακοίνωση της 31.12.1994. Βλ. και Burnside/Mackenzie-Stuart, "Joint Venture Analysis: the Latest Chapter", (1995) 3 *ECLR*, σελ 138.

<sup>186</sup> Βλ. Goyder, όπ.π., σελ. 454· Craig/De Burca, *EU Law*, 1999, σελ. 983 επ.

<sup>187</sup> Κανονισμός του Συμβουλίου (ΕΚ) 1310/97 της 30.06.1997 (ΕΕ 1997, αριθ. L 180/1). Βλ. σχετικά Davidson/Johnson, "A review of the revised EC Merger Control Regulation: a case for the curate's egg", *European Business Review*, 2000 Vol. 12 No. 2, σελ. 76. Επίσης, Zonnekeyn, "The Treatment of Joint Ventures under the Amended EC Merger Regulation", 1998 *ECLR*, σελ. 414

προϋπόθεση του άρθρου 3 παρ. 2, ακόμη κι αν εμφανίζουν συντονισμό ανταγωνιστικής συμπεριφοράς, προσάγονται προς κρίση κατά τις ευμενέστερες διαδικασίες (και προθεσμίες) του κανονισμού 4064/89, και δεν υπάγονται στη διαδικασία των εκτελεστικών κανονισμών του άρθρου 81 ΣυνθΕΚ. Βεβαίως, σύμφωνα με τη νέα παράγραφο 4 που πρόσθεσε ο κανονισμός 1310/97 στο άρθρο 2 του 4064/89, η ουσιαστική εκτίμηση του τυχόν συντονισμού εξακολουθεί να γίνεται σύμφωνα με τα κριτήρια του 81 ΣυνθΕΚ, εφόσον ο συντονισμός συνιστά αντικείμενο ή αποτέλεσμα της ίδρυσης κοινής επιχείρησης αυτόνομης λειτουργίας<sup>188</sup>.

Το πρόβλημα που ανακύπτει στο ελληνικό δίκαιο είναι ότι το περιεχόμενο των άρθρων 4-4στ του ν. 703/77 εξακολουθεί ουσιαστικά να ταυτίζεται με τις αντίστοιχες διατάξεις του αρχικού κειμένου του κανονισμού 4064/89, χωρίς να έχει εναρμονιστεί με τις μεταβολές που επήλθαν με τον κανονισμό 1310/97. Η μόνη τροποποίηση<sup>189</sup> ήταν η απάλειψη της προϋπόθεσης απουσίας συντονισμού μεταξύ των μητρικών από τη μία πλευρά και της κοινής επιχείρησης από την άλλη, που επέφερε εναρμόνιση με την προαναφερθείσα δεύτερη ανακοίνωση της Επιτροπής του 1994, η οποία όμως αφορούσε το προϋπάρχον καθεστώς. Θα μπορούσε να υποστηριχθεί ότι το πρόβλημα βρίσκει αυτομάτως τη λύση του στην αρχή της αποκλειστικής εφαρμογής του κανονισμού 4064/89 έναντι οποιουδήποτε εθνικού δικαίου<sup>190</sup>, που τίθεται στο άρθρο 21 παρ. 2 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις κοινοτικών διαστάσεων, λύση που, ωστόσο, συναντά εμπόδια σε μία βασική διαφορά του ελληνικού δικαίου ελέγχου των συγκεντρώσεων έναντι

---

<sup>188</sup> Και αυτή η κρίση, όμως, γίνεται στο πλαίσιο της διαδικασίας του 4064/89, χωρίς προσφυγή στους εκτελεστικούς κανονισμούς του 81 ΣυνθΕΚ, οπότε εκδίδεται μία απόφαση, πράγμα που συνιστά αδιαμφισβήτητο διαδικαστικό πλεονέκτημα της νέας ρύθμισης. Βλ. και ανακοίνωση της Επιτροπής για τις κοινές επιχειρήσεις (της 2.03.1998, ΕΕ C 66/1), με λεπτομερειακή ανάλυση της νέας αντιμετώπισης αυτών. Όπως επισημαίνει και η ανακοίνωση, στη διαδικασία των εκτελεστικών κανόνων του άρθρου 81 ΣυνθΕΚ θα υπάγονται πλέον μόνο οι περιπτώσεις κοινών επιχειρήσεων όπου το στοιχείο του συντονισμού δεν είναι άμεση συνέπεια της ίδρυσης κοινής επιχείρησης (βλ. και ανακοίνωση της Επιτροπής της 6.1.2001, με τίτλο «Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 ΣυνθΕΚ στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας», ΕΕ C 3/2).

