

PhD ÉRTEKEZÉS

dr. Váradi Szabolcs

MISKOLC
2013

MISKOLCI EGYETEM
ÁLLAM - ÉS JOGTUDOMÁNYI KAR
DEÁK FERENC ÁLLAM - ÉS JOGTUDOMÁNYI
DOKTORI ISKOLA

Dr. Váradi Szabolcs
A FRANCHISE SZERZŐDÉS MEGKÖTÉSÉNEK
ELŐKÉSZÍTÉSE
(PhD értekezés)

**Deák Ferenc Állam - és Jogtudományi
Doktori Iskola**

A doktori iskola vezetője:
Dr. Bragyova András DSc egyetemi tanár

A doktori program címe: *A magyar állam - és jogrendszer, jogtudomány továbbfejlesztése, különös tekintettel az európai fejlődési tendenciákra*

Témavezető:
Dr. Barta Judit PhD egyetemi docens

Társ-témavezető:
Dr. Miskolczi Bodnár Péter CSc egyetemi tanár

MISKOLC
2013

TARTALOMJEGYZÉK

TUDOMÁNYOS TÉMAVEZETŐ AJÁNLÁSA	8
TUDOMÁNYOS TÁRS-TÉMAVEZETŐ AJÁNLÁSA	10
BEVEZETŐ GONDOLATOK	11
I. RÉSZ.....	19
A FRANCHISE ANALÍZISE	19
A. A FRANCHISING TÖRTÉNETI FEJLŐDÉSE	19
1. A FRANCHISING EREDETE, JELENTÉSE ÉS FEJLŐDÉSE.....	19
1.1. A <i>franchising</i> gyökerei	19
1.2. A „ <i>franchise-boom</i> ”	21
1.3. A <i>franchise</i> megjelenése Magyarországon.....	21
1.4. <i>Franchise</i> szerződés, <i>franchising</i> - a fogalmak keveredése	22
B. A FRANCHISE FOGALMA.....	23
1. A FRANCHISING FOGALMA MAI ÉRTELEMBEN	23
1.1. Az Európai Franchise Szövetség által kialakított fogalom	25
1.2. A Nemzetközi Franchise Szövetség által meghatározott fogalom.....	26
1.3. A Franchise Világtanács által elfogadott fogalom	26
1.4. A 4087/88 sz. Bizottsági rendelet által kialakított fogalom	27
1.5. Az Európai Bizottság által 2010/C 130/01 szám alatt kiadott „A vertikális korlátozásokról” szóló iránymutatás	28
2. A FRANCHISING FOGALMA KÖZGAZDASÁGI ÉRTELEMBEN	29
3. A FRANCHISING FOGALMA A GYAKORLAT SZEMSZÖGÉBŐL	32
4. AZ UNIDROIT ÁLTAL KIDOLGOZOTT FOGALOM.....	33
5. A DRAFT COMMON FRAME OF REFERENCE ÁLTAL KIDOLGOZOTT FOGALOM	35
6. MAGYAR JOGIRODALMI FOGALOMALKOTÁSI KÍSÉRLETEK.....	36
7. FRANCHISE FOGALOM A JOGALKOTÁS SZINTJÉN.....	43
7.1. Az 1994/322 Adózási kérdés	43
7.2. 2003/122. Adózási kérdés	44
7.4. A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet	46
7.5. A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 205/2011. (X.7.) Korm. rendelet	47
7.6. A Magyar Franchise Szövetség által alkalmazott fogalom.....	48
8. FOGALOMALKOTÁSI MÓDOZATOK A KÜLFÖLDI JOGALKOTÁS SZINTJÉN	49
8.1. Az Amerikai Egyesült Államok.....	49
8.2. Kanada	51

8.3. <i>Brazília</i>	53
8.4. <i>Észtország</i>	53
8.5. <i>Litvánia</i>	54
8.6. <i>Olaszország</i>	54
8.7. <i>Spanyolország</i>	55
8.8. <i>Svédország</i>	56
8.9. <i>Románia</i>	56
8.10. <i>Törökország</i>	57
8.11. <i>Ausztrália</i>	59
9. A MAGYAR BÍRÓI JOGALKALMAZÁS ÁLTAL ALKALMAZOTT FOGALOM	60
C. A FRANCHISE RENDSZEREK TIPIZÁLÁSA	62
1. A FRANCHISE TÁRGYA SZERINTI CSOPORTOSÍTÁS	62
2. A FRANCHISE TARTALMA SZERINTI CSOPORTOSÍTÁS.....	63
3. A FRANCHISE BELSŐ FELÉPÍTÉSE SZERINTI CSOPORTOSÍTÁS	63
3.1. <i>A franchise kereskedelmi szintek szerinti csoportosítása</i>	64
4. A FRANCHISE ÁTVEVŐ PÉNZÜGYI ÉS SZEMÉLYI ÖNÁLLÓSÁGA SZERINTI TIPIZÁLÁS.....	64
5. EGYÉB LEHETSÉGES CSOPORTOSÍTÁSI MÓDOZATOK.....	65
5.1. <i>A Nemzetközi Franchise Szövetség által alkalmazott csoportosítás</i>	65
5.2. <i>Az UNIDROIT Iránymutatása szerinti tipizálás</i>	66
5.3. <i>A 4087/88 Bizottsági Rendelet által alkalmazott kategorizálás</i>	66
5.4. <i>Michael Martinek felosztási elmélete</i>	67
5.5. <i>Az Európai Közösségek Bírósága által kialakított kategóriák</i>	69
5.6. <i>Master franchising</i>	71
5.7. <i>Befektetési franchise - más néven: nagy franchise</i>	73
5.8. <i>Konverziós franchise</i>	73
5.9. <i>Business format franchise</i>	74
5.10. <i>Szociális franchise</i>	74
6. A FRANCHISE RENDSZEREK TIPIZÁLÁSA A MAGYAR JOGTUDOMÁNYBAN.....	75
6.1. <i>Jogirodalmi álláspontok áttekintése</i>	76
6.2. <i>A franchise, mint polgári jogi társaság</i>	86
6.3. <i>Kritikai észrevételek</i>	87
D. A FRANCHISE SZERZŐDÉS ALANYAI	89
E. A FRANCHISE SZERZŐDÉS TARTALMA	92
F. A FRANCHISE SZERZŐDÉS HELYE A SZERZŐDÉSEK RENDSZERÉBEN	97

1. A FRANCHISE SZERZŐDÉS TUDOMÁNYOS MEGÍTÉLÉSE A MAGYAR JOGTUDOMÁNYBAN.....	97
2. A FRANCHISE SZERZŐDÉS TUDOMÁNYOS MEGÍTÉLÉSE A NÉMET JOGTUDOMÁNYBAN.....	103
G. A FRANCHISE SZERZŐDÉS JOGI TERMÉSZETE.....	106
1. Hasznosítási (licencia) szerződések	106
1.1. <i>Know-how (védett ismeret) felhasználására szóló licencia szerződés.....</i>	<i>107</i>
1.2. <i>Kereskedelmi, illetve márkanév használatára szóló licencia szerződés ...</i>	<i>109</i>
1.3. <i>Védjegy licencia szerződés.....</i>	<i>109</i>
1.4. <i>Használati minta felhasználására szóló licencia szerződés.....</i>	<i>110</i>
2. Adásvételi szerződés	110
3. Bérleti, haszonbérleti szerződés	111
4. Vállalkozási szerződés	112
5. Szállítási szerződés.....	113
6. Koncessziós szerződés	114
7. Egyéb lehetséges szerződéses elemek.....	115
II. RÉSZ	117
A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉG ANALÍZISE	117
A. A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉG JELENTŐSÉGE A FRANCHISE SZERZŐDÉSEK SZEMPONTJÁBÓL	119
B. A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉGRE IRÁNYADÓ NORMÁK.....	125
1. A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉG MEGJELENÉSE EGYES ORSZÁGOK JOGÁBAN.....	126
a.) <i>Franchise-specifikus jogalkotással nem rendelkező államok.....</i>	<i>126</i>
1. Németország.....	126
2. Franciaország	145
b.) <i>Franchise-specifikus jogi szabályozással rendelkező államok.....</i>	<i>147</i>
1. Az Amerikai Egyesült Államok	147
2. Spanyolország	149
3. Svédország	151
4. Ausztrália	152
5. Olaszország	154
6. Belgium	156
7. Kína	157
8. Brazília	159
9. Románia	159
1.1. <i>Összegzés</i>	<i>160</i>

2. NEMZETKÖZI SZAKMAI SZERVEZETEK ÁLTAL ALKOTOTT „SZABÁLYOK”	161
2.1. Az UNIDROIT által felállított követelményrendszer.....	162
2.1.1. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség megszegése és ennek jogkövetkezményei	166
2.2.1. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség megszegésének jogkövetkezménye	170
2.3. Az Európai Franchise Szövetség szabályozása	172
2.4. A Franchise Világtanács által felállított követelményrendszer	173
2.5. Összegzés	173
3. A FRANCHISE SZERZŐDÉSNÉL IRÁNYADÓ SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉG TARTALMA A MAGYAR POLGÁRI JOGBAN.....	176
3.1. A hatályos Polgári Törvénykönyv szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre vonatkozatható rendelkezései.....	176
3.1.1. A jóhiszeműség és tisztesség elve	176
3.1.2. A jóhiszeműség és tisztesség elvének gyakorlati tartalma	178
3.1.3. Az együttműködés elve.....	183
3.1.4. Az együttműködés elvének gyakorlati tartalma.....	186
3.1.5. Együttműködési és tájékoztatási kötelezettség a Ptk. 205. § (3) bekezdése alapján	190
3.1.6. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási (együttműködési) kötelezettség megsértésének jogkövetkezménye.....	194
3.1.7. A culpa in contrahendo problematikája a magyar és a német polgári anyagi jogi tükrében.....	195
4. AZ ÚJ POLGÁRI TÖRVÉNYKÖNYV ÁLTAL KIVÁLTOTT, A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉGET ÉRINTŐ ALAPELVI REFORM	198
4.1. Az alapelvek sorsa az új Polgári Törvénykönyvben.....	198
4.2. Az együttműködési és tájékoztatási kötelezettség az új Polgári Törvénykönyvben.....	200
4.3. Az együttműködési és tájékoztatási kötelezettség és az utaló magatartás kapcsolatának rendezése az új Polgári Törvénykönyvben.....	201
5. A FRANCHISE SZERZŐDÉSRE ÉS A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉGRE IRÁNYADÓ NEM JOGI NORMÁK	203
5.1. A Magyar Franchise Szövetség Etikai Kódexe	203

5.2. Magyar Franchise Szövetség 2002/1. (IX. 18.) számú irányelve	206
III. RÉSZ	209
A FRANCHISE SZERZŐDÉS HAZAI KODIFIKÁCIÓJA	209
A. A FRANCHISE SZERZŐDÉS HAZAI INKORPORÁLÁSÁNAK NEMZETKÖZI FUNDAMENTUMA	209
1. A DCFR FRANCHISE SZERZŐDÉSRE VONATKOZÓ SPECIÁLIS „TÖRVÉNYI” RENDELKEZÉSEI.....	210
1.1. A franchise átadót terhelő kötelezettségek.....	210
1.2. A franchise átvevőt terhelő kötelezettségek.....	216
1.3. A DCFR erényei	221
1.4. A DCFR hiányosságai.....	222
1.5. A DCFR franchise szabályozásának kógenciája.....	225
B. A FRANCHISE SZERZŐDÉS KODIFIKÁCIÓJA AZ ÚJ POLGÁRI TÖRVÉNYKÖNYVBEN	228
1. ÉRVEK ÉS ELLENÉRVEK A FRANCHISE SZERZŐDÉS POLGÁRI JOGI KODIFIKÁCIÓJÁVAL KAPCSOLATBAN A HAZAI JOGTUDOMÁNYBAN	228
2. A JOGALKOTÁS SZABÁLYOZÁSI DILEMMÁJA	231
3. A 2011-ES SZERKESZTŐBIZOTTSÁGI TERVEZET (TERVEZET)	233
3.1. A franchise szerződés inkorporálásának lehetséges indokai	233
4 A FRANCHISE SZERZŐDÉS AZ ÚJ POLGÁRI TÖRVÉNYKÖNYVBEN	235
5. KRITIKAI MEGJEGYZÉSEK.....	249
5.1. A szabályozás módszerével összefüggő kritikai megállapítások.....	249
5.2. A szabályozás tartalmával és mértékével összefüggő kritikai megállapítások	251
IV. RÉSZ	256
ÖSSZEFOGLALÓ GONDOLATOK	256
1. Általános gondolatok	256
2. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi szabályozására szolgáló javaslatok	264
2.1. A szabályozás lehetséges módszere.....	264
2.2. A szabályozás lehetséges tartalma	265
MAGYAR NYELVŰ ÖSSZEFOGLALÓ	268
IDEGEN NYELVŰ ÖSSZEFOGLALÓ	269
IRODALOMJEGYZÉK	270
FELHASZNÁLT JOGSZABÁLYOK	290
FELHASZNÁLT ELEKTRONIKUS HIVATKOZÁSOK	293
FELHASZNÁLT KÖZZÉTETT BÍRÓSÁGI ESETI DÖNTÉSEK JEGYZÉKE	295
FELHASZNÁLT ANONIMIZÁLT BÍRÓSÁGI HATÁROZATOK JEGYZÉKE	297
SZERZŐSÉGI NYILATKOZAT	298

TUDOMÁNYOS TÉMAVEZETŐ AJÁNLÁSA

Dr. Váradi Szabolcs „A franchise szerződés megkötésének előkészítése” című PhD értekezéséhez.

A jelölt témaválasztásával olyan jogintézményre irányítja a magánjogot kutatók, tanulók és művelők figyelmét, mely megosztó részlete volt a polgári jogi kodifikációnak: hol felbukkant, mint szabályozandó tárgy, hol eltűnt, mindvégig „izgatva” a jogalkotókat, s végül diadalt aratva, önálló szerződésként részévé vált az Opusnak.

Az értekezés nem magára a szerződésre, hanem annak, a felek jogos érdekei felfejtése szempontjából kiemelt jelentőséggel bíró előzményét, a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséget vizsgálja alaposabban. A franchise szerződés a felek között egy tartós gazdasági kapcsolatot hoz létre, melynek során, „mindkét fél jól kell, hogy járjon”. Annak, hogy ez valóban így legyen, elengedhetetlen feltétele, hogy a felek egymásról megtudják a legfontosabb üzleti információkat, számolhassanak e közös „vállalkozás” lehetséges kockázataival, a szerződést érintő minden lényeges - nem csak jogi, de gazdasági körülményről - tájékoztatva legyenek.

A szerződéskötést megelőző tájékoztatás szabályozásbeli indokoltságát, a szerző számos forrásból bizonyítja: széles körből indulva, 9 állam idevágó jogi szabályozásán, a nemzetközi szakmai szervezetek, továbbá az európai magánjog egységesítésén fáradozó kutatócsoportok adekvát eredményeinek bemutatásán keresztül, a hazai joggyakorlat igényeire szűkítve a kört. Mindvégig láttatva e létszak hangsúlyát, s rámutatva a nemzetközi tapasztalatok tükrében élesen megmutatkozó, hiányos magyar tételes jogi szabályozásra. A franchise hazai jogi szabályozása hiányában, az általános polgári jogi szabályok tengerében kell kutatni a franchise szerződés megkötését megelőző tájékoztatás kapcsán alkalmazható jogi tételek után, az alapelvektől indulva az általános kötelemi szabályokig, a szerző elmélyült

dogmatikai munkával hozza sorra kincsként felszínre ezen jogintézményeket. E munkarész azért is értékes, mert az új Ptk. franchise szabályozása sem tér ki a szerződéskötést megelőző tájékoztatásra, amit a szerző, joggal, kifogásol.

A dolgozat központi témája megkívánja, hogy a munka magát a franchise szerződést is bemutassa, hiszen csak ennek jogi és gazdasági ismeretében érthető meg, a szerződéskötést megelőző tájékoztatás jelentősége, láttathatók a közvetlen és tágabb összefüggések. A szerző ezt kellő alapossággal, de ugyanakkor figyelemre méltó mértékletességgel teszi meg, kifinomult érzékkel találva meg a hangsúlyokat és mellőzve, a felvállalt téma szempontjából érdektelen szálakat, mint a szerződés megszűnésének különös problémái, a versenyjogi, szellemi tulajdonjoggal kapcsolatos kérdések.

A szerző külön kitér a franchise szerződés legújabb kodifikációs eredményeire, részleteiben megvizsgálva, elemmezve azt, mutatja fel annak erőseit és hiányosságait.

A doktorjelölt célkitűzése, hogy rávilágítson a magyar jogtudomány - értve ez alatt a jogirodalmat, joggyakorlatot és jogi szabályozást is - által ez idáig nem feldolgozott, szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség fontosságára - s összegezve kutatási eredményeit, felhozott érveit -, normatív szabályozásának szükségességére, megvalósult.

Az értekezést az összefoglaló gondolatok és az azokba beágyazott, alaposan kimunkált, megfontolásra érdemes *de lege ferenda* javaslatok zárják le.

A dolgozat egyedülálló és hiányt pótló eleme a hazai jogi tudományos kutatásnak és jogi szakirodalomnak.

A doktori értekezés a Deák Ferenc Állam-és Jogtudományi Iskola által előírt formai és tartalmi követelményeknek megfelel, javaslom annak nyilvános védelemre bocsátását.

Dr. Barta Judit

egyetemi docens, doktori tudományos témavezető

TUDOMÁNYOS TÁRS-TÉMAVEZETŐ AJÁNLÁSA

A PhD értekezés a franchise szerződés megkötése előtti időszak eseményeit dolgozza fel, különös figyelmet szentelve a magyar jogtudományban mindezidáig feldolgozatlan szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség témakörének.

A szerződéstípus újszerűsége indokolja a szerződés definiálására vonatkozó hazai és nemzetközi törekvések bemutatását, a felek jogainak és kötelezettségeinek ismertetését, a franchise szerződés fajtáinak áttekintését. A dolgozat kiemelt figyelmet szentel a franchise szerződés dogmatikai szempontú vizsgálatának. A dolgozat egyedülálló részletességgel ismerteti a franchise szerződés fogalma, a jogviszony tartalma és a franchise tipizálása kapcsán a hazai jogtudományban folytatott diskurzus eredményeit.

A jelölt a hazai jogirodalomban mindezidáig nem publikált részletességgel dolgozza fel a franchise nemzetközi szabályozást. A jelölt különös figyelmet szentel más államok jogi szabályozásának, amelyek a szerződéskötést megelőző időszakra, különösen a tájékoztatási kötelezettségre vonatkoznak, továbbá az e téren fellelhető nemzetközi dokumentumoknak, nemzetközi szervezetek ajánlásainak. Dr. Váradi Szabolcs saját álláspontjának kialakítása során figyelembe veszi ezeket - a sokszor egymásnak ellentmondó - megközelítéseket.

A dolgozat részletesen elemzi az új Ptk. kodifikáció franchise szerződés szabályozásával kapcsolatos eredményeit. A törvénytervezet és a kódex szövegének elemzését követően számos önálló, a joggyakorlat számára is hasznosítható kritikai megjegyzéseket tesz.

A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség hazai és nemzetközi analízise a PhD értekezésnek a magyar jogtudományban egyedülállóan újszerű része. Dr. Váradi Szabolcs PhD értekezése nemcsak elméleti, hanem gyakorlati jelentőséggel is bír.

Budapest, 2013. április 24.

Prof. dr. Miskolczi Bodnár Péter

egyetemi tanár

BEVEZETŐ GONDOLATOK

1. A kutatási feladat összefoglalása, a kutatás célkitűzései

A franchise a mai modern kor egyik legelterjedtebb vállalkozási formája, illetve a jogviszonyt keletkeztető franchise szerződés az egyik legelterjedtebb atipikus szerződés a világon, ennél fogva megkérdőjelezhetetlen a franchise rendszerek, a nemzetközi franchise rendszerek adott nemzetgazdaságra gyakorolt hatása.

Sokak szerint a franchise út a biztos megélhetéshez, boldoguláshoz, egyben az önálló vállalkozás egyik, ha nem a leggyorsabban rentábilissá tehető formája. A vállalkozás biztonságát, ezáltal e vállalkozási forma elterjedésének a sebességét jelentősen növeli a kereskedelemben egy már kipróbált kereskedelmi módszer, ismeret, tapasztalat alkalmazása, kereskedelmi név, márkanev, védjegy, know-how (védett ismeret) felhasználása, melyhez nem utolsó sorban párosul a szerződő partner (franchise átadó) folyamatos képzési és információs tevékenysége (kötelezettsége), valamint a vállalkozás sikerét előmozdító reklám és a szervezés folyamatos szervezése.

A franchise már a középkori jogban jelen volt, megjelenése óta azonban számos változáson ment keresztül. Jól példázza ezt a változást, hogy mást értettek alatta a középkorban, és mást értettek alatta az USA-ban és Európában. A modernkori franchise rendszerek azonban viszonylag jól behatárolható időszakban, a II. világháború lezárását követő évtizedekben alakultak ki, a fejlődés különösképpen az USA-ban volt erőteljes és mindent elsöprő; az 1950-es években az USA-ban még csak 100 franchise rendszer működött, ez a szám az 1960-as évek végére 700 fölé emelkedett¹. Egyes

¹ GIESLER, Jan Patrick-NAUSCHÜTT, Jürgen: Franchiserecht, Luchterhand Verlag, 2007. Köln, 7. o.

számítások szerint napjainkban az amerikai vásárlók minden harmadik dollárjukat egy franchise-ként működő kereskedelmi egységben költik el.²

A franchise modernkori elsőprő fejlődése szükségszerűen irányította a figyelmet a franchise jogi környezetének kiforratlanságára. A fejlődés egyes intervallumainak összehasonlítása alapján megállapítható, míg a 1950-es, és 1960-as éveket szinte kizárólag a felek önszabályozó módszere jellemezte, ez az önszabályozó „szabadság”, szerződéses szabadság később egyre inkább szűkült. Ezen „korlátok” felállításában jelentős szerepe volt az USA-ban a szövetségi szintű jogalkotás intenzitása növekedésének, Európában pedig az Európai Gazdasági Közösségek, majd az Európai Közösség és az Európai Unió egyre inkább jogegységesítő mint sem jogharmonizáló törekvései erősödésének. Ez az európai és nemzetközi jogfejlődés azonban napjainkban is tart, a jogfejlődés töretlen. A fejlődés mozgató rugóját változatlanul a modern kereskedelmi ügyletek által kiváltott, a klasszikus polgári jogi szerződéseken keresztül fekvő újabbnál-újabb atipikus (kereskedelmi) szerződések adják.

A franchise szerződés megkötését megelőző stádium és e stádiumhoz szorosan kapcsolódó szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tartalmának vizsgálata a jelenkori európai jogfejlődés és jogirodalom egyik frekvenciált területe, mely az elmúlt évtizedben az európai fogyasztóvédelmi jog területén végbement rohamos fejlődésnek köszönhetően nagy lendületet vett. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség ezer szállal kapcsolódik a fogyasztói szerződésekhez, nagy valószínűséggel kijelenthető az is, hogy e kötelezettség teljesítése ezen szerződések kapcsán bír a legkiemelkedőbb jelentőséggel. Éppen ezért nagy bizonyossággal kijelenthető, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséget a jogban jártas ember is leginkább a fogyasztói szerződésekhez, illetve a fogyasztóvédelmi joghoz köti, föl sem merül számára az, hogy e kötelezettség egyes kereskedelmi jogügyletek szempontjából is kiemelt jelentőséggel bír.

² Forrás: www.cegvezetes.hu -Hálózatbővítés más pénzével (letöltés ideje 2012. október 24.)

A kutatásunk elsődleges célja, hogy ezt „alaptételt” kiegészítve rámutassunk arra, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség nem pusztán a fogyasztói szerződések esetén bír kiemelt jelentőséggel. Léteznek ugyanis olyan modernkori atipikus szerződések, amelyek esetén a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség teljesítése legalább olyan alapvető kötelezettség, mint a fogyasztói szerződések esetében. Ilyen atipikus szerződés a franchise szerződés, amely az egyik legelterjedtebb kereskedelmi szerződéstípus a világon.

Kutatásunk másodlagos célja pedig az, hogy a franchise szerződés esetében fennálló szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség teljes spektrumának áttekintését követően rámutassunk a jogi szabályozás elmaradásából eredő jogalkalmazási problémákra, valamint a jogi szabályozás szükségességére. Ez utóbbi esetében *de lege ferenda* javaslatok formájában vázoljuk a kutatásaink eredményeivel igazolható, általunk helyesnek tartott jogi szabályozás lehetséges tartalmát.

Miben rejlik a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség specifikuma a franchise szerződés esetében?

A franchise szerződés aláírásakor rendszerint egy tapasztalatokkal és a rendszerről való teljes körű ismerettel rendelkező franchise átadó és egy tapasztalatlan, pénzügyi szempontból korlátozott lehetőségekkel rendelkező franchise átvévő áll szemben egymással. A felek között tehát egy jelentős informáltságbeli asszimetria áll fenn. A franchise átvévőnek a franchise szerződés aláírásakor teljes egészében a franchise átadó által átadott információkra kell hagyatkoznia, hiszen a franchise rendszerre vonatkozó üzleti titkokról nem szerezhet tudomást. A franchise rendszerről, vagy a rendszerre vonatkozó egyes adatokról adott téves tájékoztatás veszélyének nagy száma miatt nyilvánvaló tehát, hogy mind a jogalkalmazásban mind pedig a jogirodalomban egyre nagyobb teret kapott a franchise átvévőnek a

rendszerrel összefüggésben kapott téves információktól való védelem szükségessége.

Megállapítható, hogy a hazai jogban teljesen magára marad a rendszer üzemeltetője. A hazai jogban ugyanis a franchise átadó számára nincsenek olyan speciális jogszabályi előírások, amelyek a másik felet a hiányos tájékoztatástól védnék, valamint szavatolnák azt, hogy a tájékoztatásra kötelezett kielégítő információkat biztosítson a jogosult számára. A franchise átadónak tehát úgy kell teljes és helyes tájékoztatást adnia, hogy annak tartalmát illetve a kötelezettsége teljesítésének határait világosan semmi sem határozza meg. E sajátos helyzetben a franchise átvevőnek arra kell hagyatkoznia, hogy a szerződő partnere helyesen ítéli meg azt, hogy milyen szintű, illetve terjedelmű tájékoztatásra van szüksége a konkrét esetben. Ez az állapot azonban természetesen egyik fél számára sem nyújt kielégítő helyzetet. Fogódzót mindössze a Magyar Franchise Szövetség belső jogi normái nyújtanak, azonban ezek a belső jogi normák egyrészt nem részei a tételes jognak, másrészt pedig csak a Szövetség tagjaira nézve kötelezőek. Franchise szerződés azonban nem a Szövetségben fennálló tagságtól lesz franchise szerződés, így tehát megszámlálhatatlanná válik azon értékesítési rendszerek száma, amelyek franchise szerződést kötnek. Az általuk kötött szerződés tartalma alapján meg is felel franchise szerződésnek, viszont semmilyen franchise specifikus tételes jogi szabályozás nem vonatkozik rá.

További problémát okoz főleg ez utóbbi rendszereknél, hogy a franchise átvevő a hazai jogban nem minősül fogyasztónak, így a fogyasztóvédelmi jog védőhálója sem nyújt biztosítékot a kalandra.

A dolgozat tehát a franchise szerződéshez kötődő, a franchise szerződés megkötésének egyik speciális létszakában, a szerződéskötést megelőző stádiumban is jelen lévő tájékoztatási kötelezettséget vonja vizsgálódás alá. A dolgozatnak ugyanakkor nem tárgya a franchise szerződés egyéb létszakainak, valamint a versenyjogi aspektusainak vizsgálata, tekintettel arra, hogy e

tárgyban rendelkezésre álló rendkívül nagy számú nemzetközi joganyag, illetve jogtudományi megközelítés feldolgozása több önálló dolgozatra elegendő feladatot jelentene.

2. A kutatás módszerei, forrásai

Az értekezés komplex módon közelít a kutatás témájához, ugyanakkor az egyes részekben eltérő kutatási módszereket alkalmazunk.

A franchise dogmatikai szempontú vizsgálatát elvégző első rész a *történeti és az interdiszciplináris megközelítésre lehetőséget teremtő közgazdasági szemléletmódot* együttesen alkalmazza. A dolgozat első részének egészét jellemzi a nézetek és álláspontok összehasonlításán és ütköztetésén alapuló *konklúziókeresés, valamint az elemző módszer* alkalmazása.

A dolgozat második része az *elemző és összehasonlító módszer* együttes alkalmazásával a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség franchise szempontú analízise kapcsán a jogtudomány, a jogalkotás és a jogalkalmazás területén párhuzamosan tárgyalja e kötelezettség tartalmát, majd vonja le a párhuzamosan elvégzett vizsgálat előnyeiből fakadó eredményeket.

Az értekezés harmadik részét a *kronologikus és kritikai, valamint az eltérő álláspontok ütköztetésén alapuló módszer* jellemzi. Az értekezés ezen részében ismertetjük a hazai polgári jogi rekodifikáció eredményeit a franchise szerződés vonatkozásában. Feltárjuk továbbá a franchise szerződés törvényi szabályozásával kapcsolatos anomáliákat, ismertetjük a franchise szerződés kodifikálásával kapcsolatos főbb paradigmaváltásokat, valamint a hazai jogtudomány által e körben kialakított álláspontokat.

A dolgozat negyedik része *de lege ferenda* javaslatokat fogalmaz meg a jogalkotás, valamint a bírói jogalkalmazás és a franchise szerződés alanyai számára a franchise szerződés, illetve a franchise szerződés esetén fennálló szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséggel összefüggésben.

Összegezve tehát, az értekezés az egyes kutatási módszereket váltakozva használja, azonban igyekszik megfelelni azon követelmények, hogy az értekezés egy koherens, egymáshoz és egymásból kapcsolódó tematikai egységekből álló, logikailag zárt rendszert alkosson.

3. Az értekezés felépítése

Az értekezés négy önálló részből épül fel.

Az *első* részben a franchise szerződés, valamint a franchise jogviszony dogmatikai szempontú vizsgálatára kerül sor. A dolgozat a dogmatikai szempontú vizsgálat során kiemelt hangsúlyt fektet annak vizsgálatára, hogy a franchise milyen helyet foglal el a szerződések rendszerében, illetve a modernkori franchise rendszerek tipizálására. A téma jogdogmatikai megalapozását szolgálja a franchise fogalmi meghatározására tett hazai és nemzetközi kísérletek párhuzamba állítása a jogtudomány, a jogalkotás és a jogalkalmazás síkján.

A dolgozat *második* része a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség franchise szempontú analízisét állítja a középpontba. A dolgozat e részében jelentős számú nemzetközi példa tárgyalásával világítunk rá a szerződéskötés ezen létszakában fennálló kötelezettség jelentőségére. Ezzel párhuzamosan feldolgozzuk a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség általános, illetve franchise szempontú hazai jogi szabályozását, a szabályozás tartalmát. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség analízise során kiemelt figyelmet szentelünk továbbá a franchise kapcsán

megjelent nemzetközi kutatócsoportok egyes ajánlásainak vizsgálatára is, rámutatva azok értékeire, illetve hiányosságaira.

A dolgozat *harmadik része* a hazai polgári jogi kodifikáció eredményeit ismerteti a franchise szerződés vonatkozásában, és a franchise szerződés jogszabályi meghatározottságához kapcsolódó kritikai észrevételek megfogalmazásával zárul. E részben kiemelt figyelmet fordítunk továbbá a franchise hazai szabályozása szempontjából mindenképpen mérőöldkőnek számító új Polgári Törvénykönyv - a továbbiakban új Ptk. - franchise szerződésre vonatkozó szabályainak részletes elemzésére, különös figyelemmel az európai jogegységesítési folyamat e tárgyban született eredményeire. E körben röviden felvillantásra kerülnek az új Ptk. kodifikációjának folyamatában a franchise szerződés kodifikálásával kapcsolatos főbb paradigmaváltások, valamint a hazai jogtudomány által e körben kialakított álláspontok. A dolgozat az új Ptk. szabályozási módszere, valamint a szabályozás tartalma alapján számos önálló megállapítást tesz, kritikai megjegyzéseit a szabályozás módszere valamint a szabályozás tartalma szerint csoportosítva fogalmazza meg.

A dolgozat *negyedik része* az összefoglaló gondolatokat tartalmazza. Az „Összefoglaló gondolatok” cím egyrészt a dolgozatban tárgyalt kérdéskörök során elért kutatási eredményeket összesíti, másrészt pedig *de lege ferenda* javaslatokat fogalmaz meg a jogalkotás, valamint a bírói jogalkalmazás és a franchise szerződés alanyai számára a franchise szerződés, illetve a franchise szerződés esetén fennálló szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséggel összefüggésben.

4. A témaválasztás indoka

A témaválasztás indokát a sokszínű nemzetközi és magyar szabályozást jogi szempontból elemző monográfiák magyar jogirodalomban fellelhető

meglehetősen csekély száma, ugyanakkor a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség nemzetközi szabályozása utóbbi évtizedekben történő egyre növekvő előtérbe kerülése, illetve az új Ptk. rekodifikálása során a franchise szerződés kodifikálásának anomáliái szolgálták. A téma aktualitását a nemzetközi porondon a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség terén folytatott intenzív jogalkotási folyamat adja, amely egyben rámutat arra, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tételes jogi szabályozása megkerülhetetlen a modern piacgazdasággal rendelkező nemzetállamokban.

A kézirat lezárásának időpontja: 2013. április 20.

I. RÉSZ

A FRANCHISE ANALÍZISE

A. A FRANCHISING TÖRTÉNETI FEJLŐDÉSE

1. A FRANCHISING EREDETE, JELENTÉSE ÉS FEJLŐDÉSE

1.1. *A franchising gyökerei*

A „franchising” kifejezés a francia jogból ered, mely kezdetekben a különböző vámok, adók és egyéb terhek alóli mentesítést jelentette. Egyes nézetek szerint a szó maga a francia „franc”, azaz „szabad” kifejezésből, más nézetek szerint a fogalom a középkori francia nyelvben ismert „franchir” szóból származik.³

A 17. és a 18. században a fogalom mind Franciaországban mind pedig Nagy-Britániában és az USA-ban új értelmet nyert; a franchising ezt követően már azon privilégiumokat foglalta magában, amelyeket az állam az általa megbízhatónak ítélt személyek részére biztosított. A későbbiekben a fogalom alatt egy olyan monopolszerű jogot értettek, amely keretében a jogosultak meghatározott ellenérték fejében az állami érdekkörbe tartozó termelést vagy kereskedelmet folytattak.⁴

A fogalom későbbi jelentése angolszász jogterületen egy olyan jog gyakorlására vonatkozó engedély megadását jelentette, amely a kereskedelem területén a jogosultat minden más személlyel szemben megillette. Ezek közé tartozott különösen a vámok beszedésének privilégiuma.

³ Lásd. GIESLER, Jan Patrick - NAUSCHÜTT, Jürgen: Franchiserecht, Luchterhand Kiadó, Köln, 2007., 5. o.; HÖPFNER, Claus: Kündigungsschutz und Ausgleichsansprüche des Franchisenehmers bei der Beendigung vom Franchisevertrages, Dissertation Münster, 1997., 4.o.; METZLAFF, Karsten: Franchiseverträge und EG-Kartellrecht; Die GruppenfreistellungsVO nr. 4087/88 für Franchiseverträge, Dissertation Münster, 1993., 2. o.

⁴ MÜHLHAUS, Karsten: Franchising, die andere Art der Selbstständigkeit, Wilhelm Heyne Kiadó, München, 1996., 16. o.; SKAUPY, Walter: Franchising, Franz Vahlen Kiadó, München, 1987., 1.o.

A fogalom az eredeti jelentése mellett Franciaországban is új értelmet nyert, a használati-, valamint az értékesítési/árúeladási jognak a kereskedelmi megjelenési formáját értették alatta.⁵ Franciaországban a kereskedők a franchise keretében fizetés ellenében megkapták a jogot a vásártartásra.

Az Amerikai Egyesült Államokban először a föld megművelésének jogát engedélyezték, illetve szállítótársaságok kizárólagos üzemeltetésére adtak franchise jogot. A későbbiekben sokkal inkább a termék franchising típusa indult rohamos fejlődésnek, a termék franchising fejlődése uralta a franchising 19. század végi amerikai fejlődését.

1851-ben a Singer varrógépeket gyártó vállalat adott a varrógépek eladására vonatkozó jogokat. A Singer által használt formátumot és nyelvezetet a mai napig használják a franchise szerződésekben.

1863-ban építette ki a Singer Sewing Machine Company azt a maga korában egyedülálló hálózatszerkezetet, amelyben pénzügyileg önálló partnerek működtek együtt egymással,⁶ a házról-házra járó kereskedők speciális jogosítványokkal voltak felruházva. Ezt az időszakot jellemzi a Coca-Cola ital megjelenése is, amikor is John S. Pemberton licencet adott az ital alapját képező szirup gyártására, ezáltal az ital a licenc jogosultak által önállóan is előállításra kerülhetett.

1898-ban a General Motors autógyártó cég egy önálló kereskedőkből álló szerződéses értékesítő hálózatot hozott létre a gépjárművek forgalmazására.

⁵ MARTINEK, Michael: Franchising, Grundlagen der zivil-und wettbewerbsrechtlichen Behandlung der vertikalen Gruppenkoordination beim Absatz von Waren und Dienstleistungen, R.v. Decker's Verlag G. Schenck, Heidelberg, 1987., 33. o.

⁶ „A modernkori franchise első apostolának a gazdaságtörténészek az amerikai Alfred Singert tartják, aki a nevét viselő varrógép árusítását USA-szerte partnerekre bízta, és velük a megszokottak korai verziójának tekinthető szerződéseket kötött.” Forrás: HVG, Budapest, 2011. május 14. szám, 54. o.

1.2. A „franchise-boom”

A franchise igazi fejlődése a II. világháborút követő időszakban kezdődött el, ezt nevezhetjük a modernkori franchise kezdetének. A háború sújtotta területeken a lakosság körében felmerülő régi és új igények kielégítését igen rövid idő alatt kellett megoldani. A tönkrement vállalatok erre természetesen nem voltak képesek, ezáltal viszont hatalmas piac szabadult fel, amit a világháborút túlélő vállalatok kapacitásaik növelésével igyekeztek meghódítani.⁷

A „franchise-boom”-ot követően nemzetközi összefogás céljából ekkor alakult meg a Franchise Világtanács (WFC), a Nemzetközi Franchise Szövetség (IFA), és az Európai Franchise Föderáció (EFF). Az említett szövetségek többsége a nemzeti, illetve a különböző nemzetközi etikai kódexekben rögzített működési alapelvek alapján végzi tevékenységét.

1.3. A franchise megjelenése Magyarországon

Magyarországon a franchise már a rendszerváltást megelőzően is jelen volt, azonban hazánkban sajátos formát öltött. Magyarországon az állam vette meg a márkanév (NOVOTEL, Inter Continental) használatának a jogát, és azt nem adta tovább. Az 1980-as években elterjedt új gazdasági forma, a „*gebinbeadás*” is tulajdonképpen a franchise szocialista változatának felelt meg. A német eredetű szót a szoros elszámolási kötelezettség nélkül üzemelő vendéglátó ipari egységekre és a kisebb üzletek bérlőire alkalmazták.⁸

⁷ LUKÁCS Mónika - SÁNDOR István - SZÜCS Brigitta: Új típusú szerződések és azok gyakorlata a gazdasági életben, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest 2003, 180-181.o.

⁸ LUKÁCS Mónika - SÁNDOR István - SZÜCS Brigitta: i.m., 181. o.

1.4. Franchise szerződés, franchising - a fogalmak keveredése

A hétköznapi értelemben a laikusok által gyakran szinonim fogalomként használt két megfogalmazás, nem azonos kifejezések. A franchise szerződés alatt egy kétoldalú megállapodást értünk, mely alapján kifejtett tevékenység a franchising. A franchising „maga a tevékenység, amelynek során egy vállalkozó franchise típusú vállalkozási formában építi ki hálózatát,”⁹ a franchise szerződés pedig maga a jogviszonyt deklaráló okirat. Mindezek alapján tehát a franchising alapja az évek alatt már felgyülemlett tapasztalat, tökéletesített módszer, elgondolás (know-how), fizikai megvalósítása a gazdaságban.

A franchising kifejezés mellett - illetve ezzel párhuzamosan - gyakran használt kifejezés a „franchise” is. A nemzetközi, illetve a magyar jogirodalom nem tárja fel, hogy a két fogalom eltérő jelentéssel bírna, ezért a fogalom párhuzamos alkalmazásának gyakorlati szempontból jelentősége nincsen.

⁹ KIRÁLY-VÉGI Ágnes: A franchise vállalkozási forma lényege és létjogosultsága Magyarországon, Külgazdaság Jogi Melléklet, 1994/2. szám, 17. o.

B. A FRANCHISE FOGALMA

1. A FRANCHISING FOGALMA MAI ÉRTELEMBEN

Mindenekelőtt meg kell jegyezzük, hogy olyan franchising fogalom, amely egy általános érvényű és minden tartalmi elemet tartalmazna, mindezidáig nem került megfogalmazásra. Megfigyelhető, hogy a különböző fogalom meghatározások eltérő alapokon fejlődtek ki, és a franchise jogviszonyok gyakorlatban megjelenő tényállási elemei alapján határozzák meg azt.¹⁰

Álláspontunk szerint *a legegyszerűbb megfogalmazásban* a franchising áruk, szolgáltatások és technológiák forgalmazására szolgáló vállalkozási forma, vállalkozási módszer, amely jogi és közgazdasági szempontból is a gazdaságilag és jogilag egymástól független felek egy különösen erős és hosszú távú együttműködésén alapszik.

A franchising azon jogok összességét is jelenti, amelyben az egyik fél a franchise átadó, a másik fél pedig a franchise átvevő, és

- a) amely egyidejűleg feljogosítja és kötelezi a franchise átvevőt a franchise átadó által kialakított rendszerben - franchise rendszerben - áruk, szolgáltatások nyújtására;
- b) amelyben egy titkos know-how kerül leírásra és a franchise átvevő részére ellenérték fejében történő átadásra;
- c) amelyben a franchise átvevő által beüzemelésre kerülő üzlet (franchise egység) létesítésének feltételei leírásra kerülnek;
- d) amelyben a franchise átadó folyamatos ellenőrzést gyakorol a franchise átvevő egysége felett.

¹⁰ GIESLER, Jan Patrick: Franchiseverträge, RWS Kiadó, Köln, 2002., 4. o.

A franchising alatt értik továbbá azt a módszert, amelyben a franchise átadó és a franchise átvevő azért tevékenykedik, hogy professzionális módon megszervezze valamely áru, szolgáltatás, vagy technológia értékesítését, illetve a franchise egység működtetését.

MENDELSON, Martin, az egyik legismertebb angol franchise szakértő - sokak szerint a modernkori franchise atyja - a franchise fogalmára némileg leszűkítve azt, a következő megfogalmazást használja: „Az üzletszerű franchise az, amikor valaki (a franchise átadó) licencet biztosít valaki másnak (a franchise átvevőnek), ami a franchise átvevőt feljogosítja arra, hogy a franchise átadó védjegye, márkaneve alatt kereskedjen, és hogy felhasználjon egy olyan átfogó csomagot, amely tartalmaz minden szükséges elemet ahhoz, hogy egy korábban képzetlen személyt bevonjon a franchise átadó által kifejlesztett üzletbe, s azt egy előre lefektetett alapon folytonos segítségnyújtás mellett futtassa.”¹¹

KNIGGE, Jürgen álláspontja szerint¹² a franchising egy a jogi értelemben független és önálló partnerek által létrehozott tartós jogviszony alapjaira épülő vertikális együttműködési rendszer alkalmazását jelenti, mely jogviszony keretében a franchise átadó - a franchise átvevő által teljesítendő kötelezettségek meghatározása mellett - ellenérték fejében megadja a jogot, egyedileg meghatározott szolgáltatásoknak, márkánévnek, felszerelésnek, a franchise átadó által kidolgozott rendszernek harmadik személy részére történő értékesítéséhez.

¹¹MENDELSON, Martin - ACHESON, David: Franchise a gyakorlatban. A névfoglalás ABC-je, Hit Investcenter-Tradeinform, Budapest, 1991., 14. o.

¹²KNIGGE, Jürgen: Franchise-Systeme im Dienstleistungssektor, Duncker&Humblot Kiadó, Berlin 1973., 36. o.

Meg kell jegyezzük, hogy a fentiekben fölvezetett fogalmak nem egyedüli lehetséges fogalmak, hiszen nemzetközi szinten más megközelítések is ismertek.¹³

1.1. Az Európai Franchise Szövetség által kialakított fogalom

Az 1972-ben alapított Európai Franchise Szövetség Etikai Kódexének meghatározása szerint: „A *franchising* termékek és/vagy szolgáltatások és/vagy technológia piacra juttatásának (marketingjének) olyan rendszere, amely jogilag és pénzügyileg különálló és független vállalkozások, a *Franchise Rendszergazda (Franchisor)* és *Egyéni Franchise Vállalkozói (Egyéni Franchisee)* közötti szoros és folyamatos együttműködésén alapul, ahol a *Franchise Rendszergazda* megadja *Egyéni Franchise Vállalkozóinak* a jogot és kötelezi, hogy az *Egyéni Franchise Vállalkozó* a *Franchise Rendszergazda* koncepciójának megfelelő üzleti tevékenységet folytasson. A jog, egy közvetlen vagy közvetett pénzügyi ellenszolgáltatás fejében felhatalmazza és kényszeríti az *Egyéni Franchise Vállalkozót* arra, hogy használja a *Franchise Rendszergazda* kereskedelmi nevét és/vagy védjegyét és/vagy szolgáltatási márkajelét, know-how-ját, üzleti és technikai módszereit, eljárásait, és más iparjogvédelmi és/vagy szerzői tulajdonjogát, amelyet folyamatos kereskedelmi és technikai szolgáltatással támogat a felek között ezzel a céllal létrejött megállapodás keretében annak érvényességi időtartama alatt.”¹⁴

¹³ GROSS, Herbert - SKAUPY, Walther: *Franchising in der Praxis*, Econ Kiadó, Düsseldorf, 1976., 13. o.: GROSS, Herbert az értékesítési szerződések rendszerének tekinti a franchisingot. Álláspontja szerint a szerződési rendszer a franchise átadó és az átvevő között egy partnerszerű együttműködést hoz létre. SKAUPY, Walther szerint a franchise szerződés tulajdonképpen nem más, mint összefoglalása egymással ellentétes kötelezettségeknek egy tartós jogviszony keretében, amelyen keresztül a franchise átadó egy meghatározott ellenérték fejében biztosítja a jogot a franchise átvevő számára, hogy az előzetesen meghatározott árukat és szolgáltatásokat az ő neve, árumegjelölése és különböző oltalmi jogok alatt forgalmazza, egyúttal pedig a franchise átvevő részére az egység beindításához szükséges segítséget, oktatást, tanácsadást biztosítja, valamint felette ellenőrzési jogát gyakorolja.

¹⁴ www.eff-franchise.com (Letöltés ideje: 2012. szeptember 12.)

1.2. A Nemzetközi Franchise Szövetség által meghatározott fogalom

A Nemzetközi Franchise Szövetség (*International Franchise Assosiation*) - a továbbiakban IFA - által közzétett megfogalmazás egy fajta licencszerződésként tekint a franchise megállapodásokra. A definíció szerint a franchise egy megállapodás vagy licenc két egymástól független partner között, amelyben

- a) egy személy vagy ezen személyek csoportja (franchise átvevő) megkapja a jogot - egy másik személytől vagy ezek csoportjától (franchise átadó) - arra, hogy e személy tulajdonát képező védjegy vagy védjegy nevének használatával terméket értékesítsen, vagy szolgáltatást nyújtson;
- b) a franchise átvevő megkapja a jogot arra, hogy a franchise átadó által kidolgozott üzleti módszernek megfelelően terméket értékesítsen vagy szolgáltatást nyújtson;
- c) a franchise átvevő köteles az általa használt jogokért díjat fizetni a franchise átadó részére;
- d) a franchise átadó köteles (technikai, üzletviteli) támogatást nyújtani a franchise átvevő részére.¹⁵

1.3. A Franchise Világtanács által elfogadott fogalom

A nemzeti franchise szövetségek által 1994-ben a Nemzetközi Franchise Szövetség pártfogása alatt létrehozott Franchise Világtanács (*World Franchise Council*) Etikai Kódexe hatályos megfogalmazása szerint a franchising egymástól független kereskedelmi partnerek (a franchise átadó és a franchise átvevő) együttműködésén alapuló „kereskedelmi fejlesztési stratégia” (*commercial development strategy*)-ként definiálható, amely megvalósítása

¹⁵ www.franchise.org (Letöltés ideje: 2012. szeptember 12.)

során a franchise átadó és a franchise átvevő a közös és az egyéni sikerek érdekében kölcsönösen egymásra bízák magukat.¹⁶

Érdekesnek tűnhet, hogy a fentiekben példaként állított három nemzetközi franchise szervezet által kialakított fogalmak mennyire eltérőek. Nyilvánvaló, hogy a fogalmak között a lényeges különbséget a franchise-hoz való viszonyulás teremti meg, hiszen az egyik álláspont jogias szemléletű és a jogviszony főbb alkotóelemeivel definiálja a franchise-t (Európai Franchise Szövetség, Nemzetközi Franchise Szövetség), míg a másik álláspont (Franchise Világtanács) pedig egyértelműen közgazdasági, üzleti szemléletűnek tekinthető, amely tulajdonképpen nem is a franchise-t, hanem magát a tevékenységet (franchising) definiálja, így tehát egyértelműen annak kereskedelemben betöltött jelentős szerepét hangsúlyozza.

1.4. A 4087/88 sz. Bizottsági rendelet által kialakított fogalom

A franchise fogalomalkotási kísérletek a közösségi jog szintjén is hosszú évtizedekre nyúlnak vissza. Leszögezhetjük azonban, hogy manapság franchise-specifikus közösségi jogforrás nincsen hatályban, az utóbbi évtizedeket jellemző versenyjogi szempontú szabályozás hihetetlen erősödésének köszönhetően.

Először a 19/65/EGK rendelet hatalmazta fel a Bizottságot arra, hogy „az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének (3) bekezdését rendeleti úton alkalmazza a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozó vertikális megállapodások és azoknak megfelelő összehangolt magatartások

¹⁶ The World Franchise Council's Principles of Ethics. II- Introduction: „Franchising is a commercial development strategy based on an interdependent partnership between independent commercial entities, the franchisor and the franchisees;” Forrás: www.eff-franchise.com (Letöltés ideje: 2012. szeptember 12.)

*egyres csoportjaira*¹⁷, így köztük a franchise-ra. Tulajdonképpen innen eredeztethető a versenyjogi szempontú szabályozás felerősödése.

Az 1999. december 31. napján a 2790/1999 sz. Bizottsági rendelettel hatályon kívül helyezett 4087/88. számú Bizottsági Rendelet - a továbbiakban Rendelet - 85. § (3) bekezdése szerint a franchise megállapodások olyan megállapodások, amelyekben egy vállalkozó, a franchise átadó egy másik vállalkozónak, a franchise átvevőnek, közvetlen, illetve közvetett térítés ellenében meghatározott termékek, illetve szolgáltatások forgalmazásának jogát adja át.

A Rendelet szerint a szerződésnek tartalmaznia kell:

- a) azt a közös nevet és logót, továbbá azt az egységes megjelenést, amelyet a szerződés alapján az adott egységben használni kell,
- b) azon know-how-ra vonatkozó leírást, amelyet a franchise átadó a franchise átvevő rendelkezésére bocsát,
- c) azt a huzamos kereskedelmi vagy technikai támogatást, amelyet a franchise átadó nyújt a szerződés időszaka alatt.

1.5. Az Európai Bizottság által 2010/C 130/01 szám alatt kiadott „A vertikális korlátozásokról” szóló iránymutatás

Az Európai Unió Hivatalos Lapjában 2010. május 19-én 2010/C 130/01 szám alatt közzétett iránymutatás - a továbbiakban Iránymutatás - a vertikális korlátozásokról szóló 2000. október 13-án kiadott bizottsági közleményt¹⁸ helyezte hatályon kívül. Az Iránymutatás „a vertikális megállapodásoknak az

¹⁷ 330/2010/EU Bizottsági rendelet (2010. április 20.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról 1. bekezdés.

¹⁸ HL C 291., 2000.10.13. 1.old.

Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkében () (a továbbiakban: a 101. cikk) foglaltak szerinti értékelésének alapelveit határozza meg.”¹⁹*

Az Iránymutatás ugyan - tárgyánál fogva - nem „franchise-specifikus” jogforrás, a franchise fogalmát „expressis verbis” nem is határozza meg, mégis tartalmaz egy olyan körülírást, amely egyértelműen közvetíti azt, hogy a jogalkotó mit is tekint franchise lényeges elemeinek.

Az Iránymutatás 189. cikke rögzíti, hogy „A franchise-megállapodások védjegyekkel vagy megjelölésekkel, valamint áruk felhasználására és forgalmazására, illetve szolgáltatásnyújtásra szolgáló know-how-val kapcsolatos licenciákat tartalmaznak. A szellemi alkotások licenciába adásán túl a franchise-adó a franchise-vevő részére általában kereskedelmi vagy technikai segítséget is nyújt a megállapodás időtartama alatt. A licencia és a segítségnyújtás elválaszthatatlan elemei a franchise tárgyat képező üzleti módszernek. A franchise-adó részére a franchise-vevő általában franchise-díjat fizet az adott üzleti módszer használatáért. ...”

Az Iránymutatás által alkalmazott franchise „fogalom” a szellemi alkotások szemszögéből közelít, és ezáltal illeszkedik a napjainkban uralkodó fogalomalkotási irányvonalakhoz.

2. A FRANCHISING FOGALMA KÖZGAZDASÁGI ÉRTELEMBEN

A nemzetközi franchise-irodalomban ismeretes a franchising fogalmának közgazdasági értelemben vett definíciója is, bár álláspontunk szerint az elhatárolás egzakt módon nem lehetséges más fogalom-meghatározási módszerektől. Összességében megállapítható, hogy a közgazdasági szempontú fogalom koncepciók közös jellemzője a rendszerközpontú szemlélet,

¹⁹ Európai Bizottság által (2010/C 130/01) számú „A vertikális korlátozásokról” szóló iránymutatás I. Bevezetés 1. pont 1. bekezdés

amelyben fontos szerep hárul a szervezés, a képzés, segítségnyújtás biztosítására.

GÖRGE, Alfred szerint a franchise rendszer egy a franchise átadó és átvevő által létrehozott, hosszú távú szerződéses jogviszonyra épülő vertikális marketingrendszer. A rendszer lényege, hogy a műszaki vagy kereskedelmi know-how központként működő franchise átadó megadja az általa kiválasztott franchise átvevőnek a jogot, és egyben kötelezi is őt arra, hogy az általa létrehozott értékesítési rendszerben kizárólag az általa rendelkezésre bocsátott, a saját vállalkozói tevékenységéhez kapcsolódó egyéb mellékszolgáltatásokat tőle vegyék igénybe, és egy egységes rendszerimázs keretében értékesítsék azokat. A franchising tehát tulajdonképpen egy szerződéses jogviszonyon nyugvó üzemek közötti gazdasági együttműködésnek tekinthető, amely mindig a piac változó igényeihez igazodik.²⁰

Görge rámutat arra is, hogy a franchising-nak, mint vertikális marketingrendszernek vannak további megkülönböztető jegyei, így a speciális, a megcélzott piacszegmensekre épülő programok alkotása, a piacon történő egységes fellépés, valamint a rendszeren belüli tevékenység összehangolása (*Aktionsverbundenheit*).

KURSCH, Harry szerint „a franchising folyamatos kapcsolat, melyben a franchise átadó védett jogot biztosít az üzleti működtetésére, melyet kiegészít a segítségnyújtás a szervezésben, a képzésben, és az áruvásárlásban, melyért a franchise átvevő díjat fizet.”²¹

HANRIEDER, Manfred definíciója szerint a „franchising termékek, szellemi javak és szolgáltatások szerződéses, vertikális terjesztése, melyben a licencnyújtó és a licencvásárló, mint önálló vállalatok, átfogó kooperációs

²⁰ GÖRGE, Alfred: Die Internationalisierung von Franchise-Systemen, Vandenhoeck&Ruprecht Kiadó, Göttingen 1979., 76. o.

²¹ KURSCH, Harry: The Franchise Boom, Prentice-Hall Kiadó, 1968., 25 o.

hálózaton belül partneri kapcsolatban működnek együtt a kölcsönös érdekek figyelembe vételével a rendszer sikerének optimalizálásán.”²²

SELTZ, David D. szerint „A franchise-t olyan megállapodásként foghatjuk fel, amelyben egy bejegyzett termék vagy szolgáltatás gyártója, vagy egyedüli forgalmazója kizárólagos jogokat ad a helyi forgalmazásra független kiskereskedőnek, amelyért ők jogdíjat fizetnek és megfelelnek a szabványosított gyártási, előállítási követelményeknek.”²³

Mindezek alapján vitathatónak tartjuk a közgazdasági értelemben vett megközelítés létjogosultságát. Nagy bizonyossággal kijelenthető ugyanis, hogy a franchise-t kizárólag közgazdasági szempontok alapján leírni nem lehet, de ez a megállapítás igaz a jogi szempontú megközelítésre egyaránt. Sokkal inkább kézenfekvőbbnek ítéljük a franchise közgazdasági vonásai kifejezés használatát.

Ezen gondolatmeneten végighaladva **a franchise közgazdasági szempontú vonásait** az alábbiak szerint határozhatjuk meg:

- a) A franchise egy egyedileg kidolgozott üzleti módszer megvalósítására szolgál;
- b) A franchise közös marketing terv alapján közös termékpolitikai célok elérése érdekében folytatott kereskedelmi tevékenység;
- c) A franchise pénzügyi szempontból egymástól független vállalkozások által működtetett vállalkozástípus;

Voltaképpen a közgazdasági szemléletű megfogalmazásnak tekinthető az előzőekben tárgyalt Franchise Világtanács által alkalmazott meghatározás is.

²² HANRIEDER, Manfred: Franchising, Planung und Praxis. Das Handbuch für erfolgsorientiertes Arbeiten mit und in Partner-Systemen, Luchterhand Kiadó, Neuwied, 1991., 163. o.

²³ SELTZ, David D.: The Complete Handbook of Franchising, Addison-Warley Publishing Co. Reading MA. Kiadó, 1982., 12. o.

3. A FRANCHISING FOGALMA A GYAKORLAT SZEMSZÖGÉBŐL

A német franchise irodalom ismeri a franchising fogalmának gyakorlati szempontú meghatározását is.

BOEHM, Hubertus német franchise tanácsadó szerint „A franchise egy átfogó üzleti kapcsolat a gazdasági siker érdekében, egy totális kooperáció áruk, illetve szolgáltatások értékesítése során, melynek eredménye megegyezik a szinergia-hatással: $2+2=5$.”²⁴ *BOEHM* megjegyzi továbbá, hogy „A franchise az egymástól független vállalkozók együttműködésének legintenzívebb formája. A partnerek a gazdaság más-más területein tevékenykednek, nem konkurensei egymásnak, hanem kiegészítik, segítik egymást. Ezt a rendszert, amely a piacon egységesen lép fel, a partnerek kölcsönös munkamegosztáson alapuló együttműködése jellemzi.”²⁵

SCHULTZE, Reiner szerint a franchise know-how-hoz és védjegyhez vagy kereskedelmi névhez kapcsolódó, valamint a megállapodás tárgyától függően - más iparjogvédelmi vagy szerzői jogi jogok együttese, amelyet áru forgalmazása vagy szolgáltatás teljesítése céljából használnak fel.²⁶ *SCHULTZE* kifejti továbbá, hogy a franchise megállapodás olyan megállapodás - kivéve a kizárólag nagykereskedelmi megállapodást -, amelyben a franchise-adó ellenszolgáltatás fejében feljogosítja a franchise vevőt a franchise-nak a megállapodásban meghatározott áru forgalmazása, illetőleg szolgáltatás teljesítése céljából meghatározott területen történő hasznosítására, és amely legalább a következőkre vonatkozó kötelezettségvállalást tartalmazza:

²⁴ *BOEHM, Hubertus*: „System-Controlling in Franchise- Systemen” in: Ahlert (Hrsg.): „Handbuch Franchising & Cooperation“, Luchterhand Kiadó, Neuwied, 2001., 213. o.

²⁵ *BOEHM, Hubertus*: i.m. 213. o.

²⁶ *SCHULTZE, Reiner*: Franchising im Europäischen Privatrecht, Nomos Kiadó, Baden-Baden, 2001., 23. o.

- a) Közös név, illetve üzleti megjelenés alkalmazása, valamint a megállapodásban meghatározott üzlethelyiség, illetve szállítóeszköz egy-egy megjelenítése;
- b) A franchise részét képező know-how-nak²⁷ a franchise-adó által a franchise-vevő rendelkezésére bocsátása;
- c) Folyamatos kereskedelmi vagy műszaki támogatás nyújtása a franchise-vevő részére a franchise-adó által;"²⁸

WELTRICH, Ortwin szerint „egy vállalkozónak, aki idővel franchise rendszergazdává válik, mindenekelőtt van egy jó ötlete, amiből üzletet lehet kialakítani. Az ötletet saját vállalkozásban megvalósítja és - megfelelő márkanév alatt reklámozva, s innen a látvány - sikerrel működteti, majd úgy dönt, hogy a bevált ötletet a bevezetett márkanévvel, a vállalkozási tapasztalatokkal együttesen másoknak használatra átadja.”²⁹

Tehát az ötletgazda nem maga épít ki egy hálózatot, hanem másokat von be a vállalkozás növekedésébe, úgy, hogy azok, akik megveszik tőle az „üzleti siker titkát” önálló vállalkozók maradnak, és a siker használatáért fizetnek. Ebben a vállalkozás-növekedési szerkezetben a rendszergazda már nem az eredeti terméket vagy a szolgáltatást értékesíti, hanem az értékesítés, üzletviteli módszer know-how-ját,³⁰ az eredeti terméket vagy szolgáltatást ugyanis a franchise átvevője értékesíti. Így kialakul viszont egy speciális know-how piac, ahol az átadó és átvevő kerül kapcsolatba meghatározott és kötelezően vállalt elvek szerint.

4. AZ UNIDROIT ÁLTAL KIDOLGOZOTT FOGALOM

A magánjog egységesítésére létrehozott nemzetközi intézet (UNIDROIT) 2002-ben a franchise szerződések kapcsán fennálló tájékoztatási

²⁷ SCHULZE, Reiner: i.m. 23. o.

²⁸ SCHULZE, Reiner: i.m. 23. o.

²⁹ WELTRICH, Ortwin: Franchising in EG Kartellrecht, Köln - Berlin - Bonn - München, Carls Heymanns KG Kiadó, 1992., 69.o.

³⁰ WELTRICH, Ortwin: i.m. 69. o.

kötelezettségek tárgyában egy önálló modell törvényt adott ki „*UNIDROIT-Modell Franchise Disclosure Law*”³¹ - a továbbiakban Modelltörvény - címmel. A Modelltörvény rendelkezései azonban általános jelleggel nem kötelező érvényűek, csak azokra a partnerekre nézve kötelező, akik azt egyedileg alkalmazzák a franchise szerződéseikben.

A Modelltörvény 2. cikkében található fogalom-meghatározás szerint a franchise keretében az egyik fél (franchise átadó) felhatalmazza a másik felet (franchise átvevő) egy közvetlen vagy közvetett módon fizetendő pénzügyi kompenzáció ellenében, hogy a termékértékesítésre vagy szolgáltatásnyújtásra szolgáló üzlet beindítása, fejlesztése érdekében a franchise átadó know-how-ját használja és segítségét igénybe vegye. A másik oldalról nézve a franchise egy olyan módszer, amelyben a franchise egység a franchise átadó folyamatos ellenőrzése alatt működik, és az részben a védjegy, a szolgáltatás márkája, a kereskedelmi név vagy logó használatához kapcsolódik.

2007-ben jelent meg az UNIDROIT által készített „*Guide to International Master Franchise Arrangements*”³² elnevezésű Iránymutatás a master franchising rendszerekről - a továbbiakban UNIDROIT Franchising Guide - második, átdolgozott verziója.

Az UNIDROIT Franchising Guide új kiadásában a franchising fogalma tekintetében a korábbiakhoz képest kiegészült azzal, hogy a franchising lényege a franchise átadó által gondosan kidolgozott és kipróbált üzleti módszer átadása, a szerződés pedig két egymástól független fél között jön létre.

³¹ www.unidroit.info (Letöltés ideje: 2012. augusztus 24.)

³² www.unidroit.org: UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements, 2007. 35. o. (Letöltés ideje: 2012. augusztus 24.)

5. A DRAFT COMMON FRAME OF REFERENCE³³ ÁLTAL KIDOLGOZOTT FOGALOM

Az európai magánjogi jogegységesítés fejlesztése érdekében létrehozott nemzetközi kutatócsoport³⁴ által 2009-ben publikált *Draft Common Frame of Reference* - a továbbiakban DCFR - alapelvek, definíciók és modellszabályok halmaza, egy logikusan felépített „kódex”, amely a transzparencia jegyében született. A DCFR 9 könyvből épül fel, a felépítés módja miatt illethető a „kódex” kifejezéssel; a Könyvek Részekből, a Részek Fejezetekből, a Fejezetek pedig Címekből állnak.

A DCFR egyik franchise-specifikus cikkelye a speciális rendelkezések hatályát, ezen keresztül tulajdonképpen a franchise szerződés fogalmát határozza meg. Eszerint a franchise szerződés olyan szerződéses jogviszony, melynek keretében az egyik fél (franchise átadó) feljogosítja a másik felet (franchise átvevő), hogy díj fizetése ellenében franchise vállalkozást indítson a franchise átadó hálózatán belül termékek biztonságos beszerzése érdekében, a saját neve alatt, és amelyben a franchise átvevő jogosult és köteles a franchise átadó kereskedelmi nevét, védjegyét vagy más szellemi alkotását, know-how-ját és üzleti módszerét használni.³⁵

A fogalom vizsgálata során megállapítható, hogy az beleillik az előzőekben bemutatott közösségi szinten alkalmazott fogalom koncepciók rendszerébe, illetve igazolja a fogalomalkotás terén mutatkozó tendenciákat. A fogalom központi elemét képezi ugyanis a szellemi alkotások felhasználására, alkalmazására vonatkozó kötelezettség. E nélkül tehát a franchise szerződés nem minősülhet franchise szerződésnek.

