

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Δ'

ΑΡΡΥΘΜΙΣΤΕΣ Ή ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ

Ι. ΓΕΝΙΚΑ

Η αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων παρέχει τη δυνατότητα στους συναλλασσομένους να διαμορφώνουν συμβάσεις διαφόρων μορφών. Στις συμβάσεις αυτές, που λέγονται αρρύθμιστες ή ανώνυμες, εκτός από τους κανόνες του γενικού ενοχικού δικαίου, εφαρμόζονται, αναλογικά, διατάξεις είτε του ειδικού ενοχικού δικαίου, είτε διαφόρων ειδικών νόμων.

Ορισμένες από τις αρρύθμιστες (ή ανώνυμες) συμβάσεις εμφανίζονται τόσο συχνά στις συναλλαγές, έτσι ώστε χαρακτηρίζονται ως «τυποποιημένες στις συναλλαγές συμβάσεις»¹. Χαρακτηριστικές τέτοιες συμβάσεις είναι η εγγυητική επιστολή, η σύμβαση ανέγερσης κτιρίου με αντιπαροχή, η σύμβαση δικαιόχρησης ή σύμβαση franchising, η σύμβαση παροχής επαγγελματικών ή επιχειρηματικών συμβουλών ή σύμβαση consulting, η σύμβαση πιστωτικής κάρτας ή σύμβαση credit card.

Λόγω της μεγάλης διάδοσης της σύμβασης δικαιόχρησης ή σύμβασης franchising τη σημερινή εποχή, κρίναμε αναγκαίο να αναφερθούμε, με συντομία, σε αυτήν.

II. ΣΥΜΒΑΣΗ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ Ή ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING

1. Γενικά

Η σύμβαση δικαιόχρησης ή, όπως είναι περισσότερο γνωστή η σύμβαση franchising, πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ κατά το τέλος του 19^{ου} αιώνα, όταν οργανώθηκε το πρώτο δίκτυο διανομής franchising από την εταιρεία ραπτομηχανών Singer. Στη συνέχεια ο θεσμός εξαπλώθηκε στους κλάδους του αυτοκινήτου, των ξενοδοχείων, των πετρελαιοειδών κ.λπ.

Στην Ευρώπη ο ρυθμός ανάπτυξης του franchising ήταν αρχικά συγκρατημένος. Από τη δεκαετία όμως του 1980 οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις άρχισαν να εκδηλώνουν ολοένα και μεγαλύτερο ενδιαφέρον για την ανάπτυξή του.

Στην Ελλάδα το franchising χρησιμοποιείται αρκετά χρόνια, άρχισε όμως να αναπτύσσεται ραγδαία από το 1993 και μετά.

1. Βλ. σχετ. Γεωργιάδη, Νέες μορφές συμβάσεων ..., ό.π., σ. 11 επ.

2. Έννοια και χαρακτηριστικά της σύμβασης δικαιόχρησης

Α. Έννοια

Σύμβαση δικαιόχρησης (ή σύμβαση franchising) είναι μια σύμβαση που καταρτίζεται μεταξύ δύο επιχειρήσεων, εκ των οποίων η μία (δικαιούπαρχος ή franchisor) αναλαμβάνει την υποχρέωση να παραχωρήσει στην άλλη (δικαιούχο ή franchisee), έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του «πακέτου franchise» με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή/και υπηρεσιών².

Β. Χαρακτηριστικά

α. Πακέτο franchise είναι το σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα³ και επωνυμίες⁴, διακριτικούς τίτλους επιχειρήσεων⁵, πρότυπα χρήσης, σχέδια, δικαιώματα