<sup>189</sup> Που επέφερε ο ν. 2837/2000.

<sup>190</sup> Σε αντιδιαστολή προς την αρχή της (απλής) υπεροχής του κοινοτικού δικαίου όσον αφορά τις συμπράξεις, κατά την οποία το εθνικό δίκαιο ισχύει παράλληλα προς το κοινοτικό με την επιφύλαξη σύγκρουσης.

του κοινοτικού<sup>191</sup>. Συγκεκριμένα, κατ' εφαρμογή των άρθρων 4γ παρ. 3 και 4δ παρ. 7 του ν. 703/77, είναι δυνατό μία συγκέντρωση που έχει απαγορευθεί από την Επιτροπή Ανταγωνισμού βάσει ανταγωνιστικών κριτηρίων, ως περιοριστική του ανταγωνισμού κατά τα άρθρα 4γ παρ. 1 και 4δ παρ. 6, να εγκριθεί με υπουργική απόφαση βάσει εξωανταγωνιστικών κριτηρίων. Αυτό σημαίνει ότι, εάν ο Έλληνας νομοθέτης υιοθετούσε τη διευρυμένη έννοια των συγκεντρώσεων του τροποποιημένου κανονισμού, θα μπορούσε μια κοινή επιχείρηση αυτόνομης λειτουργίας με στοιχεία σύμπραξης να εισαχθεί προς κρίση κατά τη διαδικασία ελέγχου των συγκεντρώσεων (άρθρα 4-4στ του ν. 703/77), να εξεταστεί —λόγω της ύπαρξης στοιχείων συνεργασίας— σύμφωνα με τα αυστηρά κριτήρια του άρθρου 1 παρ. 1 και 3 του ν. 703/77<sup>192</sup> που κανονικά δεν αφορούν στις συγκεντρώσεις, να κριθεί με βάση το πόρισμα αυτής της εξέτασης απαγορευμένη, και μετά να εγκριθεί κατά τα άρθρα 4γ παρ. 3 και 3δ παρ. 7 με υπουργική απόφαση βάσει εξωανταγωνιστικών κριτηρίων. Παρόμοια δυνατότητα δεν προβλέπεται στο κοινοτικό δίκαιο. Εξαιτίας αυτής της δυνατότητας μεταπήδησης συμπράξεων στη διευρυμένη έννοια των συγκεντρώσεων, ελλοχεύει στην ελληνική έννομη τάξη ο κίνδυνος να καμφθούν τα αυστηρά κριτήρια του άρθρου 1 σε περιπτώσεις για τις οποίες ο νομοθέτης ποτέ δεν θέλησε την κάμψη τους. Το ενδεχόμενο να χρησιμοποιηθούν οι κοινές επιχειρήσεις αυτόνομης λειτουργίας ως εργαλεία καταστρατήγησης των διατάξεων για τις οριζόντιες συμπράξεις, προκειμένου να επωφεληθούν οι μητρικές τους από την —άλλως μη προσπελάσιμη— δυνατότητα υπουργικής έγκρισης ή —και κυρίως— από τα χαμηλότερα κατώφλια γνωστοποίησης, δεν πρέπει να παραβλεφθεί. Η ανάγκη εναρμόνισης προς το κοινοτικό δίκαιο, με ταυτόχρονη αποτροπή των συνεπαγόμενων κινδύνων, μπορεί να ικανοποιηθεί μόνο με νομοθετική παρέμβαση.

---

<sup>191</sup> Βλ. αναλυτικότερα Σουφλερό, «Το πρόβλημα της κοινής θυγατρικής επιχείρησης στα πλαίσια του ελέγχου συγκεντρώσεων επιχειρήσεων», στο *Ο Έλεγχος Συγκεντρώσεων Επιχειρήσεων στο Δίκαιο του Ελεύθερου Ανταγωνισμού*, 1998, σελ. 138-139.

<sup>192</sup> Όπως στο κοινοτικό δίκαιο κρίνονται κατά το άρθρο 81 παρ. 1 και 3 ΣυνθΕΚ κοινές επιχειρήσεις που, λόγω του χαρακτηρισμού τους ως αυτόνομης λειτουργίας και, άρα, ως συγκεντρώσεων, εξετάζονται κατά τη διαδικασία του καν. 4064/89.