³³ Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law - Draft Common Frame of Reference (DCFR). Forrás: ec.europa.eu (Letöltés ideje: 2012. szeptember 14.)

³⁴ Draft Common Frame of Reference Study Group on a European Civil Code and the Research Group on EC Private Law (Acquis Group)

³⁵ DCFR 4:101.

Ugyanitt érdemes visszatekintenünk az Európai Franchise Szövetség, mint európai szakmai érdekképviselői szervezet által alkotott franchise fogalomra. A két fogalom összevetése alapján meg kell állapítsuk, hogy lényegi elemeit tekintve az Európai Franchise Szövetség Etikai Kódexében található fogalom meghatározással azonos elemeket vonultat fel a DCFR vizsgált cikkelye. Álláspontunk szerint ezzel is úgyszólván legitimizálva, elismerve a szakmai szervezetek e téren végzett „jogalkotói” tevékenységét.

6. MAGYAR JOGIRODALMI FOGALOMALKOTÁSI KÍSÉRLETEK

6.1. A jogirodalmi álláspontok áttekintése

A magyar jogirodalomban a franchise fogalmát illetően folytatott diskurzus tulajdonképpen a franchise hazai megjelenésének időpontjára, a 1990-es évek elejére nyúlik vissza. Az azóta eltelt időszak alkalmat szolgáltatott arra, hogy az európai tendenciák változásával összhangban eltérő koncepciók alakuljanak ki e téren.

HARASZTI Mihály definíciója szerint „A franchise tevékenység szerződéses jogviszony a franchise átadó és a franchise átvevő között, amelyben az átadó folyamatos érdekeltséget ajánl fel, illetve köteles fenntartani az átvevő üzleti tevékenységében olyan területeken, mint a know-how és a képzés. Az átvevő az átadó tulajdonában lévő, vagy általa ellenőrzött közös kereskedelmi név, forma és/vagy eljárás alatt működik. Az átvevő az üzletét saját erőforrásaiból indítja be, illetve jelentős tőkét fektet bele.”³⁶

Harashti Mihály egy másik művében részletesebb megfogalmazást kínál, amikor megállapítja, hogy „A franchise típusú vállalkozás olyan tevékenységet jelent, amelyben a franchise átadó (rendszergazda, rendszertulajdonos), egy minden szakmai és kereskedelmi aspektusból gondosan kialakított, piactudományi körülmények között eredményesen

³⁶ HARASZTI Mihály: Franchising - a vállalkozók csodafegyvere? Privát Profit, 1991/1. szám 15. o.

kipróbált komplex rendszert ad el márkanév használatával és teljes körű betanítással a franchise átvevőnek, aki a rendszert díjak fizetése fejében, saját független vállalkozásában, a megállapodott területen, megállapodott ideig, önállóan - de a franchise-átadó előírásai alapján és állandó segítségével - saját hasznára üzemelteti.”³⁷

KIRÁLY-VÉGI Ágnes ugyan nem vitatja az Európai Franchise Szövetség Etikai Kódexében fellelhető fogalom komplexitását, azonban utal arra, hogy a fogalom nehezen értelmezhető. Álláspontja szerint a magyar üzleti körökben a Haraszi Mihály által kialakított fogalom vált általánosan elfogadottá.³⁸

SCHMIDT János álláspontja szerint a franchising tulajdonképpen egy szerződéses jogviszony keretében létrejött együttműködés a szerződő partnerek között, melynek keretében az egyik fél jutalék ellenében engedélyezi a másik félnek, hogy az valamely kereskedelmi márkát, cégjelzést használja, az engedélyező cég pedig segíti, szakmailag rendszeresen támogatja a másik felet az előnyök kiaknázásában.³⁹

RÁTKY Miklós a franchising fogalma kapcsán rávilágít arra, hogy a franchising lényegét csak ismertetőjegyei alapján lehet meghatározni, ez azonban az eltéréseket nem zárja ki. Meghatározása szerint, a franchising két vagy több, a rendszer létrejötte után is önálló vállalkozó közötti, szerződésszerű, tartós együttműködésre épülő megállapodás, melyben az együttműködés lényegi eleme a felek egymástól való mind jogi, mind pedig gazdasági értelemben vett függetlensége.⁴⁰

CSÉCSY György a szellemi alkotások joga területéről tekintve határozza meg a franchise szerződés fogalmát. Nézete szerint a franchise szerződés

³⁷ HARASZTI Mihály: Franchising - a vállalkozók csodafegyvere?, Trademark Kft., Budapest, 1992. 18. o.

³⁸ KIRÁLY-VÉGI Ágnes: i.m. 18. o.

³⁹ SCHMIDT János: Franchise a jövő útja (?) Külgazdaság. 1991/6. szám, 81. o.

⁴⁰ RÁTKY Miklós: Franchising-körkép. Kereskedelmi Jogi értesítő. 1994./9., szám 4. o.

olyan névhasználati megállapodás, amelyben a legkülönbébb termékek és szolgáltatások sajátos értékesítési módszere figyelhető meg, „melyben egymástól független vállalkozók arra szereznek jogot, hogy - többnyire saját tulajdonukban lévő - üzleteiket egy adott rendszerben működtessék.”⁴¹

Egy későbbi elemzésében⁴² a franchise-t a felek között létrejött olyan kapcsolatrendszernek tekinti, amelyben a franchise átadó licencjogot ad a franchise átvevőnek a márkanevének, védjegyének és egész működési rendszerének a használatára meghatározott ellenszolgáltatás ellenében. Erre tekintettel a franchise szerződést egyfajta rendszer licencia szerződésnek tekinti, melynek lényege a márkanév, a védjegy és erre kialakított működési rendszer átvételének engedélyezése.

Két későbbi írásában⁴³ Csécsy György megállapítja, hogy a franchise kapcsán is megfigyelhető a közgazdasági és jogi elemek keveredése, ezzel egyidejűleg a franchise meghatározásával kapcsolatos fogalom-koncepcióját változatlanul fenntartotta.

NOCHTA Tibor szintén kísérletet tesz a franchising fogalmának meghatározására. Álláspontja szerint „a franchise-szerződés egy olyan típuskombinációs-vegyes, egyszersmind innominát szerződés, amely alapján a franchise átadó arra vállal kötelezettséget, hogy egy tartós kötelmi viszony keretében valamely termékre, szolgáltatásra vagy értékesítésre vonatkozó üzleti módszereit, know-how-ját, termék - és árujelzőit, védjegyét, értékesítési tapasztalatait, a bevezetett piaci kapcsolatrendszerét, image-t, marketing módszereit, cégnevének használatával együtt járó előnyöket a franchise átvevőre átruházza, aki mindezen jogok átruházásáért, illetve előnyökért a szerződésben meghatározott összegű egyszeri vagy folyamatosan teljesítendő

⁴¹ CSÉCSY György: A franchise-szerződésekről. *Gazdaság és Jog*, 1996/5. szám., 14. o.

⁴² CSÉCSY György: Védjegyjog és Piacgazdaság. Novotni Kiadó, Miskolc, 2001., 170. o.

⁴³ CSÉCSY György: A szellemi alkotások joga, Novotni Kiadó, Miskolc, 2007., 255. o.; CSÉCSY György: In: Miskolci Konferenciák 2006-2007. A magánjogi kodifikáció eredményei Tanulmánykötet Novotni Kiadó, Miskolc, 2008., 271. o.

pénzbeli- vagy más dologi természetű ellenszolgáltatást tartozik fizetni.”⁴⁴
 Nochta Tibor e fogalom koncepcióját későbbi írásaiban⁴⁵ is fenntartotta.

MIKLÓSSY Sándor Zoltán egyetért a Magyar Franchise Szövetség által alkalmazott fogalommal, ugyanakkor megjegyzi, hogy „A helyi franchise - vevő rendszerint vételárat és a jövőbeli haszon egy bizonyos százalékát adja a franchise-adónak azért, hogy jogot kapjon a franchise üzemeltetésére egy meghatározott területen.”⁴⁶

FUGLINKSZKY Ádám szintén kísérletet tesz a franchising fogalmának egzakt módon való meghatározására. Álláspontja szerint a franchising tulajdonképpen egy vállalkozási forma, amelyet jogilag és pénzügyileg független szerződő partnerek hoznak létre, mely jogviszony keretében az egyik fél (franchise átadó) engedélyezi a másik fél (franchise átvevő) számára, hogy a kereskedelmi névből, know-how-ból, védjegyből, illetve márkanevből és egyéb vagyoni értékű jogaiból álló „egységes üzleti rendszert alkotó szellemi alkotásainak és más vagyoni értékű jogainak korlátozott ideig tartó használatát ellenőrzési és utasítási jogainak fenntartása mellett, továbbá a jogviszony fennállása alatt folyamatos, a másik fél továbbképzésére is kiterjedő kereskedelmi, technikai támogatást nyújt, amiért a saját tulajdonú üzletet szerződészerűen működtető másik fél díjat fizet.”⁴⁷

KISS István a franchise fogalmának középpontjába valamely értékkel bíró szellemi tulajdon átadásával kapcsolatos fokozott együttműködést helyezi. Álláspontja szerint franchise szerződésről tulajdonképpen csak akkor beszélhetünk, „amikor az együttműködési megállapodás tartalmában

⁴⁴ NOCHTA Tibor - Franchise és franchise-szerződés. In: Tanulmányok Benedek Ferenc tiszteletére. Studia Iuridica 123. JPTE Állam- és Jogtudományi Kar, Pécs, 1996., 222. o.

⁴⁵ NOCHTA Tibor - KOVÁCS Bálint - NEMESSÁNYI Zoltán: Kötelmi jog, Különös rész, Pécs, Dialógus-Campus Kiadó, 2004. 274. o.; NOCHTA Tibor - KOVÁCS Bálint- NEMESSÁNYI Zoltán: Polgári jog II., Pécs, Dialógus-Campus Kiadó, 2005., 74-75. o.

⁴⁶ MIKLÓSSY Sándor Zoltán: A franchise, Cég és Jog, 2000/9. szám., 27. o.

⁴⁷ FUGLINKSZKY Ádám: A franchise helye a szerződési rendszerben. „Megérett-e” a kodifikációra a franchise. In: Polgári jogi tudományos diákkör évkönyv., Budapest, 2001., 83. o.

megjelenik egy értékkel bíró név, valamint egy hozzá tartozó, értékkel bíró üzletviteli tapasztalat használati jogának átadása, s mindez társul az e jogokat átadó vállalkozó folyamatos támogatásával.”⁴⁸

A fent ismertetett nézetekkel szemben sajátos álláspontot képvisel *DARÁZS Lénárd*. Darázs szerint hiba a franchise, illetve a franchise jogviszony fogalmának pusztán jogi síkon történő meghatározása, jóllehet sokan tettek erre kísérletet Magyarországon.⁴⁹ Szerinte számos jogi elemet tekintetbe véve is a franchise gazdasági eleme a legerőteljesebb, egy komplex gazdasági jelenség, egy olyan vállalkozási forma, amelyben szerteágazó gazdasági hatások és strukturált érdekek érvényesülnek.

Darázs egyik írásában kifejti, hogy a franchise jogviszonynak, ezáltal a franchise fogalmának a lényege -, hogy a franchise átadó, mint jelentős piaci tapasztalatokkal rendelkező, egy már kipróbált, sikeres üzleti modellben tevékenykedő vállalkozás időlegesen közös hasznosításra átadja a szervezési, gazdasági, piaci, kereskedelmi, marketing stb. tapasztalatait, valamint védjegyét más vállalkozások, franchise átvevők számára. Megítélése szerint: „A franchise szerződés valójában mindig egy atipikus keretszerződés, amely rögzíti a franchise átadó és a franchise átvevő együttműködésének, a közös vállalkozási formának az alapvető struktúráját.”⁵⁰

Egy másik írásában Darázs kifejti továbbá, hogy a franchise kapcsolat egy komplex gazdasági jelenség, olyan vállalkozási együttműködési forma, amelyben szerteágazó gazdasági hatások és strukturált érdekek érvényesülnek.⁵¹

⁴⁸ KISS István: Franchise A-tól Z-ig, DASY Kft., Budapest, 2002., 11. o.

⁴⁹ DARÁZS Lénárd: Termékfelelősség a franchise rendszerekben. In: Libri Amicorum Studia E. Weiss dedicata ELTE Polgári Jogi Tanszék, Budapest, 2002., 60. o.

⁵⁰ DARÁZS Lénárd: A franchise díjak rendszere, Gazdaság és Jog, 2011/10. szám. 9. o.

⁵¹ MANDEL Katalin - DARÁZS Lénárd: Franchise vállalkozás, kiadja a Magyar Franchise Szövetség, Budapest, 2011., 111. o.

TATTAY Levente Csécsy Györgyhöz hasonlóan szintén a szellemi alkotások joga felől közelít. Álláspontja szerint a franchising nem más, mint egy olyan védjegyhasználati megállapodás, amelyben a legkülönbözőbb termékek és szolgáltatások sajátos értékesítési rendszere valósul meg a teljes üzleti know-how átadása alapján, és amelynek keretében egymástól jogilag és gazdaságilag független vállalkozók arra szereznek jogot, hogy üzleteiket egy adott rendszerben működtessék.⁵²

UJVÁRINÉ ANTAL Edit szerint a franchise szerződés a vállalkozások közötti tartós együttműködésként, zárt gazdasági és jogi kapcsolatrendszerként értékelhető, amely számos bizalmi elemet hordoz.⁵³ Másik megközelítése szerint a franchise szerződés használati jog átadására és annak eredményes megvalósításában való közreműködésre jön létre, ezt a franchise átadó kötelezettségeként említi, míg a franchise átvevő a koncepció önálló vállalkozásban való hasznosítására és díj fizetésére vállal kötelezettséget.⁵⁴

A szellemi alkotások területét tekinti kiindulási pontnak *PETKÓ Mihály* is. Petkó kifejti, hogy „a franchise szerződések tipikus keretei a szellemi termékekkel kapcsolatos vagyoni jogok átruházásának, hasznosításának.” Álláspontja szerint a franchising nagyon szoros kapcsolatban áll a know-how szerződésekkel, a gyakorlatban szinte összefonódik a két jogviszony.⁵⁵

A szellemi alkotások jogát tekinti kiindulópontnak *PAPP Tekla* is. Papp megállapítja, hogy „a franchise a know-how-hoz és kereskedelmi névhez kapcsolódó, valamint - a megállapodás tárgyától függően - más iparjogvédelmi vagy szerzői jogok együttese, amelyet áru forgalmazása vagy

⁵² TATTAY Levente: A szellemi alkotások joga, Szent István Társulat Az Apostoli Szentszék Könyvkiadója, Budapest, 2005., 396. o.

⁵³ BARTA-FAZEKAS-HARSÁNYI-KOVÁCS-MISKOLCZI-UJVÁRINÉ: Üzleti szerződések, Unió Kiadó, Miskolc, 2005., 400. o.

⁵⁴ BARTA-FAZEKAS-HARSÁNYI-KOVÁCS-MISKOLCZI-UJVÁRINÉ: Üzleti szerződések, Unió Kiadó, Miskolc, 2005., 400. o.

⁵⁵ PETKÓ Mihály: A szellemi alkotások hasznosításának jogi lehetőségei a magyar jogban. PhD értekezés., Miskolc, 2008., 271. o.

szolgáltatás teljesítése céljából használnak fel.”⁵⁶ Rámutat ugyanakkor arra is, hogy a franchising napjainkban egy vállalkozási formává nőtte ki magát, amely a gazdaság majd minden ágában népszerű.⁵⁷

Egyes vélemények ugyanakkor a franchising-ot egyfajta átadásvételnek⁵⁸, illetve know-how lízingnek⁵⁹ tekintik, azonban e közgazdasági szempontú fogalom-meghatározások nem nyertek teret a jogirodalomban.

6.2. Összegzés

Álláspontunk szerint a fenti fogalom-meghatározások módozatai is jól mutatják, hogy egységes szerkezetbe foglaltan, minden elemre kiterjedő, franchise fogalom megalkotása szinte lehetetlen. Mint látható, a jogirodalmi nézetek is valamely leglényegesebbnek tartott elem szemszögéből vezetik le a franchise fogalmát.

A magunk részéről azonban egyfajta hiányosságként értékeljük azt, hogy e fogalom-meghatározások egyike sem vizsgálja a fogalmat a versenyjog szemszögéből, annak ellenére, hogy az elmúlt évtizedben az európai - és egyben - a magyar jogalkotás szintjén is meglehetősen nagy teret nyert a versenyjogi megközelítés.

Úgy gondoljuk, hogy a fentiekben vázolt fogalomkonceptiók is pontosan mutatják, hogy egy komplex, minden szempontra kiterjedő, illetve minden szempontot (szellemi alkotás, közgazdasági személelmód, versenyjogi aspektusok stb.) felölelő franchise fogalom megalkotása nem lehetséges,

⁵⁶ PAPP Tekla: Atipikus jelenségek szerződési jogunkban, Lectum Kiadó, Szeged, 2009., 144. o.

⁵⁷ JENOVAI Petra - PAPP Tekla - STRIHÓ Krisztina - SZEGHŐ Ágnes: Atipikus szerződések, Lectum Kiadó, Szeged, 2011., 227. o.

⁵⁸ HETI VILÁGGAZDASÁG: Franchise melléklet, 1993. május 8-i szám.

⁵⁹ HAJDU Endre: Piacszerzés üzleti módszerek átadásával, Belkereskedelmi Kutató Intézet, Budapest, 1987., 5. o.

fogalom pusztán a fogalomalkotó által alapvetőnek ítélt szempontok figyelembe vételével történhet meg.

A fentiek okán ***a franchise-megállapodás álláspontunk szerint olyan vertikálisan szerveződő társaságok között létrejövő, szükségszerűen versenykorlátozó megállapodás, amelyben a franchise módszer alapját képező védett ismeret (know-how), védjegy, márkanév stb. jogosultja (franchise átadó) a franchise szerződésben meghatározott időtartam alatt ellenérték fejében feljogosítja a vállalkozót (franchise átvevő) a védett ismeret (know-how), védjegy, márkanév stb. saját üzleti kockázatára történő felhasználására.***

7. FRANCHISE FOGALOM A JOGALKOTÁS SZINTJÉN

Meg kell állapítani, hogy a magyar jogalkotás egzakt módon meghatározott franchise fogalmat nem kínál, ugyanakkor léteznek olyan részben a jogforrási rendszerbe illeszthető megoldások, amelyek elemzéséből számos következtetés vonható le a franchise fogalmát illetően.

7.1. Az 1994/322 Adózási kérdés

Az Adózási Kérdés - amely a „Franchise Szerződés” elnevezést viseli” - megfogalmazása szerint „A napi gyakorlatban a franchise szerződés elnevezés esetenként eltérő, egymástól különböző tartalmú szerződések megjelölésére szolgál, ezért a megítélés szempontjából a mindenkor konkrét szerződés tartalma a meghatározó. Amennyiben a klasszikus franchise szerződésről van szó, amely tartalmát tekintve egyfajta „rendszerbérlet”-nek minősül, a bérleti szerződésekre vonatkozó szabályokat célszerű figyelembe venni.”

7.2. 2003/122. Adózási kérdés

A franchise díj elszámolása tárgyában kiadott adózási kérdés nagy mértékben pontosította a korábbi adózási kérdés franchise definícióját. Az Adózási Kérdés szerint a franchise lényege, hogy a franchise-átvevő egy meghatározott díj ellenében a szerződésben rögzített időszakon keresztül jogosultságot szerez arra, hogy egyrészt hasznosítsa a franchise-átadó know-how-ját, másrészt, hogy bizonyos „rendszer” - szolgáltatásokat igénybe vegyen a franchise-átadótól.

7.3. A franchise-megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 246/1997 (XII.20.) Korm. rendelet

A 246/1997 (XII.20.) Korm. rendelet - a továbbiakban Rendelet - a franchise fogalma meghatározásának kérdését a szellemi alkotás joga felől közelítette meg. Véleményünk szerint a megközelítés módja nem lehetett pusztán egy egyszerű elhatározás, hiszen a Rendelet kibocsátásával egyező évben jelent meg a védjegyek és a földrajzi árujelzők oltalmáról szóló 1997. évi XI. tv.

A Rendelet megfogalmazása szerint „a franchise know-how-hoz és védjegyhez vagy kereskedelmi névhez kapcsolódó, valamint - a megállapodás tárgyától függően - más iparjogvédelmi vagy szerzői jogi jogok együttese, amelyet áru forgalmazása vagy szolgáltatás teljesítése céljából használnak fel.”⁶⁰

A Rendelet továbbá kísérletet tett a franchise szerződés fogalmának egzakt módon történő meghatározására is, mely ismerve a korabeli magyar jogszabályi meghatározottság, illetve az európai példák hiányát, nem tűnt egyszerű feladatnak.

⁶⁰ 246/1997(XII.20.)Korm. rendelet 4.§ a) pont.

A Rendelet szerint „a franchise-megállapodás olyan megállapodás - kivéve a kizárólag nagykereskedelmi megállapodást, - amelyben a franchise-adó ellenszolgáltatás fejében feljogosítja a franchise-vevőt a franchise-nak - a megállapodásban meghatározott áru forgalmazása, illetőleg szolgáltatás teljesítése céljából - meghatározott területen történő hasznosítására, és amely legalább a következőkre vonatkozó kötelezettségvállalást tartalmazza:

- ba)* Közös név, illetve üzleti megjelenés alkalmazása, valamint a megállapodásban meghatározott üzlethelyiség, illetve szállítóeszköz egységes megjelenítése;
- bb)* A franchise részét képező know-how-nak a franchise-adó által a franchise-vevő rendelkezésére bocsátása;
- bc)* Folyamatos kereskedelmi vagy műszaki támogatás nyújtása a franchise-vevő részére a franchise-adó által;”⁶¹

DARÁZS Lénárd egyik írásában⁶² felhívja a figyelmet arra, hogy a Rendelet nem a franchise szerződés jogi definícióját tartalmazza, hanem az csak bizonyos aspektusára világít rá. Egyetértve ezen állásponttal, megállapítható, hogy a Rendelet a szellemi alkotások jogának aspektusából közelít a franchise felé, ez pedig kifejezte az 1990-es évek közepének jogalkotási irányultságát.

A Rendeletet a 2790/1999 EK Bizottsági rendelet alapján megalkotott, a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet 2002. április 10. napjával hatályon kívül helyezte.

⁶¹ 246/1997 (XII.20.)Korm. rendelet 4.§ b) pont.

⁶² DARÁZS Lénárd: A franchise szerződés versenyjogi mentesítése, In: Franchise Évkönyv, Magyar Franchise Szövetség, Budapest, 1998.8. o.

7.4. A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről szóló 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet

Az 55/2002. (III.26.) Korm. rendelet - a továbbiakban Csoportmentességi Rendelet - a 2000-es évek első felének jogalkotási terméke volt, mely az Európai Unióhoz történő csatlakozást megelőzően is már hűen tükrözte az Európai Bizottság jogalkotási tendenciáját.⁶³

A Csoportmentességi Rendelet immáron nem egyedi „franchise-specifikus” jogszabály, hanem általános érvényű; valamennyi vertikális versenykorlátozó megállapodásra kiterjedő hatályú, már nem a franchise-megállapodások egyes csoportjainak, hanem „a vertikális megállapodások egyes csoportjainak”⁶⁴ mentesítéséről szóló szabályanyag.

A Csoportmentességi Rendelet a Rendelettel ellentétben a franchise definíciót nem határoz meg, mint ahogyan nem határozza meg a franchise-megállapodás fogalmát sem az Értelmező rendelkezések között. Ez álláspontunk szerint visszalépésként értékelhető a korábbi szabályozáshoz képest, különös tekintettel arra, hogy a franchise rendszerek száma az 1990-es évektől kezdődően robbanásszerűen nőtt, mindenféle „franchise-specifikus” jogszabályi háttér nélkül.

Mivel a Csoportmentességi Rendelet a franchise fogalmát nem határozza meg, ezért a jogszabály tárgyi hatályából vonhatunk le következtetést arra vonatkozóan, hogy mit értett a franchise alatt.

A Csoportmentességi Rendelet a „franchise fogalmat” meglehetősen tágan kezeli, nagyot merít e tekintetben. A Csoportmentességi Rendelet megfogalmazása szerint: „Az (1) bekezdésben meghatározott mentesülés kiterjed a szellemi tulajdonjogok vevőre történő átruházására vagy a vevő általi hasznosítására vonatkozó rendelkezéseket tartalmazó vertikális

⁶³ Lásd 2790/1999 EU Bizottsági rendelet

⁶⁴ Lásd a 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet elnevezése.

megállapodásra is, feltéve, hogy ezek a rendelkezések nem képezik a megállapodás elsődleges célját, és közvetlenül az áruknak vagy szolgáltatásoknak a vevő vagy annak vevői által történő felhasználására, értékesítésére vagy viszonteladására vonatkoznak. A mentesülés feltétele, hogy e rendelkezések a megállapodás szerinti áruk vagy szolgáltatások tekintetében ne tartalmazzanak az e rendelet alapján nem mentesített vertikális korlátozásokkal azonos célú vagy hatású versenykorlátozást.”⁶⁵

7.5. A vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről szóló 205/2011. (X.7.) Korm. rendelet

A 2011. október 22. napján hatályba lépett 205/2011. (X.7.) Korm. rendelet - a továbbiakban Új Csoportmentességi Rendelet - szintén nem nevesíti a franchise-t, illetve franchise-szerződést/megállapodást. Ennek tudható be tehát az is, hogy az Új Csoportmentességi Rendelet - követve a Csoportmentességi Rendelet irányvonalát -, franchise-, illetve franchise-megállapodás definíciót sem állít fel.

Mindezek ellenére, mégiscsak figyelemre méltó az Új Csoportmentességi Rendelet a tekintetben, hogy egy új fogalmat vezet be, a „szelektív forgalmazási módszer”⁶⁶ fogalmát. A „szelektív forgalmazási rendszer: olyan forgalmazási rendszer, amelyben a szállító vállalja, hogy a szerződés szerinti terméket vagy szolgáltatást, akár közvetlenül, akár közvetve, csak meghatározott kritériumok alapján kiválasztott forgalmazóknak adja el, és ezek a forgalmazók vállalják, hogy az ilyen termékeket vagy szolgáltatásokat nem szerződéses forgalmazók számára nem értékesítik a szállító által e rendszer működtetésére meghatározott területen.”

⁶⁵ 55/2002. (III. 26.) Korm. rendelet 1.§ (3) bekezdés.

⁶⁶ 205/2011. (X.7.) Korm. rendelet 1.§ 5. pont.

E fogalom számos olyan ismérvvvel bír, amelyet akár tekinthetnénk egy bizonyos szempontú franchise definíciónak is, azonban éppen azon ismérvek hiányoznak belőle, amelyek egy franchise fogalmat franchise fogalommal tehet; így többek között a teljesség igénye nélkül: a franchise részét képező know-how-nak a franchise-adó által a franchise-vevő rendelkezésére bocsátása, a megállapodásban meghatározott üzlethelyiség, illetve szállítóeszköz egységes megjelenítése, a közös név, illetve üzleti megjelenés alkalmazása stb.

7.6. A Magyar Franchise Szövetség által alkalmazott fogalom

A magyar jogirodalom egységesnek tekinthető véleménye szerint mindezidáig a leginkább kézzelfogható fogalom-meghatározást az Európai Franchise Szövetség Etikai Kódexének átültetésével a Magyar Franchise Szövetség Etikai Kódexe nyújtja - a továbbiakban Etikai Kódex -. Az Etikai Kódex szerint: „A *franchising* termékek és/vagy szolgáltatások és/vagy technológia piacra juttatásának (marketingjének) olyan rendszere, amely jogilag és pénzügyileg különálló és független vállalkozások, a Franchise Rendszergazda (Franchisor) és Egyéni Franchise Vállalkozói (Egyéni Franchisee) közötti szoros és folyamatos együttműködésén alapul, ahol a Franchise Rendszergazda megadja Egyéni Franchise Vállalkozóinak a jogot és kötelezi, hogy az Egyéni Franchise Vállalkozó a Franchise Rendszergazda koncepciójának megfelelő üzleti tevékenységet folytasson. A jog, egy közvetlen vagy közvetett pénzügyi ellenszolgáltatás fejében felhatalmazza és kényszeríti az Egyéni Franchise Vállalkozót arra, hogy használja a Franchise Rendszergazda kereskedelmi nevét és/vagy védjegyét és/vagy szolgáltatási márkajelét, know-how-ját, üzleti és technikai módszereit, eljárásait, és más iparjogvédelmi és/vagy szerzői tulajdonjogát, amelyet folyamatos kereskedelmi és technikai szolgáltatással támogat a felek között ezzel a céllal létrejött megállapodás keretében annak érvényességi időtartama alatt.”⁶⁷

⁶⁷ www.franchise.hu (Letöltés ideje: 2012. szeptember 13.)

Mint látható, e fogalom-meghatározás szintén a szellemi alkotás joga felől közelít, azonban nem szabad elfelejtenünk, hogy a franchise működésének lényegét mégiscsak egy hirtelen kipattant ötlet, és annak fizikai megvalósításának ideje alatt folyamatosan felgyülemlett ismeretanyagnak, tapasztalathalmaznak harmadik személy javára történő átadása adja.

8. FOGALOMALKOTÁSI MÓDOZATOK A KÜLFÖLDI JOGALKOTÁS SZINTJÉN

A külföldi jogalkotás szintjén megjelenő kísérletek is bizonyítják, hogy nem létezik egységes megközelítés, pusztán bizonyos „fő szempontok” léteznek.

Álláspontunk szerint téves lenne az a kiindulási pont, amely egy kalap alá venné egyes országok szabályozásait, hiszen nem hagyhatjuk figyelmen kívül azt a lényeges szempontot, hogy a fogalom-meghatározások gyakran eltérő jogalkotási időszakok termékei, amelyek az idők folyamán folyamatosan változtak.

Az alábbiakban tehát terjedelmi korlátok miatt, a teljesség igénye nélkül vázoljuk az egyes nemzetek jogalkotás szintjén megjelenő, releváns fogalomalkotási kísérleteit.

8.1. Az Amerikai Egyesült Államok

A modernkori franchising szülőhazájaként ismert Amerikai Egyesült Államok jogrendszere sajátos módon közelít a franchise szabályozásához. A jelen értekezésünkben a későbbiekben kifejtésre kerül, hogy az amerikai szabályozást „disclosure-típusú” névvel, kifejezéssel illetjük, tekintettel arra, hogy mind az egyes tagállamok szintjén mind pedig a szövetségi szinten megjelenő jogalkotás fő gerincét a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség szabályozása (*disclosure requirement*) adja.

A franchising definíciója kapcsán utalni kívánunk arra, hogy jelen pontban pusztán kizárólag a franchising szövetségi definícióját vizsgáljuk meg, tekintettel arra, hogy a dolgozat terjedelmi korlátai nem teszik lehetővé a tagállami szinten végzett fogalomalkotási kísérletek áttekintését, valamint a szövetségi szintű fogalom meghatározás szempontjából kiemelt jelentőségű szövetségi rendelet mélyreható vizsgálatának elvégzését sem.

A szövetségi szintű jogi szabályozás első tervezetei még 1971-ben fogalmazódtak meg („*Disclosure Rules*”). 1978-ban az átdolgozott rendelet-tervezet már a „*Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunity Ventures*” nevet viselte. Tulajdonképpen ez a tervezet tekinthető a végleges verziónak, amely 1979. október 21. napján léptett hatályba.

A kereskedelmi vállalkozásokra vonatkozó rendelettel⁶⁸ (a továbbiakban FTC-rendelet) a szövetségi kormányzat tehát a „disclosure - típusú” szabályozást alakította ki, melynek keretében megtörtént a franchise működtetése szabályainak meghatározása is. E jogszabályalkotás részét képezi a franchise fogalmának meghatározása is.

Az FTC-rendelet a franchise-t egy folyamatos kereskedelmi viszonynak, megállapodásnak nevezi, amelyben vagy a működtetés vagy a szerződés feltételei specifikusak vagy a franchise átadó szóban vagy írásban vállalja, hogy

- a) a franchise átvevő jogosult a franchise átadó márkaneve alatt franchise üzletet létrehozni vagy működtetni, abban a franchise átadó márkajelzése alatt árut értékesíteni vagy szolgáltatást nyújtani;
- b) folyamatos ellenőrzést tart fenn a franchise átvevő üzletvezetése felett, ezzel együtt folyamatos támogatást nyújt a franchise átvevő számára;

⁶⁸ Disclosure Requirements and Prohibitions concerning Franchising and Business Opportunity Ventures (Franchise Rule)

- c) ugyanakkor a franchise átvevőnek díjat kell fizetnie a franchise rendszerhez való csatlakozásáért, illetve az abban való részvételéért.⁶⁹

Az FTC-rendelet rögzíti, amennyiben bármelyik fentiekben felsorolt elem hiányzik, bármelyik feltétel nem teljesül, úgy a megállapodás nem minősül franchise-nak, nem tartozhat az FTC-rendelet hatálya alá, függetlenül a szerződés egyéb tartalmi elemeitől.⁷⁰

8.2. Kanada

Kanada esetében a franchise fogalmának meghatározása kapcsán a tagállami szabályozás áttekintése megkerülhetetlen, hiszen egzakt módon megalkotott franchise fogalom törvényi szinten csak tagállami jogalkotás szintjén létezik.

Alberta, Ontario, New Brunswick (NB), Prince Edward Island (PEI), és Manitoba; napjainkban ezen öt szövetségi állam rendelkezik a franchise-ra vonatkozó törvényi szintű szabályozással Kanadában. Itt meg kell azonban jegyezni, hogy a szabályozás szempontjából mintaállam az előbbieken felsorolt öt állam közül New Brunswick, melynek legújabb franchise-ra vonatkozó törvénye 2011. február 1-én lépett hatályba⁷¹.

Ontarióban 2000. június 8-án elfogadott „*Arthur Wishart Act*,”⁷² a 2007. január 1-én hatályba lépett Prince Edward Island-i „*Franchise Act*” (PEI Franchise Act), a fent említett New Brunswick-i „*Franchise Act*” (NB Act), és

⁶⁹ Disclosure Requirements and Prohibitions concerning Franchising and Business Opportunity Ventures § 436.1. h) pont.

⁷⁰ www.law.justia.com (Letöltés ideje: 2012. szeptember 14.)

⁷¹ NEW BRUNSWICK REGULATION 2010-92 under the Franchises Act (O.C. 2010-317)

⁷² „CHAPTER 3 An Act to require fair dealing between parties to franchise agreements, to ensure that franchisees have the right to associate and to impose disclosure obligations on franchisors”

a Manitoba állambeli „*Manitoba Act*”⁷³ a franchise-t üzleti együttműködés jogaként (*as a right to engage in a business*) definiálják, ahol

- a) a franchise átvevőnek egyszeri vagy folyamatos díjat kell fizetnie a franchise átadó részére a franchise üzlet működtetésének ideje alatt vagy a franchise rendszerhez való csatlakozás vagy a működés megkezdésének feltételeként;
- b) a franchise keretében a franchise átadó feljogosítja a franchise átvevőt a tulajdonát képező márkanév alatt valamely termék értékesítésére vagy szolgáltatás nyújtására, mely fölött a franchise átadó folyamatos ellenőrzést gyakorol, és egyben folyamatos támogatást is nyújt a franchise átvevő üzletének működtetése érdekében;
- c) a franchise átadó garantálja a termékértékesítéshez vagy szolgáltatásnyújtáshoz kapcsolódó javak, eszközök egyedi megjelöléssel ellátott fuvareszközökkel történő elosztását;

Az Alberta állambeli franchise szabályozás (*Alberta Act*) a franchise-t szintén egy üzletben való együttműködés jogaként határozza meg, melyben a termékek értékesítése vagy szolgáltatások nyújtása a franchise átadó vagy azok egy csoportja által készített, leírt kereskedelmi/üzleti terv alapján történik a franchise átadó neve, védjegye vagy reklámja alatt. Ez magában foglalja a franchise átvevő folyamatos fizetési kötelezettségét, ugyanakkor a franchise átadó vagy annak csoportjai folyamatos ellenőrzést gyakorolnak a franchise átvevő üzlete, illetve a franchise díj fizetése felett.

⁷³ Bill 15 THE FRANCHISES ACT. Meg kell azonban jegyezni, hogy 2012. október 1-én lép hatályba az új *Franchises Act*, amely ugyan 2010. júniusában került kihirdetésre, azonban a hatályba léptetésére mindezidáig nem került sor. Az új jogszabály nem hoz változást a franchise definíciója tekintetében.

8.3. Brazília

A franchise Brazíliában speciális törvényi szinten meghatározott. A franchise tárgyában 1994. december 15-én kihirdetett törvény⁷⁴ határozza meg a franchise rendszer működésére vonatkozó - a jogalkotó szerint legfontosabb - előírásokat. A törvény 11. cikkéből épül fel, melynek vázát a „disclosure - típusú” szabályozásból adódóan a franchise átadót a szerződéskötést megelőző időszakra terhelő tájékoztatásai kötelezettség teljesítésének szabályai alkotják.

A törvény a franchise fogalma kapcsán rögzíti, hogy „A franchise egy olyan rendszer, ahol a franchise átadó megadja a jogot a franchise átvevő részére, hogy a saját márkanévét és/vagy védjegyét használja, valamely termék(ek) értékesítésére vagy szolgáltatás(ok) nyújtására és alkalomszerűen azt a jogot is, hogy a franchise átadó által kifejlesztett üzleti módszert, technológiát használhassa ellenszolgáltatás fejében anélkül, hogy közöttük munkaviszony jönne létre.”⁷⁵

8.4. Észtország

Mint ahogyan arra *GIESLER, Jan-Patrick*⁷⁶ is utal egyik cikkében, az észt jog meglehetősen szűkszavúan közelít a franchise fogalmához.

A 2002. július 1-én hatályba lépett észt kötelmi jogi törvény⁷⁷ megfogalmazása szerint a franchise az, amikor egy személy - a franchise átadó átadja a tulajdonát képező szellemi tulajdon körébe tartozó jogokat és információkat, ideértve a kereskedelmi tapasztalatokat és know-how-t a franchise átvevő részére, annak érdekében, hogy a franchise átvevő a gazdasági vagy szakmai tevékenysége során azt használja.⁷⁸

⁷⁴ 8955/94 sz. törvény (Brazilian Franchise Law)

⁷⁵ 8955/94 sz. törvény (Brazilian Franchise Law) 2. Article.

⁷⁶ GIESLER, Jan-Patrick: Franchiserecht in den Baltischen Staaten, in *Franchise Erfolge*, 2004/4. szám, 10. o.

⁷⁷ Law of Obligations Act

⁷⁸ Forrás: www.franchiselawyers.net/reportestonia.htm; www.easteuropfranchise.org (Letöltés ideje: 2012. szeptember 14.)

Az észrt megfogalmazás szellemi alkotások joga aspektusú, a fogalom alapja a know-how, és kereskedelmi jogok átadása. Vélelmezhetjük, hogy a jogalkotót a fogalom meghatározása során nem a teljesség igénye vezette, hanem pusztán a franchise - álláspontja szerint - legfontosabb tartalmi elemén keresztül akarta kifejezni azt a szándékot, hogy a franchise-t elfogadható vállalkozási formának tartja és törvényi szinten kívánja a jogviszony kereteit meghatározni.

8.5. Litvánia

Figyelemreméltó, hogy a litván törvényhozó a 74. sorszámú törvény 2000. szeptember 6-án történő elfogadásával a Polgári Törvénykönyvben ⁷⁹ nevesíti a franchise szerződést, ezzel tehát a franchise szerződés önálló, *sui generis* szerződéstípussá vált a litván jogban. Mindezek mellett a litván jog világviszonylatban is talán egyedülálló módon a Polgári Törvénykönyv szintjén szabályozza a „sub-franchise” intézményrendszerét⁸⁰ is, jóllehet annak fogalmát ez esetben nem határozza meg a jogalkotó.

A 2001. július 1-én hatályba lépett új Polgári Törvénykönyv szerint a franchise szerződés keretében a jogosult (franchise átadó) feljogosítja a másik felet (használó) a szerződés szerinti díjazási feltételek mellett határozott vagy határozatlan időre a vállalkozói tevékenysége alatt a jogosultat megillető komplex jogok (cégnév-, védjegy-, használatának joga, védett kereskedelmi információk (üzleti titkok használatának joga) használatára.⁸¹

8.6. Olaszország

A 2004. április 21-én elfogadott törvénnyel⁸² Olaszország is bekerült azon államok közé, amelyek törvényi szinten szabályozzák a franchise-t.

⁷⁹ Civil Code of the Republic of Lithuania

⁸⁰ Civil Code of the Republic of Lithuania Article 6.768. A „sub-franchise” tulajdonképpen a master franchise szinonimájaként ismert, ezzel azonos franchise típust kell alatta érteni.

⁸¹ Civil Code of the Republic of Lithuania 6.766. Article. Forrás: www.eff-franchise.com (Letöltés ideje: 2012. szeptember 14.)

⁸² Nr. 129 of 2004.

Az olasz jog szerint, „A franchise megállapodás olyan megállapodás, amely két egymástól gazdaságilag, pénzügyileg független jogszerűen működő vállalkozás között jön létre, amelyben az egyik fél biztosítja a jogot a másik fél számára, hogy ellenszolgáltatás, díjazás ellenében iparjogvédelmi vagy szellemi tulajdon körébe tartozó jogokat, védjegyeket, kereskedelmi nevet, ipari mintát, know-how-t használhassa, technikai és kereskedelmi tanácsadásban, támogatásban részesüljön.”⁸³

Mindazonáltal az olasz jogi szabályozás „szépségét” a jogszabály komplex felépítése adja, hiszen a fogalom meghatározáson túlmenően a feleket megillető jogok és kötelezettségekre, a szerződés alakiságára, a díj fizetésére vonatkozóan kógens szabályokat is tartalmaz.

8.7. Spanyolország

Spanyolország szintén azon európai államok egyike, amelyik az elmúlt évtizedekben franchise-specifikus jogforrásokat alkotott, ezzel együtt - természetesen a franchise fogalmát is „törvényi” szintre emelte.⁸⁴

Az 1998. november 13-án kiadott rendelet⁸⁵ módosította a kisvállalkozásokról szóló törvény⁸⁶ 62. cikkelyét és rögzíti, hogy a franchising keretében folytatott kereskedelmi tevékenység abban áll, hogy egy vállalkozás, nevezetesen a franchise átadó, egy másik vállalkozóra, nevezetesen a franchise átvevőre átruházza a használati jogát egy a termékértékesítésre vagy szolgáltatásnyújtásra szakosodott rendszernek.⁸⁷

A fentiek alapján megállapíthatjuk, hogy a spanyol definíció akárcsak az észt fogalom, speciális, egyedi megfogalmazás. Már első pillantásra is szembetűnő, hogy a spanyol fogalom „know-how-mentes”, a know-how

⁸³ GIARRUSSO, Valentina: Franchise Agreements under Italian Law, Forrás: www.giambronelaw.com/franchise_agreements.pdf (Letöltés ideje: 2012. szeptember 14.)

⁸⁴ Real Decreto 2485/1998, de 13 de noviembre

⁸⁵ Real Decreto 2485/1998, de 13 de noviembre Article 2.

⁸⁶ Ley 7/1996 de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista

⁸⁷ FROEHLICH, Anette: EU - Verordnung zum Schutz des Franchise-Nehmers, Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main, 2004., 231. o.

kifejezést nem is említi; ezzel tehát a spanyol szabályozás - mindazonáltal, hogy a spanyol fogalom sem teljes értékű megfogalmazás - szembeemegy az uralkodó nézettel, mely a fogalom-meghatározás irányának a szellemi tulajdonhoz tartozó javak használatának átadását tekinti.

8.8. Svédország

A svéd jog az elmúlt évtizedben - az észak-európai államok közül egyedülállóan - önálló franchise-specifikus szabályozást alkotott.

A 2006. októberében hatályba lépett törvény⁸⁸ szabályozása ugyan tájékoztatás-specifikus („disclosure rules”), de a franchise fogalmának meghatározására is kísérletet tesz.

A törvény értelmében franchise megállapodás alatt olyan megállapodást értünk, amelyben a jogosult (*entrepreneur*), a mi olvasatunkban franchise átadó - megállapodik egy másik személlyel - ez a mi olvasatunkban a franchise átvevő -, hogy franchise átadónak a későbbiekben fizetett kompenzáció (díj) ellenében a franchise átvevő jogosult a franchise átadó termékértékesítésre vagy szolgáltatásnyújtásra kidolgozott speciális üzleti módszereit használni.

A törvény a megállapodás további feltételeként szabja, hogy a franchise átvevő a megállapodás alapján jogosult a franchise átadó megkülönböztető védjegyét valamint szellemi alkotásait használni, és a megállapodás által megkövetelt rend szerint együttműködni a franchise átadó által folyamatosan végzett ellenőrzés során.⁸⁹

8.9. Románia

A román jogban a franchise fogalma az elmúlt évtizedekben érdekes utat járt be. Az 1997. évet megelőző időszakban a franchise-t (franchise

⁸⁸ Law (2006:484) Swedish Disclosure Act

⁸⁹ SAGELL Dan-Michael: Franchising in Schweden, www.corporatelivewire.com, (Letöltés ideje: 2012. október 6.)

szerződést) még koncessziós szerződésnek tekintették, az elmúlt években ez a álláspont azonban jelentősen megváltozott.

Az 1997-ben hatályba lépett rendelet⁹⁰ a franchise-t termékek, szolgáltatások, technológiák kereskedelmi rendszerének tekinti, amely természetes és jogi személyek szoros együttműködésén alapszik, a felek pénzügyi szempontból egymástól függetlenek, amelyben az egyik személy (franchise átadó) megadja egy másiknak a jogot (befektető) üzlet működtetésére, termék vagy szolgáltatás nyújtására.⁹¹

A Rendeletet 1998-ban módosították,⁹² a módosítás pedig érintette a franchise fogalmát is. A jelenlegi hatályos megfogalmazás szerint a franchise egy kereskedelmi rendszer, amely természetes vagy jogi személyek tartós együttműködésén alapszik, akik pénzügyileg egymástól függetlenek, ami alapján egy speciális személy, a franchise átadó garantálja a másik fél, úgymint befektető részére a jogot, valamely termék, szolgáltatás, technológia fejlesztésére, hasznosítására.⁹³

8.10. Törökország

A török jog az ezredfordulón az EU tagállamokhoz hasonlóan a versenyjog oldaláról definiálta a franchise-t.

1998. december 16-án lépett hatályba a franchise-megállapodásokat a versenyjogi szabályok alól felmentő közlemény⁹⁴. Ezt a közleményt a vertikális megállapodások csoportmentesítésére 2002. július 14-én hatályba lépett közlemény⁹⁵ - a továbbiakban Közlemény - helyezte hatályon kívül,

⁹⁰ Government Ordinance no 52/28.08.1997.

⁹¹ MARTIS, Dumitru - MUSTATA, Razvan - ACHIM Sorin: The franchise system – a new challenge for Romania, Babes-Bolyai University, Faculty of Economics, Accounting Department, Cluj Napoca, *Forrás*: emnet.univie.ac.at/.../MatisMustataAchim.doc (Letöltés ideje: 2012. október 6.)

⁹² Law no 79/1998.

⁹³ Law no 79/1998. 1. Article.

⁹⁴ Block Exemption Communiqué regarding Franchise Agreements of the Competition Authority

⁹⁵ Block Exemption Communiqué on Vertical Agreements

melynek rendelkezései a franchise megállapodások esetében is alkalmazandóak.

A két közlemény közül az 1998-as Közlemény tartalmazott franchise fogalmat. Eszerint a franchise megállapodás olyan megállapodás, amelyben a franchise átadó feljogosítja a franchise átvevőt arra, hogy franchise üzletet hozzon létre termékértékesítésre vagy szolgáltatásnyújtásra, közvetlen vagy közvetett módon teljesített hozzájárulás ellenében.⁹⁶

A közlemény szerint egy megállapodás akkor tekinthető franchise megállapodásnak, amennyiben az legalább az alábbi elemeket tartalmazza:

- a) Az alkalmazott védjegy, levédett márkanév megjelölése, a szállító eszközök egységes megjelenésére vonatkozó adatok;
- b) A franchise átadó által átruházott know-how leírása;
- c) A franchise átadó általi kötelezettségvállalása a szerződés időtartama alatti folyamatos kereskedelmi és technikai támogatásra;

A Török Legfelsőbb Bíróság (*The Supreme Court*) egyik eseti döntésében a franchise megállapodást az alábbiak szerint definiálta: „A franchising egy hosszú időre szóló, folyamatos szerződéses jogviszony, amelyben az egyik fél, aki valamely termék vagy szolgáltatásnyújtásra szóló koncesszióval rendelkezik, garantálja a másik fél számára, illetve lehetővé teszi számára egy kereskedelmi üzlet működtetését általa meghatározott feltételek és időtartam alatt, és kötelezettséget vállal arra, hogy megfelelő támogatást nyújt és információkat szolgáltat az üzlet sikeres működtetéséhez.”⁹⁷

⁹⁶ www.franchise.org/uploadedFiles/F2012Turkey.pdf

⁹⁷ No.2001/4917

8.11. Ausztrália

Felismerve a franchise térnyerésének sebességét és a kiforratlan nemzetközi gyakorlatot, az ausztrál jogalkotó 1998-ban törvényt⁹⁸ alkotott a franchise-ról.

A törvény érdekessége, hogy érvényes franchise megállapodásnak tekinti mind az írásban, mind pedig a szóban kötött franchise szerződéseket és a ráutaló magatartással („*implied*”) kötött megállapodásokat is.⁹⁹

A fogalom-meghatározás szerint¹⁰⁰ a franchise megállapodás olyan megállapodás, amelynek keretében

- a) egy személy (franchise átadó) feljogosít egy másik személyt (franchise átvevő) arra, hogy szolgáltatásnyújtásra, termékértékesítésre szolgáló vállalkozást működtessen Ausztráliában a franchise átvevő által előírt és ellenőrzött marketing terv vagy üzleti terv alapján, a franchise átadó segítségével, javaslataival;
- b) az üzlet működése olyan védjeggyel, kereskedelmi szimbólummal vagy reklámmal hozható összefüggésbe, amely a franchise átadó vagy franchise átadók egy csoportjának a tulajdona vagy azt bérleti jogviszony keretében hasznosítja(ák);
- c) az üzlet beindítása vagy folyamatos működtetése érdekében a franchise átvevőnek díjat kell fizetni a franchise átadónak vagy a franchise átadók egy csoportjának;

A törvény¹⁰¹ megállapítja, hogy bizonyos jogviszonyok - tartalmuknál fogva - nem tartozhatnak a franchise megállapodás fogalma alá. Ezek az alábbiak szerint nevesíti:

- a) A munkáltató és a munkavállaló közötti jogviszony;

⁹⁸ Franchise Code of Conduct

⁹⁹ Franchise Code of Conduct 4 (1) Article.

¹⁰⁰ Franchise Code of Conduct 4 (2) Article.

¹⁰¹ Franchise Code of Conduct 4 (3) Article

- b) Társasági jogi jogviszony;
- c) Haszonbérleti, dologbérleti jogviszony;
- d) Kölcsön ügyletek;
- e) Az ausztrál állami vagy szövetségi szinten bejegyzett gazdálkodó szervezetek és annak tagjai közötti jogviszony;

9. A MAGYAR BÍRÓI JOGALKALMAZÁS ÁLTAL ALKALMAZOTT FOGALOM

A franchise magyarországi térhódításának elmúlt közel harminc esztendeje nem szolgáltatott elegendő esetet és ezáltal lehetőséget arra, hogy a magyar bírói jogalkalmazás határozott véleményt alkosson a franchise fogalmát, elhelyezkedését, valamint a jogviszony tartalmát illetően. Ezzel egyidejűleg meg kell állapítsuk azt is, hogy az az eseti döntés-halmaz, ami ehelyütt a vizsgálódás tárgyát képezi, - szemben például a német modellel - nem tekinthető a bírói jogalkalmazás által önállóan kialakított, esetről - esetre továbbfejlesztett jognak.

A magyar bírói jogalkalmazás egységesnek mondható álláspontja a franchise szerződéseket a Ptk.-ban nem nevesített, atipikus szerződéseknek ítéli meg,¹⁰² ugyanakkor a franchise fogalmi meghatározása tekintetében egységes és önálló álláspontot nem képvisel.

A kutatásaink szerint egyetlen rendelkezésre álló, a bíróság által kidolgozott fogalom-meghatározás szerint a franchise szerződés lényege, hogy „a szállító (franchiser) vállalat a kiskereskedelmi egységek számára megadja a jogot, hogy a piacon már bevezetett árut vagy szolgáltatást védjeggyel, kizárólagosan forgalmazza. A márka vagy védjegy használati jogának átadása

¹⁰² BDT2000.91, BH2003.269, Fővárosi Bíróság 3. Gf. 75655/2006/4 sz. ítélet, Debreceni Ítélőtábla Gf. IV.30.662/2007/6. sz. ítélet, Pest Megyei Bíróság 7.P.24.883/2007/10. sz. ítélet, Fővárosi Ítélőtábla 10.Gf.40377/2011. sz. ítélet

mellett kereskedelmi, pénzügyi, vezetési és egyéb piaci jellegű tanácsadást, szolgáltatást nyújt a kiskereskedőnek, aki ennek fejében díjat fizet.”¹⁰³

Ebből az eseti döntésből tehát az szűrhető le, hogy a bírói jogalkalmazás egyfajta szellemi alkotások joga felőli megközelítést alkalmaz a saját fogalom-meghatározása kapcsán, hiszen a kialakított fogalom a franchise szellemi alkotások körébe tartozó jegyeit emeli ki és határozza meg annak lényegi elemét.

Az utóbbi idők bírói jogalkalmazása azonban úgy tűnik szakít az önálló fogalomkialakítás módszerével. Ezt az álláspontot erősíti a Kúria által kiadott egyik elvi döntés is, amely a franchise fogalma tekintetében a Nemzetközi Franchise Szövetség, valamint „az amerikai szenátus” által elfogadott definícióból vezette le a franchise együttműködés lényegét,¹⁰⁴ valamint a Tolna Megyei Bíróság által hozott egyik anonimizált eseti döntés¹⁰⁵, amely a Franchising Etikai Kódexe által kidolgozott fogalmat alkalmazta a peres eljárás alapjául szolgáló jogvita eldöntése során.

Sokkal előremutatóbb, és mindenképpen értékelhető eredményeket ér el a bírói jogalkalmazás a franchise-ra irányadó normák meghatározásakor, melyet a franchise tipizálására alkotott koncepcióknál tárgyalunk.

¹⁰³ BH2003.269

¹⁰⁴ EBH2011.2355.

¹⁰⁵ Tolna Megyei Bíróság 13.Gf.40.062/2008/4. sz. ítélet

C. A FRANCHISE RENDSZEREK TIPIZÁLÁSA

A franchising annak ismertetőjegyei szerint csoportosítható. A jogtudomány és a joggyakorlat négy fő csoportosítási szempontot állított fel, melynek részletelemei azonban vitatottak.

A csoportosítás lehetséges többek között a franchise

1. tárgya;
2. tartalma;
3. belső felépítése;
4. a franchise átvevő pénzügyi és személyi önállósága;

szerint.

1. A FRANCHISE TÁRGYA SZERINTI CSOPORTOSÍTÁS

A franchising tárgyat tekintve szempontnak, az alábbi csoportokat állíthatjuk fel:

- a) *Termelési franchising*;
- b) *Szolgáltatási franchising*;
- c) *Technológiai franchising*, amelynek tárgya valamely termék előállítása és értékesítése (pld. Coca-Cola);
- d) *Értékesítési franchising*¹⁰⁶, amelynek tárgya meghatározott termék(ek) értékesítése,

A termelési franchising tárgya valamely áru franchise átvevő általi előállítása. A franchise átadó többnyire előállító vagy importőr.

A szolgáltatási franchising keretében a franchise átvevő megkapja a jogot arra, hogy egy meghatározott szolgáltatástípust a franchise átadó módszere és iránymutatásainak megfelelően nyújtson a saját vállalkozása, üzlete vagy akár védjegye alatt.

¹⁰⁶ RÁTKY Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai, Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1994., 18. o.

Meg kell azonban jegyezzük, hogy a gyakorlat nem tesz éles különbséget a termelési és a szolgáltatási franchising között, hanem azt vegyes franchising formának tekinti. Tipikus példája ennek a vendéglátóipar, az étterem-láncok, ahol nem pusztán valamely termék forgalmazása folyik, hanem e mellett szolgáltatásnyújtás is történik.

A technológiai franchising célja a termék előállítása és értékesítése egy személyben, a franchise átvevő személyében. A franchise átvevő feladata az előállítás, a termék feldolgozása, átdolgozása a franchise átadó által átadott know-how felhasználásával.¹⁰⁷

2. A FRANCHISE TARTALMA SZERINTI CSOPORTOSÍTÁS

A franchise tartalma alapján az alábbi csoportok különíthetők el:

- a) *A termék- vagy védjegyhasználati franchise*, melynek keretében az átadó egy termékhez kapcsolódó védjegy- vagy márkahasználati jogot ad át az átvevőnek;
- b) *Az üzleti franchise*, melynek keretében a franchise átadó nemcsak egy termék, szolgáltatás, vagy védjegy használatát engedi át az átvevőnek, hanem az egész vállalkozás sikeres működtetéséhez kapcsolódó stratégiai, marketing, minőségellenőrzési, számviteli, stb. ismereteket is.

3. A FRANCHISE BELSŐ FELÉPÍTÉSE SZERINTI CSOPORTOSÍTÁS

Egy másik csoportosítási módszer a franchise belső felépítése szerint lehetséges, nevezetesen annak megfelelően, hogy egy - két fokú, vagy egy többfokú franchise rendszerről van éppen szó.

¹⁰⁷ SKAUPY, Walther: Franchising - Handbuch für die Betriebs - und Rechtspraxis, Vahlen Kiadó, München 1987., 32. o.

GITTER Wolfgang szerint a franchise rendszerek túlnyomó része kétfokúnak tekinthető, hiszen a franchise szerződés egy franchise átadó és egy franchise átvevő között jön létre.¹⁰⁸ *HÖPFNER Claus* szerint azonban nemcsak kétfokú, hanem három- vagy akár több fokú franchise rendszerek is meghatározhatóak, amelyben a franchise átadók vertikálisan felépített rendszert alkotnak. A többfokú franchise rendszerekben az első szinten a franchise átadó tekinthető a franchise átvevőnek, aki tulajdonképpen „al-franchise átadó” a franchise átvevő számára, akinek megvan a joga arra, hogy a franchise-t egy nála alacsonyabb fokon értékesítse.¹⁰⁹

3.1. A franchise kereskedelmi szintek szerinti csoportosítása

A franchise belső felépítése keretében belül elkülöníthető csoportosítási módszer a franchise rendszerben résztvevő vállalkozások típusa és az általuk képviselt kereskedelmi szint alapján differenciál. Ebben az értelemben a franchise esetében az alábbi csoportok lehetségesek: előállító-előállító, előállító-nagykereskedő, előállító-kiskereskedő, (például egyéni vállalkozó), nagykereskedő - kiskereskedő.

4. A FRANCHISE ÁTVEVŐ PÉNZÜGYI ÉS SZEMÉLYI ÖNÁLLÓSÁGA SZERINTI TIPIZÁLÁS

A franchise átvevő pénzügyi és személyi önállósága alapján beszélhetünk a) teljes franchise-ról, b) részleg franchise-ról, valamint c) mini franchise-ról.

- a) *Teljes franchise* alatt értjük azt a rendszert, amelyben egy már működő vállalkozás egy új üzletág valamely részterületén franchise-rendszert működtet.
- b) *Részleg-franchise*-nak azt az esetet tekintjük, amikor a franchise átvevő egy már működő kereskedelmi üzletben egy értékesítési területet alakít ki,

¹⁰⁸ GITTER, Wolfgang: *Gebrauchüberlassungsverträge*, in: *Handbuch des Schuldrechts*, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Kiadó, 7. kötet, Tübingen, 1988., 474. o.

¹⁰⁹ HÖPFNER, Claus: *Kündigungsschutz und Ausgleichsansprüche des Franchisenehmers bei der Beendigung von Franchiseverträgen*, Peter Lang Kiadó, Münster, 1997., 39.o.

amelyben a saját franchise egységét működteti.

- c) *Mini-franchise* akként jellemezhető, hogy a franchise egység többnyire olyan méretű, hogy még a franchise koncepció alkalmazása sem teszi lehetővé önálló egzisztencia, megélhetés megalapozását.

Az utóbbi két csoportot egyes szerzők¹¹⁰ egymás szinonimájaként használják, amely abból eredhet, hogy voltaképpen a franchise egység (üzlet) mérete, pénzügyi keretei önmagában is akadályozzák olyan egységek kialakítását, melyek a megélhetést lehetővé tennék.

5. EGYÉB LEHETSÉGES CSOPORTOSÍTÁSI MÓDOZATOK

5.1. A Nemzetközi Franchise Szövetség által alkalmazott csoportosítás

A Nemzetközi Franchise Szövetség az általa közzétett¹¹¹ csoportosítási rend szerint a franchise két fő típusa különíthető el:

- a) *Értékesítési franchise (product distribution franchise)* esetében a franchise átadó licencbe adja a védjegyét és logóját a franchise átvevő részére, de tipikusan nem jogosítja fel a rendszerbe való belépéssel egy saját egység kialakítására. Ez egy szimpla értékesítési rendszer, melyben a franchise átvevő a franchise átadó termékeit értékesíti, ezáltal egy egyszerű szállítói-értékesítői jogviszony jön létre a felek között;
- b) *Business format franchise* esetében a Szövetség megfogalmazása szerint nemcsak a franchise átadó által forgalmazott termékeket, szolgáltatásokat vagy védjegyet használja a franchise átvevő, hanem a franchise értékesítési módszerének egészét, az üzleti terveket, a franchise egység működtetésének módszerét is implementálja.

A Szövetség álláspontja szerint ez utóbbi a leggyakrabban alkalmazott

¹¹⁰ LUKÁCS Mónika - SÁNDOR István - SZŰCS Brigitta: i.m. 186. o.

¹¹¹ www.franchise.org (Letöltés ideje: 2012. szeptember 14.)

franchise típus.

5.2. Az UNIDROIT Iránymutatása¹¹² szerinti tipizálás

Az Iránymutatás a franchise nemzetközi megjelenési formáját tekintve két típust nevesít, a *direct* és a *master franchising* típusokat.

A *direct franchising* esetében az Iránymutatás két altípus között tesz különbséget, az *unit franchising* és a *development agreements* keretében megjelenő franchising között.¹¹³

Mindezek mellett az Iránymutatás rögzíti, hogy a franchising - a Nemzetközi Franchise Szövetség által alkalmazott csoportosítási módszernek megfelelően - tipizálható az *industrial franchise*, *distribution franchise* és *service franchise* szerint is, továbbá nevesíti a *product distribution franchise* és a *business format franchise* típusokat is¹¹⁴.

5.3. A 4087/88 Bizottsági Rendelet által alkalmazott kategorizálás

A Rendelet preambuluma 3. bekezdésében a jogalkotó előrebocsátja, hogy a franchise annak tárgya alapján tipizálható, de számos csoportosítási mód is lehetséges.

A Rendelet alapvetően három típust nevesít, mely tipizálás tulajdonképpen a franchise tárgya szerinti csoportosítás egy sajátos formájának tekinthető:

- a) *Termelési franchise (industrial franchise, manufacturing of products)*
lényege valamely termék előállítására vonatkozó franchise rendszer felépítése;
- b) *Termék értékesítési franchise (distribution franchise, the sale of goods);*

¹¹² Guide to International Master Franchise Arrangements (Second Edition) Rome, 2007.

¹¹³ Guide to International Master Franchise Arrangements (Second Edition) Rome, 2007., 11-16. o., www.unidroit.org (Letöltés ideje: 2012. augusztus 24.)

¹¹⁴ Guide to International Master Franchise Arrangements (Second Edition) Rome, 2007., 248. o. (Letöltés ideje: 2012. augusztus 24.)

c) *Szolgáltatási franchise (service franchise, supply of services);*

A fenti tipizálásából megállapítható, hogy egy leegyszerűsített csoportosításról van szó, amely önmagában véve semmiképpen sem nevezhető egy több szempontú tipizálási formának, azonban álláspontunk szerint nem feltétlenül a részletekben elvesző csoportosítási mód kínálja a legjobb és legáttekinthetőbb modellt.

5.4. *Michael Martinek felosztási elmélete*

Michael Martinek egyik művében¹¹⁵ a franchising három jogi értelemben vett típusát különbözteti meg egymástól. Ez a felosztási elv mind a jogirodalomban mind pedig a jogalkalmazás területén messze ható vitákat váltott ki, és azóta is uralja a franchising-ról kialakult vitát Németországban és egész Európában egyaránt.

Martinek elmélete szerint a franchise rendszerekben a különböző fokon álló, egyedileg irányított és ellenőrzött franchise átadó és a franchise átvevő között szükségképpen egy összehangolt munkafolyamat, kooperáció jön létre, a franchise rendszerek ez alapján tipizálhatóak.

Martinek az alábbi fő franchising típusokat különbözteti meg:

a) *Szubordinációs - vagy érdekvédő franchising*

A rendszerben megkötött egyes franchise szerződések alapozzák meg mindig egy érdekmegőrző ügyviteli rendszerrel jellemezhető értékesítési kapcsolatot a franchise átadó és a franchise átvevő között.

A szubordinációs franchising esetében a vertikális csoport-összehangolás a franchise átadó által önkényesen kialakított rendszerirányításon alapul. E rendszerben jogi értelemben vett

¹¹⁵ MARTINEK, Michael: Franchising, Grundlagen der zivil- und wettbewerbrechtlichen Behandlung der vertikalen Gruppenkoordination beim Absatz von Waren und Dienstleistungen, R.v. Decker's Kiadó, Heidelberg, 1987., 246. o.

rendszerproblémaként jelentkezik a tőkeszegény, rendszerint függelmi viszonyban lévő franchise átvevők védelme a franchise átadói kizsákmányolástól, kijátszástól és a gazdasági csőd bekövetkezésétől.

b) *Partner-franchising*

A partner-franchising keretén belül Martinek megkülönbözteti a koordinációs,- vagy csere- franchising formáját, melyre hotelláncolatok egyes fajtáit (Sheraton, Holiday Inn), valamint egyes kiskereskedelmi rendszereket (Rodier, Benetton) állítja példaként. Ez a típus tulajdonképpen csereszerződéseken nyugszik a franchise átvevő számára telepített utasításhoz kötött érdekvédelmi vagy érdekérvényesítési főkötelezettség nélkül.

Ugyancsak a partner-franchising egyik altípusaként említi a koalíciós franchising-ot.

E típus esetében a franchise átadó és az átvevő jogi értelemben vett érdek közösséget hoz létre, mely szerződés alapján nyújtott szolgáltatások a kitűzött cél eléréséhez járulnak hozzá. Álláspontja szerint valamennyi franchise jogviszony egy polgári jogi társaságot (BGB-Gesellschaft) hoz létre a franchise átadó és franchise átvevő között, mert a feleknek nem csupán a minél jobb teljesítmény elérése az érdeke, hanem egy közös cél elérésének a közös érdeke is vezérli őket.

c) *Konföderációs vagy szövetségi franchising, tömb-franchising (Blockfranchising)*

Martinek szerint a partner - franchising harmadik és egyben legritkább típusa a konföderációs vagy szövetségi franchising, tömb - franchising. Martinek ez esetben egy minden az adott rendszerben résztvevőt magába foglaló, közös cél elérését kitűző szerződésből indul ki, amely a bilaterális egyéni kapcsolatokat egymás fölé helyezi.

A partner-franchising¹¹⁶ egyes típusai tulajdonképpen az értékesítési együttműködés formái, utasításhoz kötöttség és érdekvédelmi jelleg nélkül.

Meg kell azonban jegyezzük, hogy a Martinek-féle felosztás, illetve a felosztás elve már a maga idejében is számos vita tárgyát képezte, ez a felosztási módszer a későbbiekben meghaladottá vált.

LIESEGANG Helmut a német franchise jogirodalom egyik neves képviselője megjegyzi, hogy a Martinek-féle partner - franchising esetében nem franchising-ról, hanem tulajdonképpen egy vertikálisan szervezett rendszerről van szó¹¹⁷.

*MACK Manfred*¹¹⁸ valamint *GITTER Wolfgang*¹¹⁹ többnyire a koalíciós - franchising valamint a konföderációs - franchising kapcsán fogalmazza meg kritikáit. Álláspontjuk szerint gyakorlati szempontokkal nem igazolható Martinek azon megállapítása, miszerint a franchise jogviszony szükségképpen egyfajta polgári jogi társaságot hozna létre.

5.5. Az Európai Közösségek Bírósága által kialakított kategóriák

Az Európai Közösségek Bírósága egyik közzétett eseti döntésében¹²⁰ kifejtett álláspontja szerint a franchising fogalmát a konkrét szerződéses jogviszony tárgyát tekintve kell meghatározni, melyeknek a szerződés súlypontjának figyelembevételével az alábbi három típusát különböztette meg:

¹¹⁶ CANARIS, Claus-Wilhelm: Handelsrecht, C.H. Beck Kiadó, München, 2000., 387. o.: Canaris a partner-franchisingot - a vertikális franchising-gal összehasonlításban - horizontális franchisingként határozza meg, mely tartalmi jegyeit tekintve azonos típust takar.

¹¹⁷ LIESEGANG, Helmut: Beschreibung von Walther Skaupy, Franchising, Handbuch für die Betriebs- und Rechtspraxis, Neue Juristische Wochenschrift, 1990., 1525. o.

¹¹⁸ MACK, Manfred: Neuere Vertragssysteme in der Bundesrepublik Deutschland - Eine Studie zum Franchising, In: Industriegesellschaft und Recht, 5. Kötet, Bielefeld, 1975., 100.o.

¹¹⁹ GITTER, Wolfgang: i.m., 493. o.

¹²⁰ EuGH 1986. január 28-i ítélete /28.01.1986-Rs 161/84/, Neue Juristische Wochenschrift 1986., 1415. o.

- a) „Szolgáltatás-franchising” (*Dienstleistungs-Franchising*), melynek keretében a franchise átvevő a franchise átadó által biztosított név, kifejezés, logo, termékmegjelölés stb. alatt a szerződés tárgyát képező szolgáltatást nyújtja,
- b) „Termék-franchising” (*Produktions-Franchising*), mely jogviszonyban a franchise átvevő a franchise átadó utasításai szerint egy adott terméket állít elő, amelyeket a saját termékmegjelölése alatt értékesít,
- c) „Értékesítési-franchising” (*Vertriebs-Franchising*), mely szerződéses kapcsolatban a franchise átvevő azt a kötelezettséget vállalja, hogy az üzleti egységében kizárólag a franchise átadó termékmegjelölésével ellátott árukat forgalmazza.

A Szövetség a franchise megállapodások tekintetében több önálló megállapodás-típust nevesít. A Szövetség megjegyzi¹²¹, hogy mivel számos befektetési forma lehetséges, ezért a franchise megállapodások különböző típusai állnak a hálózat tulajdonosának a rendelkezésére. Ezek az alábbiak lehetnek:

- a) *Egy egység működtetésére szóló franchise megállapodás (single-unit, direct-unit franchise)*, amely egy egység létrehozására, működtetésére jogosítja fel a franchise átvevőt. Ez a leggyakoribb egyben legegyszerűbb franchise megállapodás típus.
- b) *Korlátlan számú egység működtetésére szóló franchise (multi-unit franchise)*, amelyen belül további két altípus határozható el élesen a Szövetség álláspontja szerint: a.) *Area development franchise*) b.) *Master franchise*.

Az *area development franchise* esetében a franchise átvevő megkapja a jogot arra, hogy egy meghatározott idő alatt több franchise egységet is kialakítson egy meghatározott földrajzi területen belül. Például a franchise átvevő köteles 5 év alatt az észak-magyarországi régióban 5 franchise egységet

¹²¹ www.franchise.org (Letöltés ideje: 2012. szeptember 12.)

létrehozni és működtetni. A franchise átadó ebben az esetben szélesebb jogokat biztosít a franchise átvevő számára, amely biztosítja a cél minél gyorsabb elérését, egy adott terület behálózását.

A *master franchise* esetében a franchise megállapodás jóval szélesebb jogokat biztosít a franchise átvevő számára, mint az előző típus. A különbség tulajdonképpen abban rejlik, hogy a franchise átvevő jogosult - vagy éppen a szerződés alapján köteles - egy adott földrajzi területen franchise egységeket kialakítani, azonban a franchise átvevőnek (*master franchisee*) is megvan a joga arra, hogy a „rendszer” továbbértékesítse harmadik személyek részére (*sub-franchisee*). Ezáltal a *master franchisee* átvesz a franchise átadótól (*master franchisor*) számos jogot és kötelezettséget, úgymint a folyamatos támogatásnyújtás vagy oktatás kötelezettségét vagy a különböző franchise díjak érvényesítésének jogát.

5.6. Master franchising

A master franchising az együttműködés intenzitása szempontjából nem tartozik külön kategóriába, hanem elméletileg mind a termék - vagy védjegyhasználati franchise-t, mind az üzleti franchise-t lehet master franchising-ként is üzemeltetni. Ez az oka annak, hogy a különböző csoportosítási módok jelentős részében a master franchising a franchising egyik meghatározó alaptípusaként szerepel.¹²²

A master franchising álláspontunk szerint a franchise egyik klasszikus értelemben vett formájának tekinthető, azon belül is az egyik fő franchise formának.

¹²² Lásd. I. Rész, D. 5.1. pont: „A Nemzetközi Franchise Szövetség által alkalmazott csoportosítás”; I. Rész, D. 6. pont: „A FRANCHISE RENDSZEREK TIPIZÁLÁSA A MAGYAR JOGTUDOMÁNYBAN”

Mint láttuk, az UNIDROIT által kidolgozott Modelltörvény¹²³ is tulajdonképpen a master franchising-ot tekinti kiindulópontnak. Ehhez persze hozzátartozik, hogy a nemzetközi magánjog egységesítését célul kitűző szervezetnek nyilvánvalóan egy „határokon átnyúló” forma alapján szükséges egységes keretrendszert kidolgoznia.

A master franchise lényegében nem más, mint a franchise exportja, illetve importja. A master franchising átvevő egy külföldi franchise rendszer használati és képviseleti jogát kapja meg adott területre, általában egy országra, de lehetséges országcsoportra, esetleg földrészre is. A master franchising a franchise nemzetközivé válásának gyakori formája, a résztvevőktől különös előkészítést és odafigyelést igényel, hiszen nem biztos, hogy egy rendszer, ami az egyik országban sikeresen működik, egy másik kultúrkörnyezetben is sikeres lesz.

A franchise rendszert tehát általában adaptálni kell, de úgy, hogy megőrizze eredeti jellemzőit, és közben beilleszkedjen a fogadó ország lehetőségeibe, szokásaiba, adottságaiba.

Az átvevő - master - egy-egy országra, vagy nagyobb földrajzi területre nézve szerzi meg a rendszer kizárólagos használatának és továbbadásának jogát, és így az adott területen tulajdonképpen franchise-átadóként adja át a rendszert a franchise-átvevők részére. Ez kiegészülhet azzal, hogy a master maga is működteti saját vállalkozásban a franchise-t, és emellett adja tovább a jogokat, de az is elképzelhető, hogy nem ad tovább jogosítványokat az átvevők részére, hanem a franchise-t az egész területen maga hasznosítja.

d’AVIS, Rita mindemellett nevesíti az ún. *ál-master franchising* rendszereket is¹²⁴, melyek megfogalmazása szerint az *area development franchising*-nak felelnek meg. Ebben a rendszerben az adott földrajzi területet fejlesztőnek a feladata franchise átvevők megnyerése az adott célterületen,

¹²³ Guide to International Master Franchise Arrangements

¹²⁴ d’AVIS, Rita in: GIESLER, Jan Patrick - NAUSCHÜTT, Jürgen: Franchiserecht, Luchterhand Kiadó, Köln, 2007., 1121. o.

amelynek érdekében a fejlesztő és a franchise átadó külön megállapodást¹²⁵ köt egymással.

5.7. Befektetési franchise¹²⁶ - más néven: nagy franchise

Ebben az esetben az átvevőtől igen nagy anyagi hozzájárulást kívánnak meg, ahol a tőkeerős átvevő személyesen a rendszer üzemeltetésében nem vesz részt, hanem üzletvezetőként, egyéb tisztségviselőként, mint szakember működik közre.

5.8. Konverziós franchise¹²⁷

Konverziós franchise alatt értjük egy már működő, önálló kereskedelmi hálózat franchise rendszerbe történő integrálását, konverzióját. A konverziós franchise esetén tehát a franchise átadó megadja a jogot egy tőle független rendszernek a franchise rendszer nevének, kereskedelmi nevének, védjegyének, és működési rendszerének használatára.¹²⁸

A konverziós franchise nagy előnye tehát, hogy franchise átadó már egy működő rendszert illeszt a saját rendszerébe, és nem kell semmilyen ráfordítást eszközölnie egy új franchise átvevő „beindítására”. A konverziós franchising legfőképpen az ingatlanforgalmazás, az utazásközvetítés, a hotel és motel szolgáltatások terén elterjedt.

HAWKINS, Mike egyik írásában megjegyzi, hogy az a franchise hálózat, amelyik mindezidáig nem alakította ki a saját konverziós franchise programját, hatalmas lehetőséget szalasztott el számos minőségi franchise átvevő

¹²⁵ Area Development Agreement (Gebietentwicklungsvertrag)

¹²⁶ LUKÁCS Mónika - SÁNDOR István - SZŰCS Brigitta: i.m. 186. o.

¹²⁷ Lásd: HARASZTI Mihály: Franchising – a vállalkozók csodafegyvere? Trademark Kft., Budapest, 1992. 26. o.

¹²⁸ Forrás: www.definitions.uslegal.com (Letöltés ideje: 2012. október 14.)

integrálására a saját franchise rendszerébe.¹²⁹

5.9. *Business format franchise*¹³⁰

Ebben a típusban a védjegy, a know-how és a teljes áruk forgalmazására, illetve szolgáltatás nyújtására szolgáló üzleti rendszer licencbe adásáról beszélhetünk. Az UNIDROIT által közzétett Iránymutatás¹³¹ a termékértékesítési franchise mellett a franchise másik fő típusaként nevesíti.

5.10. *Szociális franchise*

A szociális franchise gondolata tulajdonképpen az Európai Unió Foglalkoztatási és Szociális Bizottsága által 2012-ben elfogadott jelentéstervezete¹³² - a továbbiakban Jelentéstervezet - hatására született meg, igaz már ezt megelőzően is történt kísérlet e franchise típus leírására.¹³³ A Jelentéstervezet leszögezte, hogy az európai belső piac ökoszociális piacgazdaságának fellendítése során „a későbbiekben a szociális franchise modellekkel is érdemes lesz részletesen foglalkozni, hogy milyen szerepet tölthetnek be az ilyen típusú szociális vállalkozásokban.”¹³⁴

Ez az újfajta franchise a franchise egyik speciális formájaként definiálható, nemzetközi téren „*social franchising*”-ként nevesítik, magyarul társadalmi vagy szociális franchise-ként nevezhetjük. Ezzel a formával a franchise a szociális gazdaság bővítésének egy nagyon hatékony eszköze lehet. Így tekint e franchise formára az European Social Franchise Network (ESFN), azaz az európai szociális franchise hálózatokat összefogó szervezet

¹²⁹ HAWKINS, Mike: Franchising World 2012. Forrás: www.franchise.org. (Letöltés ideje: 2012. október 14.)

¹³⁰ www.franchisedirect.com (Letöltés ideje: 2012. október 14.)

¹³¹ Guide to International Franchise Arrangements (Second Edition) Annex 1. Franchising, General Notions, Rome, 2007., 248. o.

¹³² Jelentéstervezet - Kezdeményezés a szociális vállalkozásért- A szociális vállalkozásokat mint a szociális gazdaság és innováció kulcsszereplőit előmozdító szabályozási légkör kialakításáról (2012/2004 INI). Forrás: www.europarl.europa.eu (Letöltés ideje: 2012. október 14.)

¹³³ Lásd.: Franchise lap (Magyar Franchise Szövetség) II. évf. 3. szám, 2005. szeptember 12-13. o.

¹³⁴ Jelentéstervezet - i.m. 10. o.

is.

A szociális franchise hálózatok száma összeurópai szinten jelenleg eléri a 60-at, a hálózatokban dolgozó munkavállalói létszám pedig a 12.000 főt,¹³⁵ így tehát az európai gazdasági fejlődés erejét és irányait figyelembe véve a rendszer egy sajátos (önálló) vállalkozási formaként is definiálható.

A szociális franchise lényege tulajdonképpen egy szociális vállalkozás-hálózat kiépítése, amely a franchise legfontosabb ismérvei szerint működik, azonban szemben az üzleti franchise modellel, a szociális franchise valamilyen szociális, társadalmi érdeket, közérdeket szolgáló közhasznú tevékenységet végez. A fő különbség az üzleti franchise-hoz képest, hogy a szociális franchise esetében „a franchisor (vagy központ) részben vagy egészben a hálózatot alkotó tagvállalkozások tulajdonában áll,”¹³⁶ továbbá, hogy „a szociális franchise-hálózat nem a profitmaximalizálás érdekében, hanem elsősorban a tudástranszfer megvalósítása, az ötletek és modellek megosztása érdekében jön létre.”¹³⁷

A szociális franchise álláspontunk szerint egy új franchise típus megjelenését jelenti. Ezen új típus megjelenése alapjaiban érinti a franchise tárgya szerinti csoportosítási módszert, hiszen így a franchise tárgya alapján az üzleti franchise és szociális franchise típusok között tehetünk különbséget.

6. A FRANCHISE RENDSZEREK TIPIZÁLÁSA A MAGYAR JOGTUDOMÁNYBAN

Mindenekelőtt meg kell állapítanunk, hogy a franchising rendszerek tipizálása, illetve önálló kategóriák megfogalmazása, különös kihívást jelent a jogirodalom művelői számára. Találó lehet a hétköznapiakban gyakran

¹³⁵ www.socialfranchising.coop (Letöltés ideje: 2012. október 14.)

¹³⁶ Kutatás az alacsonyan képzettek iránti munkaerő-kereslet növekedését segítő kormányzati megoldások feltárására. Zárótanulmány - HÉTFA Kutatóintézet, Budapest, 2012., 47. o., www.hetfa.hu, (Letöltés ideje: 2012. október 14.)

¹³⁷ Kutatás az alacsonyan képzettek iránti munkaerő-kereslet növekedését segítő kormányzati megoldások feltárására. Zárótanulmány - HÉTFA Kutatóintézet, Budapest, 2012., 47. o. www.hetfa.hu (Letöltés ideje: 2012. október 14.)

hangoztatott „ahány ház, annyi szokás” mondás, hiszen a tipizálás egységes logika mentén haladva is számos eredményt hozhat. Az alábbiakban - a teljesség igénye nélkül - vázoljuk a magyar jogirodalom által felállított legmarkánsabbnak ítélt típuskonceptciók lényeges vonásait.

6.1. Jogirodalmi álláspontok áttekintése

*SCHMIDT János*¹³⁸ a magyar jogirodalomban az elsők között fogalmazza meg sajátos felosztási elméletét. Schmidt öt kategóriát különít el, így különbséget tesz termék forgalmazására irányuló franchising, gyártási engedélyre vonatkozó franchising, kereskedelmi név használatára vonatkozó franchising, területre koncentrálódó franchising, valamint személyhez, szervhez kötődő franchising között.

Az első típus esetében a franchise átvevő feladata a fogyasztásra szánt termék eladása a vásárlókhöz vagy viszont eladókhoz, a második típus esetében pedig a bevezetett márkanév használatán kívül a technológiát is átadják annak leírásával együtt. A franchise átadó a legkevesebb szolgáltatást a kereskedelmi név használatára vonatkozó franchising esetében nyújtja, hiszen mint ahogyan arra az elnevezés is utal, pusztán a kereskedelmi név használatáról van szó.

A területre koncentrálódó franchise rendszer lényege, hogy a franchise átvevő meghatározott földrajzi területen tevékenykedik, ezen belül újabb vállalkozókat vonhat be, további üzleteket nyithat. Meg kell jegyezzük, hogy ez a típus nagy hasonlóságot mutat a master franchise rendszerekkel.

A személyhez, szervhez kötődő franchising kapcsán Schmidt kiemeli, hogy e rendszer lényegét az adja, hogy a franchise szerződés tiltja további vállalkozók részére a rendszerhez való csatlakozást.

¹³⁸ SCHMIDT János: Franchise a jövő útja (?), *Külgazdaság*, 1991/6. szám 85. o.

Schmidt felosztási rendjével összefüggésben meg kell jegyezzük, hogy az nem határozza meg a tipizálás fő szempontját, ennél fogva keverednek benne a közgazdasági, szervezeti, és területi elemek, jóllehet a rendszerezés nem nélkülözheti annak fő szempontját.

KIRÁLY-VÉGI Ágnes szintén kísérletet tesz a franchise rendszerek csoportosítására.¹³⁹ Király-Végi a csoportosításának szempontjait is meghatározza, így megállapítja, hogy a csoportosítás lehetséges az üzleti gyakorlat és az üzleti tevékenység jellege szerint.

Az üzleti gyakorlat szempontjából két alapvető forma különíthető el, a termék értékesítésére és a márkanév használatára vonatkozó megállapodás-típus, illetve az üzleti formátumú franchise, amely a termék és a márkanév-használton túlmenően szabályozza az egész üzletvitelt is.

Az üzleti tevékenység jellege szerint Király-Végi említést tesz továbbá a konverziós franchise-ról is, azonban azt a gyakorlatban nem tekinti önálló típusnak.

Megállapítható tehát, hogy Király-Végi felosztási elmélete ugyan meghatározza a tipizálása módszerét, azonban az egyes típusok közötti határvonalak meghúzása mégsem tekinthető markánsnak, az üzleti gyakorlat szerinti csoportosítás pedig a franchise rendszer tárgya szerinti csoportosítást takarja. Ez, mint látni fogjuk további kategorizálási dilemmákat jelent a jogirodalom számára.

HARASZTI Mihály egyik művében¹⁴⁰ megállapítja, hogy a franchising kapcsán a szakirodalom négy fő típust különít el egymástól, *a gyártó/kiskereskedő franchise-t, a gyártó/nagykereskedő franchise-t, a nagykereskedő/kiskereskedő franchise-t és az üzleti formátumú franchise-t.*

¹³⁹ KIRÁLY-VÉGI Ágnes: A franchise vállalkozási forma lényege és létjogosultsága Magyarországon, *Külgazdaság*, 1992/2. szám, 20. o.

¹⁴⁰ HARASZTI Mihály: i.m. 26. o.

Az első esetben a gyártó a franchise átadó, a franchise átvevő pedig az, aki eladja a terméket. (pld. üzemanyag töltő állomások) A második típus szerint a gyártó egy önálló licenctulajdonos, aki a szerződésben rögzített feltételek betartása mellett engedélyezi a termék gyártását és önálló forgalmazását. (pld. Coca-Cola) A harmadik esetben két alkategória lehetséges. Az első alkategória szerint a kiskereskedők alkotnak vagy vásárolnak meg egy nagykereskedelmi rendszert és határozzák meg a saját működésük rendjét. A másik alkategória egy önkéntes megállapodást takar a nagy - és a kiskereskedő között.

Az üzleti formátumú franchise kapcsán Haraszti utal arra, hogy ez a típus adja a franchise klasszikus értelemben vett lényegét, ez képezi az általa megalkotott fogalom alapját.

Haraszti megállapítja továbbá, hogy a franchising fajtáinak meghatározása a legkülönbözőbb szempontok szerint lehetséges, különbséget tesz *konverziós franchise, családi franchise valamint zárt franchise* között.

A konverziós franchise rendszer lényegét álláspontja szerint a saját tulajdonú láncok franchise rendszerré való átalakítása adja, ugyanakkor megjegyzi, hogy nem tekinthető önálló fajtának, mindössze a rendszer kialakításnak technikája különbözik a többi változattól.

A családi franchise esetében a hangsúly az üzemeltetők egymás közötti viszonyán van, ezáltal a rendszer könnyebben eladhatóvá válik.

A zárt franchise rendszerrel kapcsolatban utal arra, hogy ez tulajdonképpen nem is tekinthető franchise-nak, hiszen a rendszer nem jogilag és pénzügyileg független magánvállalkozások formájában terjed, az egységekben dolgozók pedig nem független, önérdekelt vállalkozók, hanem alkalmazottak. „Abban az esetben nevezik így a hálózatot, ha egy külföldi

franchise rendszer mesterlicencét vásárolják meg, de magyar megvalósítása nem franchise formában, hanem saját tulajdonú hálózatban történik.”¹⁴¹

RÁTKY Miklós¹⁴² is kifejti, hogy a franchising rendszerek tipizálása korántsem egyszerű feladat. Rátky a tipizálás fő irányvonalának az üzleti tevékenység szerinti csoportosítást tartja. Megjegyzi ugyanakkor, hogy a tipizálás nehézségét többek között az adja, hogy részben mást értenek franchising alatt az USA-ban és mást az európai államokban. További problémát jelent a pusztán közgazdasági és a jogi megközelítés közötti különbség, hiszen a közgazdasági irodalom számtalan értelemben és különböző területeken használja a franchising fogalmát. A közgazdasági megközelítés különbséget tesz teljesítményprogram franchising, terjesztési program franchising, üzemeltetési módszer franchising, üzemrendszer franchising, és kereskedelmi franchising között.

Mindezek mellett Rátky rámutat arra, hogy a tipizálással összefüggő elemzésnek az üzleti tevékenység természetét kell követni. Eszerint álláspontja szerint három fő típust lehet elkülöníteni: a *termelési (technológiai) franchise-t*, *értékesítési franchise-t*, és a *szolgáltatási franchise-t*.

Rátky megjegyzi továbbá, hogy ez pusztán egyfajta felosztási logika, szerinte eltekintve a franchise rendszer tevékenységi körétől, más felosztási mód is lehetséges. Így megkülönbözteti a *teljes franchise-t* a *részleg-franchise-től* és e logika mentén haladva önálló kategóriaként jelöli a *befektetési franchise-t* és a *master franchise* rendszereket. A teljes franchise rendszer lényegét a gazdasági és jogi értelemben vett teljes önállóság adja, melyben a franchise átvevő az egységét a mindenkori rendszerelőírásoknak

¹⁴¹ HARASZTI Mihály: i.m. 28. o.

¹⁴² RÁTKY Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1994., 18. o., v.ö. RÁTKY Miklós: Franchising-körkép, Kereskedelmi Jogi Értesítő, 1994/9. szám, 4.-5.o.

megfelelően vezeti, a részleg franchise esetében pedig az érintett vállalkozó, mint tulajdonos az új részleg keretében franchise átvevő lesz egy kiegészítő, új munkaterületen. A befektetési franchise rendszer - egyes megfogalmazások szerint nagy franchise - lényegét a franchise átvevő által elvárt jelentős összegű befektetés, anyagi hozzájárulás adja, míg a master franchise rendszer esetében egy franchise átvevő megkapja azt a kizárólagos jogot, hogy a saját országában, franchise átadóként lépjen fel harmadik személlyel szemben.

CSÉCSY György szolgáltatási franchise, termelési franchise és működtetési franchise fő fajták között tesz különbséget.

Álláspontja szerint a *szolgáltatási franchise* lényege, hogy „a franchise átvevő a franchise átadó üzleti, kereskedelmi neve vagy áruvédjegye alatt a franchise átadó útmutatása szerint valamilyen szolgáltatási tevékenységet nyújt”. Termelési franchise-nak tekinti azt a franchise rendszert, amelyben a „franchise átvevő a franchise átadó útmutatásai alapján önállóan egy meghatározott árut állít elő és azt a franchise átadó áruvédjegye alatt értékesíti”. A működtetési franchise esetén pedig megjegyzi, hogy ebben a rendszerben „a franchise átvevő szerepe meghatározott áruknak a franchise átadó üzleti neve alatt történő értékesítésre korlátozódik.”¹⁴³

Csécsy ezt a kategorizálását egyik későbbi írásában¹⁴⁴ is fenntartotta.

*MIKLÓSSY Sándor Zoltán*¹⁴⁵ - Rátky Miklóshoz hasonlóan - szintén az üzleti franchise-t alkalmazza a komplex franchise rendszerek leírására, mindemellett önálló felosztási kategóriákat alkot. Álláspontja szerint az üzleti franchise rendszer lényege az, hogy „a franchise-átadó nemcsak egy termék, szolgáltatás vagy védjegy használatát engedi át a franchise átvevőnek, hanem

¹⁴³ CSÉCSY György: Adalékok a franchise fogalmának meghatározásához és a franchise szerződésekhöz, Jogtudományi Közlöny, 1995/5. szám 231. o.

¹⁴⁴ CSÉCSY György: Védjegyjog és Piacgazdaság, Novotni Kiadó, Miskolc, 2001., 173. o.

¹⁴⁵ MIKLÓSSY Sándor Zoltán: A franchise, Cég és Jog, 2000/9. szám, 29. o.

az egész vállalkozás sikeres működéséhez kapcsolódó stratégiai, marketing-, minőség-ellenőrzési, számviteli és egyéb ismereteket is átadja az átvevőnek.”¹⁴⁶

Jóllehet a csoportosításának szempontját nem határozza meg, három önálló kategóriát különít el, így megkülönbözteti egymástól a *termék- és védjegyhasználati franchise-t*, a „*disztribútor-dealer*” formát, és az *üzleti franchise-t*.

A termék- és védjegyhasználati franchise lényegét álláspontja szerint az adja, hogy a franchise átadó egy termékhez kapcsolódó védjegy vagy márkahasználati jogot ad át a franchise átvevőnek.

A „disztribútor-dealer” forma esetében kizárólagosságról van szó, a franchise átvevő jogot kap a franchise átadótól arra, hogy egy adott területen belül kizárólagos eladója legyen a vele szerződő gyártó termékének, ugyanakkor a franchise átadó kiköti, hogy a franchise átvevő biztosítsa az általa elvárt kiszolgálási minőséget.

DARÁZS Lénárd¹⁴⁷ megállapítja, hogy minden csoportosításnak van öncélúsága, hiszen a gyakorlatban a felek nincsenek tekintettel az egyes csoportosítási szempontokra. Darázs Lénárd a legfontosabb önálló típusnak a kereskedelmi franchise-t tekinti, ugyanakkor megállapítja azt is, hogy ez a típus is strukturálódik aszerint, hogy a franchise átvevő a kiskereskedelmi forgalomban általa eladott terméket honnan szerzi be. Lehetséges csoportosítási módszernek tartja azt is, hogy a franchise átvevő milyen jogi konstrukcióban szerzi be az árut és értékesíti azt a fogyasztóknak.

Darázs különbséget tesz továbbá a szolgáltatási franchise és a termelési franchise rendszerek között, álláspontja szerint a csoportosítás csúcsát azonban a vegyes franchise képezi. A vegyes franchise lényegét véleménye

¹⁴⁶ MIKLÓSSY Sándor Zoltán: I.m.: 29. o.

¹⁴⁷ DARÁZS Lénárd: Termékfelelősség a franchise rendszerekben, In: Weiss Emília Jubileumi kötet Budapest, 2002., 65. o.

szerint az adja, hogy a franchise tárgya vonatkozásában az egyes tevékenységek keverednek, így például a kereskedelmi franchise legkülönbözőbb formáiba beépülnek a szolgáltatási és a termelési franchise rendszerek egyes elemei, vagy például „a termelési franchise esetén a terméket előállító franchise átvévőn kívül a franchise átadó is részese a termék értékesítési láncolatának is.”¹⁴⁸

Darázs a fentiekben fölvezetett csoportosítási módot későbbi írásában is fenntartotta.¹⁴⁹

Van olyan vélemény, amelyik a tipizálás kapcsán a fő szempontnak a franchise rendszer tárgyát tekinti. E szerint tesz különbséget a termelési (technológiai), az értékesítési és a szolgáltatási franchise között, ugyanakkor „más szempontú csoportosítás is lehetséges”. Így master-franchise, teljes franchise, részleg franchise és befektetési franchise kategóriák állíthatóak fel, mint lehetséges franchise kategóriák.¹⁵⁰

*TATTAY Levente*¹⁵¹ a franchise négy nagy típusát különbözteti meg: a master franchise-t, a szolgáltatási franchise-t, a termelési franchise-t és a működési franchise-t. A működtetési franchise kapcsán rögzíti, hogy ennek lényegét egy meghatározott árunak a franchise átvévő által a franchise átadó neve alatt történő értékesítés adja, példaként az üzemanyag töltő állomásokat hozza fel.

*ÚJVÁRINÉ Antal Edit*¹⁵² a szerződés tárgya és a jogok gyakorlása szempontjából osztályoz. A szerződés tárgya szerint termelési, értékesítési és szolgáltatási franchise között tesz különbséget, ugyanakkor ő is megjegyzi,

¹⁴⁸ DARÁZS Lénárd: i.m. 66. o.

¹⁴⁹ DARÁZS Lénárd: Vertikális kartellek, Complex Kiadó, Budapest, 2007., 222.-223. o.

¹⁵⁰ LUKÁCS Mónika - SÁNDOR István - SZŰCS Brigitta: i.m. 16. o.

¹⁵¹ TATTAY Levente: A szellemi alkotások joga, Szent István Társulat az Apostoli Szentszék Könyvkiadója, Budapest, 2005., 397. o.

¹⁵² BARTA-FAZEKAS-HARSÁNYI-KOVÁCS-MISKOLCZI-ÚJVÁRINÉ: Üzleti szerződések, Unió Kiadó, Miskolc, 2005., 402. o.

hogy többféle csoportosítási módszer lehetséges. A jogok gyakorlása szempontjából egyik típusnak tekinti a master franchise-t, emellett a kizárólagos és a nem kizárólagos franchise-t nevesíti önálló típusként. A kizárólagos franchise lényegét az adja, hogy a franchise átvevő kizárólag a franchise átadó termékét forgalmazhatja, ugyanakkor az átadó sem adhat új egység nyitására engedélyt harmadik személynek. A nem kizárólagos franchise esetében ez a korlátozás álláspontja szerint nem áll fenn, a franchise átadó másoknak is adhat engedélyt a rendszer használatára.

Egyik későbbi írásában önálló típusként nevesíti a fő franchise (*master franchise*) rendszereket, emellett párhuzamosan fenntartja a fentiekben említett csoportosítási módszerét.¹⁵³ FÉZER Tamás¹⁵⁴ a csoportosítás több módszerét említi, ezek közül pedig a franchise átadó és a franchise átvevő közötti viszony, a rendszer uniformizáltsága, a rendszer tárgya és a rendszer formálásába való részvétel alapján történő osztályozást részesíti előnyben.

A franchise átadó és a franchise átvevő viszonya alapján hierarchikusan szerveződő és partner franchise rendszer között tesz különbséget, melyben a hierarchikus rendszert a szoros alá - fölérendeltség, a partneri rendszert pedig a mellérendeltséggel párosuló érdekegyenlőség jellemzi.

A rendszer uniformizáltsága kapcsán egyik típusnak tekinti az üzleti franchise-t, amelynek lényege a franchise rendszer teljes átvétele, másik típusként a kiskereskedelem körében szokásos franchise-t nevesíti, melynek jellemzője az árubeszerzés és a piaci megjelenés közös módszere, ugyanakkor más tevékenységek tekintetében a rendszer tagjait nagyfokú önállóság illeti meg.

A rendszer tárgya tekintetében a klasszikus értelemben vett felosztást követi, így különbséget tesz a szolgáltatási, az értékesítési és a termelési franchise rendszerek között.

¹⁵³ BARTA-FAZEKAS-HARSÁNYI-KOVÁCS-MISKOLCZI-UJVÁRINÉ: Üzleti szerződések, Unió Kiadó, Miskolc, 2009., 312-313. o.

¹⁵⁴ CSÉCSY-FÉZER-KÁROLYI-PETKÓ-TÖRŐ: A gazdasági szféra ügyletei, Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen, 2009., 183. o.

Fézer a franchise rendszer formálhatósága szempontjából is rendszerez. Megállapítja, hogy a franchise átvevő nem csupán „elszenvedője” lehet az adott rendszernek, hanem adott esetben maga is részt vehet annak formálásában. E tekintetben teljes, befektetői, mini-franchise és master franchise rendszereket nevesít. Megállapítja, hogy a teljes franchise rendszere jogilag és pénzügyileg egymástól teljesen független partnerek között jön létre, a befektetői franchise viszont már egy tőkeerős franchise átadót feltételez, aki jelentős befolyással működteti a rendszert egy adott területen, míg a mini-franchise esetében a franchise átvevő pusztán profilbővítésként kapcsolódik be a rendszerbe. A master franchise lényegét pedig álláspontja szerint az adja, hogy az átvevőnek joga van al-franchise-t is engednie.¹⁵⁵

NOCHTA Tibor¹⁵⁶ a franchise tipizálása kapcsán az USA jogára tekint, ez alapján az ún. „*produkt distribution franchising*” és a „*business-format franchising*” között tesz különbséget. Ez tulajdonképpen a kontinentális jogirodalom által is megfogalmazott két típus, az értékesítési és az üzleti franchise fogalmát jelöli. Megállapítja, hogy mindkét esetben a szerződés tárgyának van szerepe tartalmi szempontból, így a „*produkt distribution franchising*” tárgya egy konkrét termék értékesítése, a „*business-format franchising*” esetében pedig egy szolgáltatás nyújtására jön létre megállapodás a felek között.

PAPP Tekla¹⁵⁷ feltérképezhetetlennek tartja a franchise megjelenési formáit, ugyanakkor önálló, több szempontú kategorizálást alkalmaz a franchising leggyakrabban előforduló típusait illetően. Egyrészt a szerződés tárgya szerint distinkciónál, és ily módon három fő típust különít el: a szolgáltatási franchise-t, az értékesítési franchise-t és a termelési franchise-t.

¹⁵⁵ CSÉCSY-FÉZER-KÁROLYI-PETKÓ-TÖRŐ: i.m. 184. o.

¹⁵⁶ NOCTA Tibor - KOVÁCS Bálint - NEMESSÁNYI Zoltán: Magyar polgári jog Kötelmi jog-Különös rész, Dialógus Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 2008., 278. o.

¹⁵⁷ PAPP Tekla: Atipikus szerződések Egyetemi jegyzet, Szegedi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Tyras Nyomda, Szeged, 2009., 145. és azt követő oldalak

Ugyanakkor meghatároz más csoportosítási lehetőséget is, így - akárcsak a már elemzett Haraszi Mihály felosztási elmélete esetén - a franchise rendszer uniformizáltsága szerint megkülönböztet kis-és/vagy nagykereskedői valamint üzleti formátumú franchise-t.¹⁵⁸

Mindezek mellett Papp aszerint is rendszerez, hogy a franchise átvevő milyen módon vesz részt a rendszerjellegű vállalkozásban. Eszerint - a fentiekben elemzésre került Rátky Miklós felosztási elméletével egyezően - különbséget tesz teljes franchise, részleg (mini) franchise és befektetői (nagy) franchise között.

Szükségességnek tartja a strukturális ismérvek szerinti felosztást is, így különbséget tesz alárendeltségi és partneri franchise között. Megjegyzi, hogy az alárendeltségi franchise esetében pusztán vertikális kapcsolat áll fenn a rendszer résztvevői között, a partneri franchise esetében ezzel ellentétben érdekegyenlőség áll fenn a felek között, és horizontális kapcsolat is kialakul. E szerint megállapítja, hogy a partneri franchise nem homogén, - Michael Martinek elméletéhez hasonlóan - három altípusa különíthető el, a koordinációs, a koalíciós és a konföderációs franchise.¹⁵⁹

A franchise rendszerek internacionalizálásának tekinti egyéb speciális rendszerek megjelenését, így említést tesz a közvetlen (direct) franchise-ról, a családi franchise-ról és a kisebbségi franchise-ról. A közvetlen (direct) franchise esetében megkülönbözteti az unit franchise-t és a development franchise-t. A „az első altípusnál földrajzi és kulturális értelemben is egymáshoz közelálló országokban tevékenykednek a franchise hálózat szereplői, míg a második altípusnál a franchise-hálózat egymástól (mindkét értelemben) távollevő országok között teremti kapcsolatot.”¹⁶⁰

¹⁵⁸ PAPP Tekla: i.m. 146. o.

¹⁵⁹ PAPP Tekla: i.m., 147. o.

¹⁶⁰ PAPP Tekla: i.m., 147. o.

Papp Tekla a franchise rendszerek tipizálása kapcsán kialakított álláspontját egyik későbbi írásában¹⁶¹ is fenntartotta.

6.2. A franchise, mint polgári jogi társaság

Mint arra utaltunk, Németországban *MARTINEK, Michael*¹⁶² révén terjedt el az a nézet, mely a franchise-t polgári jogi társaság speciális formájának tekinti. Magyarországon először - és egyedüli módon - *TÓTH Zoltán* hangsúlyozta, hogy a franchise tulajdonképpen egy polgári jogi társaságként definiálható¹⁶³.

A Polgári Törvénykönyv 568.§ (1) bekezdésének elemzése alapján megállapíthatjuk, hogy polgári jogi társaságot létrehozhatnak a felek nem csupán közös céljaik megvalósítására, hanem közös gazdasági érdekeik előmozdítására is. Ha tágabb értelemben értelmezzük a fogalmat - mely azonban lényegesen leront(hat)ja a jogalkotói szándékot - „*quasi polgári jogi társaság*” jön létre, ha a felek közös gazdasági érdekeik érdekében olyan szerződéses jogviszonyt hoznak létre, mely e kívánt hatás kiváltására alkalmas. ***Tételes jogi szempontból tehát nincs akadálya annak, hogy a franchise-t, és annak bizonyos formáit polgári jogi társaságnak tekintsük.*** Mégis, talán túl egyszerű és felületes lenne az ekként való definiálás, ugyanis súlyos dogmatikai és fogalmi kifogások merülhetnek fel ezzel kapcsolatban. E kifogásokat, kételyeket az alábbi megállapítások köré csoportosíthatjuk:

1. A franchise alapvető eleme a felek pénzügyi és jogi önállósága. Ezt az önállóságot megkérdőjelezi a polgári jogi társaságok egyik jellemző vonása, hogy e sajátos jogviszonyban a felek jogai és kötelezettségei

¹⁶¹ JENOVAI Petra - PAPP Tekla - STRIHÓ Krisztina - SZEGHŐ Ágnes: Atipikus szerződések, Lectum Kiadó, Szeged, 2011., 228. o.

¹⁶² Lásd. I. Rész, C., 5.4. pont

¹⁶³ TÓTH Zoltán: Franchising. Alapok és cartelljogi megítélés. in: Polgári Jogi Dolgozatok, MTA 179-207. o.

összemosódhatnak. Annak ellenére érvényesülhet ez a megállapítás, hogy a polgári jogi társaság nem jogalany.

2. A két kategória (franchise és polgári jogi társaság) „házasítása” azért sem szerencsés, mert a franchise szerződésnek polgári jogi társaságként való definiálása kiolthatja a franchise hatékonyságának egyik legfontosabb gazdasági mozgatórugóját, az átadó és az átvevő közötti munka- és kockázatmegosztást. Tehát, ha az átvevő nemcsak a helyi forgalmazással és marketinggel törődik, hanem akár jogilag kikényszeríthető eszközökkel a rendszer jellegének megváltoztatására törekszik, illetve az átadó ellenőrzési és utasítási jogait nem érvényesítheti, akkor nem igen lehet franchise -ról beszélni. A franchise tehát a polgári jogi társaságokkal ellentétben a felek mellérendeltségi viszonyán belül is létrehoz egy nem jogi értelemben vett alá-fölérendeltséget, mely a rendszer működőképességéhez nagyban hozzájárul.

3. A rendszert nagyban gyengítheti, ha az átadó nem ellenőrizheti, nem is utasíthatja, és a hálózat presztízsének megóvása érdekében nem zárhatja ki a „renitens” átvevőt, ugyanakkor nem is működhet másként jól, minthogy a felek szorosan együttműködnek, egymás véleményét figyelembe veszik.

6.3. Kritikai észrevételek

Mint láttuk, a franchise rendszerek tipizálása, kategóriákba sorolása egyes típusjegyek hangsúlyának az alapulvételével születtek. Gyakori az átmenet és a kapcsolódási pont az egyes típusok, kategóriák felállításai között, amely önmagában is azt mutatja, hogy egy egységes, minden szempontot figyelembevevő kategorizálás nem lehetséges.

Álláspontunk szerint kizárólag nagy, átfogó kategóriák, típusok elkülönítése lehet célravezető, mert a franchise flexibilitása okán tulajdonképpen bármely tárgyú franchise bármely típus keretében előfordulhat. Akár a hazai akár a nemzetközi csoportosítási modelleket is

vesszük alapul, meg kell állapítanunk, hogy azok lényegében a franchise tárgya, illetve tartalma szerinti csoportosítási módszerek talaján gyökereznek, ezek a kiinduló pontok.

Vitatható azonban az üzleti franchise, kereskedelmi franchise típusok elkülönítése, illetve nem világos e típusok megkülönböztetésének oka, indoka. Legkézenfekvőbb csoportosi módszert álláspontunk szerint a klasszikus felosztási elv, a franchise rendszer tárgya és típusa szerinti felosztás kínálja, a jogtudomány által kidolgozott kategóriák pedig tulajdonképpen alkategóriaként, vagy éppen vállalkozás típusként (pld. kiskereskedői, nagyvállalkozói franchise) integrálhatóak a franchise rendszer tárgya és tartalma szerinti főkategóriákba. Ezek az alkategóriák nevezhetőek univerzális kategóriáknak is, hiszen azok bármely tárgy és tartalom szerint elkülöníthető franchise esetében megjelenhetnek.

Egyfajta hiányosságként értékelhető viszont a földrajzi szempontú kategorizálás elmaradása. Jóllehet jogalkotási szinten e csoportosítási mód - mint láttuk pld. az UNIDROIT esetében - ugyan közvetlenül nem került felállításra, azonban a gyakorlatban mégis létező kategóriákról van szó.

E körben szükségesnek érezzük elkülöníteni a nemzetközi franchise rendszereket a nemzeti franchise rendszerektől. Míg előbbit az utóbbi időben rohamos léptekben fejlődő master franchising rendszerek jellemzik, addig az utóbbi esetében a master franchising típus alkalmazása „fogalmilag” kizárt.

D. A FRANCHISE SZERZŐDÉS ALANYAI

A franchise szerződés aláírásával a felek között egy kétpólusú jogviszony jön létre.

A franchise szerződés alanya egyik oldalról a rendszergazda, vagy más néven a franchise átadó, amelynek a franchise szerződés szerinti kötelezettsége, hogy átadja a jogot a szerződő partner - franchise átvevő - részére, hogy a márkaneve mellett használja az általa kidolgozott és kipróbált egyedi ismérvekkel bíró üzleti modellt, azaz a franchise koncepciót.¹⁶⁴

A Magyar Franchise Szövetség Etikai Kódexe megfogalmazása szerint „a Franchise Rendszergazda a franchise hálózat kezdeményezője. A hálózat magából a Franchise Rendszergazdából és Egyéni Franchise Vállalkozóiból áll, mely utóbbiaknak a Franchise Rendszergazda a hosszú távú felügyelő gondnoka.”¹⁶⁵

Úgy gondoljuk, hogy a Magyar Franchise Szövetség által használt megfogalmazás (*hosszú távú felügyelő gondnok*) jogi értelemben meglehetősen problematikus. Ez adódik egyrészt abból, hogy a franchise átadó jogi értelemben semmilyen formában sem törvényes képviselője a franchise átvevőnek. Nyilvánvaló, hogy a képviselői minőség pusztán üzleti szempontból értelmezhető, úgy mint a franchise átadó a franchise rendszer tulajdonosa és a rendszer képviselője harmadik személlyel szemben. Másrészt problematikus azért is, mert a gyakorlatban, az üzleti életben csekély valószínűséggel állhatnak fenn a gondnokkirendelés feltételei, így tehát nem lenne életszerű az e fajta szabályozás. Ez utóbbi tovább erősíti abbéli meggyőződésünket, hogy a gondnok kifejezés használata félreértésre ad okot és minden jogi alapot nélkülöz, értelmetlen.

¹⁶⁴ Mandel Katalin - DARÁZS LÉNÁRD - Franchise vállalkozás, Kiadja a Magyar Franchise Szövetség, Budapest, 2011., 14. o.

¹⁶⁵ Etikai Kódex 1. pont, www.franchise.hu (Letöltés ideje: 2012. augusztus 14.)

A „*gondnok*” kifejezés használatán túlmenően aggályos a „*felügyelő*” kifejezés használata is, illetve nem kellően tisztázott a szó jelentéstartalma a franchise jogviszony esetében. A „*felügyelő*” kifejezés nézetünk szerint társasági jogi emlékeket idéz (felügyelő bizottság), azonban ez a franchise átadó és átvevő között fennálló teljes személyi függetlenség és az alá-fölérendeltségi viszony teljes hiánya okán értelmezhetetlen.

A szerződés másik alanya a franchise átvevő, aki jogosult és köteles a franchise átadó márkaneve alatt franchise koncepció alkalmazására a saját és a franchise rendszer sikere érdekében. A franchise átvevő tehát az a személy, aki „használja a rendszergazda kereskedelmi nevét és/vagy védjegyét és/vagy szolgáltatási márkajelét, know-how-ját, üzleti és technikai módszereit, eljárásait, és más iparjogvédelmi és/vagy szerzői tulajdonjogát, amelyet folyamatos kereskedelmi és technikai szolgáltatással támogat a felek között ezzel a céllal létrejött megállapodás keretében annak érvényességi időtartama alatt.”¹⁶⁶

Társasági jogi szempontból a franchise szerződés alanya lehet bármely haszonszerzési céllal létrehozott társaság, ebben semmiféle korlátozás nem ismert.

A franchise szerződés alanyai kapcsán külön kell megemlíteni az utóbbi évtizedekben rohamos fejlődésen átesett master franchise rendszereket, illetve a master franchise megállapodásokat. A master franchise megállapodások esetében arról van szó, hogy a franchise átadó egy adott földrajzi területen csak egy franchise átvevővel szerződik, aki „továbbszerződi” a franchise rendszert a megállapodásban meghatározott földrajzi területen. A franchise szerződés tehát master franchise átvevő és az adott földrajzi területen működő franchise átvevők között jön létre, így tehát különösen alakul a szerződés alanyi körének a meghatározása.

¹⁶⁶ Etikai Kódex 1. pont, www.franchise.hu (Letöltés ideje: 2012. augusztus 14.)

Az alanyi kör meghatározása kapcsán üde színfoltként tűnik fel az előzőekben már bemutatott szociális franchise, vagy társadalmi franchise rendszer, már-már megdőlni látszik az előzőekben meghatározott általános kategorizálás, miszerint nyereségorientált gazdálkodó szervezetek lehetnek csak a franchise szerződés alanyai.

Nézetünk szerint a szociális franchise esetében sajátos helyzetről van szó, mivel alapvetően társadalmi közszükségletek kielégítésére, közhasznú tevékenység kifejtésére jönnek létre ezek a franchise rendszerek. Ebből következőleg valószínűsíthetjük, hogy a szociális franchise rendszerek, illetve az ilyen rendszereket létrehozó franchise szerződések alanyai nonprofit, illetve nonprofit közhasznú szervezetek lehetnek, mely tevékenységük során realizált eredményeik a tulajdonosok között nem osztható fel, az a rendszert gazdagítja.

Meg kell azonban jegyezzük, hogy a master franchise megállapodásokra az e fejezetben tárgyalt megkülönböztetés nem alkalmazható, ez pusztán a master franchise átvevő és az adott földrajzi területen működő franchise átvevők viszonylatában irányadó. Ezt támasztja alá az is, hogy a Magyar Franchise Szövetség Etikai Kódexének és irányelveinek személyi hatálya a master franchise megállapodásokra nem terjed ki.

E. A FRANCHISE SZERZŐDÉS TARTALMA

Leszögezhető, hogy a franchise szerződés tartalma a hatályos magyar jogban tételesen nem meghatározott. Jogszabályi meghatározottság hiányában is leszűrhetőek azonban azok a lényeges tartalmi jegyek, amelyek nélkül a franchise szerződés minősítése problémákat okozhat számos kereskedelmi típusú alapügylet vonatkozásában.

A franchise szerződés tartalmának meghatározását megelőzően célszerű a franchise jogviszony tartalmát meghatározni, hiszen leszögezhető, hogy a magyar jog szerint - jogszabályi meghatározottság hiányában - a franchise szerződés alakítások nélkül is megköthető szerződéstípus, amely a szerződés tartalmi meghatározottsága szempontjából számos jogvita alapjául szolgálhat.

A jogviszony tartalmának elemeit a legegzaktabb módon a Magyar Franchise Szövetség Etikai Kódexe tartalmazza, megjegyezzük ugyanakkor, hogy ismertek e körben kifejtett magyar jogirodalmi álláspontok is, melyek a franchise szerződés fogalma kapcsán ismertetésre kerültek.¹⁶⁷ Az Etikai Kódex¹⁶⁸ szerint a franchise jogviszony tartalma a franchise átadó alábbi kötelezettségeit foglalja magában:

- a) Rendelkezik egy mértékadó időn keresztül legalább egy, a hálózat indítását megelőzően létrehozott mintaegységben sikeresen működtetett üzleti koncepcióval;
- b) A hálózat üzleti nevének, védjegyének, vagy más megkülönböztethető azonosítójának tulajdonosa, vagy rendelkezik annak használati jogával;

¹⁶⁷ I. Rész B. 6. pont: MAGYAR JOGIRODALMI FOGALOMALKOTÁSI KÍSÉRLETEK

¹⁶⁸ Etikai Kódex 2.2. pont, www.franchise.hu (Letöltés ideje: 2012. augusztus 14.)

- c) Az Egyéni Franchise Vállalkozó számára bevezető képzést és a megállapodás teljes élettartama alatt folyamatos kereskedelmi és/vagy technikai támogatást nyújt;¹⁶⁹

Ezzel párhuzamosan a jogviszony tartalma a franchise átvevő oldaláról nézve az alábbi kötelezettségeket foglalja magában:

- a) Minden erőfeszítését a franchise üzlet növekedésének, a franchise hálózattal való azonosulás és jó hírneve fenntartásának szenteli;
- b) Ellátja a Franchise Rendszergazdát ellenőrizhető működési adatokkal annak érdekében, hogy teljesítménye és pénzügyi állapota meghatározható legyen a hatékony menedzsment irányadás érdekében, megengedi a Franchise Rendszergazdának és/vagy megbízottjának, hogy hozzáférhessen az Egyéni Franchise Vállalkozók létesítményeihez és adataihoz a Franchise Rendszergazda által kért és indokolt időben;
- c) Sem a szerződés ideje alatt, sem annak lejártja után nem bocsátja harmadik fél számára rendelkezésre azt a know-how-t, amit a Franchise Rendszergazda bocsátott rendelkezésére.¹⁷⁰

A tételes jog által támasztott igényt is kielégíti a Magyar Franchise Szövetség által alkalmazott szempontrendszer, amely kétszintű követelményrendszert állít fel a franchise szerződés tartalmával szemben. Az első szintet képezik azok az alapvetések, amelyek úgyszólván alapelvi szinten rögzítik azokat az előfeltételeket, amelyeknek a franchise szerződéseknek tartalmi szempontból meg kell felelniük. Ezek az előfeltételek az alábbiak:

- a) A franchise szerződés egyezőséget kell mutasson a nemzeti jogrenddel, az Európai Közösség jogrendjével és ezzel az Etikai Kódex-szel;
- b) A szerződésnek tükröznie kell a franchise hálózat tagjainak érdekeit annak érdekében, hogy az biztosítsa a Franchise Rendszergazda ipari jogi és szerzői jogi védelmét, valamint fenntartsa a közös identitást és a

¹⁶⁹ Etikai Kódex 2. pont, www.franchise.hu (Letöltés ideje: 2012. augusztus 14.)

¹⁷⁰ Etikai Kódex 2. pont, www.franchise.hu (Letöltés ideje: 2012. augusztus 14.)

franchise hálózat jóhírét. Minden, a franchise kapcsolattal összefüggő megállapodásnak és minden szerződéses megoldásnak, írásban kell megjelennie azon ország megfelelő fordítóval lefordított hivatalos nyelvén, amelyben a Egyéni Franchise Vállalkozó alapítása történik, továbbá az aláírt szerződéseket azonnal át kell adni az Egyéni Franchise Vállalkozónak;

- c) A franchise szerződés homályosságok nélkül rögzíti a szerződő felek megfelelő kötelezettségeit és felelősségét, továbbá az összes e kapcsolatból származó anyagi feltételt.¹⁷¹

Ezt követően az Etikai Kódex rögzíti azt is, hogy a franchise szerződéseknek az alábbi minimális tartalommal kell rendelkezniük:

- a) A Franchise Rendszergazdának biztosított jogok;
- b) Az Egyéni Franchise Vállalkozónak biztosított jogok;
- c) Az áruk és/vagy szolgáltatások, amelyeket az Egyéni Franchise Vállalkozó számára adnak;
- d) A Franchise Rendszergazda kötelezettségei;
- e) Az Egyéni Franchise Vállalkozó kötelezettségei;
- f) A szerződés időtartama, amelynek elegendően hosszúnak kell lennie ahhoz, hogy lehetővé tegye az Egyéni Franchise Vállalkozónak a kezdeti franchise beruházások megtérülését;
- g) A szerződés bármilyen megújítására irányuló elveket;
- h) Azokat a feltételeket, amelyek alapján az Egyéni Franchise Vállalkozó eladhatja vagy átruházhatja a franchise-olt üzletet, illetve a Franchise Rendszergazdának azokat a lehetséges előjogait, amelyek ezzel összefüggenek;
- i) Az előnyöket, amelyek az Egyéni Franchise Vállalkozó-nál jelentkeznek abból, hogy használja a Franchise Rendszergazda megkülönböztető jelzéseit, üzleti nevét, védjegyét, szolgáltatási

¹⁷¹ Etikai Kódex 5.pont, www.franchise.hu (Letöltés ideje: 2012. augusztus 14.)

jelzéseit, üzlethelyiségeinek arculatát, az emblémát, vagy más megkülönböztethető azonosítókat;

- j) A Franchise Rendszergazda jogait ahhoz, hogy a franchise rendszerhez új vagy változott módszereket adaptáljon;
- k) Feltételeket a szerződés felmondására;
- l) Feltételeket a szerződés felmondását követő eljárásokra bármely ingó vagy ingatlan tulajdont ideértve, ami a Franchise Rendszergazdához vagy más tulajdonoshoz tartozik.¹⁷²

Meg kell jegyezni, hogy a franchise szerződés tartalma vonatkozásában a magyar jogirodalom kísérletet tett a szerződés szükségszerű, illetve eshetőleges tartalmi elemeinek meghatározására, azonban ez a fajta megközelítés nem nyert teret.

CSÉCSY György több írásában is felsorolja a franchise szerződés fő tartalmi elemeit, emellett pedig kifejti, hogy vannak olyan tartalmi elemek, amelyek csak annyiban kerülnek bele a szerződésbe, amennyiben szükségesek. Ilyen tartalmi elemnek tekinti a franchise átadó oldaláról a franchise átadó egyes jogainak (jog az egyszeri alapidíjra, folyamatos díjra, esetleg reklámdíjra; a telephely megválasztásának joga, a vállalkozás ellenőrzésének joga, meghatározott szankciók alkalmazásának joga, esetleges elővásárlási jog gyakorlása), valamint egyes kötelezettségeinek (a franchise jogok használatának engedélyezése, jogszavatosság a felajánlott jogokért, kellékszavatosság az átadott áruk, alapanyagok, gépek, berendezések tekintetében) meghatározását.¹⁷³

Látható tehát, hogy a franchise szerződés tartalmi kritériuma meghatározásában alapvető szerepe van a Magyar Franchise Szövetségnek.

¹⁷² Etikai Kódex 5.pont, www.franchise.hu (Letöltés ideje: 2012. augusztus 14.)

¹⁷³ CSÉCSY György: Védjegyjog és piacgazdaság, Novotni Kiadó, Miskolc, 2011., 181. o.; CSÉCSY György: Adalékok a franchise fogalmának meghatározásához és a franchise szerződésekhez, Jogtudományi Közlöny, 1995/5. szám 233. o.; CSÉCSY György: A franchise-szerződésekről, Gazdaság és Jog, 1996/5. szám, 15. o.

Jelentős problémát okoz ugyanakkor az, hogy ezek a normák nem jogi normák, kikényszeríthetőségük a mindennapi jogalkalmazásban nem is elképzelhető. Egyetlen eszköze azonban mégis van a kikényszeríthetőségnek, ez pedig a franchise szövetségi tagság, hiszen a tagsági jogviszony együtt jár az Etikai Kódex és egyéb belső irányelvek maradéktalan betartásával.

A franchise szerződés tartalmára vonatkozó jogi norma hiányára figyelemmel kiemelt szerep hárul a bírói jogalkalmazásra.

A Jász-Nagykún-Szolnok Megyei Bíróság egyik eseti döntésében a bíróság annak megállapításához, hogy a per tárgyát képező franchise rendszer alapját képező kézikönyv tartalmaz-e értéket képviselő know-how-t, ezáltal tehát, hogy a kézikönyv megfelel-e a franchise jogviszony tartalmának, szakértői véleményt szerzett be.¹⁷⁴ A szakértői bizonyítás során az ügyben kirendelt igazságügyi szakértő a kérdés megválaszolása kapcsán a Magyar Franchise Szövetség Etikai Kódexében alkalmazott fogalom-meghatározáshoz nyúlt vissza. A szakértő megállapította, hogy az Etikai Kódex értelmezése szerint a know-how nem szabadalmaztatott tapasztalati információk olyan csomagját jelenti, amely a gyakorlat és a rendszergazda fejlesztési munkái eredményeként jön létre, és amely titkos értékkel bír, és azonosított.

Egy másik, franchise szerződés megszűnésével kapcsolatos eseti döntésben pedig a Legfelsőbb Bíróság leszögezte, hogy „a kereskedelmi ügynöki szerződéssel szemben a franchise szerződést jogszabály nem rendezi, ezért a kiegyenlítés érvényesítését csak az erre vonatkozó egyértelmű szerződéses megállapodás alapozhatta meg.”¹⁷⁵

¹⁷⁴ 8.P.20.190/2003/93. számú ítélet

¹⁷⁵ Pfv. IX. 21.820/2010/4. számú ítélet

F. A FRANCHISE SZERZŐDÉS HELYE A SZERZŐDÉSEK RENDSZERÉBEN

A franchise szerződés jogi természetének egzakt módon történő meghatározása egyike a legnehezebb és mind a mai napig tisztázatlan kérdéseknek a franchising területén,¹⁷⁶ jóllehet a témával kapcsolatban a jogirodalomban számos értékes könyv, illetve cikk jelent meg.

E dolgozat - terjedelmi korlátok miatt - nem tekinti feladatának a problémakörrel kapcsolatos jogirodalmi áttekintést, ezért a különböző teóriák jobb megértése érdekében pusztán az egyes elméletek alapjául szolgáló kiindulópontokat kívánja röviden számba venni.

1. A FRANCHISE SZERZŐDÉS TUDOMÁNYOS MEGÍTÉLÉSE A MAGYAR JOGTUDOMÁNYBAN

Mindenekelőtt meg kell állapítani, hogy a franchising alapját képező franchise szerződés a magyar polgári jogban nem nevesített szerződéstípus. Jóllehet sorsában osztozik más egyéb a joggyakorlat, és gazdasági átalakulás során kialakult új szerződéstípusokéval (pld. lízing, faktoring, konzorciumi szerződés), ennek ellenére folyamatosan napirenden van a franchise szerződés rendszertani szempontból történő vizsgálata.

MÁDI Csaba,¹⁷⁷ valamint *VIDA Sándor*¹⁷⁸ az általános rendszertani megközelítésen túllépve a licencia-szerződés egyik speciális formájának tekinti a franchising-ot, jóllehet a licencia-szerződéssel összehasonlítva maguk is számos eltérést diagnosztizálnak.

¹⁷⁶ MARTINEK, Martin: Gruppenkoordination beim Absatz von Waren und Dienstleistungen, R.v. Decker's Kiadó, Heidelberg, 1987., 184. o.; SKAUPY, Walther: Der Franchisevertrag - ein neuer Vertragstyp. - Wirtschaftliche und rechtliche Grundlagen des Franchise-Vertriebssystems, der Betriebsberater, 1969., 113. o.

¹⁷⁷ MÁDI Csaba: Franchise szerződések in: A szellemi exportról, Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1979., 24-25. o.

¹⁷⁸ VIDA Sándor: A védjegy és a vállalat, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1982., 294. o.

*KISS István és SAJÓ János*¹⁷⁹ a vállalkozási szerződések körébe sorolják a franchising-ot.

MISKOLCZI BODNÁR Péter ugyanakkor rámutat arra, hogy „A komplex szerződés vállalkozási részelemei tekintetében mindkét fél kötelezettségeit figyelembe kell vennünk”¹⁸⁰, és éppen ebből a közelítésből fakadólag juthatunk el arra a megállapításra, melyet Kiss és Sajó kategorizálása sugall.

RÁTKY Miklós kifejti, hogy a franchise-t egyedül csak a Ptk.-ban szabályozott szerződéstípusokhoz hozzárendelni nem lehet. Álláspontja szerint a franchise szerződés dogmatikai szempontból *sui generis* szerződésként értelmezhető, mely „magába foglalja a licencia szerződés továbbá a törvényileg szabályozott szerződéstípusok, úgymint adásvétel, bérlet, haszonbérlet és társasági szerződés elemeit”.¹⁸¹ Kifejti továbbá, hogy ezt önmagán belül teszi, vagyis a keretjellegét nem az egyes szerződések fölött állónak kell tekintenünk, hanem magát a franchise-t kell elfogadnunk keretszerződésként.”¹⁸² Megjegyzi továbbá, hogy „a szükségképpen elemek, esszenciáliák (szellemi alkotás használatának átengedése, a betanítás és továbbképzés, mind megbízási jellegű elemek) és a háttérben felismerhető szerződési őstípusok szabályai oly módon ötvöződnek, hogy az ismert szabályok egymásra hatásából új egység alakul.”¹⁸³

¹⁷⁹ KISS István - SAJÓ János: A franchise és a privatizáció összefüggése, Budapest Építésügyi Tájékoztatási Központ Kft.- Typopress Kft. Kiadó, ÁVÜ Privatizációs Füzetek 21. szám, Budapest, 1994., 14. o.

¹⁸⁰ MISKOLCZI BODNÁR Péter: Atipikus szerződések (Lízing, faktoring, franchise), Gazdaság és Jog, Budapest, 1997. január 1. szám, 9. o.

¹⁸¹ RÁTKY Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai, Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1994., 84. o.

¹⁸² RÁTKY Miklós: i. m. 47. old.

¹⁸³ MISKOLCZI BODNÁR Péter: .m., 4. o.

TÓTH Zoltán¹⁸⁴ szerint a franchise tulajdonképpen egy polgári jogi társaság.¹⁸⁵

VÍGH József Ferenc¹⁸⁶ valamint NOCHTA Tibor¹⁸⁷ nézete szerint vegyes, típuskombinációs szerződés. Nochta másik írásában találóan jegyzi meg, hogy a franchise szerződés többféle szerződéstípus elemeit asszimilálja.¹⁸⁸

CSÉCSY György kifejti, hogy a franchise szerződés az atipikus szerződések közé sorolható, mivel sem a Polgári Törvénykönyv sem egyéb jogszabály nem szabályozza, mint önálló szerződéstípust.¹⁸⁹ Álláspontja szerint a *sui generis* szabályozás a franchise szerződés esetében nem szükséges. Ezt azzal magyarázza, hogy „Magyarországon a márkanévnek nincs meg az a tekintélye és védelme, mint a fejlett ipari országokban, másrészt pedig többnyire a külföldi országokban sincs ilyen direkt szabályozás.”¹⁹⁰

Csécsy e nézetét egyik későbbi írásában fenntartotta¹⁹¹, egy másik írásában¹⁹² pedig továbbfejlesztette, és megállapította, hogy vannak olyan a gazdasági forgalomban előforduló szerződések, „amelyek nem egyszeriek, hanem visszatérően jelennek meg és önálló névvel is jelölik az ilyen típusú ügyleteket.”¹⁹³ Ezen szerződéseket nevesített atipikus szerződéseknek nevezi,

¹⁸⁴ TÓTH Zoltán: Franchising. alapok és kartelljogi megítélés, in: Polgári Jogi Dolgozatok, MTA Állam- és Jogtudományi Intézet, ELTE Állam- és Jogtudományi Kar, Budapest, 1994., 189-194. o.