2. Σχετικά με τη σύμβαση δικαιόχρησης βλ. Χρ. Θεμελή, Η σύμβαση του franchising, εις «Αφιέρωμα εις Κωνστ. Βαβούσκον», τ. Β, 1989, σ. 85 επ.· Ηλ. Σουφλερού, Οι συμβάσεις Franchising στο ελληνικό και στο κοινοτικό δίκαιο ανταγωνισμού, 1995, (ανατύπωση της έκδοσης του 1989)· Π. Μαλακού, Franchising-Leasing, ό.π.· Δ. Κωστάκη, Franchising, 1998· Λαζαρίδη, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, τεύχος Β, Franchising (Δικαιόχρηση), 2000· Ν. Gotsopoulou, Franchising Agreements, Legal Practices in International Arena, European Community in England and in Greece, 2000· Δ. Αυγητίδη, Ζητήματα από τη σύμβαση δικαιόχρησης (franchising) σε: Εθνικής Σχολής Δικαστικών Λειτουργιών, Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις νέες μορφές συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας των καταναλωτών, 2010, σ. 23 επ.· Γεωργιάδη, Νέες μορφές συμβάσεων ..., ό.π., σ. 221 επ. Από τη νομολογία βλ. ΑΠ 89/2011 ΤΝΠ «Νόμος»· ΕφΑθ 5916/2006 ΔΕΕ 2007, 221· ΕφΘεσ 5361/2006 ΤΝΠ «Νόμος»· ΕφΑθ 7578/2006 ΕλλΔνη 2008, 245· ΕφΑθ 8572/2006 ΔΕΕ 2007, 609· ΕφΘεσ 5361/2006 ΤΝΠ «Νόμος»· ΕφΑθ 2817/2007 Αρμ 2008, 576· ΕφΘεσ 2051/2010 ΕπισκΕΔ 2010, 1181· ΕφΑθ 2651/2013 ΤΝΠ «Νόμος»· ΕφΑθ 5761/2013 ΤΝΠ «Νόμος»· ΜΠρΑθ 1043/1998 ΔΕΕ 1998, 491· ΜΠρΑθ 1047/2003 ΔΕΕ 2003, 554· ΜΠρΑθ 1156/2003 ΔΕΕ 2004, 66· ΜΠρΑθ 6280/2004 ΔΕΕ 2005, 602· ΠΠρΑθ 6173/2007 ΔΕΕ 2008, 352· ΠΠρΑθ 5013/2010 ΤΝΠ «Νόμος»· ΠΠρΘεσ 24992/2010 ΧρΙΔ 2010, 700· ΠΠρΑθ 937/2011 ΤΝΠ «Νόμος»· ΠΠρΑθ2/2012 ΤΝΠ «Νόμος»· ΠΠρΑθ202/2012 ΤΝΠ «Νόμος»· ΜΠρΘεσ 9656/2013 ΤΝΠ «Νόμος»· ΜΠρΘεσ 20577/2014 ΤΝΠ «Νόμος».

3. Σήμα είναι κάθε σημείο επιδεκτικό γραφικής παράστασης, ικανό να διακρίνει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες μιας επιχείρησης από εκείνα άλλων επιχειρήσεων (άρθρ. 1 ν. 2239/1994), π.χ. Lacoste, Adidas.

4. Εμπορική επωνυμία είναι το όνομα με το οποίο συναλλάσσεται ο έμπορος.

5. Διακριτικός τίτλος είναι μια ονομασία ή μια παράσταση που χρησιμοποιείται στις συναλλαγές για να διακρίνει τον τόπο που ασκείται η επιχειρηματική δραστηριότητα

τεχνονομίας⁶
πώληση προϊό
β. Η σύμβα
αα. Τη χρή
τος και την ε
που υπάγονται
ββ. Την κ
χνογνωσίας
γγ. Τη συνε
εμπορικής
της συμφωνίας.

Παράδει
ση Β το δικ
ρώσει, με στ
γ. Η σύμβ
προσχώρησης
τα βασικά δικα
δ. Η σύμβα
στη ή ανώνυμη,
τουργία της σύμ
αναλογικά, οι δ

(το εμπορικό κατά
ξενοδοχείο «Όλυμ

6. Τεχνονομ
κών πληροφοριών

7. Τα διπλώμ
οκτησίας (Ο.Β.Ι.) ότ
εμπεριέχει εφευρε
(άρθρ. 5 ν. 1733/19

8. Βλ. Ι. Βούλγ
πτούν από τη διεύ
1998, σ. 897 επ., ι
31.5.2000, προσδιό

9. Βλ. Σουφλε

10. Για την εκ
χρήσης είναι αναγκ
μήθειες πρώτων υλ
σ. 57 επ.· Γεωργιάδη

τεχνογνωσίας⁶, διπλώματα ευρεσιτεχνίας⁷ προς εκμετάλλευση για τη μεταπώληση προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες⁸.