## VIII. ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Με την παρούσα μελέτη επιχειρήθηκε η ανεύρεση των κατά το μάλλον ή ήττον τυποποιημένων στην πράξη χαρακτηριστικών του joint venture που δικαιολογούν την αντιμετώπισή του ως ξεχωριστού συμβατικού μορφώματος, και αναδείχθηκαν τα βασικά ζητήματα που γεννώνται σχετικά με την ιδιάζουσα νομική του κατασκευή. Η κατανόηση των ζητημάτων αυτών είναι πολύτιμη κατά την εφαρμογή του δικαίου πάνω σε ένα τόσο ευρέως διαδεδομένο μόρφωμα των σύγχρονων συναλλαγών, καθώς το ζητούμενο είναι να ζυγιστούν και να εξισορροπηθούν με τον ικανοποιητικότερο τρόπο η απαίτηση σεβασμού στα όρια της συμβατικής ελευθερίας από τη μία πλευρά και η ανάγκη ανταπόκρισης στις επιτακτικές απαιτήσεις της σύγχρονης οικονομίας από την άλλη. Πολύτιμη, αναμφίβολα, είναι η γνώση της σχετικής προβληματικής και κατά το στάδιο διαμόρφωσης ενός joint venture στην πράξη, καθώς αυτή είναι η κρισιμότερη στιγμή για να αποφευχθούν οι σκόπελοι που ενυπάρχουν στην πολύπλοκη φύση του μορφώματος και να αποσοβηθεί το ενδεχόμενο ανώμαλης εξέλιξης, ενόψει προπάντων της έλλειψης νομοθετικής ρύθμισης.

Δύσκολα μπορεί να αμφισβητηθεί ότι το δίκαιο των joint ventures παραμένει ακόμη σήμερα «αλάξευτο πέτρωμα»<sup>193</sup> της έννομης τάξης μας, όπως και αυτής των περισσότερων χωρών. Δύσκολα, όμως, μπορεί να παροραθεί και η ευρύτητα της χρήσης τους στη συναλλακτική πρακτική, και η επιτακτικότητα των αναγκών που έρχεται αυτή να καλύψει. Η οικονομική τους αποστολή δείχνει να επιτελείται επαρκώς ερήμην του δικαίου, επαφιόμενη αποκλειστικά στην αγωνιώδη προσπάθεια των συναλλασσομένων να ακολουθήσουν τις εξελίξεις και να επιδείξουν κάθε φορά την προνοητικότητα και επινοητικότητα που απαιτείται. Μετέωρο όμως μένει έτσι το βασικότατο αίτημα των συναλλαγών και αδιαμφισβήτητο θεμέλιο της οικονομικής ανάπτυξης, η ασφάλεια δικαίου. Η

---

<sup>193</sup> Βλ., Martinek, όπ.π., σελ. 230.

ανάγκη εξασφάλισής της παραμένει πάντα αδιαφιλονίκητη. Εναπόκειται στο νομοθέτη να την εγγυηθεί.



## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

### ΕΛΛΗΝΙΚΗ

Αλεξανδρίδου, *Δίκαιο Εμπορικών Εταιριών*, Τεύχος α', 1995

Αντωνίου, «Περί της Κοινοπραξίας», ΕεμπΔ 34, 696

Αντωνόπουλος, *Πτωχευτική Ικανότητα των Εταιριών, Παράγωγη Πτωχευτική Ικανότητα των Εταίρων*, 1986

Αργυριάδης, «Συνασφάλιση, αντασφάλιση, συγχώνευση, ευθύνη μελών διοικητικού συμβουλίου», ΕΕμπΔ 35, 162

Αρχανιωτάκης, *Η αστική ευθύνη του νομικού προσώπου ιδιωτικού δικαίου*, 1989

Γεωργακόπουλος, *Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου –Οι Έμποροι (Τόμος Ι) – Εταιρίες και Συνδεδεμένες Επιχειρήσεις (Τεύχος 2)*, 1996

Γεωργιάδης, *Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας*, 2000

Γεωργιάδης/Λιακόπουλος, Γνωμοδότηση ΕΕμπΔ 1988, 705

Δεσποτίδου/Αντωνιάδου, Παρατ. στην ΜπρΒολ 1134/1993, ΕπισκΕΔ 1995, 172

Καραβάς, *Εγχειρίδιον Εμπορικού Δικαίου*, 1962

Κοτσίρης, *Πτωχευτικό Δίκαιο*, 1998

Κοτσίρης, *Greek Company Law*, 1989

Κοτσίρης, «Η Εταιρία Ευκαιρίας», ΝοΒ 9, 1055

Λεβαντής, «Τι είναι Κοινοπραξία», ΝοΒ 33, 1093

Λεοντάρης, *Προσωπικές Εταιρίες, ΕΠΕ, Κοινοπραξίες*, 2002

Λιακόπουλος, *Έννομες Σχέσεις στην Ανώνυμη Εταιρία από το Ιδρυτικό Στάδιο*, 1982

Λιακόπουλος, «Η νομοθετική ρύθμιση της κοινοπραξίας», στο *Ζητήματα Εμπορικού Δικαίου Ι*, 1985

Λιτζερόπουλος, Τιμητικός Τόμος ΑΠ, 1963, 437

Μιχαλόπουλος, «Η προστασία των δανειστών των θυγατρικών εταιριών», ΕΕμπΔ 1981, 365

Μουζούλας, «Η ευθύνη της μητρικής επιχείρησης για τις υποχρεώσεις της θυγατρικής της», ΕΕμπΔ 1991, 404

Παμπούκης, *Ανώμαλοι λόγω μη δημοσιεύσεως ομόρρυθμοι και ετερόρρυθμοι εταιρίες*, 1957

Παμπούκης, *Δίκαιον Εμπορικών Εταιριών*

Παμπούκης, «Η Κοινοπραξία, νομική φύση και μεταχείριση», στον τόμο *Οι Προσωπικές Εμπορικές Εταιρίες στο Εμπορικό και Φορολογικό Δίκαιο*, 1993

Παμπούκης, «Η Κοινοπραξία προς κατασκευή έργου», ΕπισκΕΔ 1996, 502

Παμπούκης/Παπαδρόσου-Αρχανιωτάκη, *Εμπορικό Δίκαιο*, 2001

Περάκης, *Γενικό Μέρος του Εμπορικού Δικαίου*, 1999

Περάκης (επιμ.), *Το Δίκαιο της Ανώνυμης Εταιρίας*, 2002

Ρόκας, *Εμπορικές Εταιρίες*, 1984

Ρόκας, *Εμπορικές Εταιρίες*, 1996

Ρόκας, *Στοιχεία Εμπορικού Δικαίου*, 1998

Ρόκας (επιμ.), *Το Δίκαιο των Προσωπικών Εταιριών, Τόμος 2*, 2001

Σημαντήρα, *Γενικαί Αρχαί του Αστικού Δικαίου*, 1973

Σκουλούδη, «Περιορισμοί Κοινοπραξιών στην Ελλάδα», ΝοΒ 43, 652

Σουφλερός, «Το πρόβλημα της κοινής θυγατρικής επιχείρησης στα πλαίσια του ελέγχου συγκεντρώσεων επιχειρήσεων», στο *Έλεγχος Συγκεντρώσεων Επιχειρήσεων στο Δίκαιο του Ελεύθερου Ανταγωνισμού*, 1998

Σπυριδάκη, *Γενικές Αρχές*, 1985

Ρόκας, Παρατ. στην ΜπρΒολ 1134/1993, ΕεμπΔ 46, 59

## *ENH*

Alonso, "Vertical Aspects of Mergers, Joint Ventures and Strategic Alliances", *Fordham Corporate Law Institute* 1997, 129

Bauman/Reiss, "Satzungsergaenzende Vereinbarungen-Nebenvertraege im Gesellschaftsrecht", *ZGR* 1989, 157

Baumbach/Hueck, *GmbH-Gesetz*, 1985

Benci/Seibert, *Joint Ventures als Marketing-Problem*, 1979

Bieberstein (von), *Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture-Filiale Commune) im Konzern und Kartellrecht*, 1979

Boeckstiegel, *Der Staat als Vertragspartner auslaendischer Privatunternehmen*, 1971, 17

Boston, MA, *How to structure and operate international joint ventures*, Massachusetts, Continuing Legal Education 1990

Burnside/Mackenzie-Stuart, "Joint Venture Analysis: The Latest Chapter", 3 *ECLR*, 1995, 138

Catranis, "Probleme der Nationalisierung auslaendischer Unternehmen vor internationalen Schiedsgerichten", *RIW* 1982, 19

Clarke-Hill/Robinson/Bailey, “Skills and Competence Transfers in European Retail Alliances: a Comparison between Alliances and Joint Ventures”, *European Business Review*, 98 No. 6, 1998, 300

Craig/De Burca, *EU Law*, 1999

Collaborative Study of European Law Firms, *Joint Ventures in Europe: A Collaborative Study of Law and Practice*, London Butterworths, 1991

Comment, “Joint Adventures – The Sharing of Losses Dilemma”, 18 *U.Miami L. Rev.*, 1963, 429

Davidson/Johnson, “A review of the revised EC Merger Control Regulation: a case for the curate’s egg”, *European Business Review*, Vol. 12 No. 2, 2000, 76

Dixon, “Joint Ventures – What are their Impacts on Competition”, *Antitrust Bulletin* Vol. 7 (1962), 398

Dobson, *Business Law*, 1997

Ebenroth, “Das Verhaeltnis zwischen Joint Venture-Vertrag, Gesellschaftssatzung und Investitionsvertrag”, *JZ* 1987, 266

Ebenroth, “Code of Conduct – Ansaetze zur vertraglichen Gestaltung internationaler Investitionen”, 1987 *RdNr.* 24, 56

Elsing/Van Alstine, *US-Amerikanisches Handels- und Wirtschaftsrecht*, Heidelberg 1998

Franco, *Joint Venture Survival*, 1980

Goyder, *EC Competition Law*, 1998

Gregory/Reuschlein, *The Law of Agency and Partnership*, 1989

Herzfeld, *Joint Ventures*, 1983

Higgins, "The Taking of Property by the State: Recent Developments in International Law", *RdC*, 1982 III, 259

Kirkbridge/Xiong, "The European Control of Joint Ventures: an Historic Opportunity or a Mere Continuation of Existing Practice?", (1998) 23 *E.L.Rev.*, 37

Korah, "Collaborative Joint Ventures for R & D where Markets are concentrated: the Competition Rules of the Common Market and The Invalidity of Contracts", *YEL* 1993, 39

Jaeger, "Partnership or Joint Venture?", 37 *Notre Dame Law*, 1961, 138

Langefeld-Wirth, *Joint Ventures im Internationalen Wirtschaftsverkehr*, 1990

Malcher, *Die Joint Venture Vereinbarung unter besonderer Beruecksichtigung ihres Bestandes nach Inkorporation*, Regensburg 1970

Mann, "The Theoretical Approach towards the Law Governing Contracts between States and Private Persons", *Revue Belge de Droit International* 1975, 562

Martinek, *Moderne Vertragstypen BD III*, 1993

Mechem, “The Law of Joint Adventures“, 15 *Minnesota Law Review*, 1931,  
644

Melvin, “Getting started: Tips for negotiating a joint venture contract that covers all the bases“, *The China Business Review* , 22, No. 3 (1995), 21

Morse, “Antitrust Issues in High-Tech Industries“, *Global Competition Review*, Dec/Jan 1999/2000

New York State Bar Association, *The Joint Venture – a modern means of business expansion*, Albany NY 1986

Nicklisch (Hrsg.), *Der Komplexe Langzeitvertrag*

O’Toole/Mitchell, *Successful private equity investing: legal, financial & strategic techniques*, NY Practising Law Institute 1998

Paetzolt, *Joint Ventures in Entwicklungslaendern*, 1986

Reynolds, “Mergers and Joint Ventures: The Vertical Dimension“, *Fordham Corporate Law Institute* 1997, 153

Salba/Brahm, “Planning versus Contracting for International Joint Venture Success: the Case for Replacing Contract with Strategy“, *The Columbia Journal of Transnational Law*, 31, No.1 (1993), 283

Sayer, “Negotiating International Joint Venture Agreements“, *International Company & Commercial Law Review*, 12, Part 1 (2001)

Schanze, *Investitionsvertraege im internationalen Wirtschaftsrecht*, 1986

Schmidt, *Gesellschaftsrecht*, 1986

Seidl-Hohenveldern, “The Theory of Quasi-International and Partly International Agreements“, *Revue Belge de Droit Int.* 1975, 576

Shapiro, “LDCs: Courting the Private Investor“, *Institutional Investor*, Nov. 1983

Stevenson/Potts/Houlton, “Joint Venture Vehicles in Property Development“, *Property Management* 12 No. 2, 1994, 16

Stoll, *Vereinbarungen zwischen Staat und Auslaendischem Investor*, 1982

Tedeschi, *Avoidance and Resolution of Conflicts in Joint Venture Corporations*, 1982

Vyas/Shelbrun/Rogers, “An Analysis of Strategic Alliances: forms, functions and framework“, *Journal of Business and Industrial Marketing*, Vol. 1, No. 3, 1995, 47

Weston, “Constructive Takings under International Law: a modest Foray into the Problem of Creeping Expropriation“, *Va. Journ. Int'l Law*, 1975-1976, 103

Whish, *Competition Law*, 1993

Young/Bradford, *Joint Venture: Planning and Action*, 1981

Zonnekeyn, “The Treatment of Joint Ventures under the Amended EC Regulation“, *ECLR* 1998, 414



Zweigert/von Hoffmann, Festschrift fuer Martin Luther, 203