¹⁸⁵ Lásd ehhez I. Rész C/6.3. pont.

¹⁸⁶ VÍGH József Ferenc: A jogválasztási kikötést nem tartalmazó franchise szerződések nemzetközi magánjogi megítéléséről, Külgazdaság, 1995/10. szám, 145. o.

¹⁸⁷ NOCHTA Tibor: Franchise és franchise szerződés, in: Tanulmányok Benedek Ferenc tiszteletére, JPTE Állam- és Jogtudományi Kar- Studia Iuridica, Pécs, 1996., 123., és 226. o.

¹⁸⁸ NOCHTA Tibor- Kovács Bálint- Nemessányi Zoltán: Polgári jog II., Pécs, 2005., 71. o.

¹⁸⁹ CSÉCSY György: Adalékok a franchise fogalmának meghatározásához és a franchise szerződésekhez, Jogtudományi Közlöny, 1995/5. szám 232. o.

¹⁹⁰ CSÉCSY György: i. m. 232. o.

¹⁹¹ CSÉCSY György: A franchise-szerződésekről, Gazdaság és Jog, 1996/5. szám, 14. o.

¹⁹² CSÉCSY György: Miskolci Konferenciák 2006-2007., A magánjogi kodifikáció eredményei Tanulmánykötet Miskolc, 2008., 271. o.

¹⁹³ CSÉCSY György: Miskolci Konferenciák, 2006-2007., A magánjogi kodifikáció eredményei Tanulmánykötet, Miskolc, 2008., 271. o.

és ebbe a kategóriába tartozónak tekinti többek között a franchise szerződést is.

DARÁZS Lénárd szerint a franchise szerződés jogi megítélését nehezíti az egyes szerződéseket összefogó keretjellege. Álláspontja szerint „helyesebb az a megközelítés, amely szerint a franchise viszonyt nem elsődlegesen jogviszonynak és szerződésnek tekintjük, hanem sokkal inkább önálló vállalkozási formának.”¹⁹⁴ Darázs tehát sokkal inkább közgazdasági oldalról közelít a franchise szerződéshez.

MISKOLCZI BODNÁR Péter szerint, „az, hogy egy-egy szerződést atipikusnak minősítünk nem jelent negatív értékítéletet, nem jelent valaminő elmarasztalást.”¹⁹⁵ Miskolczi Bodnár Péter a Ptk.-ban nevesített szerződésektől a nem nevesített szerződéseket különbözteti meg, ez utóbbit pedig három alkategóriába sorolja: az egyedi egyszeri szerződések, a vegyes szerződések, és a nevesített atipikus szerződések alkategóriájába.

Ez utóbbi alkategóriába tartozó szerződések álláspontja szerint „nem egyszeriek, hanem a gazdasági forgalom több-kevesebb gyakorisággal visszatérően szereplő kontraktusok.”¹⁹⁶ Álláspontja szerint ezen szerződések rendelkeznek viszonylag stabil vonásokkal, többé-kevésbé állandó jellemzőkkel, éppen ezért a jogalkotás különböző szeleteiben is önálló névvel jelölik ezeket az ügyleteket.”¹⁹⁷

Miskolczi Bodnár Péter véleménye szerint „*az önálló név alatt nem azt kell érteni, hogy két már létező szerződéstípus nevéből és a vegyes szóból áll az ügylettípus neve, hanem valamilyen önálló, csak erre a csoportra jellemző névvel jelölik meg.*”¹⁹⁸ A szerző ez utóbbi kategóriába (nevesített atipikus szerződések) sorolja a franchise szerződést is.

¹⁹⁴ DARÁZS Lénárd: Franchise szerződés (szerk.: Wellmann György), in: Aktuális szerződésminták minden üzleti esetre, 1. kötet, Verlag Dashöfer Gazdasági és Jogi Szakkiadó, Budapest, 1997, 1. o.

¹⁹⁵ MISKOLCZI BODNÁR Péter: Atipikus szerződések (Lízing, faktoring, franchise) Gazdaság és Jog Budapest, 1997/1. szám 3. o.

¹⁹⁶ MISKOLCZI BODNÁR Péter: i.m. 4. o.

¹⁹⁷ MISKOLCZI BODNÁR Péter: i.m. 4. o.

¹⁹⁸ MISKOLCZI BODNÁR Péter: i.m. 4. o.

PAPP Tekla a napjainkban általánosan elfogadott osztályozási rendszertől eltérő felosztást alkalmaz a vegyes szerződések kapcsán, amikor különbséget tesz típusegyesítő, típuskombinációs, illetve sajátos szolgáltatásra irányuló szerződések között.¹⁹⁹ Megállapítja ugyanakkor azt is, hogy az atipikus szerződések önálló, *sui generis* csoportot alkotnak, mivel azok a vegyes szerződések típusait magukba olvasztják, vagy pedig egyiket sem. Egyúttal leszögezi, hogy „a vegyes szerződések és az atipikus szerződések nem azonos kategóriák: az atipikus csoport több (vegyes típusfajták ötvözése) és más (ugyanakkor e fajtákba való besorolhatatlanság). Mindezek fényében Papp Tekla a franchise szerződést atipikus szerződésnek tekinti, mely sorsában osztozik a kereskedelmi ügynöki szerződéssel, a licencia szerződéssel vagy éppen a lízingszerződéssel.”²⁰⁰

Előremutató álláspontot alakít ki továbbá a Polgári Törvénykönyv újrakodifikálása kapcsán, amikor átgondolásra érdemesnek tartja a franchise szerződés hasznosítási kontraktusokon belüli kodifikálását.²⁰¹

A magunk részéről a franchise szerződést önálló, *sui generis* szerződésnek tekintjük. Vitathatónak tartjuk ugyanakkor a „vegyes” vagy éppen „típuskombinációs” típusok alkalmazhatóságát, illetve az ezek alapján történő rendszertani besorolást. Ennek oka, hogy **a franchise szerződésnek számos olyan lényeges tartalmi eleme van, amelyek nélkül a franchise szerződés nem minősülhet franchise szerződésnek.** Ezek a tartalmi elemek a maguk összességében - s nem pedig egyenként - alkotják a franchise szerződést, azok önmagukban véve a franchise jogviszony szempontjából értékelhetetlenek.

Tipikus, törvényi szinten megjelenő példája álláspontunknak az USA jogi szabályozása kapcsán az FTC rendelet²⁰², mely szerint bizonyos tartalmi elemek hiánya esetén a franchise szerződés, nem tekinthető franchise

¹⁹⁹ PAPP Tekla: Fejlődési tendenciák az atipikus szerződések területén, *Gazdaság és Jog*, 2009/9. szám, 4. o.

²⁰⁰ PAPP Tekla: (2009), i.m. 4. o.

²⁰¹ PAPP Tekla: (2009), i.m. 5. o.

²⁰² Lásd. I. Rész. B. 8.1. pont.

szerződésnek. Ezek a szükségképpen tartalmi elemek, esszenciáliák voltaképpen a franchise szerződés „magját” alkotó részek, alkotórészek. Ide sorolhatók:

- a) Know-how, védjegy (márkanév) időleges használatára való jogosultság;
- b) Franchise kézikönyv alkotása, annak alkalmazása;
- c) Ellenszolgáltatás (díj) rendszeres vagy időszakos fizetése;
- d) A szerződő felek egymástól szervezetileg és pénzügyileg függetlenek;
- e) Folyamatos rendszerellenőrzés, támogatásnyújtás és rendszer színvonalának a fejlesztés franchise átadó által;

Amennyiben ezen elemek bármelyikét „kivesszük” a szerződésből, - úgy sem gyakorlati sem pedig jogi szempontból - nem beszélhetünk franchise szerződésről. Önmagában véve ugyanis, pusztán a know-how átadása egyfajta szellemi alkotások joga körébe vonható felhasználási szerződésnek tekinthető. Valamely védjegy vagy termékmegjelölés használatára való jogosultság, és ennek felhasználásával történő termékértékesítés vagy szolgáltatás nyújtása kereskedelmi képviselőt ellátására szolgáló szerződés fő eleme is lehet. Valamely termék értékesítésére szolgáló szerződés know-how átadása vagy védjegy használatára szóló felhatalmazás nélkül egy egyszerű nagykereskedő-kiskereskedő közötti viszonteladói jogviszonyt hozhat pusztán létre, a szervezeti, vagy személyi függetlenség hiánya, az alá-fölérendeltség megléte és folyamatos utasításadási jog gyakorlása pedig tipikusan a munkaviszony elemei közé tartoznak.

A franchise szerződés tartalmi elemei jóllehet önmagukban is elemezhetőek, azonban azokat **a maguk összességében kell értékelni, elemezni**, hiszen ezek az elemek így alkotnak egy egységes franchise rendszert.

2. A FRANCHISE SZERZŐDÉS TUDOMÁNYOS MEGÍTÉLÉSE A NÉMET JOGTUDOMÁNYBAN

A világban önmagában véve már a franchise fogalmának meghatározása is jelentős különbségeket mutat mind annak tartalma jegyei, mind pedig annak terjedelme és ezen keresztül részletessége szerint.

E rész kapcsán - a franchise szerződések helye a szerződések rendszerében - a nemzetközi porondon nagy nehézségekbe ütközünk, hiszen a franchise tudományos alapokon nyugvó elhelyezkedése a szerződések rendszerében nem tárgyalt kategória. Még európai szinten sem jellemző az a fajta rendszerszemponútú megközelítés, ami a magyar jogirodalomban - mint láttuk - számos egyéni álláspont megfogalmazására ad lehetőséget.

Éppen ezért ehelyütt a magyar jogirodalmi áttekintéssel párhuzamos példaként a német jogirodalmi megközelítést kívánjuk részletesen elemezni, tekintettel arra, hogy a franchise szerződés európai szinten legmélyrehatóbb rendszertani vizsgálatát a német jogirodalom végezte el az elmúlt évtizedekben.

Az egyes aspektusaiban más szerződéstípusokhoz megmutatkozó bizonyos hasonlóságok ellenére a franchise szerződés a német jogban nem nevesített szerződéstípus. *FLOHR, Eckhard*²⁰³ szerint, egy törvényileg szabályozott, azonban a valóságban jogi természetét tekintve mégiscsak eltérő szerződéstípus szabályanyagát kényszerzubbonyként ráerőltetni, elhibázott dolog lenne. Egy nevesített szerződéstípusra vonatkozó rendelkezések a franchise jogviszony lényeges és specifikus elemeit nem fogják át, tehát ezek sem nyújtanak kielégítő szabályozást.

Speciális törvényi szabályozás hiányában a franchisingra vonatkozó jog a polgári jog, a kereskedelmi jog, a versenyjog továbbá a fogyasztóvédelemmel valamint a munkajoggal összefüggő jogszabályokból és nem utolsósorban az egységesnek a mai napig nem mondható német tartományi legfelsőbb bírósági

²⁰³ FLOHR, Eckhard: Der Franchisevertrag, C. H. Beck, Kiadó, München, 1998., 9. o.

(*OLG*) jogalkalmazás valamint a viszonylag kis számú szövetségi legfelsőbb bírósági (*BGH*) elvi döntésekből vezethető le.

A német jogirodalom a franchise átadó és átvevő közötti jogviszonyt túlnyomórészt egy tartós kötelmi jogviszonyra épülő szinallagmatikus cserejogviszonyként értékeli,²⁰⁴ egy része pedig a franchise szerződést egyfajta keretszerződésnek tekinti.²⁰⁵ Ismert olyan nézet is, amely szerint a franchise szerződés típuskombinációs szerződésnek tekintendő.²⁰⁶

Napjainkban a leginkább uralkodó elmélet az úgynevezett vegyes szerződéses elmélet, mely szerint a franchise szerződés nem más, mint a polgári jog által nevesített különböző szerződéstípusok halmaza.²⁰⁷ E nézet szerint egy egységes jogi besorolás nem lehetséges, a franchise szerződést megjelenési formáinak sokszínűségére tekintettel *sui generis* szerződésnek kell tekinteni.²⁰⁸ A vegyes szerződéses elméletnek két uralkodó kiindulási tézise ismeretes, az egyik az úgynevezett ügyviteli szerződéses (*geschäftsbesorgungsvertragliche Theorie*) a másik pedig az úgynevezett licencia szerződéses (*lizenzvertragliche Theorie*).

Az első szerint a franchise-t a franchise átadó külső értékesítési rendszerének kell tekinteni, melyben a franchise átvevő csupán értékesítési közvetítőként van jelen, és üzemeltetési feladatokat lát el, ami a franchise átadó üzletvitelének alárendelt. Eszerint a franchise szerződés érdekvédelmi

²⁰⁴ MARTINEK, Martin: Moderne Vertragstypen, II. kötet: Franchising, know-how-Verträge, Management- und Consultingverträge, C. H. Beck Kiadó, München, 1992., 66. o.; MACK, Manfred: Neuere Vertragssysteme in der Bundesrepublik Deutschland- eine Studie zum Franchising, Gieseking Kiadó, Bielefeld, 1975., 82. ff.

²⁰⁵ MARTINEK, Martin: i.m., 66. o.; MACK, Manfred: i.m. 82. ff.; HÖPFNER, Klaus: Kündigungsschutz und Ausgleichsansprüche des Franchise-Nehmers bei der Beendigung von Franchiseverträgen, Lang Kiadó, Frankfurt am Main, 1997., 67. o.

²⁰⁶ WELTRICH, Ortwin: Franchising in EG Kartellrecht, Carls Heymanns KG Kiadó, Köln-Berlin-Bonn-München, 1992., 69. o. Weltrich elsősorban a kereskedelmi és képviseleti szerződések szemszögéből vonja vizsgálat alá a franchise-t és megállapítja, hogy a kereskedelmi közvetítői szerződések fő tartalmi elemei a franchise szerződésekben is megtalálhatóak, nevezetesen a jogviszony tartós jellege, az utasítási jog, illetve a közvetítő pénzügyi önállósága.

²⁰⁷ SCHMIDT, Karsten: Handelsrecht, Heymanns Kiadó, Köln, München, 1999., 766. o.

²⁰⁸ LIESEGANG, Helmuth: Der Franchisevertrag, Recht und Wirtschaft GmbH Kiadó, Heidelberg 1997., 2. o.; BEHR, Volker: Der Franchisevertrag - eine Untersuchung zum Recht der USA mit vergleichenden Hinweisen zum deutschen Recht, Alfred Metzner Verlag Kiadó, Frankfurt am Main 1976., 56. o.;

szerződésként értékelhető,²⁰⁹ amelyből a franchise átvevő széleskörű jogi alárendeltsége levezethető.

A licencia szerződéses tézis a franchise-t a licencia szerződések különböző változatainak tekinti, és a licencia szerződésben fellelhető használati jogviszonyra jellemző alkotórészeket minden franchise szerződés alapjait képező jellemzőként emeli ki.²¹⁰ Amíg az átadott licencia tárgyról megoszlanak a vélemények²¹¹, addig viszonylagos egység mutatkozik abban, hogy a szerződés középpontjában specifikus ismeret ellenérték fejében történő átengedése áll. Lényeges alapvetés, hogy ezen elmélet szerint a franchise átadó utasításadási és ellenőrzési jogkörét a licenciaszerződés egyik legfőbb jellemzőjének tekintik.²¹²

BAUDENBACHER, Carl nézete szerint a franchise tulajdonképpen egy polgári jogi társaság (BGB Gesellschaft), melynek központi fogalmi eleme a közös cél („*gemeinsamer Zweck*”).²¹³ E „közös cél” nézete szerint abban mutatkozik meg, hogy mindkét forma célja a profitszerzés, egymás gazdagítása. Így tehát eljuthatunk ahhoz a megállapításhoz, mely szerint a franchise nem cél a haszon elérésében, hanem jogi köntösbe bújtatott eszköze annak..²¹⁴

²⁰⁹ MARTINEK, Martin: i.m. 69. o.; MACK Manfred: Neuere Vertragssysteme in der Bundesrepublik Deutschland- eine Studie zum Franchising, Giesecking Kiadó, Bielefeld, 1975., 91. o.

²¹⁰ HANRIEDER, Manfred: Franchising in Planung und Praxis, Luchterland Kiadó, Neuwied, 1991., 13. o.; GROSS, Herbert - SKAUPY, Walther: Franchising in der Praxis, Econ Kiadó, Düsseldorf, 1976., 193. o.; JOERGES, Christian: Status und Kontakt im Franchise-Recht, in.: Aktiengesellschaft, 1991., 325. o.

²¹¹ FORKEL, Hans: i.m. 511. o.; SKAUPY, Walther: Zu den Begriffen „Franchise“, „Franchisevereinbarungen“ und „Franchising“ in: Neue Juristische Wochenschrift 1992., 1785. o.

²¹² SKAUPY, Walther: i.m. 1785. o.

²¹³ BAUDENBACHER, Carl: Die Behandlung des Franchisevertrages im schweizerischen und europäischen Recht in KRAMER, Ernst A. (Hrsg.): Neue Vertragsformen der Wirtschaft: Leasing, Faktoring, Franchising, Haupt Kiadó, Bern, Stuttgart, Wien, 1992., 365-419. o.

²¹⁴ Lásd ehhez I. Rész C/6.3. pont

G. A FRANCHISE SZERZŐDÉS JOGI TERMÉSZETE

A franchise szerződés olyan *sui generis* kereskedelmi szerződés, amely többféle szerződéstípus elemeit asszimilálja.²¹⁵ Ez tartalmilag azt jelenti, hogy a franchise szerződés számos ismert, túlnyomórészt a Ptk. szintjén szabályozott *sui generis* szerződés elemeit vegyíti egymással. Tipikusan a franchise jogviszony keretében felbukkanó *sui generis* szerződések, illetve szerződéses elemek az alábbiak:

1. Hasznosítási (licencia) szerződések;
 - 1.1. *Know-how (védett ismeret) felhasználására szóló licencia szerződés;*
 - 1.2. *Kereskedelmi, illetve márkanév használatára szóló licencia szerződés;*
 - 1.3. *Védjegy licencia szerződés;*
 - 1.4. *Használati minta felhasználására szóló licencia szerződés*
2. Adásvételi szerződés;
3. Bérleti, haszonbérleti szerződés;
4. Vállalkozási szerződés;
5. Szállítási szerződés;
6. Koncessziós szerződés;
7. Egyéb lehetséges szerződéses elemek

1. Hasznosítási (licencia) szerződések

A franchise szerződés szellemi alkotások jogához kapcsolódó számos szerződéses eleme kapcsán röviden szólni kell azok felhasználására szolgáló licencia szerződésekről.

A licencia szerződések részben törvényi szinten nevesített szerződések. Így például a használati minta oltalmáról szóló törvény, valamint a védjegyek

²¹⁵ NOCHTA Tibor: Franchise és franchise-szerződés. In: Tanulmányok Benedek Ferenc tiszteletére. *Studia Iuridica* 123. JPTE Állam- és Jogtudományi Kar, Pécs, 1996., 227. o.

és a földrajzi árujelzők oltalmáról szóló törvény²¹⁶ a licencia szerződéseket ezen szellemi alkotások felhasználására szóló szerződéstípusként nevesíti.

A licencia szerződés tárgya általánosan megfogalmazva oltalmi jogokon biztosított használati jog. A licencia kifejezés arra utal, hogy adott megoldásra nézve valakit rendelkezési jog illet meg, és ezek a megoldások más által történő felhasználása az ő engedélyét feltételezi.²¹⁷ A licencia szerződés túlnyomórészt egy tartós kötelmi jogviszonyt feltételez, hiszen valamely jog hasznosítása az üzleti életben nem egyszeri esetre történik meg.

A franchise szerződés esetében kiemelt szerep hárul számos szellemi alkotás licenciájára. Megállapítható, hogy védjegy-licencia szinte minden franchise szerződésben szerepel. Eltérőek lehetnek viszont a hangsúlyok a franchise egyes típusai között. Valószínűsíthető, hogy a termelési franchise rendszerek esetében alapvető szerepe van a szabadalmi licenciának, a termékértékesítési és a szolgáltatási franchise esetében azonban a szabadalmi licencia jelentősége nem alapvető, ez utóbbi esetben nyilvánvalóan a know-how (védett ismeret) hasznosításának van kiemelt szerepe.

1.1. Know-how (védett ismeret) felhasználására szóló licencia szerződés

A know-how (védett ismeret) felhasználására szóló szerződés elemeinek megjelenése adja a franchise szerződés lényegét. Az sem túlzó kijelentés, hogy a franchise szerződés leglényegesebb eleme a know-how (védett ismeret), illetve ennek felhasználására szóló hozzájárulás megadása. CSÉCSY György megfogalmazása szerint azonban a know-how (védett ismeret) szerződés lényege, hogy itt nem jogok átengedéséről van szó, hanem oltalmi jogokkal nem védett műszaki, gazdasági, szervezési, stb. ismeretek

²¹⁶ 1997. évi XI. tv.

²¹⁷ RÁTKY Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Rt, Budapest, 1994., 52. o.

átadásáról²¹⁸. Mindemellett úgy gondoljuk, hogy a know-how (védett ismeret) átadása a franchise szerződés esetében tartalmilag felöleli annak felhasználására való jog megszerzését is, hiszen ez kerül kimunkálásra a franchise rendszer leírását tartalmazó franchise kézikönyvben. Így tehát a know-how (védett ismeret) felhasználására szóló jogosultság hiányában a franchise rendszer működése elképzelhetetlen.

A franchise szerződés keretében a franchise átadót intenzív know-how (védett ismeret) átadási kötelezettség terheli, hiszen a franchise átadó van azon ismeretek birtokában, amelyek már egyszer rendszerbe foglalt és kipróbált. Fontos, tehát, hogy a kereskedelmi és üzleti életben kipróbált gyakorlatról van szó, így tehát bizonyított, hogy az adott üzleti modell, kereskedelmi gyakorlat működőképes és képes a felek által a franchise rendszerrel szemben támasztott gazdasági célok elérésére.²¹⁹

A know-how (védett ismeret) használatának biztosításán túlmenően fontos továbbá a felhasználás jogának tényleges lehetővé tétele, azaz a franchise átadó minden információt köteles átadni a franchise átvevő részére, amely a know-how (védett ismeret) hatékony felhasználáshoz szükséges.

A know-how (védett ismeret) felhasználása azért is lényeges, mert annak tartalma átfogja a franchise szerződés teljes vertikumát. Ez abban mutatkozik meg, hogy a franchise rendszer teljes működési modellje a know-how (védett ismeret) által sztenderdizált. Ez azt jelenti, hogy a franchise átadó által kipróbált kereskedelmi tapasztalatoknak megfelelően, illetve ennek alárendelve működik a franchise rendszer az előállításra szánt termék alapanyagának beszerzésétől a fogyasztó részére történő értékesítésen át a belső pénzügyi és elszámolási rendszer tartalmával bezárólag. A know-how (védett ismeret) tartalmához kapcsolódhat továbbá számos feladat elvégzésének metodikája is, így például a reklámtevékenység megszervezése,

²¹⁸ CSÉCSY György: A szellemi alkotások jogának atipikus szerződései és az új Ptk. In: A magánjogi kodifikáció eredményei: Miskolci konferenciák 2006-2007: Tanulmánykötet (szerk. Gondosné Pusztahelyi Réka) (POT konferenciakötet), Novotni Kiadó, Miskolc, 2008, 277. o.

²¹⁹ RÁTKY Miklós: I.m. 65. o.

az új üzlet kiépítéséhez szükséges berendezések és felszerelések kiválasztásához szükséges információk átadása, a háttérpar és az anyagellátás megszervezéséhez nélkülözhetetlen tudnivalók átadása.²²⁰

1.2. Kereskedelmi, illetve márkanév használatára szóló licencia szerződés

A know-how (védett ismeret) használatára vonatkozó jogosultság mellett kiemelt jelentősége van a franchise átadó kereskedelmi nevének, illetve a franchise átadó által kidolgozott márkanév, technológia használata átengedésének. A kereskedelmi, illetve márkanév kapcsán is kijelenthető, hogy ezek hiányában nem működhet franchise rendszer. Míg a know-how (védett ismeret) használatára való feljogosítás a franchise belső jogviszonyának lényeges eleme, addig a kereskedelmi, illetve márkanév használatának átengedése inkább a külső jogviszony vonatkozásában jut kiemelt szerephez. Ez utóbbival azonosítják ugyanis a fogyasztók a terméket, vagy szolgáltatást, illetve annak minőségét, és egyéb jellemző tulajdonságait, továbbá ez alapján tud a fogyasztó különbséget tenni a piacon található hasonló termékek vagy szolgáltatások között.

1.3. Védjegy licencia szerződés

A védjegy licenciája szintén a franchise jogviszony külső jogviszonyában játszik fontos szerepet, ugyanakkor know-how (védett ismeret) felhasználásához hasonlóan a franchise szerződés szükségszerű tartalmi eleme. A franchise átadó tulajdonát képező védjegy használatára való jogosultság a kereskedelmi, illetve márkanév használatához hasonlóan a franchise rendszer gazdasági céljait szolgálja. A franchise rendszer sikere érdekében fontos olyan ábrás-, vagy szóvédjegyek használatára való felhatalmazás, amelyhez a fogyasztó egyértelműen társítja a franchise rendszer által forgalmazott terméket, nyújtott szolgáltatást.

²²⁰ MISKOLCZI BODNÁR Péter: A franchising szerződésről, Gazdaság és Jog, 1997/5. szám., 9. o.

1.4. Használati minta felhasználására szóló licencia szerződés

A know-how (védett ismeret), illetve a kereskedelmi név, valamint márkanév felhasználására szóló szerződéses elemek mellett külön szükséges tárgyalni a franchise szerződéshez kapcsolódó egyéb, periférikusnak számító szellemi alkotásokat. E körben kell külön megemlíteni a használati minta oltalmára vonatkozó szerződéses rendelkezéseket, amelyek a kereskedelmi, illetve márkanév kizárólagos használatához hasonlóan szintén szerepet játszanak a franchise rendszer egyediségének hangsúlyozásában.

A használati minták felhasználására való jog megadásának lényege a versenytárstól való teljes megkülönböztetés. Ez nyilvánul meg a kereskedelmi egység kialakításában, az alkalmazott színek, illetve formák kiválasztásában, sokszor még a szállítójárművek külső kialakítása is megkülönböztető elemekkel bír.

Ugyanezen ismérvekkel bír a szabadalmak, illetve használati minták franchise átadó általi hasznosítása a franchise szerződés által meghatározott felhasználási körben.

2. Adásvételi szerződés

A franchise szerződés egy komplex jogviszonyt hoz létre a felek között, melyben az adásvételi szerződés elemei is megjelenhetnek. Ilyen terület például a franchise rendszer beüzemeléséhez szükséges berendezések, felszerelések beszerzése, vagy az árukészlet megvásárlása, illetve egyéb a mindennapi üzemeléshez szükséges eszközök beszerzése.

Ennek egyik gazdasági indoka az, hogy a franchise átvevő által gyártott termék, nyújtott szolgáltatás minősége megfeleljen a franchise átadó által támasztott speciális követelményeknek, másfelől pedig, hogy a franchise átadó nagyobb árkedvezményt érjen el, mint nagy tételben vásárló a nagykereskedőnél.

A franchise szerződés adásvételi elemei tehát a franchise belső jogviszonyához kapcsolódnak, és nem elhanyagolható jelentőségűek. Kiemelt

szerephez jutnak ezen szerződési elemek különösen a termék előállítása során, hiszen az ilyen típusú franchise rendszerekben az egységes minőség fenntartása alapvető követelmény a franchise átvevőkkel szemben. Amennyiben a franchise szerződés az eszközbeszerzés módját nem szabályozza, úgy az egységes minőség fenntartása kerülhet veszélybe azzal, hogy a franchise átvevő megpróbálja például olcsóbb berendezésekkel előállítani ugyanazt a terméket, ám ez az olcsóbb berendezés csak hasonló, de nem azonos minőségű terméket képes előállítani. RÁTKY Miklós e körben rámutat arra, hogy a franchise szerződésekben csak elszórtan találhatóak adásvételi elemek, praktikusabb ezen kérdéseket külön megállapodásokban szabályozni. Álláspontja szerint az ilyen külön megállapodásokat a komplex franchise szerződéssel egységesen kell megítélni, mert az ilyen jogügyletek megkötésére rövid időintervallumon belül kerül sor. Ezzel szemben megemlíti, hogy például a későbbi áruszállításokat jogi szempontból külön kell kezelni.²²¹

3. Bérleti, haszonbérleti szerződés

A bérleti, haszonbérleti szerződés használati jogot biztosít meghatározott dologon, meghatározott díj ellenében. A haszonbérleti szerződés esetében a fő hangsúly a hasznot hajtó dolog (pld. termőföld) bérletén van, amely szerződés esetében a használati jog a hasznok elsajátítására is kiterjed.

A bérleti, haszonbérleti szerződés tartalmi elkülönítésének kiemelt szerepe van a franchise szerződések esetében. A bérlet, haszonbérlet tárgya csak dolog lehet, a franchise szerződés pedig nem dolog, a jogviszony lényegét adó know-how-nak pedig nem ebből a szempontból van jelentősége. A know-how hasznosítása során kötendő felhasználási szerződés és a haszonbérleti szerződés közötti hasonlóság pusztán látszólagos, bár - mint ahogyan arra CSÉCSY György is utalt egyik írásában - vannak olyan nézetek, amelyek szerint a know-how hasznosítására a bérlet, haszonbérlet szabályait

²²¹ RÁTKY Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Rt, Budapest, 1994., 73. o.

kell alkalmazni.²²² A lényegi különbség a Ptk. szabályozási alapjában van, amely a haszonbérleti szerződés esetében a mezőgazdasági ingatlanok haszonbérletét nevesíti, ez tehát a szabályozás alapja, jóllehet a Ptk. elismeri más hasznát hajtó dolog haszonbérletét is.

A franchise szerződés vonatkozásában a bérleti jogviszony tipikusan megjelenő esete az üzlethelyiség, valamint a berendezési és felszerelési tárgyak bérlete. A franchise átadó például gyakran azért adja bérletbe a franchise egységet berendezéssel és felszereléssel együtt, hogy a franchise átvevő személyében bekövetkező esetleges változás ne veszélyeztesse a már megszerzett piac megtartását.

4. Vállalkozási szerződés

A franchise szerződésnek vannak vállalkozási jogviszonyhoz kapcsolódó elemei is. A vállalkozási jogviszony eredménykötelmet keletkeztet a felek között, ezért a jogviszony keretében kizárólag olyan kötelezettségek teljesítéséről lehet beszélni, amelyek konkrét, kézzelfogható eredménnyel zárulnak, illetve az eredmény bekövetkezéséért a kötelezett felelősséggel tartozik.

A franchise szerződés vállalkozási szerződésre utaló szerződéses rendelkezései a franchise átvevő alkalmazottai oktatása, betanítása és folyamatos továbbképzésének biztosítása.

Az előbbieken említett példák a franchise átadó egyes kötelezettségei tekintetében veti fel a vállalkozási jogviszony létrejöttét. Természetesen a franchise átvevő oldalán is lehet olyan kötelezettség, amelyik szintén eredménykötelelemnek minősíthető jogviszonyt eredményez a felek között. Úgy gondoljuk, ilyen vállalt kötelezettség a franchise átvevő részéről a minőség és a szolgáltatási színvonal folyamatos fenntartása a franchise egység

²²² CSÉCSY György: A szellemi alkotások jogának atipikus szerződései és az új Ptk. In: A magánjogi kodifikáció eredményei: Miskolci konferenciák 2006-2007: Tanulmánykötet (szerk. Gondosné Pusztahelyi Réka) (POT konferenciakötet), Novotni Kiadó, Miskolc, 2008, 276. o.

vonatkozásában, hiszen nem vitathatóan ezen a téren fokozottan eredményorientált a felek kapcsolata.

Ugyancsak a vállalkozási jogviszony körébe tartozó kötelezettség lehet a reklám anyagok, szórólapok folyamatos elkészítése és átadása, de van olyan jogirodalmi álláspont²²³ is, amelyik ilyen típusú szerződéses elemnek tekinti magának a franchise koncepciónak az átadását is. Ezen álláspont szerint azzal, hogy a franchise átadó megadja a jogot a franchise átvevőnek, hogy az általa már kipróbált és sikeres üzleti modellt alkalmazza a vállalkozásában, egyben szavatol is azért, hogy ez az a piacon már kipróbált üzleti modell nyereséges üzletet eredményez a franchise koncepció minden elemének betartása esetén. Ez a fajta „garanciavállalás” tehát sokkal inkább a jogviszony eredménykötelmi jellegét, mintsem gondossági kötelmi jellegét erősíti.

Úgy gondoljuk azonban, hogy a franchise jogviszony esetén egészen másról van szó.

A franchise szerződés tárgya a franchise koncepció átadása, azaz a franchise átadó a franchise szerződésben a koncepció átadására vállal főkötelezettséget, ezt a kötelezettségvállalást nem lehet kiterjesztően értelmezni. A franchise átadó tehát a franchise koncepció átadásakor nem a koncepció sikerére, az eredmény elérésére vállal kötelezettséget, hanem pusztán a koncepció átadására. A koncepció átadásának pusztán a következménye, eredménye a haszon elérése, ez pedig úgy gondoljuk teljesen elválnak a franchise átadó koncepcióátadási kötelezettségének teljesítésétől.

5. Szállítási szerződés

A franchise szerződés során a franchise átadó és a franchise átvevő között szállítási szerződéssel összefüggő jogviszony is létrejöhet. A franchise szerződés szállítási jogviszony elemei különösen egy adott franchise egység

²²³ RÁTKY Miklós: i.m. 74. o.

beindításához kapcsolódnak, hiszen a franchise egység működéséhez szükséges bonyolult gépek, berendezések, technológiák beszerzése többnyire előre ütemezve, az adott franchise egység készültségi fokához igazodóan történik meg.

A franchise szerződés folyamatos teljesítése során is érvényesülnek a szállítási jogviszony elemei. Így például a forgalmazott termék előállításához szükséges alapanyagokat a franchise átvevő köteles beszerezni, a beszerzés forrása pedig vagy közvetlenül a franchise átadó, vagy a franchise átadó által a franchise szerződésben kijelölt beszállítói partner. Az alapanyag beszerzése kiemelt szerepet tölt be a franchise rendszerek működésében, hiszen jelentős részben az alapanyag minősége határozza meg a végtermék minőségét, ezen keresztül pedig annak sikerét.

6. Koncessziós szerződés

A koncessziós szerződés esetén valamely kizárólagos állami vagy önkormányzati tulajdon körébe tartozó vagyontárgyak időleges használatáról van szó, illetve kizárólag az állam javára fenntartott tevékenységek folytatásának jogát engedményezi az állam, illetve az önkormányzat a jogosultra.

A franchise szerződés esetében merőben másról van szó. A franchise szerződésre nincs olyan jogszabály, amely lehetővé tenné állami vagy önkormányzati tulajdon koncesszióját franchise formájában. Jogszabályi meghatározottság hiányában rögzíthető, hogy csak a koncesszió körén kívül eső vagyontárgyakra vagy szolgáltatásnyújtásra jöhet létre érvényesen franchise szerződés.

Mégis vannak a két szerződéstípusnak rokon vonásai. Az egyik ilyen közös vonás a kereskedelmi név és védjegy használatára vonatkozó kizárólagosság. Mindkét szerződés esetén megfigyelhető, hogy a jogosult - például a Magyar Állam - kizárólagosságot biztosít valamelyik koncesszióhoz kapcsolódó kereskedelmi név, védjegy használatára, akár csak a franchise átadó a franchise átvevő részére. A másik közös vonás egy adott földrajzi

területre biztosított kizárólagosság a koncesszió jogosultja számára, aki a kizárólagossággal egy adott földrajzi területre nézve a szerződésben rögzített tevékenység gyakorlására egyedüli jogot szerez. Ez a franchise szerződés esetében is megfigyelhető, hiszen a franchise átvevő is a szerződésben meghatározott bizonyos területen kizárólagos jogot kap a franchise átadótól a franchise egység működtetésére.

Összességében tehát megállapítható, hogy a két szerződéstípusnak merőben más a tárgya, ugyanakkor vannak közös vonásai. Ezek a közös vonások a kizárólagosság köré csoportosulnak. Egy apró eltérés azonban a kizárólagosság kapcsán is kimutatható, ez pedig a jogszabályi meghatározottság kérdése. A koncesszió a magyar jogban törvényileg szabályozott, a franchise szerződés azonban nem, éppen ezért míg az előbbinél jogszabály rendezi a kizárólagosság tartalmát,²²⁴ addig az utóbbinál a felek szerződéses megállapodása az irányadó.

7. Egyéb lehetséges szerződéses elemek

A franchise szerződés keret-jellegéből, illetve a tartalmi sokszínűségéből adódóan, számos más *sui generis* szerződés elemei is fellelhetőek a franchise jogviszony elemei között.

Ilyen periférikusnak tekinthető szerződés a *kezességi szerződés*, mely a franchise egység beindítása során bír kiemelt jelentőséggel. A franchise átadó kezesség vállalásával lényegesen megkönnyítheti a kezdő franchise átvevő részére a banki kölcsön felvételét, amely a franchise egység beindításához szükséges pénzügyi forrást biztosítja a számára. Ez a kölcsönt folyósító bank számára is csökkenti a megtérülés kockázatát, hiszen egy széles körű piacismerettel és gazdasági kapcsolatrendszerrel rendelkező gazdasági társaság általi kötelezettségvállalás mindenképpen növeli az ügyfél irányába vetett bizalmat.

²²⁴ 1991. évi XVI. törvény 14.§

A másik periférikusnak tekinthető jogviszony a *bizomány*. Bizományi szerződés jön létre a felek között területi és a master franchise szerződések esetén.²²⁵ A bizományi jogviszony lényege a franchise szerződése esetén abban áll, hogy egy franchise átvevő szerzi meg a jogot arra, hogy egy adott földrajzi területen, vagy a franchise átvadó kívüli más államban „szerződje tovább” a franchise rendszert. Amennyiben a franchise átvevő a saját nevében jár el a franchise szerződések megkötésekor, azaz nem a franchise átvadó képviselőjeként jár el, úgy bizományosként viselkedik. Amennyiben a franchise átvadó nevében jár el, úgy pusztán képviseli a franchise átvadót, ez bizományi jogviszonyt nem hoz létre a felek között.

Egy másik lehetséges tartalmi elem a franchise szerződés *előszerződés* jellege. Ez szintén nem tipikusnak mondható tartalmi elem, ugyanakkor a határozott idejű, ám tartós kötelmi jogviszonynak tekinthető szerződéses kapcsolatok esetén gyakran alkalmazott. Az előszerződéses elem jelentősége abban áll, hogy a felek között az újabb szerződés megkötésére keletkeztet kötelezettséget a határozott idő lejárta esetén. Abban az esetben, ha a felek a szerződéses együttműködésüket sikeresnek ítélik, úgy új szerződést kötnek, melynek tárgya már a kialakult és begyakorolt üzleti kapcsolat folytatása, mert a jogviszony megszűnése bármelyik fél érdekét sérthetné: ha a franchise átvadó van megelégedve a franchise átvevő teljesítményével, nyilvánvaló, hogy nem akar új franchise átvevőt a rendszerbe behozni az adott területen, ezért magához akarja láncolni őt. Ez a helyzet fordítva is igaz, a rendszerrel elégedett franchise átvevő is minél tovább a rendszer része akar maradni. A szerződő partner elvesztése mindemellett jelentős kockázatokkal is járhat, különös tekintettel a megszerzett üzleti titkokra, hiszen a franchise átvevő könnyen a franchise átvadó konkurenciájává is válhat egy adott területen.

²²⁵ MISKOLCZI BODNÁR Péter: A franchising szerződésről, *Gazdaság és Jog*, 1995/7-8. szám, 22. o.

II. RÉSZ

A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉG ANALÍZISE

A mindennapi kereskedelemben számtalanszor előfordulnak olyan esetek, amikor a vevő egy szerződés megkötését követően becsapottnak érzi magát. Gyakran előfordul, hogy a vevő a szolgáltatás, illetve termék bizonyos tulajdonságairól, jellemzőiről egyáltalán nem vagy nem elégséges tájékoztatást kap a vásárlást, szerződéskötést megelőzően, illetve a kapott tájékoztatás valótlan tényeken alapul. Példák sokaságának felelevenítése nélkül vélelmezzük, hogy az ilyen esetek száma kirívóan magas.

A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség a legmarkánsabban a fogyasztóvédelmi jog területén érvényesül, itt jogi szabályozást is nyer a hazai jogban. Ez a jogalkotási folyamat azonban szintén európai tendenciákon alapszik, ennél fogva az európai jogalkotási tendenciákat a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tárgyalása során figyelmen kívül hagyni hiba lenne.

A fogyasztóvédelmi jog mellett azonban a kereskedelmi jog területén is léteznek olyan jogügyletek, amelyek esetében a szerződéskötést megelőző tájékoztatás kötelezettség éppolyan kiemelkedő jelentőséggel bír, mint a fogyasztóvédelmi jog területén. Minden kétséget kizáróan az egyik ilyen kereskedelmi szerződéstípus a franchise szerződés.

Nem véletlen tehát, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi szabályozására az újkori modern franchise rendszerek megjelenését követő évtizedekben már sor került. A jogi szabályozás terén az első lépést az Amerikai egyesült Államok - a modernkori franchise rendszerek szülőhazája - tette meg az előzőekben részletesen tárgyalt FTC rendelet

megalkotásával, a szabályozás iránti igény egyre erőteljesebben jelentkezett a nyugat európai államokban is.

A nemzetközi példák alapul vételével megállapíthatjuk, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi szabályozása két ütemben valósult meg: az első ütemet a már említett újkori modern franchise rendszerek megjelenését követő évtized (1960-as, 70-es évek), a második ütemet pedig részben az európai fogyasztóvédelmi jog ugrásszerű fejlődésének időszaka, a 2000-es évek eleje jelenti.

A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi kereteinek megalkotásában számottevő törésnek tekintjük az 1990-es évek végén tapasztalható versenyjogi szempontú jogalkotás megjelenését, fokozatos erősödését. Ez az európai tendencia Magyarországon is éreztette hatását, jelentős mértékben hozzájárulva a franchise szerződés jogi szabályozásának szükségessége elbogatellizálásához, a tételes jogi szabályozás elodázásához, a szabályozás sürgőssége általánosan elfogadottá válásához.

A legújabb európai jogfejlődési tendenciák azonban merőben mást mutatnak. Ezt az álláspontunkat hűen tükrözi a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség terén az utóbbi években európai szinten tapasztalható jogalkotási láz. Úgy gondoljuk, ez a jogalkotási tendencia kellő aktualitását adja a dolgozat ezen részében tárgyalt kérdéskörnek, melyet erősít e téren tapasztalható hazai jogi diskurzus és tételes jog hiánya.

A. A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉG JELENTŐSÉGE A FRANCHISE SZERZŐDÉSEK SZEMPONTJÁBÓL

A franchise szerződés aláírásakor rendszerint egy tapasztalatokkal és a rendszerről való teljes körű ismerettel rendelkező franchise átadó és egy tapasztalatlan, pénzügyi szempontból korlátozott lehetőségekkel rendelkező franchise átvevő áll szemben egymással. A franchise átvevőnek a franchise szerződés aláírásakor teljes egészében a franchise átadó által átadott információkra kell hagyatkoznia, hiszen a franchise rendszerre vonatkozó üzleti titkokról nem szerezhet tudomást. A franchise rendszerről, vagy a rendszerre vonatkozó egyes adatokról adott téves tájékoztatás veszélyének nagy száma miatt nyilvánvaló tehát, hogy mind a jogalkalmazásban mind pedig a jogirodalomban egyre nagyobb teret kapott a franchise átvevőnek a rendszerrel összefüggésben kapott téves információktól való védelem szükségessége.

Megállapítható, hogy a hazai jogban teljesen magára marad a rendszer üzemeltetője. A hazai jogban ugyanis a franchise átadó számára nincsenek olyan speciális jogszabályi előírások, amelyek a másik felet a hiányos tájékoztatástól védenék, valamint szavatolnák azt, hogy a tájékoztatásra kötelezett kielégítő információkat biztosítson a jogosult számára. A franchise átadónak tehát úgy kell teljes és helyes tájékoztatást adnia, hogy annak tartalmát, illetve a kötelezettsége teljesítésének határait világosan semmi sem határozza meg. E sajátos helyzetben a franchise átvevőnek arra kell hagyatkoznia, hogy a szerződő partnere helyesen ítéli meg azt, hogy milyen szintű, illetve terjedelmű tájékoztatásra van szüksége a konkrét esetben. Ez az állapot azonban természetesen egyik fél számára sem nyújt kielégítő helyzetet. Fogódzót mindössze a Magyar Franchise Szövetség belső jogi normái nyújtanak, azonban ezek a belső jogi normák egyrészt nem részei a tételes jognak, másrészt pedig csak a Szövetség tagjaira nézve kötelezőek. Franchise

szerződés azonban nem a Szövetségben fennálló tagságtól lesz franchise szerződés, így tehát megszámlálhatatlanná vélik azon értékesítési rendszerek száma, amelyek franchise szerződést kötnek. Az általuk kötött szerződés tartalmi jegyei alapján meg is felel franchise szerződésnek, viszont semmilyen franchise specifikus tételes jogi szabályozás nem vonatkozik rá.

További problémát okoz főleg ez utóbbi rendszereknél, hogy a franchise átvevő a hazai jogban nem minősül fogyasztónak, így a fogyasztóvédelmi jog védőhálója sem nyújt biztosítékot a kalandra.

A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséggel összefüggő aggályok azonban nemcsak a franchise átvevő viszonylatában bírnak jelentőséggel. Elég csupán abba belegondolni, hogy a franchise átadó minél szélesebb körben nyújt tájékoztatást a leendő franchise átvevőnek, annál kisebb a lehetősége annak, hogy utóbb a franchise átvevő „meggondolja magát”, csalódik a rendszer jövedelmezőségét, az anyagi befektetéseinek megtérülését illetően, illetve, hogy becsapottnak, megtévesztettnek érzi magát, esetleg a megélhetése kerül veszélybe egy rossz üzleti döntés miatt. Így tehát a franchise átvevőnek is éppoly érdeke a minél szélesebb körű tájékoztatás, sőt végiggondolva ezt, talán még fontosabb üzleti szempontból: a túl sok elégedetlen, vagy sértődött, becsapottnak vélt franchise átvevő könnyen a franchise rendszer jövedelmezőségének kerékkötőjévé válhat, illetve a rendszer rossz hírét keltheti saját benyomásai alapján. Nem véletlen tehát, hogy a német franchise piacon az elvárt tájékoztatás egyik minimumfeltétele a franchise rendszer átvevőire vonatkozó adatok közlése a leendő franchise partnerrel, névvel, címmel, telefonszámmal. Ennek segítségével tehát a befektetőben egy pár óra leforgása alatt is megfelelő benyomás alakulhat ki a franchise rendszerhez való csatlakozást illetően.

Éppen ezért úgy gondoljuk, hogy a leendő szerződő partnerek közös érdeke az, hogy már a szerződés előkészítési szakaszában minden felmerülő

kérdést kölcsönösen megválaszoljanak, és a szerződéskötésre egy alaposan meghozott döntést követően kerüljön sor.

A franchise szerződés megkötését megelőző megfelelő tájékoztatás a jogviszony tartalmáról alapjaiban érinti a franchise rendszerek működőképességét, működésük hatékonyságát és jövedelmezőségét. A fentiekben felvázoltak alapján e jogintézmény céljait és jelentőségét az alábbiak szerint foglalhatjuk össze:

1. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség megfelelő teljesítése védi a tőkeszegény franchise átvevőt a tévedéssel, megtévesztéssel becsapással szemben.

Úgy gondoljuk, hogy a tévedéssel, megtévesztéssel, becsapással szembeni védelem elérésének egyik leghatékonyabb eszköze az, ha a franchise rendszerek egyes típusainak elkülönítése után rendszerspecifikus védelmi szabályokat fogalmazunk meg. Nyilvánvaló ugyanis, hogy egészen más terjedelemben szükséges egy termelési, vagy termékértékesítési franchise rendszernél a tájékoztatási kötelezettséget teljesíteni, mint egy szolgáltatásnyújtási franchise rendszer esetében. Ez ugyanígy igaz egy tisztán hazai, illetve egy nemzetközi - akár master franchise - franchise rendszerre is, hiszen például a globális pénzügyi mutatók nem feltétlenül fejezik ki azt, hogy egy adott földrajzi területen (pld. Kelet-Magyarország) ugyanolyan feltételek mellett lehet egy franchise egységet rentábilisan működtetni, mint például Salzburg tartományban.

Mindellett minél szélesebb körben szükséges annak lehetőségét biztosítani a franchise átvevő számára, hogy a franchise rendszerek jellemzőit a rendelkezésére bocsátott tények és dokumentumok alapján önállóan megvizsgálhassa.

Úgy gondoljuk azonban, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség nem végtelen, vannak határai. Álláspontunk szerint nem kell

például megvédeni a franchise átvevőt a vállalkozás önállóságából fakadó kockázatokkal szemben. A védelem célja nem csak az, hogy a franchise átvevőt a család ajánlatoktól megvédje, azonban az sem, hogy minden egyes kockázatra védelmet nyújtson. Az önállóság fogalmilag is már magában foglal egy bizonyos szintű kockázatot, amelyet a franchise átvevő a rendszerbe való belépésével tudatosan el is fogad. Ezt a kockázatot sohasem szabad a franchise átadóra telepíteni, illetve nem lehet sem a franchise átadó költségére csökkenteni sem pedig teljes körűen kizárni. Mindezek mellett a szabályozásnak a rendszerben résztvevőket olyan helyzetbe kell hoznia, hogy az általuk viselt kockázatot reálisan megítélhessék, és ésszerűen mérlegelhessék azokat annak fényében, hogy vajon az általuk vállalt kockázatok és terhek az általuk elvárt nyereség elérésének esélyét igazolják-e.

Mint ahogyan arra MARTINEK, Michael felosztási elméleténél²²⁶ is rögzítésre került, a franchise szerződés a szubordinációs franchising esetében mindig az alá-fölérendeltségi viszonytalal jellemezhető, amelyben a franchise átvevő mind a szerződéssel összefüggő tárgyalások stádiumában mind pedig a szerződés teljesítése során a gyengébbik fél szerepét tölti be. A franchise átvevő fenti magatartástól való védelem szükségessége tehát a legfőképpen a szubordinációs franchise szerződések esetében merül fel.

2. A szerződéses szabadságon alapuló jogüggyületi rendszer működőképességének fenntartása

BRAWENZ, Christian²²⁷ meghatározása szerint a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség központi célja egy privátautonómián alapuló jogüggyületi rendszer felépítése és működőképességének fenntartása.

²²⁶ Lásd. I. Rész. C./5.4. pont

²²⁷ BRAWENZ, Christian: Die Prospekthaftung nach der allgemeinen Zivilrecht, Verlag Orac, Wien 1991., 113. o.

A német jogrendszerben a jogalkotó az egyén privátautonómiájának deklarálásával megteremti a lehetőségét annak, hogy az egyén a saját jogviszonyait önmaga alakítsa, fogalmazza meg; bár a jogalkotó előírhatja az árucseré forgalomra bizonyos kógens szabályokat, ez azonban a rendszer működőképességét önmagában véve még nem biztosítaná. Az azonban a privátautonómiára épülő rendszer működőképességének fenntartása érdekében szükséges lehet, hogy a szerződéses partnereknek a jelentős informáltságbeli különbségét megszüntessék. Nyilvánvaló ugyanis, hogy a franchise átvevő az őt megillető döntési szabadságot csak akkor gyakorolhatja teljes körűen, ha a döntése meghozatalához szükséges valamennyi lényeges információ a birtokában van annak érdekében, hogy a rendelkezésére álló ajánlatokat felelősségteljesen és saját érdekeinek szem előtt tartása mellett mérlegelhesse.

Ez esetben is helytálló azonban az előző pontban tett észrevételünk, miszerint a tájékoztatási kötelezettség nem végtelen, annak a gyakorlat által kialakított korlátai kell, hogy legyenek. Úgy gondoljuk azonban, hogy ezen korlátoknak magától értetődőnek kell lenniük a jóhiszemű, illetve a rendeltetésszerű joggyakorló üzleti partnerek számára.

3. Egy működőképes és hatékony gazdaság kialakítása

Egy működőképes hatékony gazdaság kialakítása számos tényezőtől függ. Úgy véljük, hogy ennek részét képezi a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség fennállása, illetve tételes jogi szabályozása. Így tehát e kötelezettség teljesítése e cél elérésének is egyik fontos eszköze, hiszen a franchise hatalmas lehetőséget teremt a kisebb vállalkozások és egyéni vállalkozók számára a gazdasági önállóság elérésére.

Megállapítható tehát, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségnek a makrogazdaság működése, illetve közgazdasági szempontból is jelentős szerepe van. A franchise rendszerek esetében a kisebb vállalkozások előnyei a franchise átvevők egységeinek előnyeivel, a

nagyvállalkozó előnyei pedig az egész rendszernek az előnyével kapcsolhatóak össze és ez nemcsak a kiskereskedelemre, hanem minden gazdasági szektorra, szolgáltatási területre és a termelési szektorra is éppúgy igaz.

A fentiekben elmondottak mellett a franchise szerződések esetében fennálló szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségnek azonban más szempontból is kiemelt jelentőség tulajdonítható. Itt arra gondolunk, hogy a franchise rendszereknek a vállalkozási-szerkezet- politikai hatásai szektorális és regionális, valamint vállalkozásméret nagyság szempontjából is megfigyelhetők. A szektorális hatásai abból keletkeznek, hogy a franchise rendszerek bizonyos gazdasági ágak bővítési és stabilitási esélyeit elősegítik és a létbiztonság megteremtéséhez hozzájárulnak. Regionális politikai értelemben a decentralizáló hatásuk jelentős, mivel az a kínálat és a jólét kiegyenlítésével, valamint a nagyvárosok tehermentesítésével és kisvárosok kialakításával az adott régió megerősítéséhez járulnak hozzá. Megfigyelhető, hogy a multinacionális nagyvállalatok fióktelepei működéséhez képest csekély mértékű fixköltség felmerülésével a franchise rendszerbe belépő családi vállalkozások csekély mértékű piaci részesedés mellett is működőképesek. Ez különösen a gazdaságilag elmaradott régiók esetében egy nagyon fontos előfeltétel és kíváncsi is egyben.

A franchise rendszerek relatíve alacsony csődbejutási jellemzője²²⁸ előtérbe helyezi e rendszerek létbiztonság fenntartó funkcióját. A franchise rendszerbe való bekapcsolódásával számos kis- és közepes vállalkozás abba a helyzetbe kerül, hogy a nagyobb vállalkozókkal szemben versenyezzen. Így azok a kereskedők is a piacon maradhatnak, akiknek egyébként csődbe kellene menniük.

²²⁸ Az első 5 évben csak 3% összehasonlítva más típusú vállalkozási formákkal, ahol ez az arány 50%-os. Lásd: TIEZ, Bruno: Handbuch Franchising, Verlag moderne Industrie, Landsberg am Lech 1987., 51. o.

B. A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉGRE IRÁNYADÓ NORMÁK

Mindenek előtt leszögezhető, hogy a magyar jogban a szerződéskötés megelőző tájékoztatási kötelezettséget illetően franchise-specifikus jogszabály mindeztáig nem született. A franchise-ra vonatkozó jogszabályok teljes körű hiányára tekintettel, a franchise szerződésre, valamint a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség teljesítésére a Polgári Törvénykönyv rendelkezései az irányadóak.

Már most szükséges azonban rávilágítani arra, hogy a tételes jog határain kívül is léteznek olyan hazai normák, amelyek ugyan nem jogszabályok, azonban tárgyuknál fogva a franchise szerződések minősítésére, illetve a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség teljesítésére hatással vannak. A franchise terén ilyen hazai szinten megjelenő normáknak számítanak a Magyar Franchise Szövetség belső iránymutatásai, valamint Etikai Kódexe. Ezért a dolgozat ezen részében kiemelten elemezzük továbbá a Magyar Franchise Szövetség hazai tételes jogon kívül eső, a franchise szerződésre, valamint a franchise szerződés esetében fennálló szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre irányadó belső szabályait is.

A fenti normák áttekintését megelőzően áttekintjük a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség szabályozási módszereit egyes külföldi államok jogában, továbbá a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kapcsán megkerülhetetlennek ítéljük a jelenkori magyar polgári jogi kodifikáció eredményeinek bemutatását is, felvillantva az új Polgári Törvénykönyv. alapveti rendelkezései terén tapasztalható változásokat.

1. A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉG MEGJELENÉSE EGYES ORSZÁGOK JOGÁBAN

A dolgozat ezen részében a franchise szempontjából leglényegesebbnek és egyben legérdekesebbnek tartott nemzeti államok szabályozásának, valamint a nemzetközi magánjog egységesítésén munkálkodó tudományos kutatócsoportok franchise szabályozásának szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség-szempontrú bemutatására kerül sor. Már most leszögezhető, és ezt a soron következő példák is jól mutatják, hogy a megoldások tárháza végtelen; a kiragadott nemzeti államok vizsgálata igazolja azt is, hogy nem létezik egy jó szabályozási megoldás, pontosabban szólva, nem egy jó szabályozási megoldás létezik.

A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség szabályozási módja tekintetében három szabályozási modellt állíthatunk fel.

a.) Franchise-specifikus jogalkotással nem rendelkező államok

Az első szabályozási modellhez azon államok tartoznak, amelyek - bár fejlett jogrendszerrel és piacgazdasággal rendelkeznek - mindeztáig nem alkottak franchise-ra vonatkozó semmilyen szinten. Ezen államok esetében - ilyen például Németország - azonban részben megfigyelhető, hogy a joggyakorlat rendkívül széles körben foglalkozik a franchise kérdésével, és az esetről-esetre folyamatosan alakított bírói jogalkalmazás pótolja a hiányzó tételes jogi szabályozást. Ezen államokban tehát a hétköznapi jogalkalmazás az általános polgári jogi alapelveken keresztül közelít a franchise specifikus tájékoztatási kötelezettség kereteinek kialakításához.

1. Németország

Álláspontunk szerint Németország a franchise és azon belül a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség joggyakorlata szempontjából európai viszonylatban más országhoz nem hasonlítható mintaország. Mintaország,

hiszen franchise-specifikus törvényi szabályozás nélkül is a franchise-zal kapcsolatos joggyakorlat rendkívül gazdag. Ez a gazdagság voltaképpen a polgári jog által az elmúlt évszázadok alapján megszült alapelvi rendszeren nyugszik.

A német joggyakorlatot kettős cél vezérli; egyrészt annak elérése, hogy az adott franchise rendszerben résztvevő érdekeltek, franchise átadók vagy franchise átvevők egyaránt, egy bizonyos szintű jogbiztonságot és bizalmat alakítsanak ki kölcsönösen egymással szemben, másrészt pedig, a joggyakorlat világos jogi előírásokat teremtsen a számukra. Ez utóbbi a bírói joggyakorlat folyamatos fejlődésén keresztül történik meg.

1.1. A franchise szerződés esetén fennálló szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi szabályozásának áttekintése

1.1.1. A tájékoztatási kötelezettség eredete, fejlődése

A XIX. század utolsó évtizedeiben a tájékoztatási kötelezettség intézménye ugrásszerű fejlődésnek indult Németországban. Ebben nagy szerepet játszott mind a technikai fejlődés, mind pedig az a körülmény, hogy a piacgazdaság összeurópai térnyerésével a kereskedelmi élet új lendületre kapott.

Az ugrásszerű fejlődéssel együtt fejlődött a bírói jogalkalmazás is, mely a tájékoztatási kötelezettségek számos válfaját fogalmazta meg, és fejlesztette ki. Ennek keretében a bírói jog a szerződéskötést megelőző kötelmi jogviszonyokra a tájékoztatási kötelezettség számos variációját szokásjogilag elismerte.²²⁹ Ezzel egyidejűleg deklarációra került, hogy a polgári jogi felelősség főleg olyan ténybeli és jogi körülményekre vonatkozik, amelyek a szerződés által elérni kívánt célra, valamint a szerződő partner döntésére

²²⁹ GROTE, Thomas: Die Eigenhaftung Dritter als Anwendungsfall der cic, Studienverlag Dr. N. Brockmeyer, Bochum 1984. 76. o.

felismerhetően nagy jelentőséggel bírnak, és amelyekről a szerződő fél a másik fél segítségével nélkül nem szerezhetne tudomást. E kötelezettség megsértése vagyoni igényt keletkeztethet, ha bizonyítható, hogy az érvényesen megkötött szerződést a szerződő fél az új információ ismeretében egyáltalán nem vagy csak más tartalommal kötötte volna meg.

Ezt követően már a törvényhozó is felismerte a szerződéskötést megelőző stádiumban egy erőteljesebb tájékoztatásért való felelősség kialakítását. Tekintettel arra, hogy a munkamegosztáson alapuló gazdasági folyamatokra épülő szociális piacgazdaság kiépítésével kapcsolatban alkotott jogszabályok a piaci résztvevőket terhelő tájékoztatási kötelezettség tekintetében tájékozottságbeli aránytalanságokhoz, illetve annak elmélyüléséhez vezettek, ezért a kialakult helyzet végül számos új törvény alkotásához, ezzel egyidejűleg pedig újabbnál újabb tájékoztatási kötelezettségi tényállások megfogalmazásához vezetett. Számos új speciális törvény²³⁰ került megalkotásra, amelyek a *culpa in contrahendo* felelősségi intézményére való hivatkozás nélkül a potenciális szerződő partnerekre a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséget telepített.²³¹ Példaként említhető az UWG (*Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb*) 13. §-ban megfogalmazott, a valótlan reklámadatokért való felelősség vagy például a törvényi fogyasztói elállási jog (*Widerrufsrecht*) érvényesíthetőségére vonatkozó tájékoztatási kötelezettség rögzítése.

A törvényhozó felismerésének másik elindítója a nemzethatárokon átnyúló kereskedelmi ügyletek voltak. Ez egyfelől kínálati bőséget eredményezett a fogyasztó oldalán, másfelől azonban a határokon átnyúló kereskedelmi tranzakciók új veszélyforrásként jelentkeztek.²³² Ennek következtében 1994-ben például számos, a biztosítókat terhelő tájékoztatási

²³⁰ Például Verbraucherkreditgesetz (VerbrKrG) 7. §, Gesetz über den Widerruf von Haustürgeschäften und ähnlichen Geschäften (HaustürG) 2. § (1); Kapitalanlagegesetz (KAGG) 14. §, Auslandsinvestmentgesetz (AuslInvestG) 3. § (2)

²³¹ GRIGOLEIT, Hans Christoph: Vorvertragliche Informationshaftung, C.H. Beck Kiadó, München 1997., 52. o.

²³² POHLMANN André: Die Haftung wegen Verletzung von Aufklärungspflichten, Duncker&Humblot Kiadó, Berlin 2002., 19. o.

kötelezettség került a vonatkozó közösségi irányelv hatására a német jogrendszerben megfogalmazásra és átültetésre.²³³ Ennek a szabályozásnak az volt a célja, hogy a biztosítási szerződések változatosságából eredő, az európai egységes biztosítási belső piacon fellépő átláthatatlanságot kompenzálja.

További példaként szolgál a határokon átnyúló átutalásokra vonatkozó közösségi irányelv²³⁴ is, amely a 3. és 4. cikkében a bankok ügyfeleikkel szemben fennálló tájékoztatási kötelezettségét deklarálta. Ehhez kapcsolódik a bank által nyújtott szolgáltatások áttekinthetősége érdekében tett intézkedések annak érdekében, hogy a különböző banki szolgáltatások használatát a fogyasztó számára az európai fizetési forgalomban megkönnyítse.

Végezetül a német polgári kötelmi jog 2002. január 1-én bevezetett reformja (*Schuldrechtreform*) az EU kereskedelmi jogi irányelv²³⁵ 10., 11. és 18. cikkelyeit átültette, amely többek között a szerződést megelőző tájékoztatási kötelezettség alkalmazásának szabályait is lefektette.

Fleischer előbbieken idézett megállapítása is mutatja, hogy a tájékoztatási kötelezettséggel kapcsolatos jogtudományi vizsgálat nem valamiféle „újkeletű” dolog, jogtörténeti szempontból is értékelhető jogi kategória. Nyilvánvaló ugyanakkor, hogy e kategória vizsgálata nagyban kötődik az újkori polgári rendszerek kiépüléséhez.

KÖNDGEN Johannes egyik 1981-ben megjelent művében kifejtette, hogy a polgári jog abból az alapelvből indul ki, hogy minden félnek a piaci kockázatokról és lehetőségekről, esélyekről a másik felet tájékoztatnia kell. Álláspontja szerint azonban egy általános szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség azonban a szerződő partnerek természetes

²³³ Például Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) 10. 10a.§; Versicherungsvertragsgesetz (VVG) 5a.§

²³⁴ RL 97/5EG 1997.01.27.

²³⁵ RICHTLINIE 2000/31/EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTES UND DES RATES vom 8. Juni 2000 über bestimmte rechtliche Aspekte der Dienste der Informationsgesellschaft, insbesondere des elektronischen Geschäftsverkehrs, im Binnenmarkt („Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr“) Forrás: <http://eur-lex.europa.eu> (Letöltés ideje: 2012. augusztus 15.)

érdekellentéte miatt alapvetően nem kényszeríthető ki, kivéve azt az esetet, ha olyan kivételes, az adott szerződésre vonatkozó körülmények merülnek fel, amelyeket csak az egyik szerződő fél ismer vagy ismerhet, és amelyről tudnia kell, hogy ezen információ ismerete a másik fél döntését alapvetően befolyásolhatja. Ez utóbbi esetben a tájékoztatási kötelezettség egyik fél részére történő telepítése tehát nyilvánvalóvá válik.²³⁶

Sem a jogirodalomnak sem pedig a jogalkalmazásnak nem sikerült azonban egy, az egész problémakörre kiterjedő általános érvényű alapvető rendszert kidolgozni. Különösen az ítélkezési gyakorlat vizsgálata során tűnik fel, hogy az ítéletek túlnyomórészt mindig az egyedi esetek specialitásainak vizsgálatára terjednek ki, és megkerülik az egész problémakörre vonatkozó általános érvényű elvek megfogalmazását.

Mindezidáig az egyetlen általános érvényű formula kidolgozására a korabeli Német Birodalmi Legfelsőbb Bíróság (*Reichsgericht*) tett kísérletet. A *Reichsgericht* 1922-ben az ún. Borkösav-eset kapcsán mondta ki először szerződéskötés hiányában is a *culpa in contrahendo* felelősség fennállását. A bíróság ezt követően több eseti döntésében²³⁷ is rögzítette, hogy a szerződő partner tájékoztatása minden körülményre kiterjedően akkor szükséges, ha az a másik szerződő fél döntésére nyilvánvaló jelentőséggel bír. A Német Szövetségi Legfelsőbb Bíróság (*Bundesgerichtshof*) ezt az irányvonalat továbbfolytatta, valamint kiegészítette azzal, hogy az információátadás annyiban kötelező, amennyiben a jóhiszeműség és tisztesség a forgalmi szokások figyelembe vétele mellett elvárható.²³⁸

²³⁶ KÖNDGEN, Johannes: Selbstbindung ohne Vertrag, Mohr Kiadó, Tübingen, 1981., 310. o.

²³⁷ Amtliche Sammlung der Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen (BGZ) 97. kötet 325 o.; 103. kötet 47. o.; 114. kötet 155. o.

²³⁸ Amtliche Sammlung der Entscheidungen des Bundesgerichtshofes in Zivilsachen (BGHZ) 47. kötet 207. o; 72. kötet 92. o.;

1.1.2. Tájékoztatási kötelezettség a szerződés megkötése előtt

A BGB 311. § (2) bekezdése rögzíti, hogy a kötelmi jogi jogviszony a BGB 241. § (2) bekezdése értelmében már a szerződéssel összefüggő előzetes tárgyalások megkezdésével létrejön a tárgyaló partnerek között. A BGB 311. § (2) bekezdése tartalmilag nem hoz be semmi újat az egykoron bírói - illetve szokásjogként elismert alapelvhez képest, ugyanis a szerződéskötést megelőző kötelmi jogviszonyból itt sem származnak ún. elsődleges (*primär*) teljesítési kötelezettségek, hanem csak a 241. § (2) bekezdésében említett kötelezettségek, úgymint a jog betartása, mások javainak és érdekeinek védelme.

Tartalmilag tehát a törvénybe iktatott szerződéskötést megelőző kötelezettségalakzat arra vonatkozik, hogy a másik személyt azokról a körülményekről fel kell világosítani, amelyek a szerződéskötéssel összefüggnek és a másik fél számára felismerhetően jelentőséggel bírhatnak. Mindeközben a *culpa in contrahendo* egy sor olyan mennyiségű magatartási normát ölel fel,²³⁹ amelyek közzé a tájékoztatási kötelezettség is vitathatatlanul beletartozik.

MARTINEK Michael egyik művében megállapítja, hogy mivel a szerződésből különösen a franchise átvevőnek következnek kötelezettségei, ezért már a szerződéskötést megelőző stádiumban folytatott tárgyalások, beszélgetések során egy szerződést megelőző bizalmi alapon nyugvó kötelmi jogi jogviszony jön létre.²⁴⁰ Martinek kifejti továbbá, hogy különösen a szubordinációs franchise szerződés esetében jellemzi a partnerek kapcsolatát egy különösen szoros bizalmi viszony, amely leginkább a domináns ügyvitellel összefüggő szerződéses elemek érdekvédő jegyéből ered.²⁴¹ Ezzel kapcsolatban jegyzi meg a Hamburgi Bíróság az egyik eseti döntésében, hogy

²³⁹ THIEMANN, Rudolf: *Culpa in contrahendo - ein Beitrag zum Deliktsrecht*, Juristische Schriften, Dr. Manhold Kiadó, Gelsenkirchen, 1984., 1. o.

²⁴⁰ MARTINEK, Martin: *Moderne Vertragstypen*, 2. kötet: Franchising, Know-how-Verträge, Management- und - Consultingverträge, C. H. Beck Kiadó, München, 1992., 87. o.

²⁴¹ MARTINEK, Martin: *Gruppenkoordination beim Absatz von Waren und Dienstleistungen*, R.v. Decker's Kiadó, Heidelberg, 1987., 308. o.

a fokozott jóhiszeműségre és tisztességes eljárásra való kötelesség alapján a felek különös mértékben kötelesek nyilvánosságra hozni minden, a későbbi együttműködésük során felvetődő információt.²⁴²

1.1.3. A tájékoztatási teljesítése

Németországban mindeztidáig nem került megalkotásra olyan speciális jogszabály, amely a franchise szerződés esetében a franchise átvevőt a hiányos tájékoztatástól védenék, valamint szavatolnák azt, hogy a franchise átadó kielégítő információkat kell, hogy biztosítson a franchise átvevő számára. A franchise átadónak tehát úgy kell teljes és helyes tájékoztatást adnia, hogy annak tartalmát, illetve a kötelezettsége teljesítésének határait világosan semmi sem határozza meg. E sajátos helyzetben a franchise átvevőnek arra kell hagyatkoznia, hogy a szerződő partnere helyesen ítéli meg azt, hogy milyen szintű, illetve terjedelmű tájékoztatásra van szüksége a konkrét esetben. Ez az állapot azonban természetesen egyik fél számára sem nyújt kielégítő helyzetet.

A német jogirodalom elismeri ugyanakkor bizonyos jogszabályok jogi analógia útján történő alkalmazhatóságát a franchise szerződésekre. Egyes szerzők megemlítik hogy például a tőzsdei kereskedelemre alkotott törvény,²⁴³ a tőkebefektetési társaságokról szóló törvény,²⁴⁴ és a külföldi befektetési törvény²⁴⁵ prospektus készítésére vonatkozó szabályai a franchise szerződések esetében is alkalmazhatóak.²⁴⁶

Megítélésünk szerint a jogi analógia alkalmazása problematikus lehet különösen az említett törvényekben kifejeződő jogalkotói akarat vonatkozásában. Nem vagyunk ugyanis meggyőződve afelől, hogy a

²⁴² LG Hamburg 312 O 519/94. számú ítélet

²⁴³ Börsengesetz (BörsG.)

²⁴⁴ Gesetz von Kapitalanlagegesellschaften (KAGG)

²⁴⁵ Ausländinvestmentgesetz (AusInvestG)

²⁴⁶ Lásd. pld. SCHULZ, Kerstin Nina: Die Schadenersatzansprüche des Franchise-Nehmers wegen der Verletzung vorvertraglicher Aufklärungspflichten, Logos Kiadó, Berlin, 2004., 143. o.

jogalkotói szándék kiterjed-e ezen jogszabályok analógia útján történő alkalmazhatóságára, illetve melyik jogszabály alkalmazható jogi analógia alapján a franchise szerződésekre. Problémát okozhat továbbá az említett jogszabályok személyi, illetve tárgyi hatálya is. Leszögezzük, hogy a jogi analógia alkalmazása az általunk megismert bírósági eseti döntések alapján a franchise szerződések esetén egyértelműen nem igazolható.

A jogi szabályozás hiányában nyújt segítséget a felek számára a Német Franchise Szövetség által kiadott Etikai Kódex, valamint a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség kapcsán kiadott irányelv.

1.1.4. A tájékoztatás közlésének módja

A német jogban nincsen arra vonatkozó jogi norma, hogy a tájékoztatást milyen formában kell közölni a franchise átvevővel. A BGB 242. §-a alapján a tájékoztatást olyan formában kell megtenni, amely az információs érdek kielégítésének megfelel.

A franchise átadót tehát megilleti a választás joga, hogy a tájékoztatási kötelezettségének milyen eszközök felhasználásával tesz eleget, ebben semmiféle speciális jogszabály nem köti. A franchise átadónak a kioktatás esetében meg van a választási lehetősége, hogy azt szóban, írásban vagy egyéb médiumok útján teljesíti.

1.1.5. A szerződéskötést megelőző tájékoztatásért való felelősség jogtörténeti terméke: A culpa in contrahendo

A *culpa in contrahendo* a német jog speciális felelősségi alakzata, a szerződéses tárgyalások időszakára kiterjedő kötelezettségek vétkes megszegése esetén beálló polgári jogi felelősségi forma. E felelősségi alakzat specifikumát az az elmélet által megfogalmazott és a jogalkalmazás által is elismert jogi kategória adja, melynek jogszabályi alapját a *Schuldrechtreform-*

ot megelőző időszakban tulajdonképpen a BGB 242.§-ban megfogalmazott „*Treu und Glauben*”, azaz a jóhiszeműség és tisztesség elve képezte.

A *culpa in contrahendo* jogintézményét Rudolph von JHERING²⁴⁷ alkotta meg. Jhering az érvénytelenség szempontjából közelítette meg a problémát. Álláspontja szerint egy szerződés érvénytelensége esetén az elveszíti alapvető célját, a teljesítés követelhetőségét, de ez nem jelenti azt, hogy minden jogkövetkezmények nélkül marad. Jhering tehát a szerződés megkötésének stádiumához kapcsolta a *culpa in contrahendo* fennállását, a jogintézmény későbbi fejlődése során azonban a felelősség függetlenedett a szerződéstől.

Törvényi szinten először a porosz Allgemeines Landrecht (ALR) rögzítette a *culpa in contrahendo* kifejezett törvényi szabályozását. Az ALR a *culpa in contrahendo* alatt értette azt a vétkességi fokozatot, „*amely a szerződés teljesítése során helytállásra kötelez, és érvényes arra az esetre is, ha a felek valamelyike a szerződéskötéskor nem tett eleget kötelezettségeinek.*”²⁴⁸

Az ALR rögzítette továbbá, hogy „*Aki a szerződés megkötésekor vagy teljesítésekor kötelezettségeit szándékosan vagy nagyfokú gondatlanságból megszegi, a másik félnek az ebből eredő teljes kárát köteles megtéríteni.*”²⁴⁹

A német BGB-be ezzel szemben a szokásjogilag kialakult *culpa in contrahendo* jogintézménye nem került be, hivatkozási alapot csupán az előbbieken említett BGB 242.§-a teremtett.

²⁴⁷ Rudolf von JHERING - DEMELIUS, Gustav: *Culpa in contrahendo oder Schadensersatz bei nichtigen oder nicht zur Perfection gelangten Verträgen*, Friedrich Mauke Kiadó, Jéna, 1860.

²⁴⁸ Első Rész 5. cím 284. §: „Was wegen des bei Erfüllung des Vertrages zu vertretenden Grades der Schuld Rechts ist, gilt auch auf den Fall, wenn einer der Kontrahenten bei Abschließung des Vertrages die ihm obliegenden Pflichten vernachlässigt hat.”

²⁴⁹ Első Rész 5. cím 285. §: „Wer bei Abschließung oder Erfüllung des Vertrages seine Pflichten vorsätzlich, oder aus grobem Versehen, verletzt hat, muß dem Andern sein ganzes Interesse vergüten.”

A jogfejlődés oda vezetett, hogy a ***ma elfogadott álláspont szerint a szerződéses tárgyalási kapcsolat már önmagában olyan speciális jogviszonyt hoz létre a felek között, amely elsődleges szolgáltatási kötelezettségeket nem, de bizonyos magatartási elvárásokat von maga után.*** A felelősség alapja tehát egy elsődleges szolgáltatási kötelezettséget nem tartalmazó, törvényen alapuló kötelmi jogviszony (*gesetzliches Schuldverhältnis ohne primäre Leistungspflicht*). E kötelezettség megszegésért a felek éppúgy felelnek, mint valamely szerződésben vállalt egyéb kötelezettség megszegéséért.²⁵⁰

1.1.6. A culpa in contrahendo esetkörei

A német jogirodalom a *culpa in contrahendo* három alapvető esetkörét különbözteti meg:

1. A tárgyaló partner testi épségének és javainak megóvására irányuló kötelezettség.
2. A szerződéses tárgyalások során fennálló felvilágosítási kötelezettség.
3. A szerződéskötéssel összefüggő tárgyalások felelősségteljes folytatásának a kötelezettsége, ami azt jelenti, hogy a szerződéses tárgyalások nem szakíthatóak meg, ha a másik fél bízott a megkötendő ügylet létrejöttében.

1.1.7. A culpa in contrahendo jogszabályi meghatározottsága napjainkban

A német jogban a franchise szerződés esetében a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogalapját elsődlegesen a BGB 242. §-a teremti meg. A BGB 242. §-a szerint a kötelezett a kötelezettségeit úgy köteles teljesíteni, mint ahogyan a jóhiszeműség és tisztesség (*Treu und Glauben*) alapján a forgalmi szokásokra tekintettel elvárható. Ez kötelezettség a szerződéskötést megelőző kötelmi jogviszonyok esetében is fennáll.

²⁵⁰ LARENZ, Karl: Allgemeiner Teil des deutschen bürgerlichen Rechts, C. H. Beck Kiadó, München 1987., 91. o.

A BGB 242. §-a alapján tehát a szerződéskötéssel összefüggő lényeges információk és a franchise átvevő azon lehetőségének hiánya, hogy a lényeges információkat önmaga megismerhesse, valamint a franchise átadó jelentős információelőnye előzetes tájékoztatási kötelezettséget keletkeztet a franchise átadó oldalán. Ahogyan azt a Német Szövetségi Legfelsőbb Bíróság egyik eseti döntésében kifejtette, a tájékoztatás különösen azokra a lényeges körülményekre terjed ki, amelyek a másik oldal számára a rendszerbe történő belépésre vonatkozó döntésével összefüggésben nagy jelentőséggel bírnak, vagy amelyek a szerződés céljának megghiúsulásával fenyegetnek.²⁵¹ Ezek a körülmények a tájékoztatási kötelezettség terjedelme és módjai kapcsán kerülnek részletesen kifejtésre.

Mindezek mellett a tájékoztatási kötelezettség középpontjában az a kérdés áll, hogy mennyiben kell az egyik partnernek a másik partnert a tájékoztatáson és tanácsadáson keresztül védenie attól, hogy valamely érdekeivel nem összeegyeztethető szerződés megkötéséből károsodjon, és a jövőre nézve kitűzött eredmény elérhetőségében csalódjon. A tájékoztatási kötelezettség vonatkozásában felmerülő információk valamennyien az adott rendszerre vonatkozó olyan adatokra utalnak, amelyek kizárólag a franchise átadó számára hozzáférhetőek, és az érdekelt fél szerződéskötésre vonatkozó döntésének meghozatala szempontjából nyilvánvalóan kiemelkedő jelentőséggel bírnak. Mégsem áll fenn azonban a tájékoztatási kötelezettség a felek természetes érdekellentétéből fakadólag a szerződéskötést megelőző időszakban.

²⁵¹ BGH VIII ZR 65/95 számú ítélet

1.2. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre irányadó egyéb normák a franchise szerződés esetében

1.2.1. A Német Franchise Szövetség Etikai Kódexe

A franchise-specifikus jogi szabályozással nem rendelkező európai államok közös vonása, hogy a franchise szerződésre és a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre irányadó normákat az egyes országokban működő franchise szövetségek belső normái tartalmazzák.

Az Etikai Kódex előírja, hogy

- a. A franchise átvevő megnyerését szolgáló reklámot kétértelműség és félrevezető tájékoztatás nélkül kell kifejezni.
- b. Minden a franchise átvevő megnyerését szolgáló tájékoztatásnak és reklámanyagnak, amelyek direkt vagy indirekt módon az egyszerű franchise átvevő által elvárható, a jövőben elérhető nyereség, költség és jövedelmezőséggel állnak kapcsolatban, tényszerűnek és félreérthetetlennek kell lennie.
- c. A franchise átvevőnek a szerződés aláírását megelőzően egy meghatározott időn belül a hatályos etikai kódex egy példányát és egy teljes és pontos írásos nyilatkozatot is meg kell adni, és minden a franchise jogviszonyra vonatkozó lényeges információt illetve az ezeket alátámasztó okiratokat részére át kell adni. Lehetővé kell továbbá tenni a franchise átvevő számára, hogy minden nyilatkozatot a tények teljes ismeretében tegyen meg.
- d. Szabályszerű felvilágosítást is kell továbbá adni a versenyhelyzetről és az üzleti szempontból hátrányos befektetésektől való védelemről.²⁵²

²⁵² Ethikkodex des Deutschen Franchise-Verbandes e.V., 3. pont, www.franchiseverband.com (Letöltés ideje: 2012. augusztus 14.)

Az Etikai Kódex megfogalmazásából világosan látszik, hogy kógens rendelkezésekről van szó, azaz a szövetség tagjainak az Etikai Kódex rendelkezésére figyelemmel kell lennie, e kötelezettségek teljesítésétől a franchise szerződésben sem térhetnek el. Úgy gondoljuk, hogy a kógencia a szövetségi tagsággal a rendelkezések jellegétől függetlenül eleve létrejön, hiszen a tagok a belépéskor kötelezettséget vállalnak e szabályok betartására.

Álláspontunk szerint az Etikai Kódex idézett rendelkezései tulajdonképpen alapelveként funkcionálnak, hiszen olyan nagy területeket ölelnek fel, amelyeket a feleknek kell megtölteniük konkrét tartalommal. Ez azt jelenti, hogy a franchise átadó által adandó tájékoztatásnak ezen „alapelveknek” meg kell felelnie, azonban, hogy az adott tájékoztatásnak például a rendszer jövedelmezőségével vagy a felmerülő költségekkel kapcsolatban minek kell megfelelnie, a franchise átadónak kell saját diszkrecionális hatáskörében megítélnie.

Ezért tehát úgy gondoljuk, hogy az Etikai Kódex idézett rendelkezései kézzel fogható, tényleges védelmet nem jelenthetnek a franchise átvevő számára a téves vagy hiányos tájékoztatással szemben.

1.2.2. A Német Franchise Szövetség által a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tárgyában alkotott irányelv²⁵³

A tájékoztatás tartalma konkretizálása vonatkozásában lényeges szerep hárul a Német Franchise Szövetség által a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség kapcsán alkotott irányelvre - a továbbiakban Irányelv - . Az Irányelvnek is kimutatható azonban két nagy hibája, igaz ezek a hibák csak részben róhatóak fel a Szövetségnek. Az egyik hiba, hogy az Irányelv sem minősül jogi normának, tehát az irányelv alkalmazhatósága a bírói jogalkalmazás függvénye olyan felek esetében, akik nem tagjai a

²⁵³ Richtlinie des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. „Vorvertragliche Aufklärungspflichten“, www.franchiseverband.com (Letöltés ideje: 2012. augusztus 14.)

Szövetségnek. A másik hiba, hogy az Irányelv példálózó felsorolást tartalmaz, amely ugyan szűkíti a téves, illetve hiányos tájékoztatás lehetőségét, de így nem adja meg a teljes védelem lehetőségét.

Az Irányelv példálózó jelleggel az alábbi körben látja indokoltnak a tájékoztatás elvégzését:

1. A franchise koncepcióról való tájékoztatás

- a. A franchise átadó cégneve és székhelye;
- b. A franchise átadó üzleti tevékenységére vonatkozó adatok;
- c. A franchise átadó, és a franchise alapítására vonatkozó adatok;
- d. A franchise átadó cégkivonata;
- e. A franchise egységek, franchise outletek számára vonatkozó adatok;
- f. A franchise rendszer működésének, illetve a kísérleti egység beüzemelésének időpontja;
- g. A franchise átvevők száma;
- h. A franchise átadó Németországban található valamennyi franchise átvevője nevére, székhelyére, telefonszámára vonatkozó adatok;
- i. Az elmúlt öt évben bekövetkezett fluktuáció adatai arra a területre vonatkoztatva, ahol a franchise átvevő a vállalkozása beindítását tervezi;
- j. Esetleges nemzetközi tapasztalatok átadása;

2. A rendszerben döntési jogkörrel rendelkező személyekre vonatkozó adatok

- a. A rendszert működtető vezetőség, illetve ügyvezetőre vonatkozó adatok;
- b. Amennyiben külön franchise részlegvezető létezik, az erre vonatkozó adatok;
- c. A franchise átvevők rendszeren belüli tanácsadójára vonatkozó adatok (név, pozíció, elérhetőség);

3. A franchise-ra vonatkozó ajánlat

- a. A kísérleti egység helyére, tulajdonosára, időtartamára vonatkozó adatok;
- b. A kísérleti egység működéséből származó eredmények tapasztalatok leírása;
- c. A rendszerközpont szolgáltatására vonatkozó adatok;
- d. A franchise átadó szellemi tulajdonát képező elemek leírása;
- e. A franchise átadó marketing-koncepciója;
- f. A franchise díjak rendszeréről való tájékoztatás;
- g. A franchise átvevő speciális előképzésének tartalmára vonatkozó adatok;
- h. A franchise átvevő szükséges tőkeszükségletére vonatkozó adatok;
- i. A franchise átvevő munkavállalói szükségletére vonatkozó adatok;
- j. A franchise rendszerben működő, összehasonlítható franchise egységek gazdasági mutatóira vonatkozó kimutatás;
- k. A szállítói árengedményre vonatkozó adatok;

4. A franchise átvevő által készítendő üzleti tervéhez szükséges adatok átadása

- a. A rentábilis és a likvid működtetéshez szükséges kimutatás elkészítése;
- b. Helyszíni elemzés elkészítése;

5. A franchise átvevő nyugdíjbiztosítási kötelezettsége;

- a. A szociális törvény (Sozialgesetzbuch) IX. fejezet 2.§-a szerinti feltételekről való tájékoztatás;
- b. Elkerülési stratégiák kidolgozása;

6. A franchise szerződés és a franchise kézikönyv átadása valamennyi melléklettel együtt;7. Bankreferenciák adatainak közlése;

- a. A bank neve és címe;

- b. A bankkal való kapcsolatra vonatkozó adatok;

8. A szövetségi tagságra, illetve egyéb tagságra vonatkozóan:

- a. A szövetségek címei és feladatai;
- b. A tagság időtartamára vonatkozó adatok;
- c. A tagság állapota;
- d. Egyéb tagsági viszonyok felsorolása;

9. A franchise termékek, vagy szolgáltatások más értékesítési módjára vonatkozóan:

- a. Telephely, nagykereskedés, szakkereskedés, Multi Level Marketing, E-kereskedelem stb. adatai;
- b. A franchise átadó céges vásárlóira illetve nagyfogyasztóira vonatkozó adatok;

Álláspontunk szerint a fenti példálózó jellegű felsorolásból több olyan tájékoztatási kör hiányzik, amelyet érdemes lett volna feltüntetni, mert ezek az információk szintén lényegesek lehetnek a franchise átvevő számára a megfelelő döntés meghozatalában. Ilyen adatnak tartjuk az alábbiakat:

1. A franchise rendszer által forgalmazott termékről, vagy nyújtott szolgáltatásról való teljes körű tájékoztatás kifejezetten lényeges, hiszen ez esetben tudja a potenciális franchise átvevő megítélni, hogy az adott forgalmazási rendszerrel tud-e azonosulni vagy sem.

2. A felsorolásban is szereplő marketing- és reklámkonceptió kapcsán azt a tájékoztatást is magába kell foglalnia, hogy ahhoz mennyiben kötött a franchise átvevő.

3. Napjaink egyik kiemelkedő gazdasági problémája a vállalkozások felszámolása, illetve csődbe jutása. Éppen ezért célszerű lenne tájékoztatási kötelezettséget előírni a franchise átadóra vonatkozó azon fizetéseképtelenségi

vagy csődeljárásokról, amelyek a szerződés aláírását megelőző utolsó öt évben a franchise átadóval, annak jogelődjével szemben folyt. Nyilvánvaló ugyanis, hogy a franchise átadó fizetéseképtelensége, illetve csődje alapjaiban érinti a franchise átvevő vállalkozását is.

4. Célszerű lenne továbbá a franchise rendszerben működő franchise átvevők felsorolása mellett tájékoztatási kötelezettséget előírni a franchise rendszer fejlődéséről, bővüléséről és sikeréről is. Ehhez kapcsolódhatna egy ismertető a rendszer piacon betöltött jelenlegi pozíciójáról.

5. A franchise rendszer aktuális tagjain kívül szintén szükséges lenne azokról a franchise átvevőkről is adatokat szolgáltatni, akik a rendszer tagjai voltak, azonban a rendszerből távoztak az elmúlt években. Itt szükséges lenne annak közlése is, hogy milyen okból kifolyólag szüntették meg a franchise átvevők a szerződéseiket. Ezek az adatok szintén szerepet játszhatnak a bizalom erősítésében, akár gyengülésében egyaránt.

6. LENZEN Rolf német franchise szakértő egyik írásában kifejti, hogy a tájékoztatónak különösen tartalmaznia kell azon általános közgazdasági előfeltételek felsorolását, amelyek szükségesek ahhoz, hogy az egység nyereségesen működhessen. Az érdeklődő számára felismerhetőnek kell lennie, milyen pénzügyi forrásoknak kell rendelkezésre állnia annak érdekében, hogy a kezdeti nyereség nélküli időszakot át lehessen hidalni. Megjegyzi továbbá, hogy önmagában véve tehát a belépési díjról való tájékoztatás nem elegendő, a franchise átvevő előtt valamennyi jogcímen fennálló fizetési kötelezettségekről láthatóvá kell tenni.²⁵⁴

Éppen ezért szükséges lenne továbbá egy követelményrendszer felállítása az ideális franchise átvevőről a rendszer különleges jegyeinek figyelembevételével. Ez alapján a franchise átvevő egyszerűen eldönthetné,

²⁵⁴ LENZEN, Rolf: Risiken des Franchisevertrages - in Recht der internationalen Wirtschaft, 1984., 568. o.

hogy ő személyi, tárgyi, vagy pénzügyi feltételei alapján alkalmas-e franchise egység beindítására, rentábilis működtetésére.

7. Célszerű lenne tájékoztatási kötelezettséget előírni a fizetendő belépési díj mértékén és esedékességén túlmenően a franchise egység beindításához szükséges kezdeti beruházásokról, továbbá a fizetési feltételekről. Ennek magában kell foglalnia a befektetés mértékének pontos meghatározását, a minimális tőkemennyiség kalkulálását.

8. A franchise szerződést a franchise átadónak már a szerződéskötést megelőzően áttekintésre, a partner rendelkezésére kell bocsátania. E körben mindenképpen indokolt lenne a tájékoztatási kötelezettség körét bővíteni a franchise szerződés megújítására, megszüntetésére, a visszavásárlásra, a szerződés módosítására és az átruházás előfeltételeire stb. vonatkozó előírásokkal. Mindezek mellett a szerződés megszüntetésének lehetőségeit és következményeit is fel kellene tárni a tájékoztatóban.

Ehhez kapcsolódóan célszerű lenne a franchise átadót kötelezni a szerződéskötést megelőzően valamennyi franchise szerződéshez kapcsolódó járulékos szerződés (pld. bérleti, adásvételi, vállalkozási, szállítási stb. szerződések) teljes mintájának közlésére.

9. Egy specifikusan készített helyszínelemzés tiszta képet tud adni az érdeklődő számára a kiindulási helyzetről, amelyek a rendszer gyengeségeit és főleg valamennyi franchise átvevő egyéni képességeit is tartalmazza. A franchise átvevő számára nagy jelentőséggel bír, hogy a speciálisan megtervezett üzleti egység megnyitásának követelményei, és a helyszíni konkurencia helyzete a számára felfedésre kerül. Erre azonban nemcsak egy helyszínelemzés készítésével kerülhet sor.

A helyszínelemzés készítése nem a kockázat megosztási hajlandóság, hanem a költségviselési képesség kérdése. Egy óriáscég számára nem okoz nagy nehézséget, hogy minden érdeklődő számára ugyanúgy alkalmazható

elemzéseket készítsen; igen gyakran még egyéni szakértőket is foglalkoztatnak. Másképpen alakul a helyzet a kisebb és még csak a működés kezdetén álló vállalkozóknál. A számukra nagy költségeket vonhat maga után egy szakértők bevonásával készítendő helyszínelemzés készítése. Ez adott esetben elriaszthatja az érdeklődőket a franchise vállalkozási forma választásától. Az ilyen esetekben elegendőnek kell lennie, hogy a rendszerre vonatkozó valamennyi a helyszínelemzéshez szükséges adatokat és számokat a rendelkezésére bocsássák. Így az érdeklődő ebből vagy levonja a saját következtetéseit vagy pedig azok elemzésével egy szakértőt bíz meg.

10. Szükséges lenne továbbá egy szabványosított összefoglaló elkészítésének kötelezettségét is előírni az ajánlati tájékoztató céljáról, a franchise átadó téves tájékoztatása esetén a franchise átvevő jogi lehetőségeiről. A későbbi bizonyítás biztosítása érdekében *TIETZ Bruno* a kiadvány utolsó oldalához egy letéphető melléklet csatolását javasolja annak érdekében, hogy a franchise átadó a kiadvány franchise átvevő részére történő átadását igazolni tudja.²⁵⁵

1.3. A tájékoztatási kötelezettség megszegésének jogkövetkezménye

A német jogban a franchise átadó szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség megszegéséért való felelősségét franchise-specifikus jogszabályi rendelkezés hiányában a BGB 311. § (2), valamint a BGB 241.§ (2) bekezdés alapján a BGB 280.§ (1) bekezdése alapozza meg. A BGB 280.§ (1) bekezdése kimondja, ha valamelyik szerződő fél a BGB 241.§ (1) és (2) bekezdése alapján a kötelmi jogviszonyból származó valamely kötelezettségét megszegi, kártérítési felelősséggel tartozik. *EßER, Guido* német franchise szakértő egyik írásában megjegyzi, hogy a BGB 311.§ (2) és 241.§ (2) bekezdése alapján a franchise átadó köteles a szerződéskötést megelőző

²⁵⁵ TIETZ, Bruno: Handbuch Franchising, Moderne Industrie Kiadó, Landsberg am Lech, 1987., 377. o.

tárgyalások keretében a rendszerre vonatkozó valamennyi lényeges adatról a franchise átvevőt kioktatni. A partnerek között egy tipikus információs különbség (*Informationsgefälle*) áll fenn, amelyre a culpa in contrahendo egyéb esetcsoportjainál is figyelemmel kell lenni. Normális esetben egy megfelelő ismeretekkel nem rendelkező és tapasztalatlan franchise átvevő áll szemben egy üzleti szempontból tapasztalt franchise átadóval, aki valamennyi rendszer specifikus ismeretével rendelkezik.²⁵⁶

1.4. A kártérítés mértéke

A culpa in contrahendo megsértése miatt megtérítendő kár a *negatív interesse*. Megjegyzendő, hogy a jogirodalomban *Jehring* tett először különbséget pozitív és negatív interesse között. A pozitív interesse a szerződés pénz-egyenértékét jelenti, míg a negatív interesse az érvénytelen szerződést kötő félnek azt a kárát jelenti, amelyet a másik fél azáltal okozott, hogy a szerződés érvénytelenségét vétkesen előidézte. Lényeges körülmény, hogy ***negatív interesse megtérítésekor a másik felet tehát nem olyan helyzetbe kell hozni, mintha a szerződés érvényes lenne, hanem mintha meg sem kötötte volna az érvénytelen szerződést.***

2. Franciaország

A francia jogban az 1989. december 31. napján alkotott *Lou Doubin*-t²⁵⁷ szokták egyfajta „franchise-törvény”-ként definiálni, azonban ez a megállapítás nem helyes, hiszen a törvény nem minősül franchise - specifikus jogszabálynak.

A Loui Doubin első cikke szerint mindazon személyek, akik harmadik fél részére egy kereskedelmi márkanevet, áruféleséget vagy cégnevet bocsátanak rendelkezésre, és ezzel egyidejűleg a harmadik félnek egy saját kereskedelmi vállalkozást kell létrehoznia, a jogátruházó fél köteles a

²⁵⁶ EßER, Guido: Franchising, Ebert Kiadó, Köln, 1995., 112. o., 123. o.

²⁵⁷ lo no. 89-1008 Loi Du 31. décembre 1989 (LOI DOUBIN)

szerződéskötést megelőzően egy olyan dokumentumot elkészíteni, amelyben mindazon valósághű információt közölnie kell, amelyek ismerete a másik fél számára a szerződéskötéshez szükségesek.

A törvény 1. cikkének ezen általános megfogalmazását a törvény végrehajtására 1991. április 4. napján kiadott rendelet²⁵⁸ konkretizálta.

A rendelet 1. cikke 6 pontba sorolva tartalmazza mindazon adatokat, amelyeket a franchise átadó köteles mindazok számára, akik a franchise rendszerhez való csatlakozásról tárgyalnak, egy úgynevezett tájékoztató irat formájában átadni. Ezek az alapadatok az alábbiak:

- a. A franchise átadó székhelyének címe, az ügyletkötési éességre vonatkozó adatok, a gazdálkodó szervezet vezetőjére vonatkozó adatok, a jegyzett tőke mértéke;
- b. A cégjegyzékszám, illetve a szerződés tárgyát képező licenc lajstromozására vonatkozó adatok;
- c. A franchise átadó öt legfontosabb banki partnerére vonatkozó adat;
- d. A vállalkozás alapításának időpontja, fejlődésének lényeges mozzanatai, a franchise hálózat fejlesztésének áttekintése és olyan erre vonatkozó összesítő adatok közzététele, amelyekből a franchise átvevő képzett vezetője megfelelő gazdasági következtetéseket tud levonni;
Ezen adatoknak az elmúlt öt év adatain kell alapulnia, a pénzügyi adatok tekintetében pedig legalább az utolsó két lezárt üzleti év mérlegén;
- e. A franchise rendszer részletes bemutatása;
- f. A franchise szerződés időtartamára, megújítására, felmondására vonatkozó részletes adatok;

²⁵⁸ Décret d'application no 91-337 Décret D'application de L'article Premier de la LOI DOBUIN du 4 Avril 1991

A rendelet 2. cikke szerint pénzbírságot kell a franchise átadónak fizetnie, amennyiben legkésőbb a szerződéskötést megelőző 20 nappal az 1. cikk szerint megkövetelt adatokat tartalmazó dokumentumot nem adja át a franchise átvevőnek.

Ezen túlmenően a rendelet szankcionálja azt az esetet is, amennyiben az információk nem, vagy nem az előírásnak megfelelően kerülnek átadására. Ez a törvény szerint a szerződés semmisségének megállapításához vezet, ha a hiányos tájékoztatás a franchise átadó szándékos magatartására vezethető vissza, és az elhallgatott információk ismeretében franchise átvevő a szerződést nem kötötte volna meg. A franchise átadó köteles továbbá megtéríteni a franchise átvevő mindazon kárát, amely a rendszerhez való csatlakozással okozati összefüggésben éri.²⁵⁹

b.) Franchise-specifikus jogi szabályozással rendelkező államok

A második szabályozási modellhez azon államok tartoznak, amelyek mondhatni élen járnak a franchise - jogalkotás terén és a franchise szerződést jogszabályi szinten nevesítik.

1. Az Amerikai Egyesült Államok

Az Amerikai Egyesült Államok, mint a modernkori franchising szülőhazája, az első állam, amelyben a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség normáit törvényileg szabályozták. A szabályozás először a szövetségi tagállamok szintjén valósult meg, ezt követte majd a szövetségi szintű szabályozás megalkotása

A tagállami szabályozás szintjén az *első csoportot* az a 14 tagállam²⁶⁰ alkotja, amelyek speciálisan a franchising-ra vonatkozó szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséget szabályozzák, ahogyan azt 1971-ben elsőként Kalifornia állam tette. Ezek a törvények a szerződéskötést megelőző

²⁵⁹ Cour d'Appel de Paris, 09.09. 1997, 14.11. 1997.

²⁶⁰ Hawaii, Illinois, Indiana, California, Maryland, Michigan, Minnesota, New York, North Dakota, Rhode Island, South Dakota, Virginia, Washington, Wisconsin

tájékoztatási kötelezettség meghatározásán túlmenően is előírják, hogy a franchise átadónak a franchise rendszerét az adott államban regisztráltatnia kell, és hatósági engedélyt kell kapniuk, mielőtt a franchise rendszer fejlesztésébe belekezdené.

A második csoportba tartozó 25 állam²⁶¹ a tőkebefektetők védelme kapcsán (*Business Opportunity Investments Act*) rendelkeznek a tájékoztatási kötelezettségről, amelyek ugyan nem speciálisan a franchising-specifikus szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre vonatkoznak, azonban a törvény személyi hatályánál fogva a franchising-ra is alkalmazható. Ezen államokban tehát ezzel a szabályozással szintén meghatározzák a franchising-ra vonatkozó tájékoztatási kötelezettség jogszabályi feltételrendszerét.

A harmadik csoportot maga a szövetségi állam alkotja, amely a Szövetségi Kereskedelmi Szövetség (*Federal Trade Commission*) közreműködésével megalkotott kereskedelmi vállalkozásokra vonatkozó rendelettel (*Disclosure Requirements and Prohibitions concerning Franchising and Business Opportunity Ventures*) - a továbbiakban FTC - rendelet - bizonyos fajta tájékoztatási kötelezettséget telepít a piaci résztvevőkre.

Az FTC - rendelet szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre vonatkozó szabályozása

Az FTC - rendelet előírja, hogy a franchise átadónak egy egységes szerkezetbe foglalt tájékoztató dokumentumot kell készítenie²⁶² és a szerződés megkötését megelőzően át kell adnia a franchise átvevő részére. Erre az FTC rendelet kidolgozott egy mintát, amely valamennyi kötelezően közzéteendő információ felsorolását tartalmazza. Ezt a rendelet által kidolgozott listát a Nemzetközi Franchise Szövetség (International Franchise Association) is

²⁶¹ Alabama, Connecticut, Florida, Georgia, Illinois, Indiana, Iowa, Kentucky, Louisiana, Maine, Maryland, Michigan, Minnesota, Nebraska, New Hampshire, North Carolina, Ohio, Oklahoma, Oregon, South Carolina, South Dakota, Texas, Utah, Virginia, Washington

²⁶² FTC Rendelet 21. pont.

átvette, sőt a Szövetség a minta felhasználásával egy valamennyi franchise rendszer esetében alkalmazandó brosúrát (*Uniform Franchise Offering Circular*) készített, melynek alkalmazása szintén kötelező a franchise átadó számára.

Az FTC - rendelet számos szankcióelemet tartalmaz arra az esetre, ha a franchise átadó a kötelezettségét megszegte, illetve a rendelet rendelkezéseit megsértette.

2. Spanyolország

Spanyolország azon európai országok csoportját gazdagítja, amely az elmúlt időszakban franchise-specifikus jogszabályt alkotott.

Az 1990-es évek közepén a spanyol jogalkotás a franchising esetében lényegében két fő területre koncentrált: az egyik terület a versenyjog volt, a másik pedig a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség teljesítésére vonatkozó előírások megalkotása. Ez utóbbi területre vonatkozóan született meg az 1996. január 15. napján az egyéni vállalkozásról elfogadott törvény²⁶³ - a továbbiakban LCM -.

A spanyol jogban a franchise átadó szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségét az LCM 62. §-a vezette be. A törvény alapján²⁶⁴ a spanyol szabályozás is megkövetel egy listát, melyet a szerződéskötést megelőzően köteles a franchise átadó átadni a franchise átvevő részére. A listát írásban, legkésőbb 20 nappal a franchise szerződés aláírását megelőzően kell átadni a franchise átvevőnek. Amennyiben a franchise szerződés nem írásban kötik a felek - erre a jogszabály tiltó rendelkezést nem tartalmaz -, illetve a franchise átvevő bármely pénzügyi teljesítése megelőzi a szerződés aláírását, úgy a 20 napos határidő ez utóbbi időponthoz kötődik.

A franchise átadó - a francia szabályozáson túlmutatva - ezen kívül köteles a megkötött franchise szerződést egy erre a célra kialakított nyilvános

²⁶³ 7/1996. sz. törvény (Ley de Ordenación del comercio minorista)

²⁶⁴ 7/1996. sz. törvény (Ley de Ordenación del comercio minorista) 62.§ (3) bekezdés

adatbázisba feltölteni. E kötelezettség megszegését az LCM 65. § (1) bekezdése „lényeges kötelezettségszegés”-nek minősíti, mely egy közjogi szankciót von maga után.

A rendelet²⁶⁵ részletesen meghatározza azon információk körét, amelyeket a franchise átadónak át kell adnia a franchise átvevő részére a szerződés kötést megelőzően:

- a. A franchise átadó személyére vonatkozó adatok (cégnév, székhely, a franchise adatbázisba történt bejegyzés adatai, jegyzett tőke);
- b. A franchise rendszerre vonatkozó részletes adatok;
- c. A franchise tárgya, tevékenységi terület;
- d. A franchise átadó tapasztalatainak leírása, a franchise hálózat kiépítésének kezdete, fejlesztésének legfontosabb állomásai,
- e. A franchise rendszer általános leírása, a know-how különlegességére vonatkozó leírás;
- f. A franchise hálózat spanyolországi működése, szervezeti és működési adatok;
- g. A franchise szerződésre vonatkozó alapvető adatok: időtartama, megújítására, felmondására vonatkozó részletes szabályok ismertetése;

Lényeges változást hozott egy 1998-ban kiadott rendelet²⁶⁶, amely az LCM 62. §-át módosította. A módosítás egy Európában egyedülállónak számító „franchise átadó adatbázis” létrehozását vezette be, amelyet a spanyol gazdasági - és pénzügyi minisztérium vezet. A rendelet értelmében a franchise átadó köteles magát, illetve a franchise rendszerre vonatkozó minden lényeges adatot az adatbázisban regisztráltatni, és az adatokban bekövetkezett

²⁶⁵ Real decreto 2485/1998, de 13 de noviembre Artículo 3. Información precontractual al potencial franquiciado

²⁶⁶ Real decreto 2485/1998, de 13 de noviembre

változásokat legkésőbb 3 hónappal a változások hatályba lépését követően módosítani.²⁶⁷

A tájékoztatási kötelezettség jogszabályi meghatározottsága ellenére meg kell azonban állapítsuk, hogy a spanyol szabályozás - akárcsak a francia modell - sem alkot komplex egészet, hiszen sem az LCM sem pedig a rendelet sem szól a tájékoztatás elmaradásának a lehetséges jogkövetkezményeiről, illetve nem nevesíti azokat. Figyelemre méltó az is, hogy még utaló diszpozíció sem rendelkezik a kötelezettségszegésre irányadó - polgári jogi - szabályokról álláspontunk szerint. Speciális törvényi szabályozás hiányában a spanyol polgári jog általános - szerződésen kívüli károkozás - kárfelelősségi szabályai alkalmazandók.

3. Svédország

Sokáig Svédország sem tartozott azon államok közzé, amely kifejezetten a franchise tárgyában alkotott volna jogszabályt. Ez a helyzet 2006-ban változott meg, amikor a Svéd Parlament megalkotta a franchise-ról szóló törvényt.²⁶⁸

A mindössze 6 szakaszból álló törvény megpróbálja a franchise átvevő pozícióját erősíteni a franchise átadóval szemben. A franchise szerződés megkötését megelőző megbeszélésekre és szerződéses tárgyalásokra meghatározott előírások ugyanis ezt a célt kívánják elérni.

A törvény értelmében²⁶⁹ a franchise átadónak írásban, tisztán és világosan, egyértelműen fogalmazva kell elkészítenie a tájékoztatót, és azt legkésőbb 14 nappal a franchise szerződés aláírását megelőzően külön okirat formájában kell a franchise átvevő képviselője részére személyesen átadni.

Az átadott tájékoztatónak az alábbi lényeges adatokat kell tartalmaznia:

²⁶⁷ Real decreto 2485/1998, de 13 de noviembre, Article 7-8.

²⁶⁸ Lag 2006:484 om franchisegivarens informationsskyldighet

²⁶⁹ Lag 2006:484 om franchisegivarens informationsskyldighet - Franchisegivarens informationsskyldighet 3. §

- a. A franchise rendszer leírása, bemutatása;
- b. A franchise hálózat tagjaira (átvevőkre) vonatkozó információk, különös tekintettel azok méretére vonatkozóan;
- c. A pénzügyi feltételek ismertetése, különös tekintettel a franchise átvevőt terhelő fizetési kötelezettségekre;
- d. A franchise átvevőre átruházandó jogokra (know-how)-ra vonatkozó adatok;
- e. Azon termékek és szolgáltatások felsorolása, amelyeket a franchise átvevő köteles megvásárolni vagy bérelni;
- f. Információk azon versenykorlátozó szabályokról, amelyek a franchise szerződés ideje alatt és/vagy a szerződést követően érvényesek;
- g. Információk a franchise szerződés időtartamára, meghosszabbítására, a módosítás feltételeire és a franchise szerződés megszűnése esetére irányadó pénzügyi elszámolásra vonatkozóan;
- h. A franchise szerződés időtartama alatti reklám költségeinek megosztására vonatkozó szabályok;
- i.

A törvény sajátossága, hogy a tájékoztatási kötelezettség elmulasztása, a tájékoztató hiányossága „*ipso iure*” nem vonja maga után a franchise szerződés érvénytelenségét. A Svéd Kereskedelmi Bíróságnak a jogköre pusztán arra terjed ki, hogy a franchise átvevő vagy annak csoportjai, vagy a franchise szövetség kérelme esetén kötelezheti a franchise átadót az előzetesen nem közölt adatok utólagos átadására, mely döntése kiterjedhet valamennyi jövőbeni franchise szerződés esetében fennálló tájékoztatási kötelezettség teljesítésére is.

4. Ausztrália

Az ausztrál jogalkotás 1998-ig nem alkotott egységes és a franchise-ra kötelező érvényű jogszabályt. Az áttörést egy 1998. júniusában hatályba lépő

törvény²⁷⁰ jelentette, amely az 1998. évet megelőzően alkotott törvényt²⁷¹ „*Franchising Code of Conduct*” (FCC) néven kötelező érvénnyel léptette hatályba²⁷².

Az FCC mindazon franchise megállapodásokra kötelező érvényű, amelyeket 1998. október 1. után kötöttek meg, módosítottak, illetve hosszabbítottak meg, vagy az ezt követő időszakban a felek személyében jogutódlás következett be.²⁷³

Az FCC egyik legfontosabb rendelkezése szerint²⁷⁴ a franchise átadó köteles a franchise szerződés megkötését megelőzően és a franchise szerződés aláírásával érintett üzleti év végétől számított 4 hónapon belül egy dokumentumot (*disclosure document*) készítenie a franchise-ról a tájékoztatásra vonatkozó fejezetben foglaltaknak megfelelően. Ennek a tájékoztatásnak, attól függően, hogy az üzleti évben elért eredmény eléri-e az 50.000 dollárt vagy sem, a törvény 1. számú vagy 2. számú melléklete alapján kell eleget tenni.²⁷⁵

A törvény előírja továbbá²⁷⁶, hogy a tájékoztatásnak ki kell terjednie:

- a. a franchise megállapodás megújítására, hatályára és tárgyára, valamint azon információkra, amelyek segítségével a franchise átvevő megalapozott döntést hozhat a rendszerhez való csatlakozásról;
- b. azon hatályos információkra, amelyek a franchise üzlet üzemeltetése szempontjából lényegesek;

A törvény kötelezően előírja, hogy a franchise átadó köteles a franchise átvevő franchise rendszerbe történő belépése, vagy bármely előzetes fizetési

²⁷⁰ Trade Practises Regulations (Industry Codes - Franchising) Regulations 1998.

²⁷¹ „Code of Practising”

²⁷² Forrás: www.accc.gov.au (Letöltés ideje: 2012. augusztus 14.)

²⁷³ Franchise Code of Conduct 5- Application (1)

²⁷⁴ Franchise Code of Conduct 6 – Franchisor must maintain a disclosure document (1)

²⁷⁵ Franchise Code of Conduct 6 – Franchisor must maintain a disclosure document (2) Disclosure document (a) - (c)

²⁷⁶ Franchise Code of Conduct 6A – Purpose of disclosure document (a) – (b)

kötelezettsége teljesítését megelőző 14 nappal egy részletes tájékoztatót átadni. A tájékoztatónak különösen tartalmaznia kell:

- a. A franchise rendszerre, a franchise átadóra illetve annak vezetőjére vonatkozó adatokat;
- b. A rendszerben felgyülemlett kereskedelmi tapasztalatok leírását;
- c. A rendszer pénzügyi jellemzőit;
- d. A franchise átvevőt terhelő fizetési kötelezettségek jogcímeit;
- e. A fenntartás költségeit;
- f. A franchise szerződés szerinti jogok és kötelezettségek részletes felsorolását;²⁷⁷

A tájékoztató anyag kötelező mellékleteként csatolni kell a vonatkozó törvényt, és a franchise szerződést, még a másolati példányokra is kiterjedően²⁷⁸.

Az elektronikus tranzakciókról szóló törvény²⁷⁹ által módosított 9. alfejezet (1) bekezdése alapján a tájékoztató elektronikus formában is joghatályosan közölhető, amennyiben az olvasás ténye visszaigazolható és a címzett az elolvasásáról elektronikus visszaigazolást küldött.

5. Olaszország

Olaszországban 2004. április 21-én²⁸⁰ alkottak önálló törvényt a franchise-ról, mindaddig az olasz franchise szövetség által kiadott, és 1995. január 1-én hatálya lépett *Codice di autodisciplina* tartalmazott rendelkezést a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre vonatkozóan.

A törvény a franchising definíciójának meghatározásán túlmenően előírja,²⁸¹ hogy a franchise átadó köteles gondoskodni az információk

²⁷⁷ Franchise Code of Conduct 10 - Franchisors obligationsintain a disclosure document (1)

²⁷⁸ Franchise Code of Conduct 10 - Franchisor obligations (a) - (d)

²⁷⁹ Electronic Transaction Act 1999.

²⁸⁰ 129/2004. sz. törvény - Rules on the Regulation of Franchise

²⁸¹ Rules on the Regulation of Franchise 129/2004. 1. cikkely

átadásáról a franchise átvevő részére. A franchise átvevőnek is kötelessége azonban az, hogy a franchise szerződés aláírása szempontjából szükséges információk helyességéről és teljességéről meggyőződjön.

A törvény előírása alapján a felek kötelesek egymással szemben fair-magatartást tanúsítani és tiszteletben tartani az őket megillető jogokat.

A törvény 4. cikke egyrészt meghatározza a franchise szerződés minimális tartalmi elemeit, ezen kívül a franchise átadó kötelezettségei körében olyan kötelezettséget telepít a franchise átadóra, mely szerint a franchise átadó köteles 30 nappal a szerződés aláírását megelőzően a szerződés tervezetét átadni a franchise átvevő részére.

Az olasz szabályozás szerint a tájékoztatónak az alábbi adatokat kell tartalmaznia:

- a. A franchise átadó neve, címe;
- b. A franchise átvevő kérése esetén a legutolsó 3 gazdasági év könyveibe való betekintésre való feljogosítás;
- c. A rendszer által használt márkára vonatkozó leírás, a nemzeti regisztrációra vonatkozó adatok;
- d. A franchise rendszerrel összefüggő termék – és/vagy szolgáltatás piacán folytatott eddigi üzleti tevékenységek;
- e. A hatályban lévő franchise szerződések száma és ezen szerződések keretében működtetett egységek száma;
- f. Az elmúlt 3 évben megszűnt franchise szerződések száma;
- g. A franchise átadóval szemben az elmúlt 3 évben indított perek bemutatása;

6. Belgium

Belgium szintén azon államok sorát gyarapítja, amelyek önálló franchise-specifikus szabályozást alkottak.

A belga „franchise-törvény”²⁸² 2006. február 1-én lépett hatályba, mely tulajdonképpen az olasz jogi megoldás mintájára szabályozza a tájékoztatási kötelezettséggel összefüggő kérdéseket.

A törvény szerint a franchise átadó köteles legalább egy hónappal a szerződés aláírását megelőzően a szerződés tervezetét valamint egy szerződéskötést megelőző tájékoztatást tartalmazó speciális dokumentumot átadni a franchise átvevő részére. Ez a tájékoztató dokumentum két fő részből áll, melynek első része a törvény 4. cikk (1) bekezdése alapján azon szerződéses rendelkezéseket tartalmazza, melyeket a szerződésnek tartalmaznia kell.

Ezen adatok az alábbiak:

- a. A jogok és kötelezettségek felsorolása;
- b. A szerződésszegés esetén irányadó szabályozás;
- c. Azon franchise díjak megjelölése, amelyek a franchise átadót terhelik;
- d. A versenyjogi szabályozás, annak tartalma és előfeltételei;
- e. A franchise szerződés időtartama és a meghosszabbítás feltételei;
- f. A franchise szerződés felmondásának és megszűnésének szabályai különös tekintettel a pénzügyi elszámolásra;
- g. Az elővásárlási jog, és vételi jog gyakorlásának szabályai;

A törvény alapján azokat a tényadatokat tartalmazza, amelyeket a szerződésnek szintén tartalmaznia kell:

²⁸² Law relative to pre-contractual information in the framework of agreements of commercial partnership

- a. A franchise átadó neve, székhelye;
- b. A franchise átadó által folytatott franchise tevékenység fajtája;
- c. Azon javak felsorolása, amelyek a franchise átadó tulajdonát képezik, azonban azok használatára a franchise átvevőt feljogosítja;
- d. A franchise átadó elmúlt 3 gazdasági évének pénzügyi adataiba való betekintés biztosítása;
- e. Azon szolgáltatásterületre vonatkozó történelmi áttekintés, jövőbeli kilátások leírása, amelyiken a franchise átadó rendszere működik;
- f. Az elmúlt 3 évben megkötött franchise szerződések száma, továbbá az elmúlt 3 évben megszűnt franchise szerződések száma, azon franchise szerződésekre vonatkozó adat, amelyek nem kerültek meghosszabbításra;
- g. A franchise üzlet beindításával, illetve működtetésével felmerülő költségek, beruházások értéke, a szerződés időtartamára, céljára vonatkozó leírás;
- h. A szerződés megszűnése esetén irányadó eljárási rend;²⁸³

Egyedülálló módon szabályoz a törvény a tájékoztatási kötelezettség elmulasztása kapcsán; A törvény kimondja, amennyiben a fentiekben felsorolt tájékoztatási kötelezettségeit a franchise átadó nem teljesíti, úgy a franchise átvevő a szerződés megkötésétől számított két éven belül a szerződés semmisségének megállapítását kérheti a hatáskörrel és illetékességgel rendelkező bíróságtól.

7. Kína

A kínai kereskedelmi minisztérium 1997. november 14-én alkotta meg a franchise jogviszonyokat szabályozó rendeletet,²⁸⁴ melyet 2005-ben egy újabb

²⁸³ Law relative to pre-contractual information in the framework of agreements of commercial partnership Article 4. (2)

²⁸⁴ Regulation on Commercial Franchise-Business

rendelet követetett.²⁸⁵ Immáron ez utóbbi rendeleten nyugszik a franchise átadót terhelő tájékoztatási kötelezettség.

A rendelet szerint a franchise átadó köteles a potenciális franchise átvevőt legkésőbb a szerződéskötést megelőző 10 nappal a valóságnak megfelelő módon írásban valamennyi a szerződéskötéshez szükséges lényeges adatra vonatkozóan tájékoztatni. Ezen szükségszerűen közlendő információk az alábbiak:

- a. Alapvető információk a franchise átadóról és az általa folytatott franchise tevékenységről;
- b. A franchise átadó üzleti eredményeire vonatkozó adatok;
- c. A franchise rendszerhez való csatlakozással felmerülő költségek, fizetendő díjak tételes kimutatással;
- d. A termék forgalmazásának ára és feltételei, a kötelezően igénybe veendő szolgáltatások és díjai;
- e. Franchise átvevő számára folyamatosan nyújtásra kerülő szolgáltatások;
- f. A franchise távevő tevékenységének támogatása és ellenőrzése;
- g. A franchise rendszerbe való pénzügyi befektetés összegére vonatkozó adatok;
- h. A Kínában fellelhető, franchise átvevőkre vonatkozó adatok;
- i. A franchise átadó utolsó 2 évére vonatkozó pénzügyi kimutatás és könyvvizsgálói jelentés;
- j. A franchise rendszerhez való csatlakozás szerződései, úgymint a franchise szerződés valamint egyéb a franchise szempontjából releváns megállapodások egy-egy példányának átadása;

Amennyiben a franchise átadó által átadott tájékoztató adataiban a szerződéskötést megelőző tájékoztatást követően változás következik be, úgy

²⁸⁵ Administration of Information Disclosure for Commercial Franchise Operations Regulations

erre ugyancsak 10 napos határidőn belül fel kell hívnia a franchise átvevő figyelmét.

8. Brazília

A brazil jog önálló törvényben összegzi a franchise szerződésekre vonatkozó közös szabályokat.

A 8.955 sz. törvény kötelezi a franchise átadót, hogy legkésőbb a szerződéskötést megelőző 10 nappal egy speciális tájékoztató dokumentumot (*Franchising Disclosure Document*) kell a franchise átvevő részére átadni, amely többek között tartalmazza a nyereségre - és a veszteségre vonatkozó számításokat valamint a rendszerhez tartozó összes franchise átvevőről készített listát. Amennyiben a franchise átadó valótlan adatokat közöl, úgy a franchise átvevő a franchise szerződést azonnali hatállyal felmondhatja és követelheti valamennyi befektetett tőke visszafizetését, ezen túlmenően pedig kártérítést is követelhet.

9. Románia

Romániában a franchise speciális törvény szintjén meghatározott szerződéses forma. A Román Parlament 1997-ben fogadta el azt az új jogszabályt,²⁸⁶ amely a franchise kereteit határozta meg.

A jogszabály pusztán 15 cikkből áll, túlnyomórészt az Európai Bizottság által egykoron alkotott 4087/1988 sz. Bizottsági rendelet franchise megállapodásra vonatkozó rendelkezéseit tartalmazza.

A jogszabály ugyan meghatározza a szerződéskötést megelőzően a feleket terhelő tájékoztatási kötelezettség tartalmát, azonban más országok gyakorlatával, szabályozásával ellentétben nem határozza meg azt, hogy milyen határidőn belül köteles a franchise átadó a tájékoztatót átadni a franchise átvevő részére. Kizárólag azt rögzíti, hogy a tájékoztató átadásának

²⁸⁶ Government Ordinance no 52/28.08.1997.

meg kell előznie a franchise szerződés aláírását. Ez mindenképpen nagy hiányosság, hiszen joggal vetődhet fel a gyakorlati ember számára a kérdés, hogy a szerződés aláírását megelőzően közvetlenül „átcsúsztatott” tájékoztató is mentesíti-e a franchise átadót a tájékoztatási kötelezettség megszegése miatti kártérítési felelősség alól, azaz jogszerűen jár-e el a franchise átadó, amennyiben „rövid” határidővel tesz eleget a törvény által megkövetelt kötelezettségének.

A törvény további hiányossága, hogy nem határozza meg egzakt módon a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség elmulasztásának lehetséges jogkövetkezményeit.

1.1. Összegzés

A fentiekben azon nemzetközi szabályozási példákat kívántuk bemutatni, amelyek igazolják abbéli meggyőződésünket, hogy a szerződéskötést megelőző stádium jogi szabályozása szükséges és indokolt a franchise szerződések esetében. Igaz, ellenpéldaként felhozhatóak azon államok, amelyek nem alkottak e tárgyban jogszabályt (pld. Németország, Franciaország) és mégis zökkenőmentesnek ítéltető e kötelezettség kapcsán történő jogalkalmazás. Azt azonban nem szabad elfelednünk, hogy ezen országok - különösen Németország - több évszázadosnak mondható hagyományokkal és jogi kultúrával rendelkeznek az általános polgári jogi alapelvek alkalmazása terén.

A felhozott példák arra is rámutatnak, hogy nehéz egységes szempontot felállítani a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség szabályozása terén. Megfigyelhető ugyanis, hogy a német jog speciális törvényi szabályozás hiányában is megfelelő jogi kereteket alakított ki e téren, és ez legalább olyan jogbiztonságot teremt a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre vonatkozó szabályok alkalmazása területén mint például a speciális jogszabállyal rendelkező olasz vagy spanyol jog.

Mindenképpen szükséges arra is rámutatnunk, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi szabályozása esetén megkerülhetetlen a komplex jogi szabályozás. Számos esetben utaltunk arra (pld. olasz, spanyol, ausztrál szabályozás), hogy a kötelezettség tartalmának meghatározásán túlmenően szükséges a kötelezettségszegés jogkövetkezményeinek definiálása is, legalább utaló diszpozíciók módján. Ugyancsak szükséges a tájékoztatás módjának és nem pusztán annak tartalmának és határidejének meghatározása. A komplex szabályozás hiánya nem tölti be maradéktalanul a funkcióját és számos jogértelmezési problémát vethet fel a gyakorlatban. A komplex szabályozás hiánya továbbá összemosza az általános szabályozást a speciálissal, ily módon sajátos egyvelege jön létre a speciális és az általános jogszabályok alkalmazásának.

Úgy gondoljuk, hogy a franchise-specifikus jogalkotás szükséges és indokolt. Különösen indokoltnak tűnik a jogi szabályozás a kelet-közép európai államok esetében, ahol a polgári jog fejlődésében a múlt század második felében bekövetkezett törés alapvető hatással van az általános polgári jogi alapelvek vonatkozásában kialakult joggyakorlatra.

2. NEMZETKÖZI SZAKMAI SZERVEZETEK ÁLTAL ALKOTOTT „SZABÁLYOK”

A dolgozat ezen fejezetében tárgyalt szabályozási modell körébe a nemzetközi szakmai szervezetek²⁸⁷, valamint a közösségi polgári jog egységesítésén munkálkodó szakmai kutatócsoportok által alkotott normák sorolhatóak.²⁸⁸ Ezeket a normákat gyakran a „*soft law*” jelzővel illetik, ami azt jelenti, hogy az adott normának kötelező ereje abban az esetben van csupán, amennyiben azt a felek kifejezetten alkalmazni rendelték a szerződésben nem szabályozott kérdésekre.

²⁸⁷ European Franchise Federation, International Franchise Association, World Franchise Council

²⁸⁸ UNIDROIT Modell Franchise Disclosure Law; Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law - Draft Common Frame of Reference (DCFR).

2.1. Az UNIDROIT által felállított követelményrendszer

VÉKÁS Lajos²⁸⁹ egyik írásában megjegyzi, hogy az uniós magánjogi jogalkotás ugyan az 1990-es évek elején kezdett kibontakozni, azonban „...a magánjogok előreláthatólag még hosszú ideig alapvetően nemzeti keretek között fejlődnek”. Vékás Lajos szerint „Egy megállapítás ugyanakkor nyugodtan megtehető: irányelvekkel soha nem fog egységes európai magánjogi rendszer létrejönni.”²⁹⁰

Vékás Lajos ezen, az európai egységes magánjogi rendszerre vonatkozó megállapításai álláspontunk szerint szintúgy érvényesek a jelen pontban foglalt kérdéskörre is igaz, mivel „már ma világosan kirajzolódtak a jogegységesítési folyamat főbb jelei és belátható perspektívái.”²⁹¹

A magánjog egységesítésére létrejött nemzetközi intézet (UNIDROIT) 2004-ben a franchise szerződések kapcsán fennálló szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségek tárgyában egy önálló modelltörvényt - a továbbiakban Modelltörvény - adott ki.²⁹²

A Modelltörvény - mint arra az elnevezése is utal - tipikus „disclosure-szabályozás”, melynek fókuszában a master franchise megállapodások állnak. Hogy miért pont ezek a megállapodások, ennek a kutató csoport indokát is adta. E szerint a master franchise megállapodások azok a megállapodások, amelyek a legáltalánosabban elterjedtek és elfogadottak nemzetközi szinten.

A Modelltörvény „hatálya” a szerződéskötést megelőző stádiumban érvényesülő tájékoztatásra (*pre-contractual disclosure*) terjed ki, így tehát a Modelltörvény nem szabályozza a felek jogviszonyát, és a szerződés megszűnésének joghatásaira sem tartalmaz rendelkezéseket.

A szabályozás további érdekessége, hogy - a nemzeti szintű jogalkotás mintájára - nem telepít szerződéskötést megelőző időszakra kiterjedően

²⁸⁹ VÉKÁS Lajos: Az új Polgári Törvénykönyv tervezetének néhány elméleti és rendszertani előkérdéséről. HVG-ORAC Lap - és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2006., 264. o.

²⁹⁰ VÉKÁS Lajos: i.m. 264. o.

²⁹¹ VÉKÁS Lajos: i.m. 264. o.

²⁹² UNIDROIT - Model Franchise Disclosure Law, Rome, 2004.

tájékoztatási kötelezettséget a franchise átvevő számára. Ennek az indokolás szerint az az oka, hogy a franchise átadó tapasztalatai, valamint vállalkozásának mérete lehetővé teszi számára jogi szakemberek, ügyvédi irodák megbízását, ez azonban nem jelenti azt, hogy a franchise átvevő jogainak érvényesítése is kellően megoldott lenne.

A Modelltörvény különböző definíciókat tartalmaz, így többek között meghatározza a franchise, a franchise átadó, a franchise átvevő fogalmát.

A Modelltörvény rögzíti²⁹³, hogy a franchise átadónak legkésőbb 14 nappal a franchise szerződés aláírását vagy az első esedékes díj megfizetését megelőzően egy írásbeli tájékoztató okiratot (*disclosure document*) kell átadnia a franchise átvevő részére.

Meg kell azonban jegyezni, hogy az „írásbeliség” alatt nem kifejezetten a papír formában kiadott tájékoztatót kell érteni, erre a hivatkozott cikkelyek utalást nem is tesznek. Az írásbeliség kapcsán ezért álláspontunk szerint irányadó az UNIDROIT által az elektronikus kereskedelem kapcsán kiadott modelltörvény is, amely rögzíti, hogy *„ahol a törvény az információközlést írásbeli alakhoz köti, úgy ez alatt kell érteni az elektronikus üzenetváltást is, amennyiben az információ tartalmazza abban, hogy az alkalmazható a későbbi időszakban hivatkozásként, amelyet a szöveges üzenet elektronikusan optikai vagy hasonló módon készül, kerül elküldésre vagy beérkezésre, így az elektronikus üzenet, telegram, telex vagy telefax.”*²⁹⁴ Ennélfogva tehát az írásbeli tájékoztatás elektronikus úton is szabályszerűen teljesíthető.

A Modelltörvény alapján a felvilágosításnak többek között az alábbi körülményekre kell kiterjednie:

- a. A cég neve, működési formája, a franchise átadó címe, székhelye;

²⁹³ UNIDROIT - Model Franchise Disclosure Law, Rome, 2004. Article 3.-4.

²⁹⁴ UNIDROIT - Model Law on Electronic Commerce of the United Nations Commission on International Trade Law; UNCITRAL 6. cikkely 1. bekezdése

- b. Minden irányadó büntetőjogi és polgári jogi felelősségre vonatkozó ítélet, amelyek vagy a franchising-gal állnak összefüggésben vagy a franchise átadó tetteivel kapcsolatosak, valamennyi leányvállalatára, valamint a rendszer működésében vezető tisztséget betöltő személyekre is kiterjedően;
- c. Információk a szellemi és iparjogvédelem alatt álló jogokról, amelyek a franchise rendszer részét képezik, különösen a márkára, a védjegyre és szerzői jogra, illetve különösen ezen jogok regisztrálására és az esetleges jogvitákra;
- d. Információk azon árukról és szolgáltatásokról, amelyeket a franchise átvevőnek forgalmaznia és értékesítenie kell;
- e. Pénzügyi információk, különös tekintettel a franchise átvevő üzletének beindításához szükséges befektetés mértékéről, a franchise átadó által ajánlott vagy egyeztetett finanszírozási lehetőségekről, valamint harmadik személy által tanúsított az első három üzleti év nyereségére és esetleges veszteségeire vonatkozó adatok;
- f. A rendszerhez tartozó franchise átvevők számának közlése, a franchise átadó cégének valamennyi telephelyére, leányvállalatára vonatkozó adat;
- g. A franchise átvevők valamint a franchise átadó cégének leányvállalatának székhelyére, postacímére, telefonszámára vonatkozó adatok;
- h. Azon franchise átvevők valamint a franchise átadó cégének azon leányvállalataira vonatkozó adatok, amelyek az előző 3 üzleti évben valamely okból megszűntek, a megszűnés okait;
- i. A szerződés tárgyát képező termékek vagy szolgáltatások piacának bemutatása;
- j. A szerződés tárgyát képező termékek vagy szolgáltatások földrajzi piacának bemutatása;²⁹⁵

²⁹⁵ Modelltvörvény 6. cikkely

A Modelltörvény a fentiekben összefoglalt felsorolás legvégén egy meglehetősen szubjektív tájékoztatási elemet is bevezet a többi, objektívnek tekinthető adathalmaz mellett. A Modelltörvény rögzíti ugyanis, hogy „a franchise átadónak mindazon lényeges adatról tájékoztatást kell nyújtania, amely a franchise átvevő számára félreértésre, tévedésre adhat okot (*misleading to a reasonable prospective franchisee*).”

Ez álláspontunk szerint voltaképpen az „*adott helyzetben elvárhatóság*” egy sajátos megjelenési formája, hiszen a tájékoztatásért fennálló kártérítés alóli mentesülés lehetőségét rendkívüli módon leszűkíti, a tájékoztatás megtörténtének hiányában a felelősség alóli mentesülést szinte kizárja.

A Modelltörvény 2. cikk 2. bekezdése azon információk halmazát tartalmazza, amelyeket szintén tartalmaznia kell a tájékoztató anyagnak. Amennyiben valamely információ a franchise szerződésben rögzítésre kerül, úgy a franchise átadónak elegendő pusztán utalnia a tájékoztató anyagban a szerződésben közölt adat lényeges részeire. Amennyiben a szerződés nem tartalmazza, úgy a tájékoztató dokumentumnak az alábbi adatokra is ki kell terjednie:

- a. A franchise szerződés megújításának időtartamára és feltételeire vonatkozó adatok;
- b. A kezdő- és a folyamatos képzési programokra vonatkozó leírás;
- c. Azon egyedi jogok felsorolása, amelyeket a franchise átadó biztosít a franchise átvevő részére, azon jogok, amelyeket egy bizonyos földrajzi területen vagy fogyasztói kör tekintetében biztosít a franchise átadó;
- d. Azon franchise átadó által biztosított jogokról való tájékoztatás, amelyeket használ vagy hasznosít a franchise átvevő;
- e. Azon jogokról való tájékoztatás, amelyek alapján a franchise átvevő jogosult terméket értékesíteni, elosztani vagy szolgáltatást nyújtani ugyanazon vagy más elosztási csatornákon keresztül;

- f. Azon feltételekről való tájékoztatás, amelyek alapján a franchise átadó felmondhatja a szerződést, valamint annak esetei;
- g. Azon feltételekről való tájékoztatás, amelyek alapján a franchise átvevő felmondhatja a szerződést, valamint annak esetei;
- h. A franchise átvevők számára vonatkozó korlátozás a földrajzi kiterjedés vagy fogyasztói kör alapján;
- i. A szerződés idejére vagy azt követő időre vonatkozó kötelezettségvállalások;
- j. A belépő franchise díj meghatározása, ha a díj egy része visszafizetésre kerül, a visszafizetés feltételeinek meghatározása;
- k. Egyéb díjak költségek, beleértve a royalty franchise átadó általi emelését;
- l. Azon termékekre vagy szolgáltatásokra vonatkozó adatok, amelyeket a franchise átvevőnek meg kell vásárolnia;
- m. A franchise átruházására vagy egyéb hasznosítására szóló feltételek;

A Modelltvény ezzel egyidejűleg szabályozza, hogy a pénzügyi információknak az előzetesen megadott prognózisokból megállapítható tényszerű adatokon kell alapulnia. Felismerhetőnek kell lennie annak, hogy a közölt adatok egy létező franchise egység adatai alapján készültek.²⁹⁶

2.1.1. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség megszegése és ennek jogkövetkezményei

A Modelltvény szerint a tájékoztatási kötelezettség megszegésének minősül, amennyiben a tájékoztató anyag, vagy írásos feljegyzés

- a. legkésőbb 14 napon belül nem kerül átadásra;
- b. a tájékoztatást a franchise átadó elmulasztja, vagy

²⁹⁶ Modelltvény 6. cikkely

- c. a tájékoztató a franchise átadó által közölt hibás adatot tartalmaz;²⁹⁷

úgy a franchise átvevő a szerződés felmondását megelőző 30 nappal írásos feljegyzést kell küldenie a franchise átadónak, melyben a franchise átadóval szemben kártérítést követelhet, kivéve, ha a franchise átvevő más módon várta el a tájékoztatást, nem hitt a félretájékoztatásnak, vagy a jogkövetkezmény mértéke nem állna arányban a kötelezettségszegés mértékével.

A franchise átvevő

- a. A tájékoztatási kötelezettség megszegését követő egy évig;
- b. A kár bekövetkezését követő három évig;
- c. Attól számított egy éven belül, amikor a franchise átvevő számára felismerhetővé válnak azok a tények vagy körülmények, amelyek egyértelműen indokolttá teszik, hogy kártérítést kell követelnie a franchise átadótól;
- d. 90 napon belül a franchise átvevő által a franchise átadó szerződésszegésével kapcsolatos írásbeli feljegyzés franchise átadóhoz való kézbesítését követően;

gyakorolhatja a felmondási jogát.

Az UNIDROIT célja, mármint egy modelltörvény kialakítása, mindenképpen üdvözlendő dolog, amely egy fontos lépése a nemzetközi franchise rendszerekre vonatkozó jogi szabályozás egységesítésére tett törekvéseknek. Azt azonban nem szabad elfelejtenünk, hogy - mint azt láttuk - a franchise Németországban speciális törvényi szabályozás hiányában is megfelelő jogi keretek között működik. A nemzetközi szintű jogegységesítési kísérletek tehát jogosan vetik fel azt a kérdést, hogy a szerződéskötést

²⁹⁷ Modelltörvény 8. cikkely

megelőző tájékoztatási kötelezettség szabályai szükségképpen pótlásra szorulnak-e az egyes nemzeti államok jogában, így például a német jogban.

2.2. *A Draft Common Frame of Reference (DCFR) által kialakított szabályozás*

A 2009-ben publikált közös referenciakeret vázlata (*Draft Common Frame of Reference, a továbbiakban DCFR*) egységes szerkezetbe foglalt alapelvek, definíciók és modellszabályok halmaza, egy logikusan felépített „kódex”, amely a transzparencia jegyében született. A DCFR 9 könyvből épül fel, a felépítés módja miatt illethetjük a „kódex” kifejezéssel; a Könyvek Részekből, a Részek Fejezetekből, a Fejezetek pedig Címekből állnak.

A franchise szerződésre vonatkozó speciális szabályok a IV. Könyv E. Rész, 4. Fejezetében találhatók meg. Az E. Rész 1. Fejezet általános rendelkezései (*General provisions*) illetve a 2. Fejezet (*Rules applying to all contracts within the scope of this part*) rendelkezései éppúgy irányadóak a franchise szerződések esetében is.

A DCFR a franchise-specifikus szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség kapcsán kétszintű szabályozást állít fel.

A szabályozás első szintjét tartalmazó általános rendelkezések szerint,²⁹⁸ amennyiben valamelyik fél szerződéses tárgyalásokba bocsátkozik, úgy köteles a szerződés tartalmát ésszerű határidőn belül a másik féllel előzetesen közölni, az áru értékesítésére vonatkozó kereskedelmi gyakorlatra kiterjedően. Annak érdekében, hogy a másik fél megfelelő információkkal rendelkezzen annak eldöntésére, hogy az adott szerződést a szerződés szerinti feltételek mellett meg kívánja-e kötni avagy sem.

Ez a szabályozási mód álláspontunk szerint annak az elvi kifejeződését jelenti, hogy a közösségi „jogalkotó” felismerte a szerződéskötést megelőző

²⁹⁸ DCFR IV. Book, Part E., Chapter 2., Section 1., Article 2:101. (Pre-contractual information duty)

stádium relevanciáját, nyilván figyelembe véve az e körben folytatott nemzetközi diskurzus, illetve „disclosure-típusú” jogalkotási folyamatok eredményeit. Ez utóbbi kapcsán elegendő utalnunk az európai nemzeti jogalkotás (pld. Spanyolország, Olaszország, Belgium) általunk már tárgyalt jogalkotási termékeire, de éppúgy példának állíthatjuk a már szintúgy részletesen tárgyalt UNIDROIT által alkotott Modelltörvény rendelkezéseit is.

A második szabályozási szintet a franchise szerződésre vonatkozó speciális rendelkezések alkotják. Ezen rendelkezések részét képezi a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre vonatkozó franchise-specifikus szabályok deklarálása.

A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséget szabályozó cikkelyek²⁹⁹ szorosan kapcsolódónak az első szabályozási szint szabályaihoz. A cikkely első bekezdése szerint a franchise átadónak különösen az alábbi információkat kell kielégítő módon és megfelelő időben (*timely*) a franchise átvevővel közölni:

- a. A franchise átadó cégére vonatkozó adatok és a franchise átadó tapasztalatai;
- b. A franchise rendszer szempontjából lényeges szellemi tulajdon tárgyainak megjelölése;
- c. A franchise rendszer szempontjából lényeges know-how tulajdonságainak közlése;
- d. Az adott kereskedelmi szektor és piac kondícióinak ismertetése;
- e. A franchise módszerének, és a franchise működésének leírása;
- f. A franchise hálózat felépítésére és kiterjedésére/méretére vonatkozó adatok;
- g. A franchise díjak, forgalmi jutalékok és egyéb időszakos fizetési kötelezettségek leírása;
- h. A szerződés időtartama;

²⁹⁹ DCFR IV. Book, Part E., Chapter 4., Section 1., Article 4:102. (Pre-contractual information)

2.2.1. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség megszegésének jogkövetkezménye

A DCFR a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség megszegése kapcsán két esetkört különböztet meg egymástól.

Az első esetkör az, amikor a tájékoztatás elmarad, azt a franchise átadó elmulasztja. Ez esetben a franchise átvevő oldalán nem történhetett tévedés a tájékoztatás tartalmában, ezért nyilvánvaló, hogy nincs megtámadási ok. A szerződéskötést megelőző tájékoztatás teljesítésének elmulasztása tehát nem eredményezi a jogügylet érvénytelenségét, ezért a DCFR³⁰⁰ kártérítés fizetésének jogkövetkezményét fűzi a tájékoztatás elmaradásához. A franchise átadónak azonban kimentési lehetősége van a felelősség alól, amennyiben - a franchise átadó - alappal hihette azt, hogy a tájékoztatás kielégítő volt és azt ésszerű határidőn belül megadta a franchise átvevő részére.

A DCFR a kártérítés kapcsán a 7:214. cikkely második és harmadik bekezdésére utal. E cikkely a DCFR szerződések érvénytelenségére vonatkozó részében³⁰¹ található meg, ebből következőleg tehát a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség megszegéséért való kártérítési felelősségre a szerződés érvénytelenségére vonatkozó kártérítési szabályok az irányadóak. Ez következik a 7:101. cikkely rendelkezéseiből is, amely a 7. Fejezet - tehát az érvénytelenségre vonatkozó szabályok - tárgyi hatályát határozza meg. E szerint a 7. Fejezet szabályai irányadóak a tévedésre, megtévesztésre, fenyegetésre, a tisztességtelen kizsákmányolásra (*unfair exploitation*), az alapelvek, illetve kötelező szabályok (*mandatory rules*) megszegésére.

³⁰⁰ DCFR IV. Book, Part E., Chapter 4., Section 1., Article 4:102. (Pre-contractual information)

(2) Even if the franchisor's non-compliance with paragraph (1) does not give rise to a mistake for which the contract could be avoided under II. – 7:201 (Mistake), the franchisee may recover damages in accordance with paragraphs (2) and (3) of II. – 7:214 (Damages for loss), unless the franchisor had reason to believe that the information was adequate or had been given in reasonable time.

(3) The parties may not exclude the application of this Article or derogate from or vary its effects.

³⁰¹ DCFR II. Book Chapter 7. (Grounds of invalidity)

A 7:214. cikkely második bekezdése alapján a jogellenes tájékoztatási kötelezettség jogkövetkezménye a *negatív interesse*. A második bekezdés³⁰² értelmében a sérelmet szenvedett felet a lehető legrövidebb idő alatt olyan helyzetbe kell hozni, mint amilyenben lett volna, ha a szerződést nem kötötte volna meg. A kár pedig nem haladja meg a tévedéssel, megtévesztéssel, fenyegetéssel, vagy a tisztességtelen kizsákmányolással (*unfair exploitation*) okozott kárt.

A DCFR kifejezetten rögzíti, hogy a felek nem térhetnek el jelen szakasz rendelkezéseitől, nem ronthatják le annak hatását semmilyen jogi eszközzel.³⁰³ Ez álláspontunk szerint a gyakorlatban azért bír kiemelt jelentőséggel, mert a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre vonatkozó szabályok kógenciája alapjaiban zárja ki annak gyakorlati lehetőségét, hogy a franchise átadó a szerződéskötés bármely fázisában e kötelezettség teljesítése alóli mentesülést garantáló rendelkezéseket építsen be a szerződésbe.

A tájékoztatási kötelezettséggel összefüggő európai jogfejlődés eredményeként értékelhető a DCFR azon cikkelye³⁰⁴, amely a szerződés hatálya alatti tájékoztatási kötelezettség szabályairól rendelkezik. Ez már önmagában véve is egyedi szabályozási módnak tekinthető, hiszen szélesebb időbeli sávban írja elő a tájékoztatási kötelezettséget. Ez tehát nyilvánvaló egyfajta továbblépésként, fejlődésként értékelhető jelenség, mely álláspontunk szerint előre vetítheti az elkövetkezendő évek, évtizedek európai jogalkotási irányát is.

A cikkely szerint a szerződéses jogviszony ideje alatt mindazon információkat közölni kell a feleknek egymással, amelyek a másik félnek szükségesek a szerződés teljesítéséhez. Mindezek mellett a feleknek szoros

³⁰² DCFR II.-7:214 (2)

³⁰³ DCFR IV. Book, Part E., Chapter 4., Section 1., Article 4:103

³⁰⁴ DCFR IV. Book, Part E., Chapter 2., Section 2., Article 2:202. (Information during the performance)

együttműködési kötelezettségük³⁰⁵ is van, ugyancsak figyelemre méltó a titoktartási kötelezettség önálló cikkelyben³⁰⁶ történő definiálása.

Jól látható tehát, hogy e cikkely által meghatározott kötelezettségnek teljesen más a tárgya, illetve célja. Itt ugyanis arról van szó, hogy a feleknek a szerződés teljesítésének ideje alatt is egy deklarált tájékoztatási kötelezettsége áll fenn, ami szokatlan beavatkozásnak tűnik a felek szerződéses szabadságába. Véleményünk szerint nehezen kézzel fogható e szabályozás gyakorlati jelentősége, és tulajdonképpen a szabályozás valóságos célja is megkérdőjelezhető.

2.3. Az Európai Franchise Szövetség szabályozása

Az Európai Franchise Szövetség a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség szabályait az 1972-ben alkotott, majd legutóbb 2008-ban módosított Etikai Kódexében³⁰⁷ helyezte el.

Az Etikai Kódex - összehasonlítva az egyes nemzeti államok szövetségeivel, például a magyar szövetség etikai kódexével³⁰⁸ meglehetősen szűkszavúan szabályoz a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség kapcsán. Az Etikai Kódex mindösszesen annyit rögzít,³⁰⁹ amennyiben a franchise átadó előszerződést köt a jövőbeli (kandidáló) franchise átvevővel, úgy a franchise átvevővel írásban köteles közölni a szerződés tárgyára vonatkozó információkat, továbbá mindazon ellenszolgáltatásokra vonatkozó információt, amelyeket a franchise átvevőnek kell fizetnie a franchise átadó részére azon későbbiekben fizetendő költségek fedezésére, amelyek az előszerződéses fázisban keletkeztek.

³⁰⁵ DCFR IV. Book, Part E., Chapter 2., Section 2., Article 2:201. (Co-operation)

³⁰⁶ DCFR IV. Book, Part E., Chapter 2., Section 2., Article 2:203. (Confidentiality)

³⁰⁷ European Code of Ethics for Franchising Forrás: www.eff-franchise.com (Letöltés ideje: 2012. szeptember 6.)

³⁰⁸ Érdekesnek tűnő kivétel a Német Franchise Szövetség Etikai Kódexe, amely teljes egészében az Európai Franchise Szövetség szűkszavúnak ítélt rendelkezéseit helyezte el a saját Etikai Kódexében.

³⁰⁹ European Code of Ethics for Franchising- 3. Recruitment, Advertising and Disclosure, Forrás: www.eff-franchise.com (Letöltés ideje: 2012. szeptember 6.)

2.4. A Franchise Világtanács által felállított követelményrendszer

A Franchise Világtanács jelenleg hatályos Etikai Kódexe szerint a franchise átadó köteles a jövődöbeli franchise áttevő részére átadni mindazon információkat, amelyek szükségesek ahhoz, hogy a franchise áttevő meggyőződhessen a franchise jogviszony keretében őt terhelő kötelezettségekről és felelősségről.

Az Etikai Kódex az információ átadására további kötelezettségeket állapít meg az alábbiak szerint:

- a. Az információkat ésszerű határidőn belül, de nem később mint 7 nappal a szerződés aláírása előtt kell a franchise áttevővel közölni. Az átadott információknak objektívnek és ellenőrizhetőnek kell lennie, az információk nem lehetnek továbbá megtévesztésre alkalmasak;
- b. A franchise szerződést valamint az adott állam franchise szövetségeinek etikai kódexét legalább másolatban át kell adni a franchise áttevő részére a franchise áttevő által használt nemzeti nyelven;³¹⁰

2.5. Összegzés

A fentiekben vázolt nemzetközi szervezetek által a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséggel összefüggésben kialakított szabályozásmodellek összevetése alapján leszögezhető, hogy azok a tökéletes tételes jogi szabályozás irányába hatnak. Legfőképpen a Modelltörvény illetve a DCFR által kidolgozott szabályrendszerre igaz az, hogy megfelelő lehetőséget teremthetnek a franchise jogi szabályozását tervező országok számára. Úgy gondoljuk azonban, hogy csínján kell bánni ezen szabályok egy az egyben történő jogrendszerbeli beillesztésével, hiszen az európai gazdasági fejlődés más és más szabályozási mélységet és módot kínál.

³¹⁰ The World Franchise Council's Principles of Ethics- III- Acquisition of the franchise. Forrás: www.eff-franchise.com (Letöltés ideje: 2012. szeptember 6.)

Úgy gondoljuk, más szabályozási modell lehet hatékony Németországban és más Magyarországon, hiszen eltérőek a gazdasági feltételek, eltérő az üzleti kultúra és nem utolsósorban mások egy vállalkozás gazdasági kilátásai a két országban. Valószínűsítjük, hogy egy magyar jogi szabályozás esetén bizonyosan nagyobb hangsúlyt kellene fektetni a gazdaságilag kiszolgáltatott helyzetben lévő franchise átvevők gazdasági erőfölénnyel szembeni védelmének, mint Németországban. Meggyőződésünk, hogy ennek elsődleges jogi eszközének a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi keretei meghatározásának kell lennie. Mint ahogyan a franchise a biztos megélhetés, úgy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség garanciális elemeinek meghatározása pedig a megtévesztéssel, csalással szembeni védelem egyik legfőbb forrása.

A fentiekben tárgyalt megoldási modellek közül szemmel láthatóan is a DCFR szabályrendszere az, ami a legátfogóbb és legrészletesebb szabályozást kínálja. Ez már egy kódex jellegű szabályozásnak tekinthető, ám úgy gondoljuk, a franchise szerződés esetén fennálló tájékoztatási kötelezettségre nem feltétlenül ez a szabályozási mód a megfelelő eszköz. Sokkal inkább célra vezető lehet egy egyedi jogszabály megalkotása. Erre, mint utaltunk rá, számos megoldási mód is létezik Európában, ezért egy hasonló jellegű jogi szabályozás megalkotása nem lenne ugrás az ismeretlenbe.

Mint azt a fentiekben kifejtettük³¹¹, úgy gondoljuk, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tárgyában a jogi szabályozás indokolt és szükséges. Kérdésként merül fel azonban az, hogy ennek a közösségi jog vagy tagállami szinten kell megtörténnie?

Úgy gondoljuk, hogy ez a kérdés az Európai Unió tagállamai tekintetében gyakorlati értelemben nem merülhet fel, egyértelmű, hogy a közösségi jog szintjén történő jogalkotás töltené ki a jelenlegi űrt a

³¹¹ Lásd. II. Rész. 2. pont Összefoglaló

leghatékonyabban. Jogi szempontból viszont kérdéses lehet az, hogy a közösségi jog szintjén szabályozható-e egyáltalán ez a kérdéskör, azaz az Európai Uniónak van-e jogalkotási joga e téren? Valószínűsítjük - figyelemmel például a fogyasztói pénzügyi lízing közösségi jogi szabályozására³¹² -, hogy ez a jogalkotási jog fennáll. Tekintettel arra, hogy jelen értekezésnek nem tárgya a közösségi jogalkotással összefüggő nézetek és álláspontok ismertetése, illetve a jogi környezet analízise, így e témában részletesen állást foglalni nem kívánunk.

A közösségi jogi szintű szabályozás szükségessége mellett több érvet is felhozhatunk.

1. A közösségi jog szintjén történő jogi szabályozás egyszerűsítene a tagállami jogalkotást, hiszen a közösségi jog implementálása tagállami kötelezettség, így tehát a tagállami jogalkotónak pusztán a közösségi jogi norma „kihirdetéséről” kellene gondoskodnia, tartalmi változtatás nélkül.
2. A közösségi szintű jogalkotás átláthatóvá, tenné a jogalkotást és kiszámíthatóbbá tenné a jogalkalmazást. Ez maga után vonhatná a bírói jogalkalmazás közösségi jogi egységesítését is e téren. Ez azért lenne fontos, mert az utóbbi évtizedekben tanúi lehettünk a nemzetközi kereskedelmi viszonyok erősödésének, előtérbe kerülésének. A kereskedelmi ügyletek globálissá válásának eklatáns példái a határokon átvívelő master franchise rendszerek.
3. A közösségi jogi szabályozás csökkentené a jogszabály tartalmának állandó - szükségtelen - módosításának lehetőségét, amely adott esetben tovább növelhetné az egyes tagállamok által szabályozott szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tartalma közötti különbségeket. Az állandó

³¹² Lásd: VARGA Nelli: A fogyasztói pénzügyi lízing. PhD. értekezés Miskolc, 2009.

módosítás még az adott tagállam szintjén is fokozná a jogbizonytalanságot, ez pedig a jogalkalmazás területén azonnal éreztetné a hatását.

4. A közösségi jog álláspontunk szerint lényegesen hatékonyabban kikristályosítaná a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség szükséges tartalmát, a szabályozás szükséges mértékét. Ez a folyamat kifejezetten előnyös lenne a jogalkalmazás számára, úgymond „szokásjoggá” válna az üzleti életben a kötelezettség, illetve annak jogszerű teljesítésének tartalma.

5. A közösségi szintű szabályozás transzparens rendszert hozna létre a kötelezettség tartalmát illetően, ez jelentősen fokozná a tagállami jogalkalmazás területén tapasztalható anomáliák kiküszöbölését, csökkentését.

3. A FRANCHISE SZERZŐDÉSNÉL IRÁNYADÓ SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉG TARTALMA A MAGYAR POLGÁRI JOGBAN

3.1. A hatályos Polgári Törvénykönyv szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre vonatkoztható rendelkezései

3.1.1. A jóhiszeműség és tisztesség elve

A jóhiszeműség és tisztesség elve voltaképpen egy erkölcsi, etikai kategória polgári jog szintjén történő megjelenése.

A jóhiszeműség és tisztesség alapelve a Magánjogi törvényjavaslat 2.§ -ből ered, a magyar jog ezen megoldása a német jog híres „*Treu und Glauben*” elvén alapul.³¹³

³¹³ KECSKÉS László: Az új Polgári Törvénykönyv alapelvi rendelkezései, Polgári Jogi Kodifikáció, 2001. 1. szám. 3. o.

A jóhiszeműség és tisztesség elve egy polgári jog által deklarált erkölcsi, etikai kategória, amely objektív zsinórmértéket állít fel a polgári jogviszonyokban követendő eljáráshoz. Ebből következőleg nyilvánvaló, hogy a jóhiszeműség vizsgálatánál bizonyos erkölcsi, és a társadalom egész erkölcsi felfogását kifejező szempontokra is figyelemmel kell lenni.

A jóhiszeműségnek két altípusa különíthető el, az objektív és a szubjektív jóhiszeműség. Ezt a megkülönböztetést már *GROSSCHMID Béni* is alkalmazta, igaz konkrétan nem használta a jelzőket a fogalmak leírására.³¹⁴

MESZLÉNY Artúr világos különbséget tett az objektív és a szubjektív jóhiszeműség között. Kifejtette, hogy „... A forgalomban uralkodó jóhiszeműség kívánalma csak szóhangzásban azonos azzal a jóhiszeműséggel... mely a dologjogban nyilvánítja hatását; lényegében azzal legfeljebb analóg.”³¹⁵

A hatályos Ptk.-ban az objektív jóhiszeműség jelenik meg a 4.§ (1) bekezdésben, amelyet a rendeltetésszerű joggyakorlás megvalósítása, a felek együttműködési, tájékoztatási kötelezettségének teljesítése és a joggal való visszaélés tilalma tölt meg tartalommal. A szubjektív jóhiszeműség a dologi jog területén érvényesül, amely a rosszhiszeműség ellentétéként az adott személynek az adott jogellenes helyzethez való viszonyulását fejezi ki.³¹⁶

Az objektív és a szubjektív jóhiszeműség kettősége az 1950-es éveket jellemző jogalkotási folyamat eredményeképpen megszűnt, ugyanis a jóhiszeműség és tisztesség elvét egy időre fölváltotta a „szocialista együttélés követelményei szerinti eljárás” követelménye. Ez a változás öltött testet az

³¹⁴ Lásd: *GROSSCHMID Béni*: Fejezetek kötelmi jogunk köréből, II., Budapest, 1933., 858. o., „...hogya a jóhiszeműnek itt egész más az értelme, mint a jó – vagy rosszhiszemű – szerzés, birtoklás körében, mondanom sem kell.”

³¹⁵ *MESZLÉNY Artúr*: A svájci polgári törvénykönyvről, Budapest, 1909, 264. o.

³¹⁶ A jóhiszeműség szubjektív tartalmát emeli ki *Petrik Ferenc*, illetve *Lenkovics Barnabás*, míg a jóhiszeműség objektív jelentéstartamának elhatárolására hívja fel a figyelmet *Vékás Lajos*, *Földi András*. Lásd: *PETRIK Ferenc* (szerk.): i.m. 18. old., *BÍRÓ György* - *LENKOVICS Barnabás*: i.m., 76. o., *VÉKÁS Lajos*: Javaslat a szerződések általános szabályainak korszerűsítésére, Polgári Jogi Kodifikáció, 2001/3. szám, 6. o., *FÖLDI András*. I.m., 94. o.

1959. évi IV. törvény, azaz a Polgári Törvénykönyv elfogadásában, hiszen az új Polgári Törvénykönyv alapjául szolgáló 2011-es Szerkesztőbizottsági Tervezet indokolása is kifejezetten utalt arra, hogy a kölcsönös együttműködés elve és a szocialista együttélés követelményei lépnek a jóhiszeműség és tisztesség elvének helyébe.³¹⁷

A jóhiszeműség és tisztesség elvének, ezen belül pedig az objektív jóhiszeműség elvének hanyatlása az 1991. évi XIV. törvénnyel szakad meg, ugyanis a Ptk. e novellája alapelveként illesztette be a jóhiszeműség és tisztesség elvét „jóhiszeműség és a tisztesség” néven. Ezt az elnevezést azonban a törvénybe iktatását követően számos kritika érte, a jogszabályhellyel szemben megfogalmazott bírálatok³¹⁸ ugyanis rámutattak arra, hogy a kódex helytelenül használja a „tisztesség” szó előtt a határozott névelőt, mivel ezzel azt a téves értelmezést sugallja, hogy két különböző fogalomról és alapelvről, a jóhiszeműségről és a tisztességről van szó,³¹⁹ holott a jóhiszeműség és tisztesség elve a német *Treu und Glauben*, vagy az angol *good faith and fair dealing* fogalmakhoz hasonlóan állandósult szóösszetétel jelöl.

A jóhiszeműség és tisztesség elvének megfogalmazását a 2006. évi III. törvény pontosította azzal, hogy „a jóhiszeműség és a tisztesség” elve helyett bevezetve „a jóhiszeműség és tisztesség” elvét.

3.1.2. A jóhiszeműség és tisztesség elvének gyakorlati tartalma

A jóhiszeműség és tisztesség elvének, mint erkölcsi kategóriák tartalommal való kitöltésének fontos eszköze a bírói jogalkalmazás, bár sajnálatos módon meglehetősen ritka az olyan közzétett bírósági határozat,

³¹⁷ „.... A népi demokrácia körülményei között a szerződési viszonyok körében azonban gyakran elmosódó, bizonytalan értelmű jóhiszeműség és tisztesség kategóriák helyébe mindinkább a szocialista együttműködésről rendelkező szabályok, elvek lépnek...”

³¹⁸ FÖLDI András: i.m., 93. o.

³¹⁹ Petrik Ferenc illetve Lenkovics Barnabás például három elkülönült elvre bontja a jóhiszeműség és tisztesség elvét, valamint az együttműködési kötelezettséget. Lásd PETRIK Ferenc (szerk.): Polgári jog. Kommentár a gyakorlat számára, HVG-ORAC, Bp., 2006., 18. o., BÍRÓ György - LENKOVICS Barnabás: i.m., 76. o. Ezzel ellentétes álláspontot képvisel és a német *Treu und Glauben* elvből eredetetzeti az egységes jóhiszeműség és tisztesség elvét Vékás Lajos, Lábadý Tamás, Kecskés László, Földi András.

amelyben kifejezetten a jóhiszeműség és tisztesség elvére való hivatkozással kerülne sor az alperes marasztalására, vagy éppen a keresetlevél elutasítására. FÖLDI András ezzel kapcsolatban utal arra, hogy a jóhiszeműség és tisztesség elve esetén a legnagyobb problémát nem a terminológia, illetve a fogalom körüli elméleti vita jelenti, hanem a jóhiszeműség és tisztesség elvének alkalmazása valamilyen mértékben szükségszerűen veszélyezteti a jogbiztonságot.³²⁰ A polgári jogi alapelvek alkalmazása kapcsán nyilván mindig fennforog a jogbiztonság elvének eshetőleges sérelme, ám a jóhiszeműség és tisztesség elve kapcsán keletkezett eseti döntések száma mindenesetre ezt az aggodalmat nem igazolja.

Mindezidáig egyetlen olyan eseti döntés ismert, amely kifejezetten a Ptk. 4.§ (1) bekezdésére alapítottnan ítélt meg egy jogvitát. Ez az eseti döntés még 1996-ban született.

A közzétett eseti döntés szerint: *„Az alperes 1992. március 9. napján 6 db 100 000 és 1 db 10 000 Ft névértékű postai takarékjegyet váltott a felperesi pénzügyintézetnél. A bemutatóra szóló értékpapírok lejárat ideje 12 hónap volt, az éves kamat mértéke pedig 33%. A szerződés 3. pontjában rögzítették a kifizetés esedékességének számítási módját, valamint azt, hogy a lejárat előtti visszavásárlás a névértéken történik. Az alperes 1993. március 8-án 610 000 Ft tőkét és 160 040 Ft kamatot váltott ki a felperesnél, amelyet ugyanott újabb befektetésbe fordított.*

A felperes keresetében a 160 040 Ft kamat visszafizetése iránt támasztott igényt az alperessel szemben. Jogi álláspontja szerint a lejárat előtt 1 nappal kiváltott takarékjegyek csak névértéken lettek volna visszavásárolhatók, ezért a tévesen kifizetett kamattal az alperes jogalap nélkül gazdagodott.

A másodfokú bíróság az alperes fellebbezése folytán meghozott jogerős ítéletével megváltoztatta az elsőfokú bíróság keresetnek helyt adó döntését, és a felperes keresetét elutasította. Indokolása szerint a felperesnek a takarékjegyeket beváltó dolgozójától elvárható lett volna, hogy a lejárat előtt egy nappal figyelmeztesse az alperest az idő előtti kiváltás

³²⁰ FÖLDI András: I.m., 109. o.

jogkövetkezményére. Mivel azonban a Ptk. 4. §-ának (1) és (4) bekezdéseiben előírt kötelezettségeinek nem tett eleget, és ebből az alperest a kamat elvesztése miatt kár érte, a felperes azt köteles megtéríteni.

A felperes - jogszabálysértésre hivatkozással - felülvizsgálati kérelmet nyújtott be a jogerős ítélet ellen, annak hatályon kívül helyezése iránt. Csak feltételezésnek minősítette, hogy megfelelő tájékoztatás mellett az alperes a takarékjegyeket nem váltotta volna be. Hangsúlyozta, hogy az alperes sem úgy járt el, ahogy az tőle elvárható volt, mert a lejáratú időt előtt jelent meg a postán, és az ügyintéző tévedése miatt a neki nem járó kamatokkal jogtalan előnyhöz jutott.

Az alperes felülvizsgálati ellenkérelme a jogerős ítélet hatályban tartására irányult.

A Legfelsőbb Bíróság a felülvizsgálati kérelemről megállapította, hogy az nem megalapozott.

A felperes a rendkívüli perorvoslatát megalapozó jogsértést a szerződés teljesítésével kapcsolatos együttműködési kötelezettség körében elvárható magatartás téves meghatározásában jelölte meg [Pp. 270. §-ának (1) bekezdése]. Ezért a jogerős ítélet kizárólag ebben a keretben volt felülbíráható [Pp. 275. §-ának (2) bekezdése, Pp. 270. §-ának (1) bekezdése].

A perben nem vitás tényállás szerint a peres felek között 1992. március 9. napján a Ptk. 533. §-ának (1) bekezdésében szabályozott takarékbetét-szerződés jött létre, amelynek értelmében a felperes köteles volt az alperestől a 610 000 Ft-ot a takarékjegyek kiállítása ellenében átvenni, majd azt az okiratban foglalt ügyleti feltételek szerint visszafizetni.

A Ptk. 4. §-ának (1) bekezdése úgy rendelkezik, hogy a polgári jogok gyakorlása és a kötelezettségek teljesítése során a felek a jóhiszeműség és tisztesség követelményeinek megfelelően, kölcsönösen együttműködve kötelesek eljárni. A Ptk. 4. §-ának (4) bekezdése pedig előírja, hogy a polgári jogi jogviszonyokban úgy kell eljárni, ahogy az az adott helyzetben általában elvárható. A Ptk. 318. §-ának (1) bekezdése értelmében a szerződésszegésért

való felelősségre valamint a kártérítés mértékére alkalmazni kell a szerződésen kívüli károkért fennálló felelősség szabályait. Ezek között a Ptk. 339. §-ának (1) bekezdése szerint aki másnak jogellenesen kárt okoz, köteles azt megtéríteni.

A Ptk. XXV. fejezete a szerződésszegések szabályozása körében nem tartalmazza azok taxatív felsorolását. Ennek következtében ezek közé sorolható a jogszabályban előírt együttműködési kötelezettség megsértése is, mely a törvény idézett rendelkezése alapján a kártérítési kötelezettség beállításának jogkövetkezményét vonja maga után. Helyesen állapította meg a másodfokú bíróság, hogy a felperes ez irányú szakképzettséggel rendelkező ügyintézőjétől elvárható lett volna, hogy a lejárat előtt egy nappal felhívja az alperes figyelmét a takarékjegyek kiváltásának jogkövetkezményére. Nem csupán feltételezés, hogy ennek ismeretében az alperes a kiváltást legalább egy nappal elhalasztotta volna, mivel az összeget 1993. március 8-án sem saját céljaira fordította, hanem azt ismételten befektette. Nyilvánvaló, hogy a lehetséges veszteség tudatában ezt nem így tette volna. Ezért nem tehető vitássá, hogy a felperes megsértette a jogszabály által előírt együttműködési kötelezettségét. Emiatt nem sértett jogszabályt a másodfokú bíróság, amikor ennek jogkövetkezményeként megállapította a felperes kártérítési felelősségét.”³²¹

A fenti eseti döntés mellett léteznek e tárgyhoz kapcsolódóan más eseti döntések is, azonban ezek az eseti döntések csak periférikusan hozhatóak kapcsolatba a jóhiszeműség és tisztesség elvével.

Az egyik ilyen eseti döntés szerint egy megrendelő annak ellenére nem volt hajlandó átutalni a vállalkozói díjat, hogy a teljesítés megtörtént. Utóbb arra hivatkozott, hogy nem kapta meg a számlát. Ezt a tényt azonban csak olyan hosszú idő után közölte a vállalkozóval, hogy annak már nem volt módja bizonyítani azt, hogy postai úton kiküldött számla megérkezett a megrendelőhöz. A Legfelsőbb Bíróság a felülvizsgálati eljárásban hozott

³²¹ BH1996.364.

ítéletében kifejtette, hogy az alperes megsértette a Ptk. 4. §, és a Ptk. 277. § -ban foglalt együttműködési kötelezettségét, és ezért terhelik a kötelezeti késedelem jogkövetkezményei.³²²

Egy másik közzétett eseti döntésben egy pénzügyi intézet az ügyfél vélelmezett akarata alapján javított ki téves átvezetési megbízásokat, anélkül, hogy tájékozódott volna ügyfele valóságos akaratáról. A Legfelsőbb Bíróság, mint felülvizsgálati bíróság kimondta, hogy a pénzügyi intézet magatartása sértette a jóhiszeműség és tisztesség, valamint a kölcsönös együttműködésnek a Ptk. 4.§-ban kimondott követelményét, valamint az őt a Ptk. 277.§ (2) bekezdése alapján terhelő együttműködési kötelezettséget.³²³

A fentiekből megállapítható tehát, hogy a Ptk. 4. §-ban megjelenő jóhiszeműség és tisztesség elve, valamint a kölcsönös együttműködés elve szorosan összefüggnek egymással. Ez a gyakorlatban annak kifejeződését jelenti, hogy a jóhiszeműség és tisztesség elvének legfőbb tartalmát az együttműködés követelménye adja.³²⁴

E szoros kapcsolatra mutatott rá a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett működő Állandó Választottbíróság is egy konkrét jogvita kapcsán. A Választottbíróság a határozatában kifejtette, hogy „...A Ptk. alapelvei nem azt a célt szolgálják, hogy a gondatlan, az egyik vagy másik fél szempontjából előnytelen (vagy utóbb előnytelené vált) szerződés következményeit enyhítsék, és ezáltal a hátrányos helyzetbe került fél terheit kiküszöböljék vagy csökkentsék. Az alapelvek felhasználása a hátrányt szenvedő fél javára csak akkor jöhet szóba, ha a másik fél a jóhiszeműség, a tisztesség és a kölcsönös együttműködés követelményeit szegi meg, így az alapelvek csak olyan mértékben érinthetik a felek jogviszonyát, amilyen mértékben az előbbi három elvi tétel azt befolyásolta...”

³²² BH1996.485.

³²³ BH1997.494.

³²⁴ FÖLDI András: I.m., 106.o.

A Választottbíróság rámutatott továbbá arra is, hogy „...A Ptk. 4. §-ának (1) bekezdése három egymással összefüggő követelményt állít fel: a jóhiszeműséget, a tisztességes eljárást és a kölcsönös együttműködési kötelezettséget. E három követelményt nem külön-külön, hanem együttesen kell vizsgálni, tekintettel arra, hogy egymásra hatásuk minden esetben fennáll, legfeljebb egyik-másik követelmény egy adott jogviszonyban nagyobb és közelebbi jelentőséggel bír.

Az együttműködési kötelezettség a polgári jogi kapcsolatokban azt jelenti, hogy az adott jog gyakorlását vagy a kötelezettség teljesítését a felek a szerződésben írt feltételrendszeren felüli szinten gyakorolják, különösen, ha a másik fél károsodásának lehetősége, vagy jogai gyakorlásának elnehezülése felmerül vagy felmerülhet.”³²⁵

Egy másik a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséghez szorosabban kapcsolódó választottbírósági határozat 2004-ben született. A választottbíróság az ügyben kifejtette, hogy „A Ptk. 4. §-a a Kódex eszmei alapjaként emelte jogszabályi rangra azt az erkölcsi szabályt, hogy a jóhiszeműség és a tisztesség követelményének megfelelően kell eljárni a polgári jogi jogviszonyokban, és ez a szabály már a szerződéskötést célzó tárgyalások során is irányadó.”³²⁶

3.1.3. Az együttműködés elve

Az együttműködés alapelve a jóhiszeműség és tisztesség elvének helyébe lépő szocialista jogelvként jelent meg az 1959-ben kihirdetett Ptk.-ban. Ennek ellenére meg kell állapítani, hogy jóhiszeműség és a tisztesség elvéhez szorosan kapcsolódó generálklauzula. Az együttműködési kötelezettség a jóhiszeműség és tisztesség követelményéhez hasonlóan szintén általános elvárás a polgári jogviszonyokban, így az minden esetben kötelező a felekre nézve.

³²⁵ 1996/6. Választottbírósági határozat

³²⁶ 2004/4. Választottbírósági határozat

EÖRSI Gyula az alapelv kapcsán megjegyzi, hogy az együttműködés fogalma már eleve magában foglal egyfajta kölcsönösséget, ezért a „kölcsönös” jelzőnek az alapelv kapcsán jelentősége nincs.³²⁷

KECSKÉS László ugyanakkor rávilágít arra, hogy „az együttműködési kötelezettség nem általános cselekvési kötelezettséget jelent, hanem a polgári jogi jogviszonyok alanyainak egymással szembeni kölcsönös figyelmességével kapcsolatos minimum elvárását fejezi ki.”³²⁸

Kecskés László egy másik írásában kifejti továbbá, hogy az együttműködési kötelezettség elve azonban nem korlátok nélküli, az együttműködési kötelezettség princípiuma és a magánautonómia ugyanis kölcsönösen korlátozzák egymást. A magánautonómia korlátozását jelenti az együttműködési kötelezettség egyik fontos megnyilvánulása, a feleket kölcsönösen terhelő tájékoztatási kötelezettsége. Ugyanakkor a magánautonómia elve jut kifejezésre a szerződéskötési szabadságában, melyből következik az is, hogy a kölcsönös együttműködésre hivatkozással senkit nem lehet szerződéskötésre kötelezni.³²⁹

BÍRÓ György az alapelv általános és kölcsönös voltára hívja fel a figyelmet. Álláspontja szerint az együttműködési kötelezettség alapelve a polgári jog alanyai számára általános és nem egyediesített magatartási etikai mércét állít fel, és a kölcsönös bizalom momentumát hordozza magában. A jogalanyoktól a másik fél érdekeinek figyelembevételét követeli meg függetlenül attól, hogy egymással jogviszonyban állnak vagy sem.³³⁰

³²⁷ EÖRSI Gyula - GELLÉRT György (szerk.): In: A Polgári Törvénykönyv magyarázata I., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Bp., 1981., 33. o.

³²⁸ KECSKÉS László: Polgári jogunk alapelveinek változásáról, Magyar Jog, 1993/1., 5. o.

³²⁹ KECSKÉS László In: GELLÉRT György (szerk.): A Polgári Törvénykönyv magyarázata I., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Bp., 1992., 29. o.

³³⁰ BÍRÓ György In: BÍRÓ György - LENKOVICS Barnabás: Általános tanok, Novotni Kiadó, Miskolc, 1999., 94. o.

MENYHÁRD Attila rámutat arra, hogy a jóhiszeműség és tisztesség elve elnyeli az együttműködés alapelvét, mivel a jóhiszeműség és tisztesség elve, mint több, magában foglalja az együttműködési kötelezettséget.³³¹

FÖLDI András a két alapelv összefüggése kapcsán utal arra, hogy az együttműködés alapelve valójában a német jogból eredeztethető *Treu und Glauben*, azaz a jóhiszeműség és tisztesség elvének folyamánya, annak legfőbb tartalmát képezi, de nem azt kiegészítő önálló alapelv. Földi András kifejti továbbá, hogy az együttműködési kötelezettségnek határt szabnak továbbá a jogalanyok jogilag védett üzleti érdekei és az általános forgalmi szokások is.³³²

Az együttműködési kötelezettség elve a polgári jog számos területén jelen van, ez az alapelv fejezi ki annak igényét, hogy a jogalanyok a jogviszonyokban a másik fél kötelezettségei teljesítését segítsék előmozdítani. Az alapelv a kötelmi jog területén talán még erőteljesebben érvényesül mint más jogterületeken, az alapelv a kötelmi jog számos területén konkretizálódik: így például a Ptk. 205. § (4) bekezdése, a 393. § (4) bekezdés, vagy a 401. § kifejezetten előírja a felek együttműködési kötelezettségét.

Mindemellett az együttműködési és tájékoztatási kötelezettséget a Ptk. az egyes szerződések tekintetében külön is nevesíti, például az adásvételi szerződés³³³ vagy a vállalkozási szerződés³³⁴, vagy a biztosítási szerződések körében.

³³¹ MENYHÁRD Attila: Az új Polgári Törvénykönyv bevezető rendelkezései, Polgári Jogi Kodifikáció, 2000/2. szám, 30. o.;

³³² FÖLDI András: I.m.: 92. o.

³³³ Ptk. 367. § (1) bek.

³³⁴ Ptk. 392. § (2)-(3) bek.

3.1.4. Az együttműködés elvének gyakorlati tartalma

Akárcsak a jóhiszeműség és tisztesség elve esetén, az együttműködés elve esetén is a bírói gyakorlat töltötte ki az alapelvet tartalommal, ennek hatásaként pedig az együttműködési kötelezettség megsértésének megítélésére több szempontot dolgozott ki.

A szempontrendszer kialakításában élenjáró eseti döntésnek tekinthető a 2008-ban közzétett egyik választottbírósági határozat. A választottbíróság a döntésében elvi érveléssel mutatott rá arra, hogy az egyik fél együttműködési kötelezettséget sértő magatartása nem mentesíti a másik felet ugyanezen kötelezettsége alól. A választottbíróság kifejtette továbbá, hogy „a Ptk. alapelvei között szereplő együttműködési kötelezettség semmi esetre sem statikus jellegű elvárást fogalmaz meg. A feleknek a szerződés jóhiszemű és tisztességes teljesítése során az együttműködést kölcsönösen és folyamatosan - egymás magatartására tekintettel - kell megvalósítaniuk.”³³⁵

A bírói gyakorlat az egyik közzétett eseti döntés szerint az együttműködési kötelezettség súlyos megsértésének tekinti a szállítónak a jogellenes mulasztását, amennyiben a visszárujegyzékre és az egyenlegközlő értesítésre, továbbá a teljesítési felhívásra nem ad választ és emiatt a megrendelő a postacsomag elvesztéséből eredő kártérítési igényt elévülési időn belül nem tudja érvényesíteni.³³⁶

Az együttműködési kötelezettség korlátai

Jóllehet az együttműködési kötelezettség objektív mércét állít fel a felek számára a polgári jogviszonyokban, azonban ez a kötelezettség nem korlátlan. Ezen korlátok a magánautonómia alapelvéből vezethetők le direkt módon. A

³³⁵ A 2008/5. Választottbírósági határozat

³³⁶ BH1981.513.

korlátok meghatározásában azonban kiemelt szerepe van a bírói joggyakorlatnak.

A felek magánautonómiája a legmarkánsabban a szerződések jogában, a szerződéskötés szabadsága kapcsán jut kifejezésre. Ez azt jelenti, hogy a kölcsönös együttműködési kötelezettségre való hivatkozással senkit sem lehet szerződéskötésre kötelezni. A Legfelsőbb Bíróság egyik eseti döntésében ezzel kapcsolatban kifejtette, hogy „A Ptk. 4. §-ának (1) bekezdésében és a felek szerződésében is megfogalmazott kölcsönös együttműködési kötelezettség az adott jogviszony tartalmából következően nem terjed ki arra, hogy a szabadalmas alperes a szabadalom értékesítése során a saját üzletpolitikai érdekeivel ellentétes megállapodást kössön.”³³⁷

Ugyanezen eseti döntés világít rá az együttműködési kötelezettség másik lényeges korlátjára, a jogalanyok jogilag védett üzleti érdekeire is. Ezzel kapcsolatban a Legfelsőbb Bíróság kifejtette, hogy a bankszámlát kezelő pénzügyintézet együttműködési kötelezettsége keretében sem jogosult, de nem is köteles vizsgálni a számlatulajdonos megbízásának jogszerűségét, vagy a betétje legkedvezőbb kezelési módját.³³⁸

Az együttműködési kötelezettség esetkörei

Az együttműködési kötelezettség kapcsán közzétett eseti döntések alapján különböző esetkörök különíthetők el egymástól. Ezek az esetkörök az alábbiak:

a) Tartós jogviszonyok

A tartós jogviszonyok esetén a feleket lényegesen szorosabb együttműködési kötelezettség terheli, mint egyszeri jogügyletek kapcsán.

³³⁷ BH1998.374.

³³⁸ BH2000.555.

Ebben talán közrejátszik az is, hogy a tartós jogviszonyokban a felek hosszú távon kötelezik el magukat egy közös cél elérése érdekében, illetve a felek állandó egymás mellett élése váltja ki e kötelezettség fokozott teljesítését. Ez utóbbi esetben előfordulhat az is, hogy valamilyen külső hatásra, az érdekek különleges súlya miatt a konfliktushelyzetek sűrűsödése következik be. Tipikusan ilyen területnek tekinthetők a szomszédjogok, valamint a közös tulajdon.

A közös tulajdonhoz kapcsolódó fokozott együttműködési kötelezettség kapcsán a Legfelsőbb Bíróság kifejtette, hogy „A közös tulajdon megszüntetése tárgyában kötött megállapodás realizálása érdekében a feleket együttműködési kötelezettség terheli.”³³⁹.

Ebbe az esetkörbe sorolható továbbá a szerződő felek nem nevesíthető (atipikus), elsősorban használati és megbízási elemeket tartalmazó megállapodásának teljesítése kapcsán fennálló együttműködési kötelezettség is. Az egyik eseti döntés kimondta, hogy - jogszabályi, illetve szerződéses kikötés hiányában közölt felmondás esetében figyelemmel kell lenni a polgári jogok gyakorlására, és kötelezettségek, valamint a szerződéses kötelezettségek teljesítése kapcsán a feleket terhelő együttműködési kötelezettség teljesítésére.³⁴⁰ Ugyancsak a jogok jóhiszemű gyakorlására és a felek együttműködési kötelezettségének fontosságára utalt a Legfelsőbb Bíróság egy találmányi szerződés kapcsán hozott eseti döntésében.³⁴¹

b) A jogviszony jellegénél fogva fennálló együttműködési kötelezettség

Ebbe az esetkörbe azon esetek tartoznak, amelyek kapcsán jogszabály direkt módon nem ír elő tájékoztatási, értesítési kötelezettséget, azonban a

³³⁹ BH1993.676.

³⁴⁰ BH1993.47.

³⁴¹ BH1994.26.

jogviszony jellegénél fogva nyilvánvaló hogy a felek együttműködési kötelezettségére ezen esetekben is nagy szerep hárul.

EÖRSI Gyula ebbe a csoportba sorolja a dolog lényeges tulajdonságaira vonatkozó tájékoztatási kötelezettséget, amely akkor is fennáll, ha egyébként a teljesítés nem volt hibás; úgyszintén ide sorolja a termék speciális kezelési, használati jellegzetességéről való tájékoztatással összefüggő tájékoztatási kötelezettséget, valamint a másik fél tévedése esetén a figyelemfelhívás kötelezettségét is.³⁴²

c) A lakásbérlet

Az eddigiekben fölvázolt esetköröknél még hatványozottabban érvényesül az együttműködési kötelezettség a lakásbérlet területén. Ezt mutatja az is, hogy az együttműködési kötelezettségek megszegésével összefüggő jogviták döntő többsége a lakásbérlet felmondásával kapcsolatosak.

A lakásbérlet kapcsán érvényesülő együttműködési kötelezettség esetében megfigyelhető, hogy a kötelezettségszegés igen gyakran a Ptk. 5.§ szerinti joggal való visszaéléssel valósul meg³⁴³.

A Legfelsőbb Bíróság egyik eseti döntésében kimondta, hogy sérti az együttműködési kötelezettséget és joggal való visszaélés valósul meg, amennyiben a bérlő szóban kéri a bérbeadót, hogy egyeztessék a bérfizetéseket a hátralék tisztázása végett, s a bérbeadó nem válaszol, hanem azonnal keresetet ad be a felmondás érvényessége tárgyában.³⁴⁴

A lakásbérlethez kapcsolódó együttműködési kötelezettség megszegése kapcsán a bírói gyakorlat esetről-esetre, számos olyan tényállási elemet

³⁴² EÖRSI Gyula: I.m., 52. o.

³⁴³ EÖRSI Gyula: i.m. 53. old. - A PK 56. sz. állásfoglalás világosan kimondta: „...a felmondás joga sem gyakorolható (...) rendeltetésével összhangban nem álló célra”; „nem állapítható meg tehát a felmondás érvényessége, ha a bérbeadó a felmondási jogát a Ptk. 4. és 5. §-aiba ütköző módon gyakorolja” (PEH 166., 167. old.).

³⁴⁴ P. törv. III.21162/1965. számú ítélet.

határozott meg, melyek az együttműködési kötelezettség megszegése nyomán a felmondás érvénytelenségéhez vezethetnek.

A Legfelsőbb Bíróság egyik jogvitával összefüggésben hangsúlyozta, hogy „Az alanyi jogok gyakorlásának a Polgári Törvénykönyv alapelveiben meghatározott korlátai a felmondási jogra is vonatkoznak. Éppen ezért nem állapítható meg a felmondás érvényessége akkor, ha a bérbeadó a felmondási jogát a Ptk. 4. és 5. §-aiba ütköző módon gyakorolja. Ilyen helyzet áll elő különösen akkor, ha a bérlő önhibáján kívül olyan körülmények közé kerül, hogy fizetési kötelezettségét átmenetileg menthető okból nem képes teljesíteni (pl. baleset, súlyos betegség esetén), és mulasztását haladéktalanul pótolja.”³⁴⁵

d) Speciális jogintézmények esetében érvényesülő együttműködési kötelezettség

Az előzőekben felsorolt esetkörökön túlmenően léteznek más speciális jogintézmények is, amelyek esetében az együttműködési kötelezettség szintén kiemelt jelentőséggel bír.

Ilyen például a Ptk. 340. §-a által deklarált önhiba, hiszen ez is állhat a kötelezettség megszegésében, azonban egyes eseti döntések alapján kijelenthető az is, hogy a kárenyhítési kötelezettség megalapozásául is szolgálhat ez az elv, mind a károkozó, mind a károsult oldalán.³⁴⁶

3.1.5. Együttműködési és tájékoztatási kötelezettség a Ptk. 205. § (3) bekezdése alapján

A Ptk. 4. § (1) bekezdésének konkretizálásának tekinthető a Ptk. által a szerződéses akarat kifejezése kapcsán deklarált együttműködési kötelezettség meghatározása. Ez a konkretizálódás a Ptk. 205.§ (3) bekezdése esetében egyrészt megnyilvánul abban, hogy az együttműködési kötelezettség nem a szerződés létrejöttétől terheli a feleket, hanem már a szerződést előkészítő

³⁴⁵ BH1988.232.

³⁴⁶ Lásd. e körben: BH 1962.3216., BH1964.4098., BH1977.189., BH 1996.364., BH1996.485.

tárgyalások során is. Ezt a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséget utalja a magyar jog - német mintára - a *culpa in contrahendo* jogintézménye körébe.

A konkretizálás másik vetülete pedig az, hogy a Ptk. 205. § (3) bekezdése kifejezetten nevesíti a felek azon kötelezettségét, hogy egymást a megkötni kívánt szerződés minden lényeges körülményéről tájékoztassák. Ez a konkretizálás azonban a Ptk. 205. § (3) bekezdésénél nem ér véget, hiszen az együttműködési és tájékoztatási kötelezettséget a Ptk. az egyes szerződések esetében külön is nevesíti,³⁴⁷ mely alapján kijelenthető, hogy az együttműködési kötelezettség Ptk.-beli szabályozása kétfokú.

A Ptk. 205. § (3) bekezdésén alapuló tájékoztatási kötelezettség különös súllyal van jelen egyes szerződések esetén. Ilyen szerződésnek tekinthetők a biztosítási szerződések. A biztosítókról és a biztosítási tevékenységről szóló 2003. évi LX. törvény és a Ptk. biztosítási szerződési szabályai jó példáját nyújták az együttműködési kötelezettségnek.

A törvény kötelező érvénnyel rögzíti, hogy a biztosítási szerződés megkötését megelőzően a biztosító - illetve annak képviselője a biztosítás közvetítő - köteles írásban tájékoztatni a másik felet a törvény szerint taxatív módon megjelölt tárgyra vonatkozóan.³⁴⁸ Mindemellett a törvény 10. számú

³⁴⁷ Lásd: például Ptk. 367. § (1) bekezdés, Ptk. 392. § (2)-(3) bekezdés, Ptk. 477. § (1) bekezdés.

³⁴⁸ 37. § (1) A biztosításközvetítő - ha törvény eltérően nem rendelkezik - a biztosítási szerződés megkötését megelőzően és bármely, a tájékoztatásban szereplő adat változása esetén a szerződés módosításakor és megújításakor köteles az ügyfél részére a kötelezettségvállalás tagállamának hivatalos nyelvén vagy az ügyféllel történő megállapodásban kikötött más nyelven írásban tájékoztatást adni:

a) a biztosításközvetítést végző természetes személy nevééről, valamint azon gazdálkodó szervezet cégnevééről, székhelyéről, amelynek keretében, illetve megbízásából a biztosításközvetítést végzi és felügyeleti hatóságának megjelöléséről,

b) a felügyeleti nyilvántartásról, amelyben szerepel, és annak módjáról, ahogyan nyilvántartását ellenőrizni lehet,

c) arról, hogy rendelkezik-e minősített befolyással az adott biztosítóban,

d) az adott biztosító vagy az adott biztosító anyavállalata rendelkezik-e minősített befolyással a biztosításközvetítőben,

e) a panasztétel lehetőségéről és annak elbírálására jogosult szervekről,

f) arról, hogy a szakmai tevékenysége során okozott kárért ki áll helyt,

g) arról, hogy függő vagy független biztosításközvetítőként jár-e el,

h) függő biztosításközvetítő vagy többes ügynök esetén arról, hogy mely biztosítók nevében jár vagy járhat el.

melléklete a különböző biztosítási szerződéseknek meghatározza a minimális tartalmát.

Az együttműködési kötelezettség azonban a tájékoztatásnál tágabb körre terjed ki. A Ptk. 540. §-a szerint a biztosított a szerződéskötéskor köteles a biztosítás elvállalása szempontjából lényeges minden olyan körülményt a biztosítóval közölni, amelyeket ismert vagy ismernie kellett. A biztosító írásban közölt kérdéseire adott, a valóságnak megfelelő válaszokkal a fél közlési kötelezettségének eleget tesz. A kérdések megválaszolatlanul hagyása önmagában nem jelenti a közlési kötelezettség megsértését. A felek megállapodhatnak, hogy a biztosított és a szerződő fél a szerződésben meghatározott lényeges körülmények változását megfelelő határidőn belül köteles legyen a biztosítónak írásban bejelenteni.

A bírói gyakorlat azonban az együttműködési és különösen a tájékoztatási kötelezettséget nem tágítja ki túlzottan. A Legfelsőbb Bíróság (Kúria) a biztosító tájékoztatási kötelezettségét vizsgálta egy vagyonbiztosítási szerződés kapcsán. A károsult az adott esetben arra hivatkozott, hogy a biztosító csak megfelelő tartalmú tájékoztatása esetén hivatkozhat alappal a díjfeltöltés hiányára. E jogával a biztosított a biztosítási éven belül korlátozás nélkül élhet. A LB álláspontja szerint külön kikötés nélkül is a szerződés részévé vált a Ptk. szabálya, amelyet egyébként az alperes ászf-je is tartalmazott. A szerződéskötéskor elfogadott ászf-ekkel kapcsolatosan a biztosító tájékoztatási kötelezettsége csak akkor áll fenn, ha az a szokásos szerződési gyakorlattól, a szerződésre vonatkozó rendelkezésektől lényegesen, vagy valamely korábban a felek között alkalmazott kikötéstől eltér. A jogszabályi feltételek hiányában a biztosítót a díj-feltöltéssel kapcsolatban külön felhívási kötelezettség sem a Ptk. 4. § (1) bekezdése, sem a 277. § (2) és (3) bekezdése alapján nem terhelte.³⁴⁹

Egy másik eseti döntésében a Legfelsőbb Bíróság a jogügylet létrehozásával kapcsolatos együttműködési kötelezettség elmulasztásának jogi

³⁴⁹ BH2005.431.

következményeit a következőkben határozza meg: „A Ptk. 205. §-ának (4) bekezdésében előírt együttműködési kötelezettség akkor is fennáll, és akkor is terheli a szerződő feleket, ha a jogügylet létrehozása során valamelyikük ügynök vagy közvetítő közreműködését veszi igénybe. Ez olyan kötelezettséget ró a félre, hogy minden részletre kiterjedően és a jognyilatkozatok mozgását nyomon követően szervezze meg a közvetítőirodával fennálló kapcsolatát. A biztosítási szerződést megkötni kívánó partnerek jogos érdekei megkövetelik, hogy ebben a rendszerben ajánlataik ne veszhessenek el, és dokumentumokkal igazolhatóan megérkezzenek a címzetthez. Ezt erősíti meg, hogy a tv. a megérkezést követő 15 nap elteltéhez olyan jogkövetkezményt fűz, hogy annak eltelte a biztosító hallgatása esetén a biztosítási szerződés létrejöttét és a biztosító kockázatviselésének beállítását vonja maga után. Ha a biztosító a tv. idézett rendelkezésében előírt kötelezettségének nem tett eleget, az ajánlattevő jogi oltalom nélkül maradt, és ebből kára származott. Ez pedig a Ptk. 339. §-ának (1) bekezdése értelmében kiváltja a biztosítónak a szerződésen kívüli károkozásért fennálló helytállási kötelezettségét. Ennek úgy köteles eleget tenni, hogy köteles megfizetni azt az összeget, amelyhez az ajánlattevő a biztosítási szerződés létrejötte esetén hozzájuthatott volna.”³⁵⁰

Egy további precedens értékű ítéletében a Legfelsőbb Bíróság rögzítette, hogy „Kártérítést köteles fizetni az a gépkocsijavító, aki nem tájékoztatta a megrendelőt, hogy a költséges javítás helyett elég lett volna hiba-megállapítás megrendelése.”³⁵¹

A Ptk. 205. § (3) bekezdése szerinti tájékoztatási kötelezettség kiemelt szerepet tölt be a fogyasztói szerződések esetén is. A fogyasztónak nyújtott hitelről alkotott 2009. évi CLXII. törvény a 2008/48/EK irányelvek magyar jogba való átültetésének eredményeképpen rendkívül széles körű tájékoztatási kötelezettséget határoz meg a hitelt nyújtó fél számára a fogyasztói

³⁵⁰ BH1997.481.

³⁵¹ LB Gf. I. 31152/1979. - BH 1980/1. sz. 25.

hitelszerződés esetén. A tájékoztatási kötelezettség megszegése esetére a törvény 21. § (2) bekezdése rögzíti, amennyiben a fogyasztó a hitelezőt a szerződéskötést megelőzően terhelő tájékoztatást csak a szerződéskötést követően kapja kézhez, úgy elállási (felmondási) jogát a tájékoztatás kézhez vételétől számított 14 napig gyakorolhatja. Amennyiben pedig a hitelező a tájékoztatásnak egyáltalán nem tesz eleget, és a fogyasztót kár érte, akkor a fogyasztó a Ptk. 205. § (3) bekezdése és a Ptk. 339.§ (1) bekezdése alapján kártérítési igényt érvényesíthet.³⁵²

3.1.6. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási (együttműködési) kötelezettség megsértésének jogkövetkezménye

Megállapítható, hogy a Ptk. sem a 4. § (1) bekezdésének sem pedig a 205. § (3) bekezdésének megsértéséhez nem fűz semmilyen jogkövetkezményt, nem telepít továbbá sem elállási sem felmondási jogot a sérelmet szenvedett fél javára. Alappal merülhet fel tehát a kérdés, hogy az elállási, illetve felmondási jog deklarációjának hiánya alapján a sérelmet szenvedett felet milyen jog illeti meg, utóbb szabadulhat-e a szerződéses kötelezettségei alól?

A törvényi szabályozásának hiányára figyelemmel egyértelműen kijelenthető, hogy a sérelmet szenvedett fél a már megkötött szerződéstől érvényesen nem állhat el, illetve azt nem mondhatja fel, azaz a Ptk. 205. § (3) bekezdésére alapítottna a sérelmet szenvedett fél a szerződés megszüntetését nem kezdeményezheti.

Az elállás és a felmondás jogának teljes hiánya miatt az egyetlen jogi eszközt a már megkötött szerződésnek tévedés, illetve megtévesztés jogcímén történő megtámadása jelentheti a Ptk. 210. §-ra alapítottna. Az eredményes megtámadás a szerződés érvénytelenségét vonja maga után, melyhez a szerződéskötést megelőző állapot helyreállításának kötelezettsége párosul.

³⁵² BODZÁSI Balázs: A fogyasztói hitelszerződések új szabályai, Hitelintézeti Szemle, Budapest, 2011, 2011/3.szám, 26. o.

Úgy gondoljuk azonban, hogy önmagában véve a szerződés sikeres megtámadása nem jelenthet elegendő elégtételt a sérelmet szenvedett fél számára, hiszen a tájékoztatás hibája vagy annak hiánya esetén őt kár érhet a szerződés teljesítésével összefüggésben. Amennyiben tehát a sérelmet szenvedett fél kártérítési igényt kíván érvényesíteni a kötelezettségszegő féllel szemben, úgy azt csak deliktuális alapon teheti meg érvényesen, mivel eredményes megtámadás esetén nincsen érvényesen létrejött szerződés, így szerződésszegésről nem lehet beszélni.

Más a helyzet viszont például a Ptk. 277. § (4) bekezdésében meghatározott együttműködési kötelezettség kapcsán. Ebben az esetben ugyanis a szerződés érvényesen létrejött, azonban valamelyik fél nem tesz eleget az együttműködési és tájékoztatási kötelezettségének. Jogkövetkezményt ugyan itt sem említ a törvény, azonban itt már egy érvényes szerződésről beszélhetünk, a kötelezettségszegés tehát már szerződésszegő magatartásnak tekinthető. Így tehát a Ptk. 277. § (4) bekezdése alapján nem deliktuális, hanem kontraktuális felelősség áll fenn, így az együttműködési kötelezettség megsértése miatt a Ptk. 318. § szerinti szerződésszegésre irányadó közös szabályok és a kár mértéke tekintetében pedig a szerződésen kívül okozott károkért való felelősség szabályai az irányadók.

3.1.7. A culpa in contrahendo problematikája a magyar és a német polgári anyagi jogi tükrében

Már most előre kívánjuk bocsátani, hogy e kérdéskör számos jogdogmatikai kérdés fölvetése mellett indokoltá tenné e kötelezettségszegéssel összefüggésben a jogtudományban megjelent - és a jelen dolgozatban is tárgyalt - jogintézmény, a *culpa in contrahendo* részletes elemzését. Tekintettel e témában a hazai és nemzetközi szinten is rendelkezésre álló kiváló munkák számára, illetve arra, hogy jelen

dolgozatunkban e kérdéskört a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség német jogi szabályozása kapcsán tárgyaltuk, ezért jelen pontban - részben az ismételts elkerülése részben pedig a dolgozat terjedelmi korlátai miatt - pusztán egy összehasonlító szempontú vizsgálatot kívánunk elvégezni a culpa in contrahendo kapcsán.

Mint arra a német jogi szabályozás kapcsán utaltunk, a culpa in contrahendo a német jog terméke, egy speciális felelősségi alakzat. Az „eredeti” culpa in contrahendo egyik legmarkánsabb jellemzője, hogy a felelősség vétkességi alapú, azaz a szerződéses tárgyalások időszakában fennálló kötelezettségek vétkes megszegése esetén beálló felelősség. Ahogy Jhering fogalmazott: „Das Gebot der contractlichen diligentia gilt wie für gewordene, so auch für werdende Contractsverhältnisse, eine Verletzung desselben begründet hier, wie dort die Contractsklage auf Schadenersatz.” Azaz a kontraktuális jogviszonyokban a feleket terhelő gondossági követelmény nemcsak a már létező, hanem a kialakulóban lévő szerződéses kapcsolatokra is irányadó.

A fentiek okán nem véletlen, hogy jelen fejezetben a Ptk. alapelvi rendelkezéseinek valamint annak általános szerződési kiteljesedéseként értékelhető 205. § (4) bekezdése kapcsán nem alkalmaztuk a culpa in contrahendo fogalmát. Álláspontunk szerint a culpa in contrahendo fogalma csak legfeljebb olyan kontextusban alkalmazható a magyar jogban, mint a culpa in contrahendo intézményéhez hasonló felelősségi rendszer, a két rendszer közötti jogdogmatikai azonosság, ezáltal a két rendszer közötti átjárhatóság - a felelősségi alakzatok eltérő volta miatt - pusztán látszólagos.

A culpa in contrahendo másik lényeges tartalmi eleme a kár meghatározottsága.

Mint arra már utaltunk, a culpa in contrahendo felelősség alapján megtérítendő kár a negatív interesse. Ez voltaképpen annak kifejeződése, hogy

a *culpa in contrahendo* esetén a jogügylet (szerződés) érvénytelen, a *negatív interesse* pedig az érvénytelen szerződést kötő félnek azt a kárát jelenti, amelyet a másik fél azáltal okozott, hogy a szerződés érvénytelenségét vétkesen előidézte. A *negatív interesse* esetén tehát nem olyan helyzetbe kell hozni a felet, mintha a szerződés érvényes volna, hanem mintha meg sem kötötte volna az érvénytelen szerződést.

Ez újfent tipikus példája annak, hogy a magyar polgári anyagi jog által *culpa in contrahendo*-ként titulált rendelkezései és a német "klasszikus" *culpa in contrahendo* között feloldhatatlan ellenét feszül.

További lényeges eltérés, hogy a *culpa in contrahendo*-val ellentétben a magyar joggyakorlat a szerződéses tárgyalások alaptalan megszakítását a német rendszerrel szemben nem felelősségi alapon bírálja el, ezt a hazai joggyakorlat a Ptk. 6. §-ban szabályozott utaló magatartás alapesetének tekinti.

Ugyancsak lényeges különbség, hogy a német modellel ellentétben a magyar joggyakorlatban a szerződéses tárgyalások során fennálló együttműködési és tájékoztatási kötelezettség megszegéséből eredő károkért való felelősség attól függően minősül kontraktuálisnak vagy deliktuálisnak, hogy a szerződés utóbb létrejött-e vagy sem.

Ebből következőleg tehát a hatályos magyar polgári jogban a *culpa in contrahendo* ezen esetköre (ti. a szerződéses tárgyalásokba való bocsátkozás) semmilyen szempontból sem tekinthető kontraktuális jellegűnek, ennél fogva tehát az ilyen károkozás a magyar jogban egyszerű magánjogi deliktumnak minősül, melyre a Ptk. 339. §-ban meghatározott feltételek fennállása esetén a szerződésen kívül okozott károk megtérítésére vonatkozó szabályok alkalmazandóak.

Egy másik lényeges különbség a két szabályozás között, hogy a *culpa in contrahendo* esetén az önhiba károsulti közrehatásnak minősül a magyar

jogban³⁵³. A károsult önhibája viszont az utaló magatartásból eredő bízattási kár megtérítésére irányuló igényt kizárja, mivel a Ptk. 6. § alkalmazásának konjunktív feltétele az önhiba hiánya.

A fentiekben fölvázoltak alapján megállapítható tehát, hogy a hatályos magyar polgári jogban csínján kell bánni a *culpa in contrahendo* kifejezés használatával, hiszen jóllehet a magyar polgári anyagi jog különböző jogintézményekkel fedi le a német *culpa in contrahendo* tényállásokat, azonban a fogalom jogi tartalma éles különbözőséget mutat a magyar és a német jogterületen.

4. AZ ÚJ POLGÁRI TÖRVÉNYKÖNYV ÁLTAL KIVÁLTOTT, A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉGET ÉRINTŐ ALAPELVI REFORM

4.1. Az alapelvek sorsa az új Polgári Törvénykönyvben

A 2013. február 11. napján elfogadott 2013. évi V. törvény - a továbbiakban új Ptk. - a Ptk. alapelveinek átfogó reformját hajtja végre. A változás alapjaiban érinti a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséghez kapcsolódó alapelvi rendszer egészét.

Ez az átfogó reform nem valami új keletű divat terméke, hiszen az elmúlt évtizedekben aktív diskurzus bontakozott ki e téren a magyar jogirodalomban.

³⁵³ Groschmid Béni ezzel kapcsolatban megjegyzi, hogy a károsulti közrehatás a felelősség *contra-causája*. „... az önhiba magát a felelősségi alapot fojtja el.” Groschmid Béni: Fejezetek kötelmi jogunk köréből. I. kötet, Grill Károly Könyvkiadóvállalata, Budapest, 1932., 699. o.

Számos szerző³⁵⁴ rámutatott arra, hogy az alapelvek felülvizsgálata nemcsak indokolt, hanem szükséges is.

Az új Ptk. bevezető rendelkezéseinek áttekintése alapján szemmel látható a változás a jelenlegi alapelvi rendszerhez képest: egyrészt jelentősen csökken az alapelvek száma, másrészt pedig megszűnik egyes ún. jogrendszerbeli alapelvek visszavetítődése, illetve ebben a részben való megismétlése,³⁵⁵ harmadrészt pedig azon alapelvek, amelyek nem Ptk. átfogó jellegűek, az egyes Könyvek élére kerülnek, jogintézményi alapelveként.

Az új Ptk. által elvégzett felülvizsgálat alapjaiban érinti a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséghez kapcsolódó rendeltetésszerű joggyakorlás, az együttműködés, a jóhiszeműség és tisztesség elvét, valamint az utaló magatartás szabályozását. Az új Ptk. az egész törvényen végigható követelményként csak négy alapelvet fogalmaz meg³⁵⁶, a törvény szabályainak értelmezésére vonatkozó általános tételt,³⁵⁷ a jóhiszeműség és tisztesség elvét,³⁵⁸ az adott helyzetben elvárható magatartás³⁵⁹ tételét, és a joggal való visszaélés tilalmát.³⁶⁰

Az alapelvi rendszer áttekintése alapján megállapítható tehát, hogy az új Ptk. nem tartja általános érvényű követelménynek a kölcsönös együttműködés elvét, hanem azt alapvetően a szerződéses viszonyok körében érvényesülő elvnek tekinti,³⁶¹ továbbá „megszűnik” a rendeltetésszerű joggyakorlás elve. Ez utóbbi kapcsán Vékás kifejti, hogy a kirívóan rendeltetésellenes joggyakorlás a joggal való visszaélés tilalmába ütközik, az e tilalomba nem

³⁵⁴ KECSKÉS László: Polgári jogunk alapelveinek változásáról, Magyar Jog, Budapest, 1993/1. szám., 1.-8. o., KECSKÉS László: Az új Polgári Törvénykönyv alapelvi rendelkezései, Polgári Jogi Kodifikáció, Budapest, 2001/1. szám, 3.-8. o.; VÉKÁS Lajos: Az új Polgári törvénykönyv tervezetének néhány elméleti és rendszertani előkérdéséről, in: Sárközy Tamás Ünnepi Kötet (szerk.: Pázmándi Kinga), HVG-ORAC Lap-és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2006., 280. o.; VÉKÁS Lajos: Javaslat a szerződések általános szabályai korszerűsítésére, Polgári Jogi Kodifikáció, Budapest, 2001/3. szám 3.-8. o.; KÓNYÁNÉ SIMICS Zsuzsanna: A Ptk. alapelveiről és változásairól, Acta Universitatis Szegediensis: Acta juridica et politica, Szeged, 2007. (69. Tom.) 1-48. Fasc., 417-436. o.

³⁵⁵ KÓNYÁNÉ SIMICS Zsuzsanna: I.m. 431. o.

³⁵⁶ VÉKÁS Lajos: i.m. 280. o.

³⁵⁷ 1:2.§

³⁵⁸ 1:3.§

³⁵⁹ 1:4.§

³⁶⁰ 1:5.§

³⁶¹ VÉKÁS Lajos: i.m. 280. o.

ütköző esetek jogi megítélésére pedig a jóhiszeműség és tisztesség követelményének érvényesítése megfelelő lehetőséget biztosít, és mellette nincs szükség a rendeltetésszerű joggyakorlás tételét külön fenntartani.³⁶²

Ugyancsak lényeges változás, hogy a bevezető rendelkezésekből kikerül az utaló magatartás szabálya és az a kötelmi jogról szóló Hatodik könyvben „éled újjá”,³⁶³ mint egyéb kötelemfakasztó tény, a jogalap nélküli gazdagodás és a megbízás nélküli ügyvitel szabályait követően.³⁶⁴

4.2. Az együttműködési és tájékoztatási kötelezettség az új Polgári Törvénykönyvben

A Ptk. egyes szerződési szabályainak a kötelmek közös rendelkezései közé történő kiemelése szükségessé tette a Ptk. általános szerződési jogának bizonyos szerkezeti átalakítását. E felülvizsgálat eredményeként a szerződésekre vonatkozó általános rendelkezések szerkezeti felépítése az új Ptk.-ban a hatályos joghoz képest letisztult és következetesebbé válik.³⁶⁵

Az új Ptk. tehát jelentős előrelépést tesz a szerződési alapelvi rendszer egzakt és transzprens módon történő meghatározása terén, ez a fejlődés érhető tetten az együttműködési és tájékoztatási kötelezettség elvének kidolgozása során is.

Az új Ptk. csak kis mértékben módosítja a Ptk. ezzel kapcsolatos rendelkezését.³⁶⁶ Rögzíti, hogy a felek között már a szerződéskötési tárgyalások alatt, valamint a szerződés megkötésénél és annak fennállása során együttműködési és tájékoztatási kötelezettség keletkezik a szerződést érintő lényeges körülmények vonatkozásában.

A rendelkezés igazi újdonsága, hogy - a bírói gyakorlat tapasztalatait hasznosítva - az együttműködési és tájékoztatási kötelezettség megsértése

³⁶² VÉKÁS Lajos: i.m. 280. o.

³⁶³ 6:587.§

³⁶⁴ KÓNYÁNÉ SIMICS Zsuzsa: i.m. 433. o.

³⁶⁵ VÉKÁS Lajos: A új Polgári törvénykönyv Bizottsági Javaslat magyarázatokkal, Complex Kiadó Kft., Budapest, 2012., 362. o.

³⁶⁶ Ptk. 205. § (4) bekezdés

esetére kártérítési kötelezettséget ír elő. Az új Ptk. e körben ismeri mind a kontraktuális mind pedig a deliktuális felelősségi alakzatot, ezek alkalmazása attól függ, hogy a kötelezettségszegés alapjául szolgáló szerződés létre jött-e vagy sem. Amennyiben a szerződés nem jött létre, úgy az új Ptk. cikkelye³⁶⁷ a szerződésen kívüli okozott károkért való felelősség általános szabályai, amennyiben pedig a szerződés létrejött,³⁶⁸ de az együttműködési kötelezettség megszegése kárt okozott, akkor a szerződésszegéssel okozott károkért való felelősség általános szabályai az irányadóak.

A kontraktuális felelősség kapcsán az új Ptk. szakít a Ptk. 318. §-a által felállított modellel és önálló kártérítési alakzatként szabályozza a szerződésszegéssel okozott károkért való felelősséget, mi több, objektivizálja azt.³⁶⁹

4.3. Az együttműködési és tájékoztatási kötelezettség és az utaló magatartás kapcsolatának rendezése az új Polgári Törvénykönyvben

Mint azt az előzőekben vázoltuk, a szerződéskötést megelőző stádiumra kiterjedő hatállyal a feleket együttműködési és tájékoztatási kötelezettség terheli a szerződést érintő lényeges körülményekről. Amennyiben pedig a szerződés nem jön létre, úgy a köteleességszegő fél a szerződésen kívüli károkozás szabályai szerint tartozik felelősséggel.

Az új Ptk. e szabály kimondásával tulajdonképpen tovább erősíti azt a kodifikátorok³⁷⁰ által a jogtudomány felől érkező igényt, miszerint az utaló magatartás szabályainak alkalmazására csak kivételes esetben kerülhet sor, hiszen az utaló magatartás nem felelősségi tényállás. Ennélfogva tehát az utaló magatartás szabálya nem konkurálhat a szerződő felek együttműködési és tájékoztatási kötelezettségének megszegése esetén fennálló kárfelelősségi

³⁶⁷ 6:62. § (5) bekezdés

³⁶⁸ 6:62. § (3) bekezdés

³⁶⁹ 6:142. § [Felelősség a szerződésszegéssel okozott károkért]

³⁷⁰ VÉKÁS Lajos: Az új Polgári törvénykönyv Bizottsági Javaslatok magyarázatokkal, Complex Kiadó Kft., Budapest, 2012., 362. o.

szabályokkal, azok egymásból nem vezethetők le, együttesen nem alkalmazható.

Az utaló magatartás alkalmazásának kivételességét az új Ptk. azzal is hangsúlyossá teszi, hogy a szerződő felek együttműködési (tájékoztatási stb.) kötelezettségnek a szerződéskötési tárgyalások során történő megszegését kifejezetten a szerződésen kívül okozott (deliktuális) károkért való felelősség általános szabályai szerint rendeli megtérteni. Ezzel a megoldással az utaló magatartás miatti kártalanítási igény legtipikusabb esetkörében, az ún. biztatási károk körében egészen kivételessé teszi az utaló magatartás tényállásának alkalmazhatóságát.³⁷¹

Összegezve tehát, úgy tűnik, hogy a magyar polgári jogi gondolkodás akarva-akaratlanul, szándékosan vagy véletlenül, de belesodródott a *culpa in contrahendo* által kialakított „mágikus” körbe. Azzal, hogy elfogadottá válik, hogy a szerződéses tárgyalásokba belépő felek között fennálló, törvényen alapuló kötelezettség megszegése kontraktuális felelősséget keletkeztethet, a *culpa in contrahendo* alapgondolatát teszi magáévá a jogalkotó. Ily módon tehát az új Ptk. a szerződésszegésért való felelősség szabályait rendeli alkalmazni akkor, ha valaki az együttműködési kötelezettsége megszegésével kárt okoz, és a szerződés utóbb létrejön.³⁷²

³⁷¹ VÉKÁS Lajos: A új Polgári törvénykönyv Bizottsági Javaslatok magyarázatokkal, Complex Kiadó Kft., Budapest, 2012., 533. o.

³⁷² Ez a kérdés azonban a merev jogdogmatikai gondolkodásmód esetében meglehetősen problematikus. Itt ugyanis arról van szó, hogy az együttműködési kötelezettség törvényen és nem szerződésen alapul és maga a kötelezettségszegés is a szerződés megkötését megelőző stádiumban történik. Ebből következőleg tehát egy merev dogmatikus szemléletmód szerint ez az „újrágombolás” teljesen téves, hiszen a szerződéskötést megelőző stádiumban nem lehet szerződést szegni, így tehát jelen esetben egy „szimpla” deliktumról van szó. A hazai jog azonban egyre inkább a hajlik a felé, hogy a szerződéskötést megelőző szerződéses tárgyalásokba bocsátkozó felek között mégis csak létrejön valamilyen relativizálódó jogviszony, így a kontraktuális felelősség alkalmazhatóságának a jogi lehetősége fennáll.

5. A FRANCHISE SZERZŐDÉSRE ÉS A SZERZŐDÉSKÖTÉST MEGELŐZŐ TÁJÉKOZTATÁSI KÖTELEZETTSÉGRE IRÁNYADÓ NEM JOGI NORMÁK

A franchise szerződésre irányadó normák között különös helyet foglalnak el azon normák, melyek a polgári jog szempontjából ugyan nem nevezhetők jogi normáknak, azonban a mindennapi jogalkalmazásban mégis fontos szerepet töltenek be. Speciális jogszabályi rendelkezés hiányában ilyen hézagkitöltő normáknak kell tekinteni a franchise szabályozásában döntő szerepet játszó üzleti szokásokat, a kereskedelmi gyakorlat írott és íratlan szabályait, valamint az etikai normák sokaságát. Mi úgy gondoljuk, hogy jogi szempontból a legkiemelkedőbb szerepet a franchise szerződésre vonatkozó etikai normák játsszák, melyek közül is kiemelkedik a Magyar Franchise Szövetség által 1991-ben alkotott Etikai Kódex.

5.1. A Magyar Franchise Szövetség Etikai Kódexe³⁷³

DARÁZS Lénárd, a magyar franchise jog kiemelkedő szakértője egyik írásában megjegyzi, hogy az etikai normák puha jogforrások, ezért normatív kötőerejük nem kézzel fogható. Kifejti továbbá, hogy jóllehet az etikai normák nem jogi normák, közvetett jogi relevanciájuk mégis tagadhatatlan, hiszen az etikai szabályok egy minimum standardot, követelményrendszert fogalmazznak meg.³⁷⁴ Darázs Lénárd szerint az etikai normák anyagi jogi relevanciát kapnak a jóhiszeműség és tisztesség követelményének a meghatározásában, az elvárhatóság és az adott helyzet jogi megítélésében a franchise szerződések vonatkozásában.³⁷⁵

Egyetértve Darázs Lénárd megállapításaival, a magunk részéről azt annyival egészítenénk ki, hogy a franchise szerződésre irányadó etikai

³⁷³ Forrás: www.franchise.hu (Letöltés ideje: 2012. szeptember 14.)

³⁷⁴ MANDEL Katalin - DARÁZS Lénárd: Franchise vállalkozás, Kiadja a Magyar Franchise Szövetség, Budapest, 2011., 109. o.

³⁷⁵ MANDEL Katalin - DARÁZS Lénárd: I.m: 109.o.

szabályok közvetlen módon konkretizálják a polgári jog általános alapelveinek a tartalmát, ez pedig közvetett módon ahhoz vezet, hogy ez a „puha jog” jogforrási erővel bír a franchise rendszerek jogi megítélése kapcsán. Ezt a megállapításunkat egyértelműen alátámasztja a franchise fogalma kapcsán már hivatkozott egyik eseti döntés³⁷⁶ is, mely perben a bíróság a Magyar Franchise Szövetséget szakértőnek fogadta el, és a Szövetség állásfoglalása az etikai szabályok megtartása vonatkozásában befolyásolta a per eldöntését.

Az Etikai Kódex rögzíti, hogy „Bármely partnerkereső hirdetés és nyilvánosságra kerülő anyag, amely közvetlen vagy közvetett hivatkozásokat tartalmaz jövőbeni lehetséges eredményekre, számokra vagy az Egyéni Franchise Vállalkozó várható bevételeire, objektív és ellenőrizhető kell, legyen.”³⁷⁷ Az Etikai Kódex előírja azt is, hogy „... a jövődöbeli Egyéni Franchise Vállalkozó számára lehetővé váljék bármilyen kötelező dokumentum hatályának teljes körű ismeretre alapozott vállalása, meg kell, hogy kapja ezen Etikai Kódex egy példányát, a teljes és pontosan leírt információt, valamint mindazt az anyagot, amely érinti a franchise kapcsolatot, továbbá mindezt megfelelő idővel azelőtt kell megkapja, hogy ezeket a kötelező érvényű dokumentumokat magára nézve kötelezőnek ismeri el.”³⁷⁸

A fent idézett szakaszokból egyértelműen megállapítható, hogy már a partnerkeresés, és hirdetés szakaszában közzétett, a jövőben elérhető eredmény és bevételre vonatkozó adatoknak ellenőrizhetőnek kell lenniük. Másrészt pedig a franchise átvevőnek bármilyen kötelező „dokumentum hatályának teljes körű ismeretre alapozott vállalását” megelőzően, meg kell kapnia az Etikai Kódex egy példányát, a „teljes és pontosan leírt információt”, valamint mindazt az anyagot, amely érinti a franchise kapcsolatot.

³⁷⁶ Jász - Nagykun - Szolnok Megyei Bíróság 8.P.20.190/2003/93. számú ítélet

³⁷⁷ 3.2. pont

³⁷⁸ 3.3. pont

Mindenképpen elgondolkoztatóak az Etikai Kódex fenti idézett rendelkezései, különös tekintettel a tájékoztatás „*teljes és pontosan leírt információ*”-ra történő utalása. Az kétség kívül megállapítható, hogy egyrészt a megfogalmazások nem kellően egzaktak, másrészt pedig az értelmezésük, illetve a kötelezettség terjedelmének meghatározása is problémákat vet fel. Kérdés azonban az, hogy egyáltalán meg kell-e felelniük ezen belső szabályoknak e kritériumoknak, és ha igen, akkor mennyiben, milyen mértékben?

Álláspontunk szerint ez a kérdés egy egyszerű igennel vagy nemmel nem megválaszolható, hiszen a kérdés megválaszolásakor újfent beleütközünk a „Meg kell-e határozni a szerződéskötést megelőző kötelezettség konkrét tartalmát vagy sem” problémába. Így véleményünk szerint elsődlegesen tehát ezt a kérdést kell megválaszolni. Ez utóbbi kérdésre viszont már határozott válasz adható, a válasz esetünkben egyértelműen igen.

Határozott véleményünk ugyanis az, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség teljesítése, számonkérése esetén nem támaszkodhatunk csak a tételes jog által kínált generálklauzulákra, hiszen ez egyrészt rontaná a jogbiztonságot - akár szerződéses biztonságot -, másrészt pedig fokozná a felek között a tájékoztatás terén húzódó érdekellentétét. Ennélfogva tehát, tételes jogi szabályozás hiányában kell egy biztos pont, egy „kályha”, amihez vissza lehet nyúlni.

Számunkra azonban nyilvánvalónak tűnik, hogy ez a pontosítás nem a Magyar Franchise Szövetség feladata, sokkal inkább jogalkotói feladat, bármely franchise átadóval szemben való kikényszeríthetőség érdekében.

5.2. Magyar Franchise Szövetség 2002/1. (IX. 18.) számú irányelve³⁷⁹

A 2002/1. (IX.18.) számú irányelv - a továbbiakban Irányelv - kilenc pontba sűrítve határozza meg a franchise szerződés aláírását megelőzően teljesítendő tájékoztatási kötelezettség kereteit.

Az Irányelv a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően szükségesnek tartja, egy olyan rendszerismertető elkészítését, amely mind a franchise átadó mind pedig az átláthatóság igényét ki tudja elégíteni. Mindemellett egyrészt elismeri a franchise átadónak azon érdekét, hogy a franchise rendszerük működésének alapját képező franchise szerződés és annak mellékletei a szerződéskötés folyamatában már bizalmas információknak minősüljenek, másrészt pedig deklarálja a franchise átvevők azon igényét is, hogy időben tájékoztatást kaphassanak arról, hogy mire szerződnek, „módjuk legyen a tájékoztatóban vagy ajánlatban átadott információk ellenőrzésére és átgondolására.”³⁸⁰

Az Irányelvben rögzített rendelkezések pusztán „A franchise rendszer iránt komoly érdeklődést tanúsító potenciális szerződő partnerek részére történő információ átadás”³⁸¹ esetére terjednek ki. Ezt a magunk részéről nem tartjuk világos megfogalmazásnak, hiszen az Irányelv, illetve a Szövetség egyik dokumentuma sem ad további iránymutatást arra vonatkozóan, hogy ki tekinthető komoly érdeklődést tanúsító potenciális szerződő partnernek. Ezt azonban nem tarjuk lényeges hiányosságnak, hiszen ennek meghatározása rendszerint csak esetről-estire határozható meg, ez viszont már a bírói jogalkalmazás hatáskörébe tartozó kérdés.

Az Irányelv szerint az információ átadás (tájékoztatás) történhet egy, illetve több lépésben. Egy lépésben történik a tájékoztatás akkor, „amikor a

³⁷⁹ A Magyar Franchise Szövetség 2002/1. (IX. 18.) számú irányelve a franchise szerződés aláírását megelőző információ átadásról és a rendszerismertető tartalmáról. Forrás: www.franchise.hu (Letöltés ideje: 2012. szeptember 14.)

³⁸⁰ A Magyar Franchise Szövetség 2002/1. (IX. 18.) számú irányelv 2. pont.

³⁸¹ A Magyar Franchise Szövetség 2002/1. (IX. 18.) számú irányelv 4. pont.

franchise átadó minden információt, ideértve a franchise-szerződést is, átad a nála érdeklődő potenciális franchise-átvevőnek.”³⁸²

A tájékoztatás két lépcsőben történő teljesítése esetére az Irányelv egy háromfázisú eljárási rendet állít fel, melyből az első kettő a franchise átvevő, míg a harmadik fázis a franchise átadó érdekeinek védelmét szolgálja. Eszerint lehetőség van a rendszer iránt érdeklődőknek egy írásban készített általános tájékoztató átadására, amely a rendszer ismérveire és főbb működési jellemzőire utal. Ezen felül lehetőséget kell biztosítani arra is, hogy a potenciális érdeklődők az ún. rendszerismertetőt megkapják és azt áttekintsék. Az Irányelv szerint - a franchise átadó érdekeinek védelme érdekében - a franchise szerződés átadására csak a fenti két fázis teljesülése esetén kerülhet sor.

Ezzel párhuzamosan az Irányelv javasolja a franchise átadók részére az ún. rendszerismertető elkészítését, melynek két típusát különbözteti meg. Különbség van aszerint, hogy az átvevő a szerződéssel együtt, vagy a szerződés rendelkezésre bocsátását megelőzően kapja azt meg. Az Irányelv iránymutatása szerint, amennyiben a szerződés csak 5 nappal az aláírást megelőzően áll az átvevő rendelkezésére, akkor az ismertetőben a szerződés fontosabb pontjait is részletezni kell.³⁸³

Az Irányelv a rendszerismertetőre nézve minimális tartalmi feltételeket is meghatároz az alábbiak szerint:

- a. „A franchise-rendszer rövid leírása.
- b. A franchise átadó neve, székhelye, tulajdonosa(i), valamint a franchise-vállalkozás rövid történetének bemutatása.
- c. A franchise-átvevők száma a hálózatban.
- d. A potenciális franchise-átvevőhöz legközelebb működő franchise-átvevő(k) neve, címe, telefonszáma.

³⁸² A Magyar Franchise Szövetség 2002/1. (IX. 18.) számú irányelv 5. pont

³⁸³ A Magyar Franchise Szövetség 2002/1. (IX. 18.) számú irányelv 7. pont

- e. A franchise átadó által a jogviszony keretében - a franchise-szerződést érintő - vagyoni értékű jogok (védjegyek, szabadalmak, szerzői jog, illetve szoftver) jegyzéke.
- f. Az átvevőnek a rendszergazdától kötelezően megvételre vagy bérletre előírt áruk (árucsoportok) vagy szolgáltatások jegyzéke.
- g. Pénzügyi kérdések, amelyek ki kell térjenek a teljes kezdőtőke szükségletre, a tapasztalati alapokon nyugvó várható pénzügyi teljesítményre.
- h. A franchise szerződés keretében a franchise átvevőt érintő fizetési kötelezettségek rendszere és mértéke.
- i. Indokolt esetben az átadott információkkal kapcsolatos titoktartási megállapodás, illetve a felsorolt információk átvételének elismervénye.”³⁸⁴

Az Irányelv javasolja továbbá a franchise átadók részére, hogy a szerződéskötést megelőző legalább 14 nappal lehetőséget kell biztosítani a potenciális szerződő partnernek arra, hogy a franchise szerződést áttanulmányozza.³⁸⁵

³⁸⁴ A Magyar Franchise Szövetség 2002/1. (IX. 18.) számú irányelv 5. pont.

³⁸⁵ A Magyar Franchise Szövetség 2002/1. (IX. 18.) számú irányelv 6. pont

III. RÉSZ

A FRANCHISE SZERZŐDÉS HAZAI KODIFIKÁCIÓJA

A. A FRANCHISE SZERZŐDÉS HAZAI INKORPORÁLÁSÁNAK NEMZETKÖZI FUNDAMENTUMA

Az előzőekben bemutatásra került,³⁸⁶ hogy a franchise jogi szabályozására európai szinten számos példa felhozható. A szabályozási módok alapján alappal vonható le tehát az a következtetés, hogy az utóbbi évtizedben felerősödött a franchise jogi szabályozásának igénye, ez az igény pedig nyilvánvalóan összefüggésbe hozható a franchise szerződéseknek a társadalom széles rétegeibe történő behatolásával.

A nemzeti államok jogalkotási tevékenysége mellett egyre több területen érezteti hatását az európai közösségi szinten megjelenő jogegységesítő igény a polgári jogi szerződések területén. Ez a jogegységesítési törekvés párhuzamos hatásaként érvényesül a korábban atipikus szerződésként titulált kereskedelmi szerződések *sui generis* szerződéssé történő minősítése az európai közösségi jogalkotáshoz kapcsolódó jogszabálymodellek szintjén.

Ez az „átminősítési” folyamat alappal érinti a franchise szerződést, a folyamat eklatáns példája a magyar polgári jog rekodifikálására is nagy hatással bíró 2009-ben publikált *Draft Common Frame of Reference*, azaz a Közös Referenciakeret Vázlata - a továbbiakban DCFR -. VÉKÁS Lajos felhívja a figyelmet arra, hogy a kodifikációs folyamat alapvetően mindvégig figyelemmel volt az európai jogegységesítési munkálatokra.³⁸⁷

³⁸⁶ Lásd. II. Rész B./1. Fejezet

³⁸⁷ VÉKÁS Lajos: A DCFR és a magyar polgári jog kodifikációja, Európai Jog, 10. évf. (2010) 1. szám. 3-12. o.

1. A DCFR FRANCHISE SZERZŐDÉSRE VONATKOZÓ SPECIÁLIS „TÖRVÉNYI” RENDELKEZÉSEI

Az új Ptk. és a DCFR franchise szerződésre vonatkozó speciális rendelkezései³⁸⁸ egybevetése alapján megállapítható, hogy az új Ptk. a DCFR franchise-specifikus rendelkezéseiből merít.

A DCFR külön címekben tartalmazza a franchise szerződés tartalmára vonatkozó rendelkezéseket, pontosabban szólva, azon kötelezettségeket, amelyek kifejezetten - ám nem kizárólagosan - a franchise szerződések savát-borsát adják. Meg kell azonban jegyezzük, hogy a DCFR tartalmaz egy olyan részt³⁸⁹, amely több szerződésre (a kereskedelmi ügynöki-, disztribútori-, és a franchise szerződések) kiterjedő hatállyal - meghatároz olyan alapvető kötelezettségeket,³⁹⁰ amelyek szerződés-specifikus szabályozás és szerződéses megállapodás hiányában is köti a feleket.

1.1. A franchise átadót terhelő kötelezettségek³⁹¹

A franchise átadót terhelő szerződéses kötelezettségek meghatározását tartalmazó cikkelyek közös jellemzője, hogy az „érdemi” kötelezettségeket keletkeztető cikkelyek szabályaitól nem, vagy csak a franchise átvevő érdekében lehet eltérni. Ez vitára okot adó szabályozási módszer, azonban álláspontunk szerint mindenképpen indokolt megoldás annak érdekében, hogy a franchise szerződés - elbújtatva az apró sorok között - ne tartalmazhasson érvényesen bármely felelősséget kizáró vagy korlátozó rendelkezést.

³⁸⁸ DCFR Book IV., Part. E. (Commercial agency, franchise and distributorship), Chapter 4. (Franchise)

³⁸⁹ Section 2: Obligations of the parties

³⁹⁰ Ezen általános kötelezettségek az alábbiak: IV-E-2:201: *Co-operation* (Együttműködési kötelezettség), IV-E-2:202: *Information during the performance* (A szerződés teljesítése alatt történő tájékoztatási kötelezettség), IV-E-2:203: *Confidentiality* (Titoktartási kötelezettség).

³⁹¹ DCFR Book IV., Part. E. (Commercial agency, franchise and distributorship), Chapter 4. (Franchise), Section 2 (Obligations of the Franchisor)

A franchise átadót terhelő kötelezettségek az alábbiakban felsorolt cikkelyekben foglalnak helyet:

- a. IV.-E. 4:201: Intellectual property rights (*Szellemi alkotások (tulajdon) joga*);
- b. IV.-E. 4:202: Know-how;
- c. IV.-E. 4:203: Assistance (*Támogatás*);
- d. IV.-E. 4:204: Supply (*Beszerezés*);
- e. IV.-E. 4:205: Information by franchisor during the performance (*A franchise átadó szerződés teljesítési ideje alatti tájékoztatási kötelezettsége*);
- f. IV.-E. 4:206: Warning of decreased supply capacity (*Figyelmeztetés csökkent szállítási kapacitás miatt*);
- g. IV.-E. 4:207: Reputation of network and advertising (*A hálózat jó híre és a reklám*);

a. A szellemi tulajdon tárgyának biztosítása

A franchise átadó köteles biztosítani a franchise rendszer működésének egyik gerincét képező elem, a franchise átadó tulajdonát képező szellemi alkotás használatát, annyiban, amennyiben a használat, illetve a felhasználás a franchise rendszer működéséhez szükséges és indokolt.³⁹² Ez a kötelezettség a franchise szerződés hatályának teljes egészére fennáll, e rendelkezéstől a felek érvényesen nem térhetnek el.

b. Know-how

A DCFR sajátos megoldása az, hogy jóllehet a know-how fogalmát nem határozza meg, mégis felbukkan a know-how fogalma a franchise szerződésnél a gyakorlati alkalmazás módja, felhasználása viszonylatában.

³⁹² IV.-E. 4:201: Intellectual property rights

A cikkely értelmében a franchise átadó köteles a szerződéses jogviszony alatt felhasználási jogot biztosítani az őt megillető know-how-ra a franchise rendszer működtetésének megfelelő mértékben.³⁹³

Ez a cikkely szintúgy kógens módon szabályoz, a know-how felhasználási jogának biztosításától a felek semmilyen formában sem térhetnek el érvényesen.

Úgy gondoljuk, hogy e cikkely kógens szabályozási módja jelen esetben is indokolt, hiszen nagy bizonyossággal kijelenthetjük, hogy know-how nélkül nincsen franchise; a franchise mozgató rugója ugyanis az a teljesen új üzleti felfogás, módszer, tapasztalat, ami még nem került be a köztudatba. A know-how értékét nem is pusztán az egyedi elgondolás, ismeret, saját megtapasztalás adja, hanem annak merőben új felfogása, hozzáállása egy adott termék vagy szolgáltatás értékesítéséhez.

Így tehát, jóllehet érthető és szükséges is a kógens jellegű szabályozás, azonban nem szabad elfelejteni, hogy a franchise átadónak is éppúgy érdeke a saját módszere szerinti további piacbővítés mint a franchise átvevőnek, ennél fogva ésszerűtlen lenne a szerződéses jogviszony ideje alatt a know-how felhasználásának bármiféle korlátozása a franchise átadó által.

c. Segítségnyújtás

A franchise átadó köteles továbbképzések, tanácsadás, vagy iránymutatás segítségével segítséget nyújtani a franchise átvevő részére a franchise üzlet minél magasabb fokú működtetése érdekében. A cikkely értelmében ezt felár, díjazás nélkül köteles végezni a franchise átadó, ezzel szemben - a cikkely második bekezdése szerint - egyéb támogatást, amennyiben az ésszerűen indokolt, elfogadható, méltányos díjazás ellenében.³⁹⁴

³⁹³ IV.-E. 4:202: Know-how

³⁹⁴ IV.-E. 4:203: Assistance

A franchise átadó által felhasználásra bocsátott üzleti módszer megfelelő használatához, illetve az abban történő esetleges módosítások alkalmazásához elengedhetetlenül szükségesek a franchise átadó által szervezett továbbképzések. A franchise átadó üzleti módszerének nem megfelelő módon történő alkalmazása súlyosan veszélyeztetheti a franchise üzlet, de az egész franchise rendszer működését, éppen ezért a felek különösen szoros együttműködésben kell, hogy eljárjanak a működésük során. Álláspontunk szerint ez ad részben magyarázatot arra, hogy a feleket terhelő együttműködési kötelezettség miért kerül a már fentiekben is említett kétlépcsős megoldással szabályozásra³⁹⁵, hiszen nyilvánvaló, hogy az adott jogügylet szerződészerű teljesedésbe menését ez a szoros együttműködés alapjaiban határozza meg.

Ennélfogva elfogadható az, hogy e cikkely nem tartalmaz kógenciára utaló passzust, hiszen a fent említett szoros együttműködés és a felek között az üzleti siker érdekében kialakult érdekazonosság önmagában is kellő garanciát jelent arra, hogy a felek e cikkely rendelkezéseit a másik kárára nem játsszák ki.

d. Beszerzés

A cikkely kötelező jelleggel írja elő, hogy amennyiben a franchise átvevő a franchise rendszer által forgalmazott terméket a franchise átadótól, illetve az általa kijelölt szállítótól köteles beszerezni, úgy a franchise átadó köteles biztosítani, hogy a termék ésszerű időn belül leszállításra kerüljön. Ezt a szabályt alkalmazni kell arra az esetre is, amennyiben a franchise átvevő nem jogszerűen kapja meg a terméket a franchise átadótól vagy az általa kijelölt szállítótól.³⁹⁶

³⁹⁵ Lásd: DCFR IV.-E.2:201. cikkely, IV.-E.4:103. cikkely.

³⁹⁶ IV.-E. 4:204: Supply

*e. A franchise átadó szerződés teljesítési ideje alatti tájékoztatási kötelezettsége*³⁹⁷

A DCFR franchise-szabályozása egyik kiemelkedő értékének tekinthető a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség rögzítésén túlmenően a tájékoztatási kötelezettség kimondása a szerződés teljesítési létszakára vonatkozóan is.

Vita tárgyát képezheti ugyanakkor az, hogy mennyiben szükséges a szerződés teljesítési létszakára vonatkozóan is ilyen kötelezettséget telepíteni a felekre, hiszen a szerződés teljesítési ideje alatt egyébként is fokozott együttműködési kötelezettség terheli őket.

E cikkely megfogalmazása szerint a franchise átadónak főleg (*in particular*) az alábbi adatokról kell tájékoztatnia a franchise átvevőt a szerződés teljesítési létszakában:

- a. Piaci körülmények, feltételek;
- b. A franchise hálózat kereskedelmi eredményei;
- c. A termék jellemzői;
- d. A termék szállításának feltételei és díjai;
- e. Javasolt árak és feltételek a termék vevők részére történő értékesítésére vonatkozóan;
- f. Az adott területen a franchise átadó és a vevők közötti lényeges kommunikáció adatai;
- g. Reklámkampányok adatai;

A cikkely megfogalmazása alapján megállapítható, hogy ez a felsorolás nem taxatív jellegű. Nyilvánvaló, hogy a szerződéses együttműködés során felszínre kerülhetnek olyan adatok (pld. értékesítési adatok), amelyeket a felek releváns adatnak tarthatnak, illetve a franchise szerződés is tartalmazhat olyan

³⁹⁷ IV.-E. 4:205: Information by franchisor during the performance

körülményt, plusz adatot, amelyről a feleknek a szerződés teljesítési ideje alatt folyamatosan tájékoztatniuk kell egymást.

A cikkely nem tartalmaz viszont kógenciára vonatkozó passzust, ennek elmaradásával kapcsolatos álláspontunkat az előzőekben kifejtettük.

f. Szállítói kapacitás csökkenésére szóló figyelmeztetés

Amennyiben a franchise átvevő a franchise átadótól vagy a franchise átadó által kijelölt szállítótól köteles a forgalmazott terméket beszerezni, a franchise átadó ésszerű határidőn belül köteles figyelmeztetni a franchise átvevőt, ha ő vagy az általa kijelölt szállító lényegesen kevesebb terméket tud szállítani, mint amire a franchise átvevő alappal számolhatott.³⁹⁸

A cikkely pozitív diszkriminációs jelleggel tartalmazza azt is, hogy a felek a franchise átvevő hátrányára (*detriment of franchisee*) nem térhetnek el a cikkely szabályaitól, megfordítva a megfogalmazást, a cikkely szabályaitól kizárólag a franchise átvevő javára térhetnek el a szerződésben, egyéb eltérés az adott szerződéses rendelkezés semmisségét vonja maga után.

g. A hálózat hírneve és a reklám

A DCFR a franchise átadó kötelezettségévé teszi a franchise hálózat sikerének és jó hírének előmozdítása és támogatása érdekében a tényleges erőfeszítések (*reasonable efforts*) megtételét. A franchise átadó köteles megtervezni és koordinálni a franchise hálózatot bemutató reklámkampányokat, az ezzel kapcsolatos költségek kizárólag a franchise átadót terhelhetik.³⁹⁹

³⁹⁸ IV.-E. 4:206: Warning of decreased supply capacity

³⁹⁹ IV.-E. 4:207: Reputation of network and advertising

1.2. A franchise átvevőt terhelő kötelezettségek⁴⁰⁰

A franchise átvevőt terhelő kötelezettségeket tartalmazó rendelkezések közös jellemzője, hogy szintúgy kötelező érvényűek, mint a franchise átadó terhelő kötelezettségek, azonban egy kivétellel⁴⁰¹ nem tartalmaznak kifejezett utalást arra, hogy az adott rendelkezéstől a felek nem térhetnek el.

Ettől függetlenül azonban álláspontunk szerint a kógencia változatlanul fennáll, amely nem elsősorban a kikényszeríthetőség, a franchise átadó „érdekeinek” védelmét, sokkal inkább a felekre vonatkozó előírások egyensúlyba állításának célját szolgálja. Ugyanis, ha számba vesszük a franchise átvevői kötelezettségek körét, valamint azok - a franchise szerződés egyéb tartalmai eleivel összevetve lényegesen kisebb - jelentőségét, meg kell állapítsuk, hogy azok olyan tartalmi elemekre vonatkoznak amely „strict” szabályozás nélkül is a szerződés elemének számítanak. Tipikusan ilyen elem a franchise átvevő által a rendszerben való részvételért fizetendő ellenértékek rendszere.

A franchise átvevőt terhelő kötelezettségek az alábbiakban felsorolt cikkelyekben foglalnak helyet:

- a. IV.E.-4:301: Fees, royalties and other periodical payments (*Díjak, forgalmi jutalékok és egyéb időszakos fizetési kötelezettségek*)
- b. IV.E.-4:302: Information by franchisee during the performance (*A franchise átvevő szerződés teljesítési ideje alatti tájékoztatási kötelezettsége*)
- c. IV.E.-4:303.: Business method and instructions (*Üzleti módszerek és utasítás*)
- d. IV.E.-4:304.: Inspection (*Ellenőrzés*)

⁴⁰⁰ DCFR Book IV., Part. E. (Commercial agency, franchise and distributorship), Chapter 4. (Franchise), Section 3 (Obligations of the Franchisee)

⁴⁰¹ Lásd IV.E.-4:303. cikkely

a. Díjak, forgalmi jutalékok és egyéb időszakos fizetési kötelezettségek

A cikkely rögzíti, hogy a franchise átvevő a szerződés alapján díjak, forgalmi jutalékok és egyéb időszakos kifizetések teljesítésére köteles. A cikkely második bekezdése szerint, amennyiben a fizetési kötelezettség megállapítására a franchise átadó által egyoldalúan került sor, úgy a DCFR II. Könyv II.-9:105. cikkelyét⁴⁰² kell alkalmazni⁴⁰³.

E cikkely tehát - tartalmilag - a franchise szerződés visszterhességét mondja ki, kógens jelleggel. A visszterhesség deklarálása gyakorlati szempontból első pillantásra talán kézenfekvőnek tűnik, hiszen persze, hogy a franchise átvevőnek fizetnie kell a franchise rendszerben való részvételéért bizonyos, a szerződésben egyedileg meghatározott díjakat, jutalékot. Jogi szempontból azonban már más a helyzet, hiszen egyrészt a DCFR rendelkezései a szerződésekre vonatkozó alaptörvényként funkcionálnak, ebből az aspektusból pedig mindenképpen szükséges egy adott szerződéstípus kapcsán a visszterhesség, illetve ingyenesség kérdésének egzakt módon történő szabályozása. Másrészt pedig, a visszterhesség a franchise szerződés egyik fundamentuma, hiszen visszterhesség nélkül a DCFR szabályozása nyomán nem beszélhetünk franchise szerződésről. Megfordítva ezt a megállapítást, a franchise szerződés a DCFR szabályainak értelmezése nyomán ingyenesen nem jöhet létre.

A cikkely második bekezdése a franchise átvevő által fizetendő díjak, forgalmi jutalékok és egyéb időszakos pénzügyi teljesítések szabályainak franchise átadó általi egyoldalú meghatározásáról rendelkezik utaló jelleggel.

⁴⁰² II.-9:105: Unilateral determination by a party (A fél egyoldalú döntése)

⁴⁰³ IV. E.-4:301: Fees, royalties and other periodical payments

A II.-9:105. cikkely⁴⁰⁴ értelmében amennyiben az árat, illetve egyéb szerződéses feltételt az egyik fél egyoldalúan határozza meg, és ez a meghatározás a szerződésben meghatározott méltányos ár vagy egyéb feltételekkel való helyettesítés ellenére feltűnően ésszerűtlen (*grossly unreasonable*), és ez az egyoldalú feltétel meghatározás tisztességtelen, úgy a kikötés a franchise szerződés érvénytelenségét vonhatja maga után a DCFR II.- 7:207. cikkelye⁴⁰⁵ alapján.

*b. A szerződés teljesítése alatt a franchise átvevőt terhelő tájékoztatási kötelezettség*⁴⁰⁶

A DCFR egyik jelentős értékének tekinthető a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tartalmának meghatározásán túlmenően a szerződés teljesítésének létszakára vonatkozóan a feleket terhelő tájékoztatási kötelezettség kereteinek meghatározása.

Megállapítható, hogy - akárcsak a franchise átadót a szerződés teljesítése alatt terhelő tájékoztatási kötelezettség esetében - a DCFR a tájékoztatási kötelezettség tartalma tekintetében nem taxatív felsorolást alkalmaz, pusztán a „jogalkotó” által legfontosabbnak tekintett tájékoztatási területeket nevesíti.

⁴⁰⁴ DCFR II.-9:105: Unilateral determination by a party: Where the price or any other contractual term is to be determined by one party and that party's determination is grossly unreasonable then, notwithstanding any provision in the contract to the contrary, a reasonable price or other term is substituted.

⁴⁰⁵ DCFR II. – 7:207: Unfair exploitation:(1) A party may avoid a contract if, at the time of the conclusion of the contract:(a) the party was dependent on or had a relationship of trust with the other party, was in economic distress or had urgent needs, was improvident, ignorant, inexperienced or lacking in bargaining skill; and(b) the other party knew or could reasonably be expected to have known this and, given the circumstances and purpose of the contract, exploited the first party's situation by taking an excessive benefit or grossly unfair advantage. (2) Upon the request of the party entitled to avoidance, a court may if it is appropriate adapt the contract in order to bring it into accordance with what might have been agreed had the requirements of good faith and fair dealing been observed. (3) A court may similarly adapt the contract upon the request of a party receiving notice of avoidance for unfair exploitation, provided that this party informs the party who gave the notice without undue delay after receiving it and before that party has acted in reliance on it.

⁴⁰⁶ IV.E. - 4:302: Information by franchisee during the performance

A cikkely megfogalmazása szerint, a franchise átvevőnek főleg az alábbi esetkörökre vonatkozóan tájékoztatási kötelezettsége áll fenn a franchise átadóval szemben:

- a. A franchise átadó szellemi tulajdonával összefüggésben harmadik fél által támasztott igény;
- b. A franchise átadó szellemi tulajdonával szemben harmadik fél által elkövetett jogsértő magatartás (*infringements*);

A felsorolás tehát nem taxatív jellegű, éppen ezért létezhetnek olyan egyedi esetkörök, körülmények, amelyekről a franchise átvevőnek a franchise szerződés rendelkezései alapján tájékoztatnia kell a franchise átadót. Ilyen körülménynek tekinthetőek a franchise átvevő gazdasági, pénzügyi helyzetében beálló körülmények lényeges megváltozását, illetve a rentábilis működést biztosító egyéb körülmények (pld. beszállítói árak lényeges változása, munkavállalói létszám drasztikus csökkenése stb.) amely alappal érintheti a franchise átvevő teljesítő képességét.

*c Üzleti módszer és utasítás*⁴⁰⁷

A cikkely első bekezdése rögzíti, hogy a franchise átvevő köteles minden ésszerű erőfeszítést megtenni a franchise átadó üzleti módszereinek alkalmazásán keresztül a franchise üzlet (sikeres) működtetése érdekében. A második bekezdés értelmében a franchise átvevőnek követnie kell a franchise átadónak az üzleti módszerrel és a hálózat jó hírének fenntartásával kapcsolatos utasításait. A harmadik bekezdés előírja továbbá, hogy a franchise átvevőnek minden ésszerű intézkedést meg kell tennie annak érdekében, hogy a franchise hálózatot kár ne érje.

⁴⁰⁷ IV.E.- 4:303.: Business method and instructions

A franchise átvevő tipikusan franchise szerződés kapcsán jelentkező legjellemzőbb kötelezettségeinek körét e cikkely tartalmazza, éppen ezért nem véletlen, hogy e cikkely kógens jellegét mondja ki a cikkely 4. bekezdése.

Az e cikkelyben található kötelezettségek jelentősége abban áll, hogy azok megszegése, illetve nem a franchise átadó által elvárt szintű teljesítése súlyos szerződésszegésként értékelhető, hiszen ezen kötelezettségek teljesítése alappal érinti a franchise egység, illetve - több franchise átvevő magatartásán keresztül - az egész franchise hálózat eredményességét. E cikkelynek tehát igen nagy érdekvédelmi funkciója van, ez pedig a franchise átadó legmagasabb érdekének, a franchise rendszer működtetésének a védelmi funkciója.

d. Ellenőrzés

A cikkely első bekezdése értelmében a franchise átvevő köteles hozzáférést biztosítani a franchise átvevő üzlethelyiségéhez annak érdekében, hogy a franchise átadó ellenőrizhesse azt, hogy a franchise átvevő a franchise átadó üzleti módszerei és utasításai szerint végzi tevékenységét. A második bekezdés értelmében a franchise átvevőnek hozzáférést kell biztosítania az üzleti könyveihez a franchise átadó számára.⁴⁰⁸

A cikkely tehát tartalmilag a franchise átadó ellenőrzési jogát deklarálja, ennek ellenére mint látható, az ellenőrzés joga a franchise átvevőt terhelő kötelezettségek fejezetében található meg. Álláspontunk szerint a szabályozás módszerének megfordítása - az ellenőrzés nem jog, hanem ennek biztosítása kötelezettség - tudatos jogalkotási módszer, a „jogalkotó” az ellenőrzési jog kötelezettségként történő meghatározásával demonstrálja e jog kiemelt jelentőségét.

⁴⁰⁸ IV.E.- 4:304.: Inspection

Az ellenőrzés kötelezettségtípusként történő definiálása, e jog kötelezettségtípusként franchise átvevőre való telepítése - akárcsak az üzleti módszerek és utasítás esetében - a franchise átadó üzleti érdekeinek védelmét szolgálja, mely kötelezettség megállapításán keresztül a „jogalkotó” kompenzál, egyensúlyt kíván teremteni a franchise átadó kapcsán sokkal részletesebben meghatározott kötelezettségekkel szemben. Ily módon tehát az ellenőrzés kötelezettségéként való meghatározása a jogi szempontok háttérbe szorulásának érzetét keltheti az üzleti és/vagy piaci érdekvédelmi szempontokkal szemben.

1.3. A DCFR erényei

A franchise szerződésre vonatkozó közösségi szintű „jogalkotás” egyes fundamentumai (UNIDROIT, PECL, DCFR) alapján meg kell állapítani, hogy a DCFR képviseli a jelenkori franchise-specifikus európai polgári jogi szabályozás fő irányát. Mint azt a fentiekben áttekintett nemzeti szabályozások⁴⁰⁹ is mutatják, a szabályozás mélysége a közösségi és a nemzetállami szinten ugyan lehet eltérő, azonban nem feltétlenül a szabályozás mélysége, részletessége mutatja meg egy adott jogforrás értékét. Példaként állíthatjuk a spanyol vagy az olasz franchise-szabályozást, amelyek ugyan tipikusan a szerződéskötést megelőző stádiumra érvényes tájékoztatási kötelezettség tartalmát határozzák meg, azonban a jogkövetkezmények rögzítésének elmaradása, vagy éppen a felek alapvető szerződéses kötelezettségeinek deklarálásának hiánya miatt ezen szabályozás sem nyújt átfogó szabályozást.

1. A DCFR erényei között kell kiemeljük a szabályozás több lépcsős felépítettségét, a szabályozás logikusságát. A szabályozás a kétlépcsős rendszer ellenére - vagy talán éppen e miatt - kellően tág ugyanakkor kellően szűk teret enged a szerződéses szabadság érvényesülésének; a szabályozás

⁴⁰⁹ Lásd. II. Rész. B. pont

továbbá kellően diszpozitív ugyanakkor - ahol szükséges - szükségszerűen kógens is, hiszen a franchise szerződések esetében is érvényesülnek olyan „alapjogok”, amelyek garanciát jelentenek az ellenérdekű felek számára és nem hagynak teret a másik fél kijátszására. Mint láttuk, tipikusan ilyen terület a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség szabályhalmaza.

2. A DCFR erényei között kell említsük a franchise-specifikus fogalmak (franchise, franchise átadó, franchise átvevő stb.) alkalmazását, használatát, hiszen ezek a fogalmak olyan nemzetközileg általánosan elfogadott terminológiát takarnak, amelyeket felesleges más, a jogviszonyra egyébként adott esetben szinonimaként említhető fogalmakkal (pld. jogbérlet) helyettesíteni.

3. A DCFR további erénye a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség deklarálásán túlmenően a szerződés teljesítésének ideje alatt való tájékoztatási kötelezettség tartalmának szintén két lépcsős rendszerben történő meghatározása⁴¹⁰. Ez a szabályozási módszer egyrészt erősíti a felek együttműködési hajlandóságát, kötelezettségét a szerződés jogszerű teljesítése érdekében, másrészt pedig preventív jelleggel erőfeszítéseket tesz a tájékoztatás elmaradásával vagy éppen nem megfelelő teljesítésével összefüggő későbbi jogviták megelőzése érdekében.

1.4. A DCFR hiányosságai

Mindezek mellett álláspontunk szerint a DCFR-nek vannak olyan hiányosságai, amelyek ugyan nem csorbítják annak értékét, azonban mindenképpen indokolt lenne azok pótlása a franchise-specifikus rendelkezések között.

⁴¹⁰ IV. E. - 2:202: Information during the performance: During the period of the contractual relationship each party must provide the other in due time with all the information which the first party has and the second party needs in order to achieve the objectives of the contract.

1. Ilyen alapvető **hiányosságnak tekinthető a szerződés alakiséga meghatározásának elmaradása**. Bár számos nemzetközi példa mutatja, hogy a nemzeti jogalkotók az alakiség meghatározásának nem tulajdonítanak jelentőséget, ám figyelembe véve a DCFR franchise-specifikus rendelkezéseinek kidolgozottságát, ezen keresztül pedig a szabályok biztosíték-jellegű meghatározását, mindenképpen célszerűnek mutatkozott volna a franchise szerződés alakiségével kapcsolatos rendelkezések beépítése a joganyagba. A szerződés alakiséga kapcsán álláspontunk szerint az írásbeli alaki forma deklarálása lett volna célszerű, figyelemmel többek között a franchise szerződés pontos tartalmának utólagos, a felek közötti jogvita során történő meghatározása nehézségeire. Az alakiség tekintetében is érvényesülnie kellett volna a többi rendelkezést átható preventív funkciónak.

2. Meglehetősen **kiforratlannak, és jogbizonytalanságra, számos jogvitára okot adó szabályozásnak tűnik a szerződéskötést megelőző tájékoztatás kapcsán az „ésszerű időn belül” (timely information) történő tájékoztatás teljesítésének kimondása**, melynek fogalmát a DCFR sem határozza meg a definíciók mellékletében⁴¹¹. Kérdésként tehetjük fel, hogy mi minősül ésszerű időn belül történő közlésnek egy 20 oldalas, vagy éppen egy 200 oldalas szerződéshalmaz áttanulmányozása esetén? Mennyiben figyelembe veendő körülmény a közlés időbelisége szempontjából az, hogy e nem ritkán magas szintű jogi és közgazdasági ismereteket is igénylő szerződések esetén megfelelő szakértők bevonása is indokolt lehet egy laikus vállalkozó számára?

Mindenképpen indokolt lett volna a disclosure-típusú szabályozást kidolgozó európai államok szabályozási rendszerének adoptálása, egy konkrét teljesítési határidő meghatározása. **Mi a teljesítési határidő számítását a szerződéses tárgyalások megkezdésének időpontjához kötnénk, melyet követő 15 napon belül, de legkésőbb a szerződés aláírását megelőző 15 napon belül tartanánk szükségesnek a tájékoztatás teljesítését.**

⁴¹¹ DCFR, Annex-Definitions 545. o.

3. Hiányérzetünk támadhat a tájékoztatási kötelezettség teljesítés módja tekintetében, hiszen erre vonatkozó egzakt megfogalmazást a DCFR még utaló jelleggel sem tartalmaz. ***Mindenképpen indokolt lett volna a kötelezettség teljesítés módjára vonatkozóan az írásbeli alakítás előírása - kógens jelleggel -, annak érdekében, hogy a tájékoztatás teljesítése, illetve annak tartalma utólag bármelyik fél számára bizonyítható legyen.*** Abban viszont nem vagyunk biztosak, hogy az írásbeli alakítás leszűkítése a papír alapú közlésre a mai elektronikus világban szükséges lenne-e, az alakítás rögzítését pusztán az utólagos bizonyíthatóság érdekében tartjuk lényeges szempontnak.

4. Ugyancsak ***kritikaként értékelhető a franchise szerződés megszűnésével összefüggő szabályozás teljes elmaradása.***

Meg kell állapítani, hogy a szerződés időtartamára, illetve megszűnésére vonatkozó rendelkezések csak a 2. Fejezet 3. címében⁴¹², tehát a kereskedelmi ügynöki-, a disztribútori-, és a franchise szerződésre vonatkozó általános szabályozás szintjén léteznek, a franchise-specifikus megszűnési okok rögzítése teljesen hiányzik. Álláspontunk szerint a franchise szerződés megszűnése - különösen az elszámolási kötelezettség körében - számos jogvita kiindulópontja lehet, mivel itt nem csupán egy „szimpla” szerződés, hanem egy több évig, akár évtizedig tartó tartós kötelmi jogviszony lezárására kerül sor. Az elszámolási kötelezettség teljesítésével összefüggő szabályozás elmaradásával jelentősen sérülhetnek a franchise átvevő jogai. A franchise szerződés - franchise átadó által kidolgozott - szerződés megszűnésével összefüggő rendelkezései feltehetően nem a franchise átvevő érdekeit tartják szem előtt. Álláspontunk szerint ***legalább az elszámolási sarokpontjait célszerű lett volna szabályozni***, persze ellenérvként felhozható a felek autonómiája és gazdálkodási, üzleti szabadsága, hiszen a franchise szerződés esetében nem egy fogyasztói típusú szerződésről beszélhetünk.

⁴¹² Termination of contractual relationship

1.5. A DCFR franchise szabályozásának kógenciája

Feltűnő, hogy a DCFR a franchise szerződésre vonatkozó rendelkezései egy-két kivételtől eltekintve kógenciára való utalást⁴¹³ tartalmaznak. Ennek értelmében tehát a felek a DCFR ezen szabályaitól nem térhetnek el, az eltérés semmis.

A DCFR mindemellett a kógencia még két speciális formáját is alkalmazza. Az egyik típusú szabályozás a fogyasztói szerződések esetében érvényesül, a másik pedig a franchise-specifikus rendelkezések esetében. Tekintettel arra, hogy jelen dolgozatnak nem tárgya a fogyasztói szerződésekkel összefüggő szabályok áttekintése, ezért pusztán utalni kívánunk arra, hogy számos cikkely⁴¹⁴ tiltja a fogyasztó hátrányára történő eltérést a DCFR rendelkezéseitől.

A franchise-specifikus rendelkezések esetében tehát kétfajta kógencia-szabályozás érvényesül. Az első típus esetében a DCFR egyik cikkelye⁴¹⁵ pusztán a franchise átvevő hátrányára tiltja az eltérést, más - a fentiekben már tárgyalt cikkelyek - pedig egyik fél javára, hátrányára sem engednek eltérést.

Alaptételként állapítható meg, hogy a szerződések jogát a diszpozitivitás, a felek önrendelkezése, a szerződéses szabadság elve hatja át, ahol a kógencia meglehetősen „testidegen” szabályozási módnak tekinthető. Kérdésként merülhet tehát fel, hogy a DCFR - például a franchise szerződés esetében - miért a kógenciát tartja a szabályozás módszerének a diszpozitivitással szemben?

⁴¹³ Pld.: IV. -4:102: Pre-contractual information (3): The parties may not exclude the application of this Article or derogate from or vary its effects.

⁴¹⁴ Pld.: I. - 1:109: Notice (7) In relation between a business and consumer the parties may not, to the detriment of the consumer, exclude the rule in paragraph (4) (c) or derogate from or vary its effects.; II. - 3:201: Correction of input errors - (3) In relations between a business and a consumer the parties may not, to the detriment of the consumer, exclude the application of this Article or derogate from or vary its effects.

⁴¹⁵ IV. E.- 4:206: Warning of decreased supply capacity (4) The parties may not to be detriment of the franchisee, exclude the application of this Article or derogate from or vary its effects.

Úgy gondoljuk, hogy a feltett kérdés a DCFR alapelvi rendszerének áttekintése alapján válaszolható meg a legegzaktabb módon.

A DCFR alapelvi rendszere a kezdetektől a végleges formáig jelentős változásokon ment keresztül. A kezdetben a DCFR 15 alapelvet ismert⁴¹⁶, az alapelvek száma azonban négyre⁴¹⁷ redukálódott. Ezen alapelvek egyike az igazságosság (*justice*) elve, mely felöleli a felek sebezhetősége, kiszolgáltatott helyzete elleni védelmet (*protecting the vulnerable*)⁴¹⁸.

Tulajdonképpen az igazságosság elvéből vezethető le tehát a kógencia alkalmazása, azonban mégis szembetűnő, hogy a DCFR a fogyasztói szerződések mellett az egyes kereskedelmi szerződése esetében is gyakran alkalmazza ezt a fajta szabályozási módot.

A franchise szerződés esetében tulajdonképpen a franchise átvevő érdekvédelme, a felek közötti egyensúly megtartása a kógens szabályozás fő mozgó rugója, erre az érdekvédelemre pedig nyilvánvaló, hogy egy laikus, és gyakran kezdő vállalkozásként induló franchise átvevőnek nagy szüksége van egy profi, jelentős tőkével és nemzetközi tapasztalatokkal is rendelkező franchise átadóval szemben. Ez a szabályozási mód azonban óhatatlanul is azt a hamis látszatot kelti, mintha a franchise szerződés egyfajta fogyasztói szerződés lenne, jóllehet ennek jogi alapja a nemzetközi szabályozási példákkal sem igazolható.

Ez az érdekvédelmi funkció azonban nem csak egy irányú, ez a funkció a franchise átadó javára is jelen van. Elég, ha csak arra gondolunk, hogy

⁴¹⁶ HESSELINK, W. Martijn: If you don't like our principles we have others - On core values and underlying principles in European private law: a critical discussion of the new 'Principles' section in the draft CFR, Paper presented at the conference 'The foundations of European private law', held 27-29 September 2009, at the European University Institute in Florence, Forrás: <http://papers.ssrn.com>, 8.-9. old.

⁴¹⁷ Szabadság (*freedom*), biztonság (*protection*), igazságosság (*justice*), hatékonyság (*efficiency*)

⁴¹⁸ PFEIFFER, Thomas - EBERS, Martin - TWIGG-FLESNER, Chrisitan - WILHELMSON, Thomas - LEIBLE, Stefan - PISULINSKY, Jerzy - ZOLL, Fryderyk: Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles) In: Contract I: Pre-Contractual Obligations, Conclusion of Contract, Unfair Terms, Sellier. European Law Publisher GmbH. Kiadó, München, 2007., 88.-89. o.

közvetett módon a franchise átadó is védett a tapasztalatlan, ügyetlen, a saját gazdasági helyzetét irreálisan megítélő franchise átvevővel szemben, aki nem lenne képes a rendszer hasznos tagjává válni, igen gyakran plusz odafigyelést, költségeket okozna csak a franchise átadó számára, továbbá rontaná a franchise rendszer piaci lehetőségeit is.

A másik ilyen franchise átadót érintő érdekvédelmi funkció az információközlés területén van jelen, hiszen a DCFR a franchise átvevő tekintetében is meghatároz effajta kötelezettséget⁴¹⁹, ily módon egyfajta egyensúly jön létre a felek között az információátadási kötelezettség területén.

⁴¹⁹ Pld.: IV. E.-4:302: Information by franchisee during the performance

B. A FRANCHISE SZERZŐDÉS KODIFIKÁCIÓJA AZ ÚJ POLGÁRI TÖRVÉNYKÖNYVBEN

A franchise szerződés polgári jogi kodifikációval kapcsolatos érvek-ellenérvek csaknem két évtizede jelen vannak a magyar polgári jogi gondolkodásban. Szorosan kapcsolódik e problémakörhöz a franchise szerződés fogalmának meghatározása, rendszertani elhelyezése, illetve tipizálása. Talán éppen ennek tudható be az is, hogy a franchise polgári jogi kodifikációja kapcsán - a fogalom-meghatározással, rendszertani elhelyezéssel párhuzamosan - vita bontakozott ki, amely polgári jogi kodifikáció ide-vagy oda, napjainkban is tart.

1. ÉRVEK ÉS ELLENÉRVEK A FRANCHISE SZERZŐDÉS POLGÁRI JOGI KODIFIKÁCIÓJÁVAL KAPCSOLATBAN A HAZAI JOGTUDOMÁNYBAN

KALÓ Ágnes több amerikai szövetségi állam kódexének vizsgálata alapján megállapítja, hogy a franchise átadók nagy része multinacionális, tőkeerős nagyvállalat, míg a franchise átvevők kis- és középvállalatok, akik ki vannak szolgáltatva a franchise átadó gazdasági érdekeinek. Éppen ezért, álláspontja szerint a franchise átvevők védelmének szükségessége a legfőbb érv, ami a kodifikáció szükségességét támasztja alá.⁴²⁰

HARASZTI Mihály már a 90-es évek közepén megjegyzi, hogy a mindennapi életben olyan piaci viszonyok érvényesülnek, amelyek a jogalkotás szintjén nem feltétlenül kezelhetők. Álláspontja szerint a „felek tudatlansága”, „dolózus eljárása” alappal kérdőjelezi meg bármely írott

⁴²⁰ KALÓ Ágnes: A franchise szerződés megszűnése az amerikai jogban. Magyar Jog 1993/4 szám, 232 o.

szabály életképességét, illetve azt, hogy a törvényi szabályozás érvényre juthat-e a jelenlegi üzleti viszonyok között.⁴²¹

CSÉCSY György egyik írásában azon aggodalmának ad hangot, miszerint a franchise esetleges jogalkotói definiálása, jogszabályi meghatározása azt a veszélyt hordozza magában, hogy az ilyen „szabályozott” országokat a franchise rendszergazdák elkerülhetik. E körben utal a Nemzetközi Franchise Szövetség álláspontjára, miszerint az érdeklődés a kodifikáció esetén nyomban azon államok felé fordulna, ahol nincsen szabályozás.⁴²²

MISKOLCZI BODNÁR Péter szerint a piaci változás automatikusan maga után vonta a gazdasági élet szereplői között létesülő jogviszonyok változását, ezen belül a jogilag szabályozott kapcsolatrendszer tematikai gazdagodását is. Éppen ezért álláspontja szerint a Ptk. átfogó reformja jelentősen érinteni fogja a Kötelmi jog Különös Részét oly módon, hogy „várhatóan bővül majd a Ptk.-ban szabályozott szerződések köre”.⁴²³ Álláspontja szerint a polgári jogi kodifikáció egyik „nyertese” lehet a franchise szerződés is, hiszen a franchise „konkrétan meghatározható jellegzetességekkel bír”, jóllehet ő maga is kifejezetten utal a fogalomalkotás és a tipizálás nehézségeire.

FUGLINSZKY Ádám a franchise kodifikáció kapcsán kifejti, hogy „nehezen állapítható meg a különös szintje e szerződés kapcsán”.⁴²⁴ Megjegyzi, hogy a franchise kodifikáció kapcsán sajátos probléma merül fel („kodifikáció-technikai probléma”), hiszen a franchise rendkívül sokszínű, változatos megjelenési formájú szerződéstípus, éppen ezért rendkívüli

⁴²¹ HARASZTI Mihály: A franchise-rendszer magyarországi tapasztalatai, In.: Kereskedelmi Szemle, 1994/5. szám, 20-21. o.

⁴²² CSÉCSY György: Adalékok a franchise fogalmának meghatározásához és a franchise szerződésekhez, Jogtudományi Közlöny, 1995/5. szám, 232. o.

⁴²³ MISKOLCZI BODNÁR Péter: Atipikus Szerződések (Lízing, Faktoring, Franchise), Gazdaság és Jog, 1997., 11 o.

⁴²⁴ FUGLINSZKY Ádám: A franchise helye a szerződési rendszerben, „megérett-e” a kodifikációra a franchise? A Polgári jogi Tudományos Diákkönyv Évkönyve, Budapest, 2000. 1. évfolyam 1. szám. 102. o.

precizitást igényel egy minden franchise szerződésre jellemző, általános érvényű fogalom meghatározása és szabályozás beépítése az új Ptk.-ba.

Fuglinszky Ádám kifejti továbbá, hogy a franchise inkorporálása az új Ptk.-ba „jelenleg nem szükséges, nem aktuális”, amit a franchise rendszertani-besorolási, fogalomalkotási problematikájával támaszt alá.

LUKÁCS Mónika és szerzőtársai szerint, mivel „a franchise-szerződés több szerződés tartalmi elemeit magában foglaló, tehát vegyes szerződés, ezért a franchise önálló szerződésként történő szabályozása nem oldható meg”.⁴²⁵ A szerzők álláspontja szerint a gyakorlat kialakította a franchise szerződés azon kereteit, amelyek jogszabályi meghatározottság, előírás hiányában is jelen vannak az üzleti életben. Ilyennek tekintik a szerződés írásbeli alakítását, valamint a szerződés tartalmi elemeinek letisztulását is. Jogszabályi meghatározottság, kodifikáció hiányában a franchise szerződésben foglaltak az irányadóak a felek jogviszonyára.

VÉKÁS Lajos a monista kodifikáció kapcsán megjegyzi, hogy ez a „kiinduló felfogás mindenekelőtt a szerződési jog új szabályainak kidolgozásánál játszik fontos szerepet”.⁴²⁶ Ennélfogva úgy kell megalkotni a szerződések általános szabályait, hogy azok valamennyi jogalany jogviszonyát képesek legyenek lefedni.

Vékás Lajos szerint a Ptk. által nevesített szerződések körének bővítése során a legfőbb szempont az, hogy egzakt módon definiálható-e az adott szerződés, mennyire letisztult az adott jogviszony és vannak-e olyan „sarokelemei”, amelyek alapján a Ptk. rendszerébe beilleszthető. Vékás ezzel kapcsolatban tipikus példaként a franchise szerződést hozta fel, utalva egyúttal arra, hogy a franchise szerződés véleménye szerint - az ezredfordulón - nem

⁴²⁵ LUKÁCS Mónika - SÁNDOR István - SZŰCS Brigitta: i.m. 202. o.

⁴²⁶ VÉKÁS Lajos: Az új Polgári Törvénykönyv tervezetének néhány elméleti és rendszertani előkérdéséről In: Sárközy Tamás ünnepi kötet, szerk.: Pázmándi Kinga, HVG-ORAC Lap-és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2006., 264. o.

rendelkezik olyan kiforrott, egységesnek tekinthető tartalmi és fogalmi elemekkel, ami szükségessé tenné az új Ptk.-ban történő elhelyezését.⁴²⁷

PAPP Tekla a franchise szerződéseknek - és a koncessziós szerződéseknek - a hasznosítási kontraktusokon belüli kodifikálást tartja átgondolásra érdemesnek, ezt tartja a franchise szerződés kodifikálása módszerének, jogszabályba történő beillesztésének.⁴²⁸

2. A JOGALKOTÁS SZABÁLYOZÁSI DILEMMÁJA

A franchise polgári jogi kodifikációjának gondolata nem új keletű elképzelés a magyar jogalkotásban. Már 1992-ben megfogalmazódott a gondolat a franchise szerződés Polgári Törvénykönyvbe történő integrálására, azonban ez a folyamat megszakadt, a 90-es évek során fokozatosan elhalt. Megjegyezzük, hogy a jogtudomány művelői valamint az üzleti élet szereplői részéről sem érték olyan impulzusok a jogalkotót, amelyek felerősíthették volna a franchise jogalkotási folyamatát az elmúlt évtizedekben.

A franchise kodifikálásának lehetősége 1998-ban csillant fel a korábbi évekhez képest lényegesen erőteljesebben, hiszen az 1050/1998. (IV.24.) Kormányhatározattal megfogalmazódott - „*a nemzetközi gyakorlatnak és elvárásoknak megfelelő Polgári Törvénykönyv megalkotása, amely a gazdaság alkotmányaként, a civilisztika alaptörvénye lesz*”⁴²⁹ - a kodifikációs folyamat legfőbb iránymutató elve.

A kodifikálási folyamat menete során világossá vált, hogy a franchise szerződés új Polgári Törvénykönyvbe való inkorporálása elmarad, az ezzel

⁴²⁷ VÉKÁS Lajos: Egy új polgári törvénykönyv történelmi időszerűségéről, Magyar Tudomány, 48. évf. (2001) 12. szám, 1396-1403. o.

⁴²⁸ PAPP Tekla: Fejlődési Tendenciák az atipikus szerződések területén, Gazdaság és Jog 2009/9. szám, 5. o.

⁴²⁹ 1050/1998. (IV.24.) Kormányhatározat preambulum

kapcsolatban kibontakozott viták⁴³⁰ csak a jogtudomány berkein belül folytatott elméleti síkú vita szintjén maradnak meg.

E folyamat - mármint a franchise szerződés inkorporálásának elmaradása - részét alkotta az 1009/2002. (I.31.) Kormányhatározattal a Magyar Közlöny 15. szám II. kötetében közzétett „Az új Polgári Törvénykönyv Konceptiója”, mely előrevetítette a franchise szerződés mint atipikus szerződés „kiszorulását” a kodifikációs folyamatokból.

A 2002-es Konceptió tulajdonképpen a franchise Achilles-sarkából - a franchise jogviszonyok sokszínűségéből, komplexitásából - vezette le az inkorporálás elmaradásának indokát⁴³¹.

Az ezt követő T/5949. számú Törvényjavaslat⁴³², tulajdonképpen konzerválta a franchise kodifikálásával kapcsolatos álláspontot, ebben a szakértői álláspont nem különbözött a minisztériumi állásponttól. Úgy tűnt, hogy ez a folyamat a 2008-ban a T/5949 számú Törvényjavaslattal lezárul, amely a franchise inkorporálása kapcsán az alábbiakat tartalmazta:

*„A Tervezet nem hagyja figyelmen kívül azokat a fontos fejleményeket sem, amelyek a gyakorlatban új, jobbra már meglévő szerződési típuselemeket vegyítő ügyleti formák létrejöttéhez, illetve tömeges alkalmazásához vezettek. Itt mindenekelőtt a faktoring-, lízing- és franchise-megállapodásokra kell utalni...”*⁴³³

„A franchise-megállapodások azonban olyan - eltérő tartalmú és bonyolultságú - jogviszonyok, amelyekben szabadalmi-, know how- és/vagy névhasználati jog átengedése mellé csatlakoznak ismert szerződéstípusok

430 Lásd.: 2.1. Érvek és ellenérvék a franchise szerződés polgári jogi kodifikációjával kapcsolatban a hazai jogtudományban

431 „Megjegyzés: A franchise-szerződések olyan komplex tartalmúak, hogy tipizálásuk még a lízingnél vagy a követelésvételnél alkalmazott módszerrel sem lehetséges. Jellemzően vegyes típusú szerződés, amelyben adásvételi és/vagy vállalkozási elemekhez szellemi termékekre vonatkozó felhasználási jogok, know-how-jogok társulnak, és amelyben tanácsadási és a személyzet betanítására vonatkozó kötelezettségek is gyakran szerepelnek. Ezért szabályaiknak az új Ptk.-ba történő szabályozásáról valószínűleg le kell mondani.” Az új Polgári Törvénykönyv Konceptiója, Magyar Közlöny 2002. 15. szám, II. Kötet, 147. o.

432 Szerkesztőbizottsági Tervezet (2006), Az első minisztériumi tervezet (2007), Szakértői Tervezet (2008), A második minisztériumi tervezet (2008)

433 T/5949.számú Törvényjavaslat 1016.o.

(mint például adásvétel, szállítás, vállalkozás stb.) elemei. A szerződések konkrét tartalmának variálása miatt nincs olyan kemény magja ezeknek a megállapodásoknak, amelyek típusképző mozzanatként volnánk kikristályosíthatók.”⁴³⁴

3. A 2011-ES SZERKESZTŐBIZOTTSÁGI TERVEZET (TERVEZET)

Az 1129/2010. (VI.10.) Kormányhatározattal „újraindult” kodifikálási folyamat eredményeképpen a Polgári Jogi Kodifikációs Szerkesztőbizottság 2011. december 16-án adta át a Bizottság szakmai szövegtervezetét a Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium részére, mely szövegtervezetet a minisztérium változatlan formában társadalmi vitára bocsátotta.

A Tervezet az atipikus szerződések rendszerében változtatásokat eszközölt, ennek részeként a Tervezetben a franchise szerződés az 5. Könyv XIX. Cím. LI. Fejezetébe beillesztésre került. Ezáltal soha nem látott közelségbe került a franchise szerződés új Ptk.-ba történő beillesztése.

A Tervezetet, azaz az új Ptk. normaszövegét a Magyar Kormány megtárgyalta, azt változtatás nélkül elfogadta. Az új Ptk. normaszövegét tartalmazó T/7971 számú Törvényjavaslat a Kormány 2012. júliusában a Magyar Országgyűlés elé terjesztette, majd 2013. február 11. napján azt - módosításokkal - 2013. évi V. törvénnyel elfogadta.

3.1. A franchise szerződés inkorporálásának lehetséges indokai

Az új Ptk. áttanulmányozása során szembetűnő, és talán meglepő változásként könyvelhető el, hogy a franchise szerződés jogi szabályozást nyer a leendő új Polgári Törvénykönyvben. Joggal tehetjük fel azonban a kérdést, hogy mi változott az ezt megelőző időszakban mutatkozó egységesnek

⁴³⁴ T/5949.számú Törvényjavaslat 1017.o.

mondható jogtudományi és jogalkotási elutasítás óta, milyen új szempontok jelentek meg, amelyek újra fölvetették az inkorporálás szükségességének újragondolását? Álláspontunk szerint az *elsődleges indok*nak a fentiekben részletesen elemzett DCFR rendelkezései, és ezen keresztül az európai közösségi szinten felerősödő jogegységesítési folyamatokat kell tekinteni.

A DCFR-t, mint szabályozási „mintát” nevesíti az új Ptk. a Forgalmazási és franchise-szerződést tartalmazó XIX. Címhez fűzött indokolásban is rögzítve, hogy „...Ez utóbbi szerződések (ti.: Forgalmazási szerződés, franchise-szerződés) szabályozása során a Tervezet tekintettel volt a DCFR szabályaira is.”⁴³⁵ VÉKÁS Lajos egyik művében⁴³⁶ megjegyzi, hogy „A nemzeti kódexeken kívül a Tervezet merít a nemzetközi jogalkotás eredményeiből is. Ezek közül mindenekelőtt a Bécsi Nemzetközi Vételi Egyezmény, az UNIDROIT Alapelvek (*Principles International Commercial Contracts*, 2004), az Európai Alapelvek (*The principles of European Contract Law*, 1999,2002) és az utóbbiból kiindulva megalkotott európai modellszabályok (*Common Frame of Reference*) kínáltak megfontolásra érdemes, esetenként követhető példákat a szerződési jog szabályozásánál.”

Másodlagos indoka lehet a szabályozásnak az áruforgalmi ügyletek kiszélesedése, e gazdasági szektor rohamos fejlődése, illetve a franchise szerződések megjelenésének gyakorisága és széles körű elterjedése.

Harmadik szabályozási indoknak tekinthető a második indokhoz kapcsolódóan a szerződéses szabadság tiszteletben tartása és deklarálása mellett a jogbiztonság és a forgalom biztonságának minél szélesebb körben való érvényre juttatása. Ez gyakorlatilag egy „zsinórmérték” felállítását jelenti,

⁴³⁵ Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslat magyarázatokkal Szerkesztő: VÉKÁS Lajos, Complex Kiadó 2012., 466. o.

⁴³⁶ Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslat magyarázatokkal Szerkesztő: VÉKÁS Lajos, Complex Kiadó 2012., 18. o.

amely tehát a franchise szerződés esetében a szerződés fogalmának és a szerződés tartalmának törvényi szinten való szabályozásában nyilvánul meg.

4 A FRANCHISE SZERZŐDÉS AZ ÚJ POLGÁRI TÖRVÉNYKÖNYVBEN

A franchise szerződésre vonatkozó speciális rendelkezések az új Ptk. 6. Könyv (Kötelmi jog), 3. Rész (Egyes szerződések), XIX. Cím (Forgalmazási és franchise (jogbérleti) szerződés, LI. Fejezetében (A franchise (jogbérleti) szerződés) találhatóak meg.

A franchise szerződés új Ptk.-ban elfoglalt helye alapján megállapítható, hogy az új Ptk. tulajdonképpen egy speciális elemeket tartalmazó forgalmazási típusú szerződésként tekint a franchise szerződésre, mert *„e szerződések közös eleme, hogy arra irányulnak, hogy az árut eljuttassák a fogyasztóig”*⁴³⁷.

Az új Ptk. a fenti megfontolásból eredően külön nevesíti a „klasszikus” értelemben vett forgalmazási szerződést és a franchise szerződést. A két szerződés közötti lényegi különbséget az új Ptk. szerint az adja, hogy a két szerződéstípus nem azonos módon éri el a jogügyletek alapvető célját, az áru fogyasztóhoz történő eljuttatását.

Az új Ptk. franchise szerződésre vonatkozó rendelkezései szemmel láthatóan diszpozitív jellegűek, ami azt mutatja, hogy a franchise új Ptk.-ba integrálása a belföldi, illetve kisebb franchise hálózatok szempontjából bír jelentőséggel, hiszen a nagy nemzetközi - határokon átívelő - franchise rendszerek professzionálisan kidolgozott szerződési klauzuláit se pro se kontra nem befolyásolják a diszpozitív jellegű rendelkezések.

Az új Ptk. 6 cikkelybe sűrítve rögzíti a franchise szerződés jogi kereteit, az alábbiak szerint:

⁴³⁷ Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslat a magyarázatokkal Szerkesztő: VÉKÁS Lajos, Complex Kiadó 2012., 466. o.

- a) Jogbérleti (franchise) szerződés (6:376.§);
- b) Szerzői és iparjogvédelmi jogok és védett ismeret biztosítása (6:377.§);
- c) Ellátási kötelezettség (6:378.§);
- d) A jóhírnév megóvása (6:379.§);
- e) Utasítás és ellenőrzés (6:380.§);
- f) A szerződés megszűnése (6:381.§);
- g)

a) *A jogbérleti (franchise) szerződés fogalma⁴³⁸ és annak problematikája*

Az új Ptk. megfogalmazása szerint „(1) *Jogbérleti szerződés alapján a jogbérletbe adó szerzői - és iparjogvédelmi jogok által védett oltalmi tárgyakhoz, illetve védett ismerethez kapcsolódó felhasználási, hasznosítási vagy használati jogok engedélyezésére, a jogbérletbe vevő termékeknek-, illetve szolgáltatásoknak a szerzői - és iparjogvédelmi jogok által védett oltalmi tárgyaknak, illetve védett ismeretnek a felhasználásával, hasznosításával vagy használatával történő előállítására, illetve értékesítésére és díj fizetésére köteles.*

(2) Az értékesítés során a jogbérletbe vevő a saját nevében és a saját javára jár el.”

Mindenképpen érdekes jelenség, hogy a cikkely ugyan a „*Franchise (jogbérleti) szerződés fogalma*” nevet viseli, ugyanakkor a cikkely által közölt fogalom-meghatározás „egy szóval” sem említi a franchise kifejezést. A franchise szerződést direkt módon jogbérleti szerződés elnevezéssel illeti, és a fogalmát is ebből vezeti le. Az új Ptk. alapjául szolgáló 2011-es Szerkesztőbizottsági Tervezethez fűzött indokolás ehhez kapcsolódóan pusztán annyit rögzít, hogy „*A Tervezet jogbérlet elnevezés alatt tartalmazza a franchise szerződések alapvető szabályait,*”⁴³⁹ azaz a jogbérlet szó használatának nem adja tehát semmilyen indokát.

⁴³⁸ 6:376.§ cikkely

⁴³⁹ Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslat a magyarázatokkal Szerkesztő: VÉKÁS Lajos, Complex Kiadó, 2012., 468. o.

Álláspontunk szerint a „jogbérlet” kifejezés nem konkurálhat a franchise fogalmával és nem is helyettesítheti azt. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy a jogbérlet kifejezés használata a franchise szerződés új Ptk.-ban történő elhelyezése szempontjából rendszeridegen, a fogalom a laikus ember számára nem kézzel fogható, homályos, nehezen értelmezhető.

Ha elfogadjuk azt az alapvetést, hogy a franchise szerződés forgalmazási típusú szerződés és ezt tekintjük a kiindulópontnak, akkor mindenképpen ellentmondásosnak tartjuk a jog bérlete felől közelíteni, mert a fogalom-meghatározás nem esik egybe, illetve nem támasztja alá az új Ptk. által a franchise szerződés rendszertani elhelyezésének helyességét. Ezen túlmenően pedig valamely jog átruházására, bérletére irányuló szerződés rendszertani megítélése sem lehet azonos egy termék előállításra, illetve forgalmazásra irányuló kereskedelmi (üzleti) szerződésével, mivel eltérő a két jogügylet tárgya, valamint célja, ennél fogva a két jogügylet típus közötti átjárhatóság megteremtése a franchise szerződés fogalmának meghatározásával mindenképpen problematikus.

A fogalomalkotás további érdekessége, hogy az új Ptk. a franchise szerződés elhelyezése kapcsán az áruforgalmi viszonyt nevesíti a legfőbb szabályozási módszerként, ugyanakkor a fogalom közvetlenül mégiscsak a szerzői jogok, és iparjogvédelmi jogok felhasználására, hasznosítására épít, és e jogok felhasználásának csupán a közvetett eredménye, célja az áru előállítása, illetve értékesítése. Ugyanakkor a szellemi tulajdon egyes jogai felhasználásának közvetlen célja az áru előállítása, illetve értékesítése, ebből a szempontból pedig logikusnak tűnhet a fogalomalkotás.

A franchise új Ptk.-ba történő integrálásának hozadéka a franchise rendszerek alapvető típusainak meghatározása. A franchise fogalmának meghatározásával az új Ptk. a franchise tárgyat tekintve két alapvető franchise típust nevesít, a termelési illetve az értékesítési franchise típusokat. Hogy ez mennyiben szándékos és mennyiben véletlen, azt egzakt módon meghatározni

nem lehet, azonban, ha figyelembe vesszük a fentiekben a franchise rendszerek tipizálása kapcsán fölvezetett jogirodalmi álláspontokat, akkor ez a csoportosítás semmiképpen sem nevezhető egy különös, egyedi tipizálási módszernek és pusztán véletlennek sem.

További hiányérzetünk támadhat a szerzői - és iparjogvédelmi jogok hasznosításának említése kapcsán, hogy a fogalom nem utal a franchise átadó által tulajdonolt védjegy hasznosítására. Ez véleményünk szerint alapvető hiányosság, hiszen a franchise szerződés fundamentumát legalább annyira a védjegy hasznosítása mint a szerzői - és iparjogvédelmi jogok hasznosítása jelenti.

Problematikus továbbá a szerzői jogok hasznosításának beemelése a fogalom-meghatározásba, hiszen a szerzői jog hasznosítása a franchise szerződések nem szükségképpen velejárója, tartalmi eleme, másrészt pedig gyakorlati jelentősége, előfordulása is eltörpül a védjegy hasznosítása mellett.

Mindezek mellett a fogalom meghatározása véleményünk szerint nem kellően egzakt. Talán furcsának tűnhet a fölvetés, de egy laikus jogkövető számára alappal merülhet fel az a kérdés például, hogy a fogalom szerint a franchise szerződés lényegi alapját képező szerzői - és iparjogvédelmi jogok, valamint a védett ismeret átengedése ingyenesen vagy visszatérően kell-e, hogy megtörténjen? A kérdés nem alaptalan, hiszen mint a megfogalmazásból is megállapítható - és az új Ptk. alapját képező 2011-es Szerkesztőbizottsági Tervezet is említi⁴⁴⁰ - a szabályozás diszpozitív. E kérdés feltevése üzleti szempontból nyilvánvalóan meglehetősen, azonban az új Ptk. nem üzleti kiadvány, amelyet szakmailag képzett, hozzáértő emberek olvasnak.

⁴⁴⁰ Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslat a magyarázatokkal Szerkesztő: VÉKÁS Lajos, Complex Kiadó 2012., 468. o.

További kritikus pont a franchise szerződés fogalmának meghatározása kapcsán a „*díj fizetésére kötelezés*” rögzítése. Kérdésként tehetjük fel ugyanis azt, hogy a „*jogbérletbe vevő*”-nek miért kell díjat fizetni, a termék előállításáért, annak értékesítéséért, vagy a szerzői - és iparjogvédelmi jogok, valamint a védett ismeret átengedéséért? Vagy ezt a felek a szerződéses tárgyalásaik során egyedileg meghatározzák vagy azt a franchise átadó egyoldalúan meghatározza? Ez a megfogalmazás tehát mindenképpen pontosításra szorul, mert úgy gondoljuk - mint arra utaltunk az FTC rendelet elemzése során - a visszterhesség konkrét definiálása, deklarálása a franchise szerződés létrejöttének, illetve a szerződés minősítésének alapvető eleme kell, hogy legyen.

Sajátos jelenségnek tekinthető továbbá a már nemzetközileg ismert, az egyes nemzeti államok belső jogának részévé vált fogalmak magyarítása. Álláspontunk szerint a franchise fogalma az egész világon ismert, igaz, a jelentéstartalma más Európában és más az USA-ban. Nem érezzük semmilyen gyakorlati jelentőségét e nemzetközileg ismert és elismert kifejezés elvetésének, helyettesítésének, mivel megkérdőjelezhető a kifejezés felváltásának sikeressége. A franchise-fogalom magyarítása kapcsán DARÁZS Lénárd megjegyzi, hogy a franchise jogviszonnyal összefüggésben is többször felmerült a magyarra fordítás kérdése a magyar nyelv védelme ürügyén, ami inkább vicces, mint komoly eredményeket hozott. Darázs ilyen magyarításnak tekinti a jogbérlet elnevezés használatát is a franchise helyett.⁴⁴¹

Ugyancsak sajátos a „*védett oltalmi tárgyak*”, illetve „*védett ismeret*” fogalmának bevezetése a know-how fogalma helyett, mely önmagában véve is azt mutatja, hogy az új Ptk. új alapokra helyezi a know-how szabályozását. Ez a szabályozásban történő módosulás a legmarkánsabban abban mutatkozik

⁴⁴¹ MANDEL Katalin - DARÁZS Lénárd: I.m. 106. o.

meg, hogy a védett ismeret (know-how) szabályozására a személyiségi jogok körében kerül sor.⁴⁴²

GYENGE Anikó egyik írásában ezzel kapcsolatban megjegyzi, hogy sokáig tartotta magát az elméletben az a megközelítés, hogy azért került a szellemi alkotások joga a személyek rész és a tulajdonjogi rész közé a Ptk.-ban, mert valamilyen módon kapcsolódna oltalmuk jellege a tulajdonjoghoz, ezt a mondvacsinált okot az új Ptk. azonban teljesen felszámolja, részben mivel teljesen egyértelműen a személyiségi jogok körében helyezi el a szerzői jog és iparjogvédelem maradvány utaló szabályát, másrészt mert ezt követően a Kódexben a családjogi könyv következik.⁴⁴³

Mi nem érezzük gyakorlati hasznát a fogalom cseréjének, magyarázásának e vonatkozásban sem. A nemzetközi jogirodalom a franchise kapcsán know-how-t említ, ez általánosan elfogadott fogalom. Azt is mondhatnánk, hogy a know-how esetében mindenki tudja, hogy miről beszélünk, mi is e fogalom tartalma.

b) Szerzői és iparjogvédelmi jogok és védett ismeret biztosítása

Az új Ptk. egyik cikkelye a franchise átadó legfontosabb kötelezettségét deklarálja, a szerzői és iparjogvédelmi jogok és védett ismeret biztosítását.⁴⁴⁴

A cikkely első bekezdése szerint a jogbérletbe adó (franchise átadó) köteles biztosítani a szerzői - és iparjogvédelmi jogok és védett ismeret folyamatos és zavartalan használatát a franchise rendszer működtetése érdekében. A második bekezdés pedig előírja, hogy a jogbérletbe vevő (franchise átvevő) köteles megővni e jogokat.

⁴⁴² 2013. évi V. törvény 2:47.§

⁴⁴³ GYENGE Anikó: Szerzői jog az új Polgári Törvénykönyvben. Infokommunikáció és Jog, Budapest, 2007. október

⁴⁴⁴ 6:377.§ cikkely

Az első bekezdés szerinti kötelezettség telepítés tartalmilag követi a DCFR által deklarált ugyanezen kötelezettség kereteit.⁴⁴⁵ Hiányérzetünk támadhat ugyanakkor a kötelezettség tárgyát képező elemek felsorolása kapcsán, hiszen az a franchise fogalmát meghatározó 6:376. cikkellyel ellentétben nem írja elő a jogbérletbe adó (franchise átadó) tulajdonát képező védjegy felhasználásnak biztosítását, jöllehet ennek a kötelezettségnek ugyanolyan tartalommal fenn kell állnia, mint az e cikkely által egyébként nevesített szerzői és iparjogvédelmi jogok és védett ismeret biztosítása esetében.

Eltérést mutat a szabályozás módja a szabályozási példaként említett DCFR-hez képest, hiszen míg az utóbbi külön címekben⁴⁴⁶ határozza meg a felek (franchise átadó - franchise átvevő) ez irányú kötelezettségeit, addig az új Ptk. nem alkalmaz ilyen felosztást. A két szabályozást további párhuzamba állítva az is megállapítható, hogy a DCFR e kötelezettségek kapcsán kimondja a cikkelyek kógens jellegét, ezzel szemben a Törvényjavaslat szerinti megfogalmazás erre vonatkozó rendelkezést nem tartalmaz.

Sajátos eleme a megfogalmazásnak a „*jogok folyamatos és zavartalan gyakorlása*” biztosítása, amely tartalmát tekintve tulajdonképpen - bár erre a cikkely nem utal - egy jogszavatossági elem. Ez a kötelezettség tehát tartalmilag azt is jelenti, hogy a jogbérletbe adó (franchise átadó) szavatol azért, hogy harmadik személynek a szellemi tulajdon részét képező szerzői és iparjogvédelmi jogokon és/vagy védett ismereteken nem áll fenn olyan joga, amely e jogok gyakorlását a jogbérletbe vevő (franchise átvevő) által a franchise szerződés ideje alatt korlátozná vagy kizárná.

A jogszavatosság kérdésének tisztázása, illetve nevesítése már csak azért is indokoltnak tűnik, mert az új Ptk. a bérleti szerződések kapcsán rögzíti a bérbeadó jogszavatossági kötelezettségét⁴⁴⁷ és a franchise szerződés a szerzői és iparjogvédelmi jogok és védett ismeret biztosításán keresztül szintén

⁴⁴⁵ DCFR. IV.E.-4:201 Intellectual property rights

⁴⁴⁶ Lásd.: DCFR IV. E.-4:201. cikkely, IV.E.-4:302. cikkely

⁴⁴⁷ Lásd.: Új Ptk. 6:332.§ (2) bekezdés

tartalmaz tehát a használati típusú kötelmekre vonatkozó jegyeket, így mindenképpen indokoltnak tűnik a szabályozás kiegészítése.

Nyilvánvaló, hogy a feleknek elemi érdeke az adott franchise rendszer lényegét adó szellemi tulajdonhoz tartozó jogok használatának biztosítása a franchise üzlet sikere érdekében, az új Ptk. akarva-akaratlanul a feleknek e területen megmutatkozó érdekezésszerűségére alapozza a diszpozitív megfogalmazást. Nem szabad azonban elfelejtenünk, hogy nem azonos a felek gazdasági súlya és gazdasági lehetősége, tapasztalata egy új üzlet sikeres beindítására, ezért elgondolkodtató lenne a kógenia alkalmazása e rendelkezések kapcsán.

A cikkely második bekezdése további kérdéseket vethet fel, ugyanis utaló jelleggel sem határozza meg e rendelkezés azt, hogy a jogbérletbe vevőt (franchise átvevőt) milyen jogok illetik meg a szellemi tulajdon megvédése során; vajon, mint felhasználó önállóan is felléphet a bitorlókkal szemben, a bitorlással összefüggő polgári jogi igényeket önállóan a saját javára, vagy a jogbérletbe adó (franchise átadó) javára érvényesítheti? Célszerűnek mutatkozna tehát a szellemi alkotások védelmével összefüggésben részletesebb szabályozás kidolgozása, illetve a meglévő szabályozás kiegészítése.

c) Ellátási kötelezettség

Az új Ptk. megfogalmazása szerint a jogbérletbe vevő (franchise átvevő) köteles az értékesítendő termékek előállításához szükséges alapanyagokat a jogbérletbe adótól (franchise átadótól) vagy a jogbérletbe adó által meghatározott harmadik személytől beszerezni. Amennyiben a jogbérletbe adó (franchise átadó) a megrendelést nem teljesíti, úgy a jogbérletbe vevő (franchise átvevő) jogosult a terméket vagy alapanyagot máshonnan beszerezni.⁴⁴⁸

⁴⁴⁸ 6:378.§ cikkely

Ez a rendelkezés újfent számos megállapítás kiindulópontjául szolgálhat.

Nem vitatható, hogy a franchise szerződés alapvető eleme az, hogy a franchise átvevő a franchise átadó szellemi tulajdonát képező szerzői, iparjogvédelmi jogainak, általa tulajdonolt védjegyek, illetve know-how-nak a használata során, ezen jogok által előírt tartalomnak megfelelően nyújtja szolgáltatását, állítja elő, értékesíti termékét. Nyilvánvalónak tűnik tehát az, hogy a minőség állandósága, folyamatos fenntartása érdekében a forgalmazott termékeket, illetve ezek alapanyagát egyazon beszállítótól szükséges beszereznie a franchise átvevőnek. Ennélfogva tehát a részünkről vitathatónak tűnik ezen termékek, illetve alapanyagok tekintetében a helyettesíthetőség törvényi deklarálása. A franchise szerződés egyik lényeges eleme az, hogy az értékesítésnek a franchise átadó üzleti módszerei, rendszerleírása szerint kell megtörténnie. Jóllehet a szállítás elmulasztásával a franchise átadó szegi meg a szerződést, ami ki kell, hogy zárja a franchise átvevő szerződésszegését, ugyanakkor a helyettesíthetőség jogának deklarálásával a franchise rendszer egyik legfőbb értéke, a stabil minőség fenntartása vesz el.

Jogi szempontból sokkal inkább „szakmaiabb”, a franchise rendszer működéséhez, lényegéhez illőbb lenne a franchise átadó szállításának elmaradása esetére rendkívüli felmondási jog törvényi deklarálása. Megfontolandó lehet erre az esetkörre utaló jelleggel a szerződés lehetetlenülésére vonatkozó általános szabályok⁴⁴⁹ alkalmazásának kimondása is.

Az ellátási kötelezettség deklarálása kapcsán szükségképpen indokolt annak versenyjogi aspektusainak, lehetséges jogkövetkezményeinek a vizsgálata is. E körben - a jogforrási hierarchia elvének figyelembe vételével - mindenképpen vizsgálni kell azt, hogy az említett rendelkezés, valamint a

⁴⁴⁹ Lásd. Új Ptk. 6:180.§, 6:181.§

hatályban lévő csoportmentességi rendelet⁴⁵⁰ rendelkezései mennyiben állnak egymással összhangban, nem merülhetnek-e fel e rendelkezések alkalmazhatóságával összefüggésben jogalkalmazási problémák.

*d) A jóhírnév megóvása*⁴⁵¹

Az új Ptk. a jóhírnév védelme tekintetében két szabályozási területet nevesít, az első a szerzői és iparjogvédelmi jogok, valamint védett ismeret többszöri rendelkezésre bocsátásával létrehozott hálózat, a második pedig az értékesített termékek és szolgáltatások jóhírnevének védelme. E rendelkezés kapcsán mindenképpen szükséges visszautalnunk a DCFR már a fentiekben elemzett két cikkelyére⁴⁵², amely a jóhírnév megóvásával kapcsolatos kötelezettséget telepít mindkét fél számára.

Mivel a jogbérletbe vevő (franchise átvevő) az, aki pusztán használja az adott rendszer szellemi alkotásait, ezek eredeti jogosultja tehát elválik a tényleges használó személyétől, ezért e kötelezettség jogbérletbe vevőre (franchise átvevőre) való egyoldalú telepítése elégségesnek tűnik a gyakorlat szemszögéből is.

*e) Utasítás és ellenőrzés*⁴⁵³

Az új Ptk. franchise szerződésre vonatkozó rendelkezései között „kakuktktojásnak” tűnik e cikkely, hiszen ez nem kötelezettséget telepítő, hanem jogosultságot keletkeztető rendelkezéseket tartalmaz. A jog deklarációja részben kapcsolódik az előző pontban tárgyalt „A jóhírnév megóvása” ponthoz, hiszen a jogbérletbe adó (franchise átadó) utasításadási joga a

⁴⁵⁰ 205/2011. (X. 7.) Korm. rendelet a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről

⁴⁵¹ 6:379.§ cikkely

⁴⁵² Lásd. IV.E.-4:207. cikkely, IV.E.-4:303. cikkely

⁴⁵³ 6:380.§ cikkely

megfogalmazás szerint a hálózat és az értékesített dolog (termékek és szolgáltatások) jó hírnevének megóvásához kapcsolódik.

A cikkely második bekezdése a vállalkozási és a megbízási szerződésekre jellemző figyelmeztetési kötelezettséget ír elő a jogbérletbe adó (franchise átadó) számára, azonban ez esetben a célszerűtlen vagy szakszerűtlen utasítás kapcsán az új Ptk. más jogkövetkezményt állapít meg. Míg a megbízási és vállalkozási szerződés esetében, amennyiben a megrendelő vagy megbízó a célszerűtlen vagy szakszerűtlen utasítást fenntartja, úgy a vállalkozót, illetve a megbízottat elállási jog illeti meg,⁴⁵⁴ addig az új Ptk. a franchise szerződés kapcsán elállási jogot nem biztosít a jogbérletbe átvevő (franchise átvevő) számára, azaz az új Ptk. szerint a jogbérletbe vevőnek (franchise átvevőnek) nincs lehetősége a szerződés egyoldalú megszüntetésére.

A második bekezdés hiányosságaként értékelhető az is, hogy ugyan kimondja azt, hogy a jogbérletbe vevő köteles a célszerűtlen vagy szakszerűtlen utasításra a jogbérletbe adó (franchise átadó) figyelmét felhívni, azonban ennek elmulasztására vonatkozó szankciót, jogkövetkezményt a cikkely nem tartalmaz. Itt meg kell jegyezni, hogy az új Ptk. a hatályos Ptk.-hoz képest a vállalkozási szerződés esetén sem szankcionál, tehát az új Ptk. immáron a vállalkozási szerződés kapcsán sem tartalmazza a hatályos Ptk. 392.§ (2) bekezdésének második mondatát, miszerint *„A figyelmeztetés elmulasztásából eredő kárért a vállalkozó felelős.”*

e) Megszűnés

Az új Ptk. ugyan *expressis verbis* nem említi, azonban törvényi tiltás hiányában nyilvánvaló, hogy a franchise szerződés is köthető határozott illetve határozatlan időtartamra egyaránt. E kettőség deklarálása mindenképpen

⁴⁵⁴ Megjegyzendő, hogy a Törvényjavaslat a vállalkozási illetve a megbízási szerződés esetében a hatályos Ptk. szerinti tartalommal biztosítja az elállás jogát a vállalkozó illetve a megbízott részére. Lásd. 6:240.§ (2) bekezdés, 6:273. cikkely (3) bekezdés

indokoltnak tűnik a szerződés megszűnésének lehetséges eseteinek rögzítése szempontjából.⁴⁵⁵

A cikkely a határozatlan időre kötött franchise szerződések esetén csak a rendes felmondás jogát szabályozza, az új Ptk. megfogalmazása szerint ezt „...a szerződések hasonlóságára tekintettel a tartós közvetítői szerződéssel azonos módon”⁴⁵⁶ teszi meg.

A 6:381. § értelmében „A határozatlan időtartamra kötött szerződést bármelyik fél a naptári hónap utolsó napjára felmondhatja. A felmondási idő a szerződés első évében egy hónap, a szerződés második évében két hónap, a harmadik és azt követő években három hónap.”

A tartós közvetítői szerződések esetében az új Ptk. 6:297.§-a az alábbiak szerint szabályoz:

„(1) A határozatlan időtartamra kötött közvetítői szerződést bármelyik fél a naptári hónap utolsó napjára felmondhatja. A felmondási idő a szerződés első évében egy hónap, a szerződés második évében két hónap, a harmadik és az azt követő években három hónap. Ennél rövidebb felmondási idő kikötése semmis.

(2) Ha a felek az (1) bekezdésben foglaltaknál hosszabb felmondási időben állapodnak meg, a megbízóra irányadó felmondási idő nem lehet rövidebb, mint a közvetítőre irányadó felmondási idő. A felek ettől eltérő megállapodása semmis.

(3) Ha a határozott időtartamra kötött szerződés határozatlan időtartamúvá alakul át, a felmondási idő számítása szempontjából a szerződés teljes időtartamát figyelembe kell venni.”

Az új Ptk. alapjául szolgáló 2011-es Szerkesztőbizottsági Tervezet indokolása szerint e szabályok meghatározása során figyelemmel volt a 86/53

⁴⁵⁵ 6:381.§ cikkely

⁴⁵⁶ Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Tervezet a magyarázatokkal Szerkesztő: VÉKÁS Lajos, Complex Kiadó 2012., 468. o.

EGK irányelv⁴⁵⁷ által meghatározott rendelkezésekre, azaz e szabályozás tulajdonképpen a közösségi jognak való megfelelés jegyében került be az új Ptk.-ba.

A két rendelkezés egybevetése alapján megállapítható, hogy a szabályozás azonossága pusztán látszólagos, hiszen egyrészt a franchise szerződés megszűnésével összefüggő szabályok részletessége⁴⁵⁸ elmarad a tartós közvetítői szerződések esetében foglaltaktól, másrészt pedig vannak egy olyan mindenképpen lényeges, a franchise átvevő szempontjából garanciális jellegű rendelkezések, amely - mivel a tartós közvetítői szerződésekre vonatkozó rendelkezések nem képezik a franchise szerződésekre vonatkozó rendelkezések háttér-joganyagát - a franchise szerződés esetében nem alkalmazhatóak. Ilyen rendelkezés például az új Ptk. 6:297.§ első bekezdésének utolsó mondata, amely a tartós közvetítői szerződések esetében kifejezetten rögzíti, hogy *„Ennél rövidebb felmondási idő (a törvény által meghatározottnál) kikötése semmis”*

A franchise szerződés megszűnése alapján az önálló kereskedelmi ügynöki szerződésekre vonatkozó szabályozást⁴⁵⁹ kell tekinteni. A 6:297.§ rendelkezése szerint *„a határozatlan időre szóló franchise szerződést bármelyik fél a naptári hónap utolsó napjára felmondhatja. A felmondási idő szerződés első évében egy hónap, a második évében két hónap, a harmadik és azt követő években három hónap”,* amely azonos a kereskedelmi ügynöki szerződésre meghatározott törvényi rendelkezés szövegével.

A rendes felmondás jogának deklarálása kapcsán meg kell azonban jegyezni, hogy a kereskedelmi ügynöki szerződésről szóló törvény - akárcsak

⁴⁵⁷ Meg kell továbbá jegyezni, hogy a 2000. évi CXVII. törvény az önálló kereskedelmi ügynöki szerződésről, szintén ezen irányelvnek való megfelelés alapján készült el.

⁴⁵⁸ A Tervezet 6:297.§-a a tartós közvetítői szerződés megszűnése kapcsán szabályozza egyrészt a hosszabb felmondási időben való megállapodásra vonatkozó speciális szabályokat (6:297.§ (2) bekezdés), valamint a határozott idejű szerződés határozatlan idejűvé válása esetére is speciális szabályt állapít meg (6:297.§ (3) bekezdés).

⁴⁵⁹ 2000. évi CXVII. törvény az önálló kereskedelmi ügynöki szerződésről, 16.§ (2) bekezdés: A felmondási idő a szerződés első évében egy hónap, a szerződés második évében két hónap, a harmadik és azt követő években három hónap. Rövidebb felmondási időben a felek nem állapodhatnak meg, kivéve, ha a kereskedelmi ügynök nem főtevékenységeként végzi a kereskedelmi ügynöki tevékenységet.

a tartós közvetítői szerződés esetében - szintúgy tartalmaz egy speciális (kógens) rendelkezést a rendes felmondás joga vonatkozásában. A törvény 16.§ (2) bekezdése szerint *„Rövidebb felmondási időben a felek nem állapodhatnak meg, kivéve, ha a kereskedelmi ügynök nem főtevékenységeként végzi a kereskedelmi ügynöki tevékenységet.”*

Mindenképpen megfontolást érdemelne tehát kereskedelmi ügynöki szerződések és a tartós közvetítői szerződések esetében alkalmazott kógencia bevezetése a franchise szerződés esetében is, hiszen nem hagyható figyelmen kívül az a körülmény, hogy a franchise szerződés aláírása pillanatában egy jóformán tapasztalatlan franchise átvevő áll szemben egy profi franchise átadóval, akinek - ha a rendkívüli (azonnali) hatályú felmondási jogát gyakorolni nem tudja - üzleti érdeke fűződhet a jogviszony minél gyorsabb lezáráshoz (pld. az adott területen talál egy jobban fizető partnert). A kógencia meghatározásának tehát - jóllehet nem fogyasztói szerződésről beszélünk - mindenképpen lenne egy érdekvédelmi funkciója.

Indokolt lenne továbbá álláspontunk szerint a rendes felmondás meghatározásán túlmenően a rendkívüli felmondás jogának deklarálása is. E körben szükséges lenne - nem taxatív - felsorolás formájában rögzíteni azokat a tipikus eseteket, amelyek mindenképpen rendkívüli felmondási jogot keletkeztetnek bármelyik fél javára. Ezt szintén garanciális jelleggel javasoljuk beépíteni, azzal a céllal, hogy ne legyen lehetőség a rendkívüli felmondás jogának korlátozására a legalapvetőbb esetekre nézve a franchise szerződés valamely - elrejtett, apró betűs - rendelkezésében.

A cikkely második bekezdése kifejezetten rögzíti, hogy *„A szerződés megszűnésével a jogbérletbe vevőnek a szerzői és iparjogvédelmi jogok tárgyaira és a védett ismeretre vonatkozó felhasználási, hasznosítási és használati jogosultsága megszűnik.”* Véleményünk szerint e tény önálló rendelkezés keretében történő rögzítését semmi nem indokolja, hiszen egyértelműnek tűnik az, hogy a szerződés megszűnésével e jogok használatára

való jog is automatikusan meg kell, hogy szűnjön. Magától értetődőnek tűnik a szerződés megszűnésével egyidejűleg a szellemi tulajdon használatára való jognak a megszűnése azért is, mert a franchise szerződés lényegét éppen a szellemi tulajdon körébe tartozó jogok használata adja. A franchise szerződés megszűnése tehát tartalmilag maga után vonja a szellemi tulajdon körébe tartozó jogok feletti használati jogosultság megszűnését is. Fontos körülmény továbbá, hogy a franchise szerződés esetében a szellemi tulajdon körébe tartozó jogok nem végleges hasznosítására, hanem a szerződés időtartamára pusztán felhasználásra kerülnek, ez még inkább a szabályozás irrelevanciáját hangsúlyozza.

5. KRITIKAI MEGJEGYZÉSEK

Mint azt az előzőekben több helyen is kifejtettük, az új Ptk. a franchise szerződés szabályozásának tartalma, módja és mértéke tekintetében számos jogi problémát vet fel. Nem megismételve az egyes cikkelyek vonatkozásában kifejtett kritikai megjegyzéseinket, ehelyütt pusztán a szabályozás módszere, valamint a szabályozás tartalma és mértéke kapcsán felvetődő jogi aggályokat fogalmazzuk meg.

5.1. A szabályozás módszerével összefüggő kritikai megállapítások

1. A szabályozás módszeréhez kapcsolódónak tartjuk **a franchise szerződés rendszertani elhelyezésével** összefüggő kérdés megválaszolását is.

Az új Ptk.-ban a franchise szerződés a „*Forgalmazási és franchise (jogbérleti) szerződés*” elnevezésű XIX. Címben található meg. Vitathatónak tartjuk ezt a rendszertani besorolást, hiszen mint azt a fentiekben kifejtettük, a franchise szerződés olyan kereskedelmi szerződés, melynek fundamentumát egy adott személy tulajdonát képező szellemi alkotás, know-how, védjegy felhasználása adja. Véleményünk szerint tehát a franchise szerződés közvetlen

tárgyát mindenképpen ezeknek a jogoknak a használata adja, mindemellett ezek a jogok jelentik a szerződés sikerességének a kulcsát. Úgyszólván a franchise szerződés esetében a jogi, illetve a közgazdasági, üzleti célok teljes mértékben találkoznak, hiszen az üzleti siker a felek együttműködésének alapvető mozgató rugója, e jogok tartalma nélkül ez a siker pedig nem következhet be.

Mindezek mellett tévesnek érezzük a forgalmazási típusú megközelítést és a nemzetközi tendenciák is ezt az álláspontunkat erősítik. Az egyes nemzetállamok és szakmai érdekképviselői szervezetek által kidolgozott fogalomkonceptiók elemzése alapján nyilvánvalóvá válik, hogy a fogalom középpontjában a szellemi alkotás körébe eső jogok felhasználására való feljogosítás szerepel. Nyilvánvaló ugyanis, hogy egy kereskedelmi szerződés a profitot helyezi a középpontba, ez az elérendő cél. Végso soron több szerződéstípus esetében is ez a közvetett cél (pld. XX. cím alatt szereplő Hitel- és számlaszerződések), mégsem ez határozza meg a szerződés rendszertani elhelyezését, hanem a jogügylet közvetlen tárgya. Ez tehát a franchise szerződés esetében a szellemi alkotáshoz, védjegyhez, know-how-hoz kapcsolódó felhasználási jogok biztosítása ellenérték fejében. Úgy gondoljuk, hogy a fogalom tartalma és a rendszertani elhelyezés némiképp ellentmondani látszik egymásnak, ezért ennek felülvizsgálata mindenképpen indokolt.

2. Az új Ptk. XIX. Cím LI. fejezetében kerül elhelyezésre a franchise szerződés. A fejezet rendelkezéseinek olvasása és értelmezése közben azonban feltehetjük magunknak a kérdést, hogy biztosan a franchise szerződésre vonatkozó rendelkezéseket olvassuk, nem nyomdai- szerkesztési hiba történt? Úgy gondoljuk, ez a kérdés egy tájékozatlan, laikus embertől nem tekinthető alaptalannak, már pedig a Polgári Törvénykönyv mindenki számára készül.

Ez a probléma a „*jogbérlet*”, mint franchise-t helyettesítő (vagy azt is magában foglaló?) fogalmának bevezetésében nyilvánul meg a legmarkánsabban. A franchise fogalmának magyarázása újfent a már kifejtett rendszertani problémákra világít rá. ***Amennyiben elfogadjuk azt az alaptételt,***

hogy a franchise az egyik felet megillető jog bérlete, akkor ezért fizetendő ellenérték a bérleti díj, a szerződés tárgya pedig a jog bérlete. E logika mentén haladva úgy tűnik, a franchise szerződésnek a „A használati szerződések” elnevezést viselő XVII. Cím egyik önálló fejezetében lenne helye akár „A bérleti szerződés különös nemei” elnevezés alatt.

Kérdésként merülhet fel továbbá, - amennyiben elfogadjuk, hogy a franchise szerződés tárgya a szellemi alkotások körébe tartozó jogok felhasználására való felhatalmazás -, ismert-e a szellemi alkotások joga területén e jogok bérletére vonatkozó jogi szabályozás? Kategorikusan meg kell állapítsuk, hogy nem, legalábbis a hatályos jogi szabályozás⁴⁶⁰ a szellemi alkotás tárgyának bérletét nem ismeri.

Mindenképpen indokoltnak tűnik tehát a nemzetközileg elfogadott és elismert „franchise” elnevezés alkalmazása, ez az elnevezés álláspontunk szerint magyar elnevezéssel nem helyettesíthető.⁴⁶¹

5.2. A szabályozás tartalmával és mértékével összefüggő kritikai megállapítások

1. Az új Ptk. alapjául szolgáló 2011-es Szerkesztőbizottsági Tervezet indokolása a franchise szerződés szabályozása kapcsán kifejezetten példaként említi a DCFR által kidolgozott szabályozást. **Az új Ptk. és a DCFR franchise szerződésre vonatkozó részeinek összevetése alapján azonban meg kell állapítani, hogy az új Ptk. normaszövege némileg leegyszerűsítve, egyes lényeges rendelkezéseket elhagyva, mindösszesen hat cikkelyben szabályozza a franchise szerződést.** Az új Ptk. szabályozásán véleményünk szerint nem

⁴⁶⁰ 1999. évi LXXVI. törvény a szerzői jogról 42. § (1) bekezdés: Felhasználási szerződés alapján a szerző engedélyt ad művének a felhasználására, a felhasználó pedig köteles ennek fejében díjat fizetni. 1997. évi XI. törvény a védjegyek és földrajzi árujelzők oltalmáról 23. § (1) bekezdés: Használati szerződés (védjegylicencia-szerződés) alapján a védjegyoltalom jogosultja engedélyt ad a védjegy használatára, a használó pedig köteles ennek fejében díjat fizetni.

1991. évi XXXVIII. törvény a használati minták oltalmáról 15. §: Hasznosítási szerződés (mintaoltalmi licenciaszerződés) alapján a mintaoltalom jogosultja engedélyt ad a minta hasznosítására, a hasznosító pedig ennek fejében díjat fizet.

⁴⁶¹ Lásd ehhez kapcsolódóan MISKOLCZI BODNÁR Péter: Atipikus szerződések (Lízing, faktoring, franchise), Gazdaság és Jog, 1997./1. szám, 3. o. - Miskolczi Bodnár Péter a lízing kapcsán tesz említést a „bérletvétele” fogalmáról.

érezhető a szabályozás letisztultsága, vitathatónak tartjuk továbbá az új Ptk. alapján kínált normaszöveg gyakorlatban történő alkalmazhatóságának, alkalmazásának sikerét is.

Az új Ptk. szabályozása tehát nem kellő részletességű, számos olyan szabályozási terület nevesíthető, amelyeket - jóllehet ezeket a példaként állított DCFR tartalmazza - normaszöveg egyáltalán nem szabályoz.

Mindenképpen ***szabályozandó területnek tartjuk a franchise szerződés alakiságára vonatkozó szabályok meghatározását.*** Mint tudjuk, a franchise szerződéses jogviszony alapját a szerződés mellékletét képező Franchise-kézikönyv adja, ennél fogva nyilvánvalónak tűnhet, hogy a szerződést írásos formában szükséges megkötni. Álláspontunk szerint mindenképpen emelné a szabályozás színvonalát a szerződés alakiságára vonatkozó rendelkezések elhelyezése.

2. A szabályozás teljes hiánya érzékelhető a franchise szerződés megkötését megelőző időszakra vonatkozó tájékoztatási kötelezettség kapcsán. A szabályozás hiányosságát szembetűnő, hiszen mint a fentiekben fölváztuk, a nemzetközi viszonylatban számos szabályozási módszer létezik e területen, vannak tehát mintaként szolgáló nemzetközi szabályozási módok.

A DCFR elemzése során rávilágítottunk arra, hogy a DCFR a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség kapcsán mind a franchise átadó mind pedig a franchise átvevő kapcsán meghatározza azokat a legfontosabb információkat, amelyekről a feleknek a szerződéskötést megelőző stádiumban tájékoztatniuk kell egymást. Mi több, ezek a szabályok kőgensek, tehát a felek ezen szabályokat nem játszhatják ki, illetve nem üresíthetik ki a tartalmukat. Mindemellett rendkívül tekintélyes és hosszú évtizedekre visszanyúló problémakörrel van szó, amelynek a nemzetközi jogirodalma igen jelentős, a probléma pedig napjainkban is aktuális. Ezt

támasztja alá az a tény is, hogy az elmúlt évtizedben több európai állam⁴⁶² is a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettségre vonatkozó önálló jogszabályt alkotott.

Úgy gondoljuk, hogy **a szerződéskötést megelőző stádiumra vonatkozó franchise-specifikus szabályok meghatározásának** alapvető jogalkotói igénynek kellene lennie, mert a szabályozás **elmaradása alapjaiban ássa alá a franchise szabályozási rendszerének a komplexitását**. Igaz ugyan, hogy e körben létezik a fentiekben már részletesen tárgyalt, a Magyar Franchise Szövetség által alkotott Irányelv, azonban ez a szabályozási szint nem elégséges a megfelelő jogi garanciák megteremtéséhez.

Érthetetlen tehát, hogy a számos nemzetközi példa és tapasztalat ellenére a leendő magyar franchise jogi szabályozás hallgat e kötelezettség fennállásáról, illetve a franchise szerződés esetében tapasztalható kiemelt jelentőségéről, miközben más, a franchise szerződés esetében periférikusnak tekinthető ellenérzési jog, jóhírnév megóvása, vagy éppen az utasítás és ellenőrzés jogát a szabályozás nevesíti és kereteit meghatározza. Ezzel tulajdonképpen oda jutunk el, hogy kimondjuk, **a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tartalmának meghatározása nélkül az egész jogi szabályozás mit sem ér, hiszen pont azon a ponton enged teret az új Ptk. a felek szerződési szabadságának, ahol a legsérülékenyebb az egész jogviszony**, pont ahol a franchise átvevő - de akár a franchise átadó is - a leginkább sebezhető a jogviszony szempontjából.

Összegezve a fent elmondottakat, garanciális, „fogyasztó”védelmi szempontból mindenképpen indokolt a szabályozás kiegészítése, a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség keretinek meghatározása.

3. A korábbiakban fölvezetett nemzetközi példák alapján **nem tekinthető kellő részletességűnek a felekre vonatkozó jogok és kötelezettségek meghatározásának mértéke**. Ehhez kapcsolódó észrevételünk továbbá, hogy a

⁴⁶² Pld.: Belgium, Spanyolország, Olaszország

jogok és kötelezettségek nem egy önálló cikkelyben - franchise átadóra és átvevőre csoportosítva - lelhetőek fel, hanem egy-egy kötelezettség és jog egy-egy címszó alatt elkülönülten került elhelyezésre.

Véleményünk szerint ***nem válik a szabályozás javára tehát az a szabályozási módszer, hogy a kötelezettségek egy szűk körét önálló cikkelyben nevesíti, másokat pedig nem nevesít.*** Ez a szabályozási módszer azt a látszatot kelti, hogy a szabályozott és nevesített kötelezettség típusok mellett a feleket egyébként szintúgy terhelő kötelezettségek eltörpülnek, jóllehet ezt a gyakorlat nem feltétlenül igazolja. Tipikusan ilyen „nem nevesített” kötelezettségnek tartjuk a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséget, valamint tágabb értelemben a szerződés tartós kötelmi jellegére és a szolgáltatások irreverzibilitására figyelemmel, a szerződés hatálya alatti tájékoztatási kötelezettséget is.

4. Mindenképpen ***szükséges elvégezni a franchise szerződés fogalmának felülvizsgálatát, pontosítását is*** a fentiekben kifejtetteknek megfelelően.

A fogalomalkotás során pontosítani szükséges a védjegy-, szerzői és iparjogvédelmi jogok-, valamint védett ismeret átengedésének konkrét tartalmát, más, a jogügylet értelmét jobban kifejező szinonim fogalmak alkalmazását. Célszerűnek mutatkozna például az „engedélyezés” kifejezés helyett a „biztosítja a jogot”, „felhatalmazza” kifejezések alkalmazása, mert az „engedélyezés” kifejezés számunkra közigazgatási-hatósági eljárástípusokhoz kapcsolódó emlékeket idéz. Polgári jogi jogviszonyok és különösen a kereskedelmi ügylettípusok esetében elegánsabbnak tűnne az alábbi mondatszerkesztési mód használata: *A jogbérleti szerződés alapján a jogbérletbe adó köteles védjegy-, és iparjogvédelmi jogok, valamint védett ismeret ellenérték fejében történő felhasználásának biztosítására..*

Véleményünk szerint ***pontosításra szorul továbbá a szerződés visszterhességére utalás***, hiszen az jelenlegi formájában nem kellően egzak. E

tekintetben a fent említett mondatszerkesztési mód alkalmazása lehet elgondolkodtató.

IV. RÉSZ

ÖSSZEFOGLALÓ GONDOLATOK

1. Általános gondolatok

1.1. Az 1990-es években végbement nemzetgazdasági változások alapjaiban érintették a magánszféra ügyleteit is. Számos területen rohamos fejlődés vette kezdetét (pld. lízingügyletek fejlődése, a franchise szerződés megjelenése, timesharing szerződések), mely fejlődés olyan mértékű volt, hogy jogszabályi meghatározottság hiányában különösen ezen új kereskedelmi szerződések esetében erőteljesen érvényesül a megállapodások önszabályozó jellege. Ezen időszak egyik jellemző vonása volt a franchise szerződés megjelenése a magyar jogban, amely jogszabályi meghatározottság hiányában kezdte meg rohamos térhódítását Magyarországon.

1.2. A franchise szerződésre tipikusan jellemző mondás az „*ahány ház, annyi szokás*”. Nemcsak nemzeti, hanem nemzetközi szinten is számtalan formája, típusa alakult ki a franchising-nak a gyakorlatban. Ez a fajta fejlődés pedig folyamatos. Napjainkban is újabb és újabb franchise típusok jönnek létre és honosodnak meg. A franchise szerződés sokszínűsége, valamint egyes típusai között meghúzóódó lényegi eltérések miatt alapvető problémát jelent a gyakorlatban és főleg a jogtudományban egy egységes franchise-fogalom megalkotása, valamint a franchise rendszerek tipizálása. A lényegi eltérések miatt kétségesnek tűnik, hogy egyáltalán lehetséges-e a franchise szerződés egységes jogi megközelítése és szabályozása.

1.3. A franchise szerződés önálló *sui generis* szerződéstípusnak tekinthető. A franchise szerződés fogalmának kialakításával kapcsolatos gyakorlati és jogirodalmi álláspontok ugyanakkor azt mutatják, hogy valamennyi franchise típusra alkalmazható fogalom kialakítása lehetetlen feladat. Egyes elméletek a franchise szerződést vegyes, illetve

típuskombinációs szerződésnek tartják. A fogalomalkotás problematikájának magját tulajdonképpen a franchise szerződés egyes *sui generis* szerződéseken (bérlet, vállalkozás, adásvétel, kölcsön stb.) „keresztül fekvő” jellege adja, ugyanis a franchise szerződés számos *sui generis* szerződés elemét ötvözi. Ez az ötvözet egy olyan sajátos szerződéstípust hoz létre, amelynek egyes szerződéses elemei ugyan egyedi vizsgálatok tárgyát képezhetik, azonban ezeket az elemeket kizárólag a maguk összességében lehet helyesen értékelni. Az egyes *sui generis* szerződések (bérlet, vállalkozás, adásvétel, kölcsön stb.) elemeinek