β. Η σύμβαση δικαιόχρησης περιλαμβάνει υποχρεώσεις που αφορούν:

αα. Τη χρήση κοινής επωνυμίας ή πινακίδας καταστήματος και την ενιαία εμφάνιση των χώρων και των μεταφορικών μέσων που υπάγονται στη σύμβαση.

ββ. Την κοινοποίηση από τον δικαιοπάροχο στον δικαιοδόχο τεχνογνωσίας.

γγ. Τη συνεχή παροχή εκ μέρους του δικαιοπαρόχου στον δικαιοδόχο εμπορικής και τεχνικής υποστήριξης κατά τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας.

Παράδειγμα: Η επιχείρηση εμπορίας ενδυμάτων Α παραχωρεί στην επιχείρηση Β το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου franchise, που η ίδια έχει κατοχυρώσει, με στόχο την πώληση των προϊόντων της σε νέες αγορές.

γ. Η σύμβαση δικαιόχρησης είναι σύμβαση αμφοτεροβαρής, επαχθής, προσχώρησης και μικτή⁹. Είναι επίσης σύμβαση-πλαίσιο, γιατί ρυθμίζει μόνο τα βασικά δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των συμβαλλομένων¹⁰.

δ. Η σύμβαση δικαιόχρησης, όπως ήδη λέχθηκε, είναι σύμβαση αρρυθμιστή ή ανώνυμη, γιατί δεν ρυθμίζεται από ειδικό νόμο. Για τη λειτουργία της σύμβασης αυτής εφαρμόζονται διατάξεις του Αστικού Κώδικα και, αναλογικά, οι διατάξεις του π.δ. 219/1991 για τους εμπορικούς αντιπροσώ-

(το εμπορικό κατάστημα ή γενικότερα η επιχείρηση), π.χ. εστιατόριο «Τα τρία αδέρφια», ξενοδοχείο «Όλυμπος».

6. Τεχνογνωσία είναι το σύνολο των μη κατοχυρωμένων με ευρεσιτεχνία πρακτικών πληροφοριών που προκύπτουν από την εμπειρία του δικαιοπαρόχου.

7. Τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας χορηγούνται από τον Οργανισμό Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας (Ο.Β.Ι.) όταν πιστοποιείται ότι πρόκειται για εφεύρεση, δηλ. για νέα επινόηση που εμπεριέχει εφευρετική δραστηριότητα και είναι επιδεκτική βιομηχανικής εφαρμογής (άρθρ. 5 ν. 1733/1987).

8. Βλ. *Ι. Βούλγαρη*, Οι συμβάσεις δικαιόχρησης (franchise agreements), όπως προκύπτουν από τη διεθνή νομική πρακτική και λειτουργούν στις διεθνείς συναλλαγές, ΝοΒ 1998, σ. 897 επ., ιδιαίτ. σ. 904 επ. Ο Κανονισμός ΕΟΚ 4087/1988, ο οποίος ίσχυε μέχρι 31.5.2000, προσδιόριζε στο άρθρο του 1 § 3α την έννοια του πακέτου franchise.

9. Βλ. *Σουφλερό*, ό.π., σ. 106 επ.· *Αυγητίδη*, ό.π., σ. 33· *Γεωργιάδη*, ό.π., σ. 269 επ.

10. Για την εκπλήρωση των υποχρεώσεων που προβλέπονται στη σύμβαση δικαιόχρησης είναι αναγκαία η σύναψη σειράς ειδικότερων συμβάσεων, που αφορούν π.χ. προμήθειες πρώτων υλών, μέτρα για προώθηση των πωλήσεων κ.λπ. Σχετ. βλ. *Σουφλερό*, ό.π., σ. 57 επ.· *Γεωργιάδη*, ό.π., σ. 234 επ.

πους, ο ν. 703/1977 για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού και ο ν. 2251/1994 για την προστασία των καταναλωτών.

Ο Κανονισμός ΕΟΚ 4087/1988 της Επιτροπής της 30^{ης} Νοεμβρίου 1988, που ρύθμιζε τις συμβάσεις franchising, έπαψε να εφαρμόζεται στις 31.12.1999¹¹. Από 1.1.2000 μέχρι 31.5.2010 ίσχυσε ο Κανονισμός (ΕΚ) 2790/1999 της Επιτροπής¹².

Ο Κανονισμός (ΕΚ) 2790/1999 της Επιτροπής της 22 Δεκεμβρίου 1999 ούτε ορισμούς σχετικά με το franchising περιείχε, ούτε ειδικές ρυθμίσεις των σχετικών συμβάσεων. Ο Κανονισμός αυτός μόνο έμμεσα αφορούσε το franchising, γιατί αναφερόταν σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών προμήθειας ή πώλησης αγαθών ή υπηρεσιών. Στο σημείο αυτό όμως πρέπει να λεχθεί ότι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, με ανακοίνωσή της¹³, είχε διατυπώσει κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς και την εφαρμογή της σχετικής κοινοτικής νομοθεσίας και στις συμβάσεις δικαιόχρησης¹⁴.

Ο Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 2790/1999 αντικαταστάθηκε από τον Κανονισμό (ΕΕ) 330/2010 της Επιτροπής της 20^{ης} Απριλίου 2010, ο οποίος άρχισε να ισχύει από την 1.6.2010 και η ισχύς του θα εκπνεύσει στις 31. 5. 2022¹⁵. Ο νέος αυτός Κανονισμός διαφοροποιείται σε μικρό βαθμό από τον προηγούμενο. Στην ουσία διατήρησε τον ίδιο τρόπο αντιμετώπισης των κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών. Και για τον Κανονισμό αυτόν η Ευρωπαϊκή Επιτροπή διατύπωσε, με ανακοίνωση της¹⁶, κατευθυντήριες γραμμές¹⁷.

Σχετικά με το franchising πρέπει όμως να αναφερθεί ότι η Ευρωπαϊκή

11. Βλ. άρθρ. 9 του Κανονισμού ΕΟΚ 4087/1988.

12. Βλ. άρθρ. 13 Κανονισμού (ΕΚ). 2790/1999.

13. Βλ. Ανακοίνωση της Επιτροπής με αριθμ. 2000/C 291/01 στην Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων της 13^{ης} Οκτωβρίου 2000.

14. Βλ. Γεωργιάδη, *Νέες μορφές συμβάσεων.....*, ό.π., σ. 251.

15. Βλ. άρθρ. 10 Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010.

16. Βλ. Ανακοίνωση της Επιτροπής με αριθμ. 2010/ C 130/01 στην Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης της 19^{ης} Μαΐου 2010. Σκοπός της Επιτροπής, με την έκδοση των κατευθυντήριων αυτών γραμμών, είναι να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να προβαίνουν οι ίδιες σε εκτίμηση των κάθετων συμφωνιών τους βάσει των κανόνων ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης

17. Βλ. Δ. Κωστάκη, Ο νέος Κανονισμός (ΕΕ)330/2010 της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 101 § 3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών και οι επιπτώσεις του στα Δίκτυα Franchise (<http://franchiseportal.gr/el/sections/105/articles/492-o-neos-kanonismos-e-30-slash-2010-tes-epitropes-gia-ten-epharmoge-tou-arthrou-101-par-3>). Γεωργιάδη, ό.π., σσ. 252 και 260 επ.

Ομοσπονδία Ι
οποίος υιοθετ
δικας αυτός δε
θής συμπεριφ

3. Πλεονεκτή

Η σύμβαση
ματα, αλλά και
Ειδικότερα

Α. Πλεονεκτή

α. Πλεονεκτή

Τα πλεονε
αα. Διατηρ
του.

ββ. Αξιοπο
γγ. Χρειάζε
κινήσει μόνο
δδ. Λαμβά
εε. Αγοράζ

σε καλύτερες
στοστ. Βελτι
έχει θετικές
μέα.

β. Πλεονεκτή

Τα πλεονε
αα. Το fran
μής των προϊόν
δέσμευση των
ββ. Έχει ση
γγ. Διευρύν
ών του, χωρίς
απαιτούνταν απ

18. Βλ. σχετ.

Ομοσπονδία Franchise έχει καταρτίσει Ευρωπαϊκό Κώδικα Δεοντολογίας, ο οποίος υιοθετήθηκε και από τον Ελληνικό Σύνδεσμο Franchising. Αν και ο Κώδικας αυτός δεν δημιουργεί νομικές δεσμεύσεις, περιέχει σύνολο κανόνων ορθής συμπεριφοράς όλων όσων ασχολούνται με το franchising¹⁸.

3. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της σύμβασης δικαιόχρησης

Η σύμβαση δικαιόχρησης ή σύμβαση franchising έχει αρκετά πλεονεκτήματα, αλλά και μειονεκτήματα και για τους δύο συμβαλλομένους.

Ειδικότερα:

A. Πλεονεκτήματα

a. Πλεονεκτήματα για τον δικαιοδόχο

Τα πλεονεκτήματα για τον δικαιοδόχο είναι τα εξής:

αα. Διατηρεί τη νομική και διαχειριστική ανεξαρτησία της επιχείρησής του.

ββ. Αξιοποιεί την τεχνογνωσία και εμπειρία του δικαιοπαρόχου.

γγ. Χρειάζεται λιγότερα κεφάλαια από αυτά που θα χρειαζόταν για να ξεκινήσει μόνος του μια επιχειρηματική δραστηριότητα.

δδ. Λαμβάνει από τον δικαιοπάροχο τεχνική και οργανωτική υποστήριξη.

εε. Αγοράζει τα εμπορεύματα (πρώτες ύλες, ημιέτοιμα ή έτοιμα προϊόντα) σε καλύτερες τιμές, μέσω των μαζικών αγορών του δικαιοπαρόχου.

στστ. Βελτιώνεται η εικόνα φερεγγυότητας του στην αγορά, γεγονός που έχει θετικές επιπτώσεις τόσο στον χρηματοδοτικό, όσο και στον εμπορικό τομέα.

β. Πλεονεκτήματα για τον δικαιοπάροχο

Τα πλεονεκτήματα για τον δικαιοπάροχο είναι τα εξής:

αα. Το franchising του επιτρέπει να αυξήσει τον αριθμό διεξόδων διανομής των προϊόντων ή των υπηρεσιών που προσφέρει η επιχείρησή του χωρίς δέσμευση των κεφαλαίων του.

ββ. Έχει σημαντική βελτίωση της απόδοσης των κεφαλαίων του.

γγ. Διευρύνει σε διεθνές επίπεδο το δίκτυο πωλήσεων ή παροχής υπηρεσιών του, χωρίς εμπλοκή σε διαδικασίες και με λιγότερες δαπάνες από ό,τι θα απαιτούνταν από το νομοθετικό καθεστώς των διαφόρων κρατών για παροχή

18. Βλ. σχετ. Κωστάκη, Franchising, ό.π., σ. 296 επ.· Γεωργιάδη, ό.π., σ. 445 επ.

A. Franchising διανομής

Το franchising διανομής είναι η πιο συνηθισμένη μορφή franchising και αφορά την πώληση από τον δικαιοδόχο σε τελικούς καταναλωτές, δηλαδή λιανικά, ενός ή περισσότερων προϊόντων ορισμένης κατηγορίας μέσα σε κατάστημα που φέρει το διακριτικό γνώρισμα του δικαιοπαρόχου¹⁹.

Οι κλάδοι στους οποίους συναντάται αυτή η μορφή είναι τα τρόφιμα (π.χ. παγωτά Δωδώνη, σοκολάτες Leonidas, καφές Coffea), τα είδη γυναικείας, ανδρικής και παιδικής ένδυσης (π.χ. Benetton, Kookai, Spriengfield, Alouette), τα έπιπλα (π.χ. Neoset), τα φωτογραφικά είδη (π.χ. Quick foto) κ.λπ.

B. Franchising υπηρεσιών

Το franchising υπηρεσιών, που παρουσιάζει ανοδική πορεία τα τελευταία χρόνια, αφορά την παροχή υπηρεσιών από τον δικαιοδόχο σε τελικούς χρήστες με το διακριτικό γνώρισμα, την εμπορική επωνυμία ή ακόμη και το σήμα του δικαιοπαρόχου και σύμφωνα με τις οδηγίες που παίρνει από αυτόν (δηλ. τον δικαιοπάροχο)²⁰. Το franchising υπηρεσιών συναντάται στους κλάδους γαστρονομίας, δηλαδή εστιατόρια, fast foods (π.χ. McDonald's, Goody's), ξενοδοχεία (π.χ. Hilton, Novotel, Holiday Inn), ενοικιάσεις αυτοκινήτων (π.χ. Hertz, Avis) κ.λπ.

Γ. Franchising παραγωγής ή βιομηχανικό franchising

Στο franchising παραγωγής ή βιομηχανικό franchising ο δικαιοπάροχος παραχωρεί στον δικαιοδόχο την άδεια παραγωγής ή μεταποίησης ορισμένων προϊόντων, σύμφωνα με τις οδηγίες του και την άδεια πώλησής τους με το σήμα του δικαιοπαρόχου²¹. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι οι περιπτώσεις εμφιάλωσης και πώλησης μη αλκοολούχων ποτών, όπως Coca Cola, Schweppes, Seven Up κ.λπ.

Δ. Μικτό Franchising

Το μικτό franchising έχει στοιχεία franchising διανομής και franchising υπηρεσιών, δηλαδή συνδυάζει πώληση προϊόντων με παροχή

19. Βλ. σχετ. Σουφλερό, ό.π., σ. 13.

20. Βλ. Σουφλερό, ό.π., σ. 13 επ.

21. Βλ. Σουφλερό, ό.π., σ. 14 επ.

σχετικών υπηρεσιών²². Ως παραδείγματα μπορούν να αναφερθούν το franchising αυτοκινήτων (συνδυασμός εμπορίας αυτοκινήτων με συντήρηση και επισκευή τους), το franchising καλλυντικών (συνδυασμός πώλησης καλλυντικών με παροχή υπηρεσιών αισθητικού).

5. Κατάρτιση της σύμβασης δικαιόχρησης

Αν και ο έγγραφος τύπος για τη σύμβαση franchising δεν προβλέπεται από διάταξη νόμου, επιβάλλεται από διατάξεις του ελληνικού και του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού²³.

Στην πράξη, για την κατάρτιση σύμβασης franchising χρησιμοποιείται προσυνταγμένο έντυπο του δικαιοπαρόχου, στο οποίο προσδιορίζονται τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων.

6. Κύριες υποχρεώσεις των συμβαλλομένων²⁴

A. Κύριες υποχρεώσεις του δικαιοπαρόχου

Οι κύριες υποχρεώσεις του δικαιοπαρόχου είναι οι εξής:

α. Να παραχωρήσει στον δικαιοδόχο τη χρήση και εκμετάλλευση του πακέτου franchise²⁵.

β. Να εντάξει τον δικαιοδόχο στο σύστημα franchising με την παροχή σε αυτόν της απαιτούμενης τεχνικής υποστήριξης, καθώς και με την παροχή της αναγκαίας εκπαίδευσης.

γ. Να εφοδιάζει τον δικαιοδόχο με τα προϊόντα που αναφέρονται στη σύμβαση.

δ. Να φροντίζει για τη συνεχή υποστήριξη του δικαιοδόχου με παροχή σε αυτόν συμβουλών σε θέματα τεχνικά, χρηματοδοτικά, οργανωτικά.

ε. Να αναλάβει τη διαφήμιση των προϊόντων που προσδιορίζονται στη σύμβαση.

στ. Να προσδιορίσει τη γεωγραφική περιοχή μέσα στην οποία θα διενεργεί τις πωλήσεις ο δικαιοδόχος.

22. Βλ. Σουφλερό, ό.π., σ. 15.

23. Βλ. Σουφλερό, ό.π., σ. 23· Αυγητίδη, ό.π., σ. 34· Γεωργιάδη, ό.π., σ. 252 επ.

24. Βλ. Γεωργιάδη, ό.π., σ. 237 επ.

25. Για την έννοια του πακέτου franchise βλ. παραπάνω, Ενοχ. δίκαιο, Μέρος Όγδοο, Κεφ. Δ', ΙΙ, 2, Β.

B. Κύριες υποχρεώσεις

Οι κύριες υποχρεώσεις

α. Να καταβάλει το ποσό των royalties

β. Να καταβάλει τις δαπάνες των πωλησιών (royalties).

γ. Να προβαίνει στην αξιοποίηση ή

δ. Να συμμετέχει στην εκπαίδευση.

ε. Να συμβάλει να σέβεται τις απαιτήσεις της τεχνικής και τα χαρακτηριστικά.

στ. Να προμηθεύει από τρίτον συνδέσμους.

ζ. Να μην παύσει να σημαίνει ότι η σύμβαση βαίνει σε πράξεις.

7. Λύση της σύμβασης

Η σύμβαση δύναται να λυθεί χρονική διάρκεια. Η λύση ορίζεται

A. Σύμβαση δικαιόχρησης

Η σύμβαση δύναται να λυθεί συμφωνημένα ή αλλιώς, είτε με έκτακτη λύση, αν συντρέξουν λόγοι, ή όχι μόνο η υπαίτιος των συμβαλλομένων.

26. Ως παραδείγματα να αναφέρουμε την περίπτωση της εκ μέρους του δικαιοδόχου

B. Κύριες υποχρεώσεις του δικαιοδόχου

Οι κύριες υποχρεώσεις του δικαιοδόχου είναι οι εξής:

α. Να καταβάλει στον δικαιοπάροχο ένα χρηματικό ποσό για την είσοδό του στο σύστημα franchising (entry fee).

β. Να καταβάλλει περιοδικά στον δικαιοπάροχο ένα ποσοστό από τις εισπράξεις των πωλήσεων, ανάλογο με τον κύκλο εργασιών του (franchise fee, royalties).

γ. Να προβαίνει σε προώθηση των πωλήσεων με προσωπική εργασία και χρησιμοποίηση όλων των μέσων που του παρέχει ο δικαιοπάροχος.

δ. Να συμμετέχει στα έξοδα διαφήμισης και οργάνωσης προγραμμάτων εκπαίδευσης.

ε. Να συμμορφώνεται στις οργανωτικές αρχές του συστήματος, κυρίως δε να σέβεται τις αρχές της ομοιομορφίας, που σημαίνει ότι η σύνθεση, η παρασκευή και τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα των προϊόντων πρέπει να είναι ενιαία.

στ. Να προμηθεύεται αποκλειστικά τα προϊόντα από τον δικαιοπάροχο ή από τρίτον συνδεδεμένο με αυτόν.

ζ. Να μην παραβαίνει την υποχρέωση πίστης έναντι του δικαιοπαρόχου, που σημαίνει ότι πρέπει να ακολουθεί τις οδηγίες και εντολές του, να μην προβαίνει σε πράξεις ανταγωνισμού και να τηρεί τα επαγγελματικά μυστικά.

7. Λύση της σύμβασης δικαιόχρησης

Η σύμβαση δικαιόχρησης μπορεί να συμφωνηθεί για ορισμένη ή αόριστη χρονική διάρκεια. Θα διακρίνουμε, στη συνέχεια, πώς λύεται η σύμβαση δικαιόχρησης ορισμένου ή αορίστου χρόνου.

A. Σύμβαση δικαιόχρησης ορισμένου χρόνου

Η σύμβαση δικαιόχρησης ορισμένου χρόνου λύεται με την πάροδο του συμφωνημένου χρόνου. Είναι όμως δυνατόν να λυθεί και νωρίτερα με έκτακτη καταγγελία από τον έναν από τους δύο συμβαλλομένους, αν συντρέχει σπουδαίος λόγος. Σπουδαίο λόγο αποτελούν όχι μόνο η υπαίτια παράβαση των συμβατικών υποχρεώσεων εκ μέρους του ενός συμβαλλομένου²⁶, αλλά και ανυπαίτιοι λόγοι, όπως π.χ. σοβαρή επιδεί-

26. Ως παραδείγματα υπαίτιων σπουδαίων λόγων για τον δικαιοπάροχο μπορούμε να αναφέρουμε την μη τήρηση εκ μέρους του δικαιοδόχου των οδηγιών του, την παράβαση εκ μέρους του δικαιοδόχου της ρήτρας περί μη ανταγωνισμού, την άρνηση καταβολής

ένους.

κτική ή με

δεν απαιτείται
ιμωσ η τακτική
θεί η σύμβαση
ιοδόχου. Κατά
ιμβαση δικαιο-
ει τον αντισυμ-

πέρθηκε παρα-

σης έχει ως συ-
ματα που έλαβε
των που του εί-

γηθεί μόνο στις

ως παραδείγματα
με την παράβαση
κής και εμπορικής

θ 2817/2007 Αρμ
Π «Νόμος»· ΕφΑθ
1/2013 ΔΕΕ 2013,
010 ΤΝΠ «Νόμος»·

anchising βλ. Σου-
ξη της σύμβασης
μορφές συμβάσε-

αα. Σε περίπτωση άκαιρης τακτικής καταγγελίας, εκείνος που προέβη στην καταγγελία είναι δυνατόν να υποχρεωθεί να αποζημιώσει τον αντισυμβαλλόμενο του.

ββ. Σε περίπτωση έκτακτης καταγγελίας, εκείνος που προκάλεσε, με την αντισυμβατική του συμπεριφορά, την καταγγελία της σύμβασης είναι δυνατόν να υποχρεωθεί να αποζημιώσει τον αντισυμβαλλόμενο του.

γγ. Δυνατότητα παροχής αποζημίωσης πελατείας. Δεν προβλέπεται νομοθετικά δυνατότητα αποζημίωσης του δικαιοδόχου για την αύξηση της πελατείας του καταστήματος (goodwill) στο μέτρο που αυτή οφείλεται στη δική του εργασία, από την οποία στη συνέχεια θα επωφεληθεί ο δικαιιοπάροχος. Υποστηρίζεται όμως ότι είναι δυνατή η αναλογική εφαρμογή στο franchising διανομής της διάταξης του άρθρου 9 § 1 του π.δ. 219/1991 «περί εμπορικών αντιπροσώπων», η οποία προβλέπει ότι ο εμπορικός αντιπρόσωπος δικαιούται τέτοιας μορφής αποζημίωση μετά τη λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας. Η αναλογική όμως αυτή εφαρμογή πρέπει να γίνεται με τρόπο που να μην θίγονται οι ιδιορρυθμίες της συγκεκριμένης σύμβασης που τη διαφοροποιούν από τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας³¹.

31. Βλ. *Αυγητίδη*, ό.π., σ. 37 επ.· *Γεωργιάδη*, ό.π., σ. 288 επ. Από τη νομολογία βλ. ΑΠ 139/2006 ΔΕΕ 2006, 649· ΑΠ 175/2010 ΕπισκΕΔ 2010, 472· ΑΠ 163/2011 ΤΠΝ «Νόμος»· ΑΠ 734/2011 ΤΝΠ «Νόμος»· ΑΠ 103/2012 ΤΝΠ «Νόμος»· ΑΠ 1277/2013 ΤΝΠ «Νόμος»· ΑΠ 1519/2013 ΕλλΔνη 2014, 1626· ΑΠ 1853/2013 ΕλλΔνη 2014, 1630· ΑΠ 246/2014 ΤΝΠ «Νόμος»· ΑΠ 4/2015 ΤΝΠ «Νόμος»· ΑΠ 165/2015 ΤΝΠ «Νόμος»· ΕφΑθ 6848/2008 ΕλλΔνη 2009, 819· ΕφΑθ 676/2009 ΔΕΕ 2010, 204· ΕφΑθ 1538/2009 Αρμ 2009, 1200· ΕφΑθ 3366/2010 ΔΕΕ 2010, 1326· ΕφΑθ 5604/2010 ΔΕΕ 2011, 480· ΕφΘεσ 845/2011 ΕπισκΕΔ 2011, 817· ΕφΑθ 2076/2012 ΔΕΕ 2012, 806. Βλ. όμως και την ΠΠρΑθ 1156/2003 ΔΕΕ 2004, 66 που έκρινε ότι στην περίπτωση δικαιόχρησης δεν προβλέπεται αποζημίωση πελατείας, όπως στην περίπτωση εμπορικού αντιπροσώπου.