

# ΝΟΜΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING)

*Νίκη Γκοτσοπούλου*

*ΔρΝ – Δικηγόρος (Απόφοιτη Νομικής ΔΠΘ)*

## 1. Εισαγωγή

Ο όρος «Franchising» σηματοδοτεί το ανώτατο στάδιο της μέχρι τώρα εξέλιξης των συστημάτων κάθετης ενοποίησης ανεξάρτητων επιχειρήσεων στη διανομή με την ευρύτερη έννοια του όρου. Αποτελεί συγκερασμό στοιχείων που προέρχονται από τα παραδοσιακά συστήματα διανομής προϊόντων, την παροχή υπηρεσιών και το δίκαιο της βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας. Αυτή η λειτουργική σύνθεση προέκυψε από τις ανάγκες της σύγχρονης οικονομίας η οποία, μέσα από την αέναη αναζήτηση των μεθόδων επέκτασης και διεύθυνσης, κατόρθωσε να αφομοιώσει δημιουργικά όλα τα παραπάνω στοιχεία στην κατεύθυνση μιας όχι απλά εμπορικής, αλλά οργανωτικής συνεργασίας που περιλαμβάνει τη διανομή προϊόντων, την παροχή υπηρεσιών και την παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης άυλων αγαθών.<sup>1</sup>

Η νέα αυτή μορφή συναλλαγής, η οποία υπαγορεύθηκε από την κοινωνική και οικονομική πραγματικότητα «παραλλαγή» των ρυθμισμένων συμβατικών τύπων, προϋποθέτει ιδιαίτερη αντιμετώπιση για τον προσδιορισμό του ρυθμιστικού της πλαισίου αφού ο νομοθέτης δεν το έχει προβλέψει νομοθετικά.

Η ατελής ή σχηματική ρύθμιση του συμβατικού δικαίου στο νόμο μπορεί εν μέρει να εξηγηθεί με τη φυσική αδυναμία του νομοθέτη να ανταποκρίνεται κάθε φορά με την απαιτούμενη ταχύτητα και ευελιξία στις εξελίξεις της οικονομίας, η οποία είναι αναγκασμένη να ακολουθεί την ταχύτητα της τεχνολογικής προόδου και να προσαρμόζεται στις ολοένα νέες και αυξημένες ανάγκες των συναλλασσομένων. Στην κάλυψη του κενού, που αφήνουν οι επιμέρους νομοθετικές ρυθμίσεις, νομιμοποιούνται οι ίδιοι οι συναλλασσόμενοι στο πλαίσιο της αρχής της ελευθερίας των συμβάσεων. Η ελεύθερη διαμόρφωση του περιεχομένου των συμβάσεων καθιστά δυνατή, αφενός τη σύμμιξη ή τη συγχώνευση στοιχείων από διάφορες ρυθμισμένες συμβάσεις σε μια νέα ενότητα, αφετέρου την ανανέωση και την προσαρμογή των ήδη ρυθμισμένων συμβατικών τύπων στις νέες οικονομικές και τεχνολογικές συνθήκες.<sup>2</sup>

---

1. *Η. Σουφλερός*, «Οι Συμβάσεις Franchising», Συνέδριο Της Εταιρίας Δικαίου του Ανταγωνισμού και του Δικηγορικού Συλλόγου Λαμίας, 1998, σελ. 4.

2. *Απ. Σ. Γεωργιάδης*, Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας, 1998, σελ. 3, *Θ. Λιακόπουλος*, Η Οικονομική Ελευθερία Αντικείμενο Προστασίας στο Δίκαιο Ανταγωνισμού, σελ. 66 επ.

Πρέπει να ομολογηθεί ότι η δημιουργία νέων συμβατικών τύπων όπως η δικαιόχρηση (franchising) αποτελεί κατ' αρχήν θετική εκδήλωση της οικονομικής και συναλλακτικής ευελιξίας. Από την άλλη μεριά όμως συνδέεται με σοβαρά ρυθμιστικά και λειτουργικά προβλήματα, τα οποία γίνονται αντιληπτά το αργότερο στις περιπτώσεις παθολογικής εξέλιξης της ενοχής. Πρόκειται αφενός για προβλήματα που αφορούν την νομική φύση, τον ορισμό, την πρακτική αλλά και ζητήματα οριοθέτησης και ελέγχου της άσκησης της συμβατικής ελευθερίας των μερών, όπως θα δούμε παρακάτω.

## 2. Ορισμός της Σύμβασης Franchising

Η προώθηση των προϊόντων ή υπηρεσιών σε εμπορικό επίπεδο (δίκτυο διανομής) δεν εξαντλείται στην ίδρυση νέων επιχειρήσεων ή υποκαταστημάτων από τον παραγωγό ή τη συνεργασία του σε διαρκή βάση με εμπορικό αντιπρόσωπο ή διανομέα. Στον παραδοσιακό αυτό και άμεσο τρόπο προώθησης των προϊόντων έχει προστεθεί και το Franchising.<sup>3</sup>

Η σύμβαση Franchising αποτελεί μορφή διεπιχειρησιακής συνεργασίας, στο πλαίσιο της οποίας μία επιχείρηση (franchisor, δικαιοπάροχος ή δότης) αναλαμβάνει την υποχρέωση να παραχωρήσει έναντι ανταλλάγματος σε άλλη επιχείρηση (franchisee, δικαιοδόχο ή λήπτη) τη χρήση και εκμετάλλευση ενός «πακέτου» δικαιωμάτων ή άλλων άυλων αγαθών βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας.<sup>4</sup> Η συμφωνία παροχής αδειάς χρήσης των διακριτικών και των γνώσεων ή μυστικών από τον δικαιούχο τους σε άλλον υπό όρους μπορεί να είναι είτε τμήμα άλλης σύμβασης (αντιπροσωπείας, διανομής) είτε αυτοτελής σύμβαση και ονομάζεται, αντίστοιχα, μικτή ή αμιγής σύμβαση ή συμφωνία Franchising.<sup>5</sup>

Βασική υποχρέωση στη σύμβαση Franchising είναι η παραχώρηση έναντι ανταλλάγματος του δικαιώματος χρήσης και εκμετάλλευσης δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας, όμως η σύμβαση franchising δεν εξαντλείται σε αυτό.

---

3. Σουφλερός, Οι Συμβάσεις Franchising στο Ελληνικό Δίκαιο και στο Κοινοτικό Δίκαιο Ανταγωνισμού, 1989; Ο ίδιος «Η Ανώμαλη Εξέλιξη της Σύμβασης Franchising», Επισκ.Ε.Δ. 1996, σελ. 247επ., Κοζύρης, Ε. Ευρ.Δ. 1997, σελ. 147 επ., Βούλαρης, ΝοΒ. Νο46, σελ. 897επ.

4. Γεωργιάδης, ΝοΒ 1991, σελ.193 επ., Διακόπουλος II, σελ. 308, Αλεπάκος, ΝοΒ. 43 σελ..933 επ., Πολ. Πρ. Αθ. 13118/95.

5. Α.Ν.Γεωργακόπουλος, Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου, Τόμος 2, Οι Εμπορικές Πράξεις, Τεύχος 2 –Συμβάσεις, Β Υπηρεσιών, β' έκδοση, σελ.439 επ.

Ένα πλέγμα πρόσθετων δικαιωμάτων και υποχρεώσεων, που διασφαλίζουν τη στενή σχέση μεταξύ των συνεργαζομένων επιχειρήσεων διαφοροποιεί το Franchising από την απλή άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης δικαιωμάτων σε άυλα αγαθά.<sup>6</sup>

Ο λήπτης της άδειας χρήσης είναι αναγκαστικά διαφορετικό φυσικό ή νομικό πρόσωπο από τον δότη, διότι διαφορετικά η χρήση γίνεται από τον ίδιο τον δικαιούχο και θέμα παροχής της άδειας αυτής δεν τίθεται. Η άδεια δίδεται, διότι ο λήπτης είναι μεν ανεξάρτητος και αυτοτελής έμπορος, που λειτουργεί την επιχείρησή του για δικό του λογαριασμό με δικό του κίνδυνο ζημίας ελπίδα κέρδους, πλην όμως στερείται διακριτικών (σημάτων, διακριτικού καταστήματος) ή γνώσεων (κοινών εμπορικών ή τεχνικών γνώσεων ή δικαιώματος χρήσεως ξένης ευρεσιτεχνίας, υποδείγματος χρησιμότητας ή σχεδίων και υποδειγμάτων), η χρήση των οποίων θα συνέβαλε στην επιχειρηματική του προσπάθεια. Εφ' όσον συνεπώς ο διαθέτων (franchisor- δικαιοπάροχος) τα διακριτικά ή τις γνώσεις δικαιούται να επιτρέψει τη χρήση τους, μπορεί να δώσει την άδεια χρήσης υπό μορφήν είτε μονομερούς συναίνεσης (αν αρκεί, πράγμα σπάνιο) είτε συμβάσεως, η οποία καθορίζει τους όρους (έκταση, τρόπο, τόπο χρήσεως, διάρκεια) και το αντάλλαγμα. Ο δότης (franchisor- δικαιοπάροχος) της άδειας δεν είναι ο επιχειρηματίας, δηλ. ο κύριος της επιχείρησης του λήπτη, των οποίων οι επιχειρήσεις είναι χωριστές και ανεξάρτητες.<sup>7</sup> Μεταβιβάσιμα ενοχικά δικαιώματα μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο franchise. Αν όμως είναι προσωπικά (π.χ. το μισθωτικό δικαίωμα) η παραχώρηση της άδειας έχει την ανάγκη της συναίνεσης του άλλου μέρους (οφειλέτη) της ενοχής, εάν δε παρά ταύτα εκτελεσθεί (όχι απλώς συμφωνηθεί), η δικαιοχρησία αποτελεί παράβαση εκείνης της ενοχής.<sup>8</sup>

Το αμιγές franchising τείνει να εξελιχθεί σε ιδιόμορφο εμπόριο παροχής υπηρεσιών του δότη προς τον λήπτη της άδειας δικαιοχρησίας, συχνά σε «αλυσίδα» ομώνυμων και ομοίων στα γενικά τους χαρακτηριστικά καταστημάτων, ιδίως εστιατορίων, ανηκόντων όμως σε χωριστές ανεξάρτητες επιχειρήσεις, με πρωτόπορο τον Mc Donald, δημιουργό της αλυσίδας των εστιατορίων Mc Donald.<sup>9</sup>

---

6. *Michael G. Brennan*, "Franchising and Licensing: their relevance to corporate counsel", *Business Law International*, No. 3, Ιούνιος 2000, σελ. 223-226.

7. *N. Gotsopoulou*, *Franchise Agreements*, 2000, σελ.16-19.

8. *Α. Γεωργακόπουλος*, *Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου*, Τόμος 2- Οι Εμπορικές Πράξεις, Τεύχος 2- Συμβάσεις, Β' Υπηρεσιών, β' έκδοση, Αθήνα 1999, σελ. 439.

9. *N. Gotsopoulou*, ομοίως, σελ. 17.

### 3. Franchising και Licensing

Οι κύριες διαφορές μεταξύ της σύμβασης Franchising και της σύμβασης εκμετάλλευσης δικαιωμάτων σε άυλα αγαθά (licensing) είναι οι ακόλουθες :

α. Ενώ η άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης εξαντλείται στην υποχρέωση του φορέα δικαιωμάτων σε άυλα αγαθά να ανεχθεί τη χρήση και την αξιοποίησή τους από τον αδειούχο έναντι ανταλλάγματος, στη σύμβαση franchising ο δικαιούχος υποχρεούται επιπλέον να συμβάλλει ενεργητικά με διαρκείς παροχές προς το δικαιούχο, προκειμένου να επιτευχθεί η οργανωτική και τεχνολογική ένταξή του στο σύστημα διανομής του δότη.<sup>10</sup>

Ειδικότερα, ο δικαιούχος υποχρεούται, στο πλαίσιο της σύμβασης franchising, να εντάξει τον λήπτη στο σύστημα διανομής παρέχοντάς του μόνιμη τεχνική και οργανωτική (εμπορική) υποστήριξη, να εκπαιδεύσει και να επιμορφώνει το προσωπικό του, να επιμελείται για τον εφοδιασμό του με την απαιτούμενη πρώτη ύλη, να φροντίζει για τον εξοπλισμό και τη συντήρηση του καταστήματος του λήπτη καθώς και να τον ενισχύει με διαρκή παροχή συμβουλών σε οργανωτικά, τεχνικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα. Από την άλλη πλευρά ο λήπτης δεν υποχρεούται μόνο στην καταβολή ενός εφάπαξ ποσού για την παραχώρηση των δικαιωμάτων στα άυλα αγαθά του δικαιούχου αλλά οφείλει συνήθως και να καταβάλλει περιοδικά ορισμένο ποσοστό από τις εισπράξεις του, να προωθεί και να διευρύνει τον κύκλο των συναλλακτικών σχέσεων του συστήματος καθώς και να συμμορφώνεται με τις οργανωτικές υποδείξεις του δικαιούχου, ώστε να επιτυγχάνεται τελικά η λειτουργικότητα και η ομοιομορφία αυτού του συστήματος διανομής.<sup>11</sup>

Χαρακτηριστικός προς την κατεύθυνση αυτή είναι ο ορισμός της σύμβασης Franchising που υιοθετείται στον Κανονισμό Block Exemption Regulation 4087/88 της Επιτροπής Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, σύμφωνα με τον οποίο στις προβλεπόμενες υποχρεώσεις του δικαιούχου περιλαμβάνεται και η «συνεχής παροχή εκ μέρους του στον δικαιούχο εμπορικής και τεχνικής υποστήριξης». Ήδη όμως, πριν από την έκδοση του πιο πάνω Κανονισμού, το ΔΕΚ στη μοναδική έως το 1991 απόφασή του σχετικά με το franchising αντιμετώπισε τη σύμβαση franchising, για λόγους δικαίου ανταγωνισμού, με τον τρόπο που είχε αντιμετωπίσει συμβάσεις διανομής που, κατ' αρχήν τουλάχιστον, προϋποθέτουν την ένταξη του διανομέα

---

10. United Nations Centre on Transnational Corporations, Licence Agreements in Developing Countries, New York, United Nations, 1987, σελ.3.

11. *Stuart Brown*, "Turning a Business into a Franchise" Franchise World Directory, London, 1997, σελ. 44,45.

στο δίκτυο διανομής και τη συμμόρφωσή του στις σχετικές υποδείξεις του τελευταίου. Η ανάλογη αντιμετώπιση, από πλευράς κοινοτικού δικαίου, των συμβάσεων (αποκλειστικής) διανομής και franchising, αναδυσκνύει και τη νομοτυπική διαφοροποίησή της από την άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης δικαιωμάτων σε άυλα αγαθά (license agreement). Η σύμβαση franchising έχει δυναμικό χαρακτήρα, ιδρύει υποχρεώσεις διαρκούς παροχής των συμβαλλομένων και εξελίσσεται συνεχώς, δεδομένου ότι εμπλουτίζεται με νέες υποχρεώσεις και δικαιώματα παροχής στο χρόνο της συμβατικής της διάρκειας.<sup>12</sup>

β. Η σύμβαση franchising υποχρεώνει τα συμβαλλόμενα μέρη σε διαρκή ενεργητική συμμετοχή και μόνιμη συνεργασία, προκειμένου να καταστεί αποτελεσματικότερο και αρτιότερο το όλο σύστημα διανομής.<sup>13</sup>

Αντίθετα, η σύμβαση παραχώρησης άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης δικαιωμάτων σε άυλα αγαθά (licensing) έχει στατικό χαρακτήρα, αφού περιορίζεται στην απλή υποχρέωση του δικαιούχου να ανέχεται την οικονομική αξιοποίησή των άυλων αγαθών από τον αδειούχο. Λείπει δηλαδή το στοιχείο της διαρκούς και μόνιμης συνεργασίας των συμβαλλομένων, δικαιοπαρόχου και δικαιοδόχου προς την κατεύθυνση της επιτυχέστερης αξιοποίησης των δικαιωμάτων στα άυλα αγαθά και της προώθησης του κύκλου των συναλλαγών του συστήματος. Ο δικαιούχος, στο πλαίσιο του license agreement, έχει απλή υποχρέωση ανοχής των πράξεων αξιοποίησης των άυλων αγαθών του εκ μέρους του αδειούχου, δηλαδή η συμβατική του υποχρέωση εξαντλείται στην «παθητική» παραχώρηση της άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης των δικαιωμάτων σε άυλα αγαθά.<sup>14</sup>

Οι δευτερεύουσες υποχρεώσεις που απαντώνται στο ελληνικό δίκαιο επιβάλλονται ευθέως από το νόμο, άρθρο 16 ν. 2239/94 στις άδειες εκμετάλλευσης, όπως π.χ. η υποχρέωση του αδειούχου για τήρηση ορισμένων προδιαγραφών για τα παραγόμενα προϊόντα του ή τις παρεχόμενες υπηρεσίες του και δεν έχουν τον ίδιο χαρακτήρα με το πλέγμα των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων που συνθέτουν την σύμβαση franchising. Συγκεκριμένα, οι δευτερεύουσες αυτές υποχρεώσεις του αδειούχου έχουν αμυντικό χαρακτήρα και απλώς περιφρουρούν το συμφέρον του

---

12. Block Exemption Regulation 4087/88 OJ 1988 L359/46; Case Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis [1986]4 CMLR 355, ECJ.

13. *Keynote Report*, Franchising, London, Keynote, 1991, σελ. 3.

14. *Clive M. Schmitthoff*, *Schmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade*, London, 1990, σελ. 271-272; *Konigsberg S. Alex*, *International Franchising*, New York, 1998, σελ. A(1)9.

δικαιούχου για διατήρηση του καλού εμπορικού του ονόματος και του γοήτρου των διακριτικών του γνωρισμάτων.

#### 4. Νομικά ζητήματα από την έλλειψη νομοθετικής ρύθμισης

Η έλλειψη νομοθετικώς κατοχυρωμένων ή έστω νομολογιακώς αντλουμένων ρυθμίσεων για την δικαιόχρηση (franchising) αποτελεί, από άποψη πρακτική, κυρίως πηγή ανασφάλειας και αβεβαιότητας για τους συναλλασσομένους. Η αντιμετώπιση όλων των αναφερόμενων ζητημάτων θα ήταν βέβαια δυνατή με εκ των προτέρων διαπραγματεύση και συμφωνία των συμβαλλομένων, που τις περισσότερες φορές παρουσιάζεται σε τυποποιημένους συμβατικούς όρους, τους οποίους διατυπώνει συνήθως η οικονομικά ισχυρότερη πλευρά, ο δικαιοπάροχος (franchisor). Το γεγονός αυτό συχνά δημιουργεί κίνδυνο καταχρήσεων σε βάρος του άλλου συμβαλλομένου, του δικαιοδόχου (franchisee), ο οποίος είτε από λόγους ανάγκης είτε για λόγους ταχύτητας, αποδέχεται πολλές φορές παρά τη θέλησή του τους προσυνταγμένους όρους του αντισυμβαλλομένου του.<sup>15</sup>

Το ζήτημα των σχέσεων αστικού και εμπορικού δικαίου γίνεται οξύ στο ζήτημα των «νέων συμβατικών μορφών», οι οποίες έχουν βαθμιαία τυποποιηθεί διαμέσου εμπορικών πρακτικών και συνηθειών. Σε αυτές τις μορφές (γνωστές συχνά με αγγλικούς όρους που μαρτυρούν την καταγωγή τους) ανήκει και το franchising (άλλες μορφές είναι το leasing, factoring, forfeiting, κ.α). Η τυποποίηση των συμβάσεων αυτών και η καθιέρωση συνθηματικής ονομασίας τους δεν μπορεί να αναιρέσει το πολυσυλλεκτικό περιεχόμενό τους.

Κατά κανόνα οι συμβάσεις αυτές μένουν αρρhythμιστες, οι τυχόν δε ρυθμίσεις αφορούν συχνά απλώς το θεσμικό/διοικητικό πλαίσιο άσκησης της σχετικής δραστηριότητας, προκειμένου να διασφαλισθεί η δημοσιότητα και η φερεγγυότητα αυτών που την ασκούν, να παρασχεθούν φορολογικά πλεονεκτήματα κ.λ.π.<sup>16</sup> Η μη ρύθμιση της ίδιας της σύμβασης δημιουργεί συνεπώς ζητήματα εφαρμοστέων διατάξεων. Η «αρνητική» ρύθμιση δεν θα παρουσιάζει πρόβλημα, όταν πρόκειται να τεθούν όρια στη συμβατική ελευθερία, ιδίως με τις γενικές ρήτρες ή τον έλεγχο των Γενικών Όρων των Συναλλαγών (ΑΚ 178,179,281,371, ν. 2251/1994).<sup>17</sup> Μεγαλύτερο είναι όμως το πρόβλημα όταν πρόκειται να κριθεί η επάρκεια του γενικού

15. Γεωργακόπουλος, Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου. Εμπορευματικές Συμβάσεις, σελ.8 επ.

16. Απ. Γεωργιάδης, Α' Συνέδριο Ασ., 1995, σελ. 23 επ., 30.

17. Ομοίως.

μέρους του ενοχικού δικαίου ή αν θα πρέπει να ακολουθηθεί άλλη μέθοδος. Και πάλι επισημαίνεται<sup>18</sup>, αφενός μεν ότι ορισμένες διατάξεις του γενικού ενοχικού, όπως των άρθρων 335 επ., 361 επ., 374 επ. ΑΚ, θα εφαρμόζονται ομαλά, αφετέρου δε ότι μεγάλο μέρος της ζητούμενης ρύθμισης θα προκύπτει από την ίδια τη σύμβαση (η αυτονομία της ιδιωτικής βούλησης υποκαθιστά τη δύσκαμπτη νομοθετική διαδικασία)<sup>19</sup>. Αλλά δύσκολο είναι το ζήτημα του χαρακτηρίσμού των συμβάσεων αυτών, ώστε να καθορισθεί ο ειδικότερος κύκλος διατάξεων που θα καλείται να ρυθμίσει την κάθε ειδική συμβατική μορφή.

Κατά μία άποψη οι εμπορικές συμβάσεις θα πρέπει να καταταγούν σε μια από τις ρυθμισμένες συμβάσεις του ΑΚ.<sup>20</sup> Αυτό είναι ακριβές σε ορισμένες, όπως π.χ. στην εμπορική πώληση, δεν προδικάζει όμως ότι σε κάθε περίπτωση οι συμβάσεις του εμπορικού δικαίου θα έχουν πράγματι τα γνωρίσματα κάποιας ρυθμισμένης στον ΑΚ (επάνυμης) σύμβασης. Και πράγματι, οι «νέες» συμβατικές μορφές έχουν συχνά τα χαρακτηριστικά μεικτών συμβάσεων, το ζήτημα δε είναι ακριβώς «η διάγνωση και αναγνώριση του νέου και της ειδοποιού διαφοράς, εν όψει της ανάγκης που γέννησε το νέο μόρφωμα και του νομικού σκοπού που επιδιώκεται να υπηρετηθεί δι' αυτού».<sup>21</sup> Για τις μορφές αυτές κρατούσες εκδοχές είναι ιδίως οι θεωρίες του συνδυασμού και της ανάλογης εφαρμογής,<sup>22</sup> ενώ η αντίθετη άποψη θεωρεί ότι στις μικτές συμβάσεις χωρεί ανάλογη εφαρμογή των κειμένων διατάξεων του γενικού ενοχικού (αναλογία δικαίου), μόνο δε κατ' εξαίρεση εφαρμογή διατάξεων από τις ρυθμισμένες συμβάσεις (αναλογία νόμου), ώστε να αποφευχθεί η «δουλική» ή «προκρούστεια» εμμονή υπαγωγής σε κάποια από τις γνωστές μορφές.<sup>23</sup>

---

18. Σταθόπουλου/Χιωτέλλη/Ανγουστιανάκη, Κοινοτικό Αστικό Δίκαιο Ι, 1995, σελ.15.

19. Απ. Γεωργιάδης, ο.π. σελ. 2,3.

20. Γεωργακόπουλος, Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου, Εμπορευματικές Συμβάσεις, 1999, σελ. 59, : «Αυτή είναι η πραγματική διαφορά της αστικής από την εμπορική κατηγοριοποίηση, ακριβέστερα η μόνη δυνατή διαφορά, γιατί ο χαρακτηρισμός του ΕμπΔ ως ειδικού δικαίου έχει ως αναγκαστικό αποτέλεσμα ότι κάθε σύμβαση του ΕμπΔ πρέπει να ανήκει και να αποτελεί ειδική ρύθμιση μιας αντίστοιχης σύμβασης του αστικού δικαίου, της οποίας είναι έννοια είδους».

21. Φοιβ. Χριστοδούλου, «Τα Νέα Συναλλακτικά Μορφώματα και το Κλασσικό Δίκαιο των Συμβάσεων», 1ο Συνέδρ.ΑστΔ, 1995, σελ.49.

22. Σύμφωνα με την θεωρία του συνδυασμού, το νομικό καθεστώς της μεικτής σύμβασης αποτελεί συνδυασμό ρυθμίσεων διάφορων συμβατικών τύπων, ενώ σύμφωνα με την θεωρία της ανάλογης εφαρμογής οι ρυθμίσεις που προβλέπονται για έναν ορισμένο συμβατικό τύπο μπορούν να εφαρμοσθούν ανάλογα και σε έναν άλλο συμβατικό τύπο. Απ. Γεωργιάδης, Νέες Μορφές Συμβάσεων, σελ.17.

23. Φοιβ. Χριστοδούλου, Α' Συνεδρ.ΑστΔ, 1995, σελ. 49.

Για επίλυση του ζητήματος στην περίπτωση των «νέων» συμβατικών μορφών έχει προταθεί η «υπέρβαση» του εθνικού συστήματος, ώστε τα προβλήματα να επιλύονται με ευρύτερες θεωρήσεις και με τη βοήθεια δικαιο-συγκριτικών προσεγγίσεων, όπου θα αξιοποιείται η καταγωγή των μορφών αυτών από το χώρο του Common Law.<sup>24</sup> Μεθοδολογικά αυτό καταλήγει σε ανεύρεση «κατά περίπτωση κανόνα», που χρησιμεύει να ρυθμίσει ειδικά την υπό κρίση διαφορά θέτοντας την ratio decidendi πριν από τη ratio legis.<sup>25</sup> Πάντως ενώ η μία άποψη προσβλέπει στην ύπαρξη ειδικού ρυθμιστικού πλαισίου,<sup>26</sup> ιδίως ενόψει ενός «ιστορικού», του πραγματικού δηλ. μέρους της συγκεκριμένης σύμβασης<sup>27</sup>, η αντίθετη άποψη τονίζει «το μεγαλοφυές του αφηρημένου», θεωρώντας έτσι ότι οι λύσεις θα πρέπει να προκύπτουν κυρίως από το πνεύμα του γενικού δικαίου των συμβάσεων.<sup>28</sup> Ορθά πάντως επισημαίνεται<sup>29</sup> μια παρενέργεια των ειδικών ρυθμίσεων που παρεκκλίνουν από τους γενικούς κανόνες, και που δεν θα πρέπει να περάσει απαρατήρητη: Οι παρεκκλίσεις, που θα γίνουν δεκτές για κάποια «νέα» ειδική συμβατική μορφή, θα πρέπει καταρχήν να εφαρμόζονται και σε συμβάσεις «παλαιού τύπου», ώστε να εξασφαλίζεται η ίση μεταχείριση ίσων περιπτώσεων. Αυτό οδηγεί στο αίτημα<sup>30</sup> ανεύρεσης ρυθμίσεων γενικεύσιμων, τελικά δε στην ανάγκη κάποιου επανέλεγχου της σχέσης ειδικού μέρους προς το γενικό ενοχικό.

Τα παραπάνω δείχνουν ότι οι «νέες» συμβατικές μορφές διέρχονται σήμερα τη φάση της διαμόρφωσής τους. Πρώτον στην πράξη, και δεύτερον στη νομική εκτίμηση. Η τάση εγκλωβισμού τους στο παραδοσιακό αστικό δίκαιο δεν πρόκειται να αποδώσει καρπούς, αν δεν γίνεται δημιουργικά, η αντίσταση δε της πρακτικής θα ματαιώσει ακατάλληλες υπαγωγές. Αντίθετα, η προσπάθεια ανεύρεσης κανόνων ad hoc δεν αποτελεί παρά τρόπο εμποροδικαϊκής προσέγγισης και *more mercatorio* ερμηνευτικής προσπάθειας, στο σημείο δε αυτό βλέπει κανείς τη γόνιμη επαφή αστικού και εμπορικού δικαίου.<sup>31</sup>

24. Απ. Γεωργιάδης, Α' Συνέδριο Αστ Δ, 1995, σελ. 33.

25. Απ. Γεωργιάδης, ομοίως, σελ. 34, Φ.Χριστοδούλου, ομοίως, σελ.48.

26. Απ. Γεωργιάδης, Νέες Μορφές Συμβάσεων, σελ. 5.

27. Ομοίως, σελ. 10,23.

28. Φοιβ. Χριστοδούλου, Συνέδριο Αστ Δ, 1995, σελ. 52.

29. Σταθόπουλος, Α' Συνέδριο Αστ Δ, 1995, σελ. 86/7.

30. Ομοίως, σελ. 87.

31. Ενάγγελος Εμμ. Περάκης, Γενικό Μέρος του Εμπορικού Δικαίου, 1999, σελ.51.



## 5. Η διάρκεια των συμβάσεων

Οι συμβάσεις franchising καθ' ότι είναι εμπορικές συμβάσεις παρουσιάζουν την τάση να συνάπτονται από τα συμβαλλόμενα μέρη ως συμβάσεις διαρκείς. Η τάση αυτή αποτελεί οικονομικό και κοινωνικό χαρακτηριστικό της σύγχρονης εποχής για τεχνικούς, οικονομικούς και κοινωνικούς λόγους.<sup>32</sup>

Οι τεχνικοί λόγοι είναι ότι οι συμβάσεις franchising προϋποθέτουν, για την εκτέλεση των υποχρεώσεων των συμβαλλόμενων μερών, την διενέργεια από αυτά μονίμων εγκαταστάσεων (καταστημάτων, διακοσμημένων και επιπλωμένων χώρων, εξοπλισμένων χώρων, πινακίδων και άλλων) που απαιτούν χρονική διάρκεια.<sup>33</sup>

Οι οικονομικοί λόγοι, που ωθούν τους συμβαλλομένους σε σύναψη συμβάσεων franchising διαρκείας, είναι η κοστολογική ελάφρυνση των μερών, όταν γνωρίζουν ότι θα προβούν σε παροχές σημαντικού μεγέθους και καταναμημένες στο χρόνο έτσι, ώστε να έχουν τα πλεονεκτήματα αφ' ενός της μαζικής παραγωγής και αφ' ετέρου της γνώσης των μελλοντικών αναγκών τους και της προκαταβολικής σύναψης των συμβάσεων εφοδιασμού και γενικότερα των συμβάσεων προπαρασκευής, ενώ ο δικαιοπάροχος θα φροντίσει για την επίβλεψη, κατασκευή και διακόσμηση του καταστήματος του δικαιοδόχου, τις συμβάσεις προμήθειας, τις συμβάσεις ασφάλισης, τις συμβάσεις αποθήκευσης, κ.τ.λ. Αυτό εξασφαλίζει και στα δύο συμβαλλόμενα μέρη την δυνατότητα να συνάψουν τις συμβάσεις franchising με όρους και τιμή χωρίς κίνδυνο μελλοντικής μεταβολής τους.<sup>34</sup>

Οι κοινωνικοί λόγοι, που ωθούν στη σύναψη των συμβάσεων franchising, ως συμβάσεων διαρκείας είναι η ψυχολογική άνεση, που προέρχεται από την προκαταβολική σύναψη μιας σύμβασης για πολλές παροχές (ο δικαιοπάροχος franchisor αναλαμβάνει μια σειρά από υποχρεώσεις, όπως οδηγίες, συμβουλές, και παροχές απέναντι στον δικαιοδόχο franchisee καθημερινά για μεγάλο χρονικό διάστημα, χωρίς καθημερινό αίτημα και καθημερινή σύναψη νέων και ξεχωριστών συμβάσεων παροχής υπηρεσιών και προμήθειας προϊόντων).<sup>35</sup>

Είναι κατανοητό ότι η βάση διάρκειας συμβάσεων franchising είναι μεγάλη διότι ο δικαιοπάροχος ασκεί κατά κανόνα επιχείρηση μόνιμου χαρακτήρα και εν-

---

32. *Α.Ν. Γεωργακόπουλος*, Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου, Τόμος 2, Οι Εμπορικές Πράξεις, Τεύχος 2, Συμβάσεις, Β' έκδοση σελ. 28.

33. Ομοίως, σελ.28,29.

34. Ομοίως.

35. *Απόστολος Γεωργιάδης*, Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας, 1998, σελ. 226.

διαφέρεται να έχει εξασφαλισμένη και γνωστή την προοπτική της επιχείρησης του μέσα στον απαιτούμενο χρόνο για τυχόν προσαρμογές του δικαιοδόχου και ανάλογα με την γεωγραφική περιοχή και το καταναλωτικό κοινό που απευθύνεται. Οι συμβάσεις franchising διαρκείας δημιουργούν μεταξύ δικαιοπαρόχου, δικαιοδόχου και πελατών την σχέση πελατείας σε πολύ έντονη μορφή. Και όπως πολύ σωστά απέδειξαν πρόσφατες έρευνες στην αγγλοσαξωνική βιβλιογραφία (McNeil) χαρακτηριστικό της διαρκούς σύμβασης είναι ότι δημιουργεί κοινωνική σχέση (relationship contract).<sup>36</sup>

## 6. Γενικοί όροι συναλλαγών και συμβάσεις franchising

Γενικοί όροι συναλλαγών κατά την ορολογία της κοινοτικής και γερμανικής επιστήμης, τυποποιημένες συμβάσεις κατά την αγγλοσαξωνική ορολογία ή συμβάσεις προσχώρησης κατά την γαλλική ορολογία σημαίνουν το ίδιο φαινόμενο συναλλακτικής πρακτικής. Το φαινόμενο αυτό συνίσταται στο ότι ο έμπορος προκαθορίζει το περιεχόμενο των συμβάσεων του και δέχεται να συμβληθεί με την πελατεία του, μόνο αν ο πελάτης αποδεχθεί το προκαθορισμένο αυτό περιεχόμενο δίχως διαπραγμάτευση. Οι συμβάσεις franchising αποτελούν συμβάσεις προσχώρησης (ορθότερο κατά την γαλλική ορολογία), καθώς ο δικαιοδόχος προσχωρεί στους όρους της σύμβασης του δικαιοπαρόχου ο οποίος επιθυμεί να συνάψει τις συναλλαγές του κατά τρόπον ομοιόμορφο.<sup>37</sup> Ιδίως η μεγάλη επιχείρηση (αμιγές franchising, αλυσίδες μεγάλων καταστημάτων, ξενοδοχείων κ.τ.λ.) στην οποία υπάρχει προσωπικό και σύμβουλοι που αντιπροσωπεύουν τον δικαιοπάροχο στη σύναψη των συμβάσεων ή στην εκτέλεσή τους ή και στα δυο, ο δικαιοπάροχος (μεγάλη οργανωμένη εταιρεία με κατοχυρωμένο σήμα, goodwill, κ.τ.λ.) έχει την τάση να δίνει στους πληρεξουσίους του ομοιόμορφες πληρεξουσιότητες και εντολές σύναψης και εκτέλεσης συμβάσεων, ώστε να μπορεί ο ίδιος μεν να διευθύνει την επιχείρησή του (αλυσίδα καταστημάτων), οι δε πληρεξούσιοι και εντολοδόχοι του να είναι βέβαιοι για την εκπλήρωση των καθηκόντων τους. Λειτουργία μεγάλης επιχείρησης όπως είναι φυσικό χωρίς «γενικούς όρους» είναι αδύνατη.

Η σύμβαση franchising ως σύμβαση προσχώρησης είναι αποτέλεσμα της τάσης που έχει ο δικαιοπάροχος να κάνει χρήση της ελευθερίας των συμβάσεων κατά

---

36. Α.Ν. Γεωργακόπουλος, Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου, Τόμος 2, Οι Εμπορικές Πράξεις, Τεύχος 2, Συμβάσεις, Β' έκδοση σελ. 30.

37. Α. Γεωργιάδης, σελ. 25,26.

τρόπο, που του επιτρέπει την κερδοφόρα ή τουλάχιστον τη μη ζημιογόνο λειτουργία της επιχείρησής του. Για το λόγο αυτό έχει κάθε δικαιολογία να αρνείται ασύμφορες συναλλαγές. Επιπλέον έχει και υποχρέωση να αρνείται καταστρεπτικές συναλλαγές διότι τον οδηγούν σε αφερεγγυότητα και πτώχευση.<sup>38</sup>

Ορθό είναι να τονιστεί εδώ ότι η διαμόρφωση των συμβάσεων franchising στην πράξη ως μονομερώς προδιατυπωμένων συμβάσεων θέτει το ζήτημα της προστασίας του δικαιοδόχου έναντι καταχρηστικών ρητρών.

Αντίθετα προς τον ν.1961/1991, ο οποίος δεν εφαρμοζόταν στις σχέσεις μεταξύ εμπόρων, ο ν. 2251/1994 εισάγει μια ευρύτερη έννοια του «καταναλωτή». Στην έννοια αυτή περιλαμβάνονται κατ' αρχήν και επαγγελματίες, με την προϋπόθεση ότι: α) είναι «τελικοί αποδέκτες» του προϊόντος ή των υπηρεσιών και β) τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο της επίδικης συμβάσεως «προσφέρονται στην αγορά».<sup>39</sup>

Στη σύμβαση franchising συντρέχει η πρώτη προϋπόθεση, καθώς ο λήπτης είναι ο τελικός αποδέκτης των δικαιωμάτων και υπηρεσιών που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης. Αναμφίβολα όμως δεν συντρέχει η δεύτερη προϋπόθεση, καθώς τόσο τα δικαιώματα όσο και οι υπηρεσίες που παρέχει ο δικαιοπάροχος δεν προσφέρονται στην αγορά. Αντιθέτως απευθύνονται σε περιορισμένο και προσεκτικά επιλεγμένο κύκλο προσώπων. Συνεπώς θα πρέπει να γίνει δεκτό ότι ο ν.2251/1994 δεν εφαρμόζεται άμεσα στις σχέσεις δότη-λήπτη.<sup>40</sup>

Η διαπίστωση αυτή δεν καθιστά βέβαια αυτομάτως αδύνατο κάθε έλεγχο του περιεχομένου των συμβάσεων franchising. Κατ' αρχήν εφαρμόζεται αναμφισβήτητα, αν και δεν παρέχουν πλήρη προστασία, οι διατάξεις των άρθρων 174, 178, 179, 371-372 ΑΚ. Μένει δε ανοιχτό το ζήτημα της προστασίας του λήπτη και κατ' εφαρμογή της γενικής ρήτρας της ΑΚ 281, δυνατότητα που πρέπει ωστόσο να γίνει δεκτή, δεδομένου ότι στην πραγματικότητα η προβληματική της προστασίας του λήπτη πλησιάζει κατά πολύ εκείνη της προστασίας του καταναλωτή, δηλ. του άπειρου και αδύνατου συμβαλλόμενου. Χρήσιμο οδηγό στην εξειδίκευση της ΑΚ 281 μπορούν και πρέπει να αποτελέσουν οι διατάξεις του ν. 2251/1994.

## 7. Το ζήτημα της αποζημίωσης πελατείας

Το franchising, στη συνήθη μορφή του, διαφέρει από τη σύμβαση εμπορικής

---

38. Α.Ν.Γεωργακόπουλος, Τόμος 2, Τεύχος 2, Α' Εμπορευματικές, β' έκδοση, σελ. 10.

39. Α. Γεωργιάδης, Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας, 1998, σελ.215.

40. Ομοίως σελ.216.

αντιπροσωπείας και επομένως δεν δικαιολογείται ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων του π.δ. 219/91. Ωστόσο, δεν αποκλείεται η *ad hoc* διαμόρφωση του franchising να έχει στοιχεία εμπορικής αντιπροσωπείας, οπότε η ομοιότητα που εξαρτάται από τα χαρακτηριστικά της συγκεκριμένης σύμβασης franchising (βαθμός ενσωμάτωσης του δικαιοδόχου στο δίκτυο διανομής του δικαιοπαρόχου, διάρκεια της σύμβασης, υποχρεώσεις διαρκούς συμμόρφωσης προς οδηγίες του δικαιοπαρόχου κ.α.) προς τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας επιβάλλει, θα μπορούσε να πει κανείς, αντιμετώπιση του ζητήματος με ανάλογη εφαρμογή του κανόνα που ισχύει για την αποζημίωση του εμπορικού αντιπροσώπου.<sup>41</sup> Αν δηλαδή η σύμβαση υποχρεώνει τον δικαιοπάροχο σε ένταξη του δικαιοδόχου-λήπτη στο σύστημα διανομής των προϊόντων ή υπηρεσιών του και αντιστοίχως ο τελευταίος υποχρεούται στην προώθηση πωλήσεων του πρώτου σε ένα συμβατικό πλαίσιο χρονικής διάρκειας και αλληλο-επηρεασμού των εκατέρωθεν συμπεριφορών και επιχειρηματικών αποφάσεων η ομοιότητα προς τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, καθιστά εύλογη και την ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων του δικαίου της τελευταίας στη σύμβαση franchising.<sup>42</sup>

## 8. Συμπέρασμα

Η διάπλαση και η ανάπτυξη νέων μορφών συμβάσεων όπως είναι η δικαιόχρηση (franchising) δημιουργήθηκαν και βλάστησαν πρώτα στο γόνιμο έδαφος του αγγλοαμερικανικού δικαίου εξαιτίας των οικονομικών συνθηκών, τις εξελιγμένες συναλλαγές και του δικαϊκού συστήματος, αφού τέτοια συμβατικά σχήματα προϋποθέτουν ανεπτυγμένη οικονομία και εξελιγμένες οικονομικές συναλλαγές. Δεν είναι τυχαίο εξάλλου το γεγονός ότι το όνομά τους προέρχεται από την αγγλοαμερικανική νομική και οικονομική γλώσσα. Εξάλλου στα αγγλοσαξωνικά δίκαια η έννοια της σύμβασης είναι στενή. Περιλαμβάνει μόνο την αμφοτεροβαρή και τη μη γνήσια ετεροβαρή σύμβαση.<sup>43</sup> Έχει δε εκεί εθιμικά και επιστημονικά αναπτυχθεί το δίκαιο των συμβάσεων (law of contracts) ως αυτοτελής κλάδος του αστικού

---

41. Την άποψη αυτή υποστηρίζει και ο *Θ. Λιακόπουλος* στο Γενικό Εμπορικό Δίκαιο, γ' έκδοση, 1998, σελ.197. Το ζήτημα όμως έχει θέσει στη χώρα μας ο *Απ. Γεωργιάδης*, ΝοΒ 39.207-8 προτείνοντας ανάλογη εφαρμογή της ΑΚ 630 παρ. 3.

42. *Θ. Λιακόπουλος*, Γενικό Εμπορικό Δίκαιο. Από την Εμπορική Πράξη στην Εμπορική Σύμβαση, γ' έκδοση, 1998, σελ. 194-198.

43. *Ewan McKendrick*, Contract Law, 1997, London, σελ.157,159.

δικαίου<sup>44</sup> σε αντίθεση με το δίκαιό μας όπου η έννοια της σύμβασης είναι ευρεία, πράγμα που δημιουργεί ζητήματα όσον αφορά την επίλυση νομικών προβλημάτων. Η ευφορία που προκαλεί στον έλληνα νομικό η ενασχόληση με την σύμβαση franchising μεταβάλλεται γρήγορα σε αμηχανία, καθώς προσπαθεί να επιλύσει με μέσα του κωδικοποιημένου δικαίου μας προβλήματα που γεννά η εφαρμογή θεσμών και η ερμηνεία εννοιών του αμερικανικού δικαίου ή γενικότερα του Common Law.<sup>45</sup> Με άλλα λόγια ενώ ο αγγλοσάξωνας νομικός δεν θεωρεί αναγκαίο να προσδιορίζει τη νομική φύση αυτών των συμβάσεων ή να τις εντάξει στις υφιστάμενες κατηγορίες συμβάσεων για να μπορέσει να διαγνώσει τις εφαρμοστέες διατάξεις, ο Έλληνας νομικός (και γενικότερα ο κάθε μη αγγλοσάξωνας ευρωπαίος εφαρμοστής του δικαίου) θα πρέπει να «υπερβεί» την «εθνικότροπη νομική προσέγγιση» των προβλημάτων και να αναζητήσει άλλα, σταθερά και ευρύτερα αποδεκτά, σημεία αναφοράς για την επίλυση των θεμάτων που τον απασχολούν. Τα πορίσματα της σύγχρονης συγκριτικής του δικαίου αποτελούν το αναγκαίο και απαραίτητο εργαλείο για την επίτευξη του σκοπού αυτού.<sup>46</sup>

Εξάλλου η επιδίωξη της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης καθιστά αναγκαία την προσπάθεια για εναρμόνιση των δικαίων των ευρωπαϊκών κρατών. Η παγκοσμιότητα της οικονομίας δείχνει τον δρόμο προς μια νομική επιστήμη με παγκόσμιο χαρακτήρα. Αποτελεί σήμερα αίτημα αναγνωριζόμενο από όλους ότι με βάση τις σημερινές τεχνολογικές εξελίξεις και την κινητικότητα και διεθνοποίηση της ανθρώπινης δραστηριότητας το δίκαιο δεν μπορεί παρά να δίνει τις ίδιες λύσεις για παρόμοια προβλήματα που παρουσιάζονται στις διάφορες έννομες τάξεις.<sup>47</sup>

---

44. Ομοίως σελ. 1-10.

45. Κοίτα γενικά, Treitel, *The Law of Contract*, 1995, 9η έκδοση, London, σελ. 6-29.

46. Απ. Γεωργιάδης, *Νέες Μορφές Συμβάσεων*, σελ. 30.

47. Βλ. Γεωργιάδη, «Η εναρμόνιση του ιδιωτικού δικαίου στην Ευρώπη», ΝοΒ 42, σελ. 321 επ., 345 επ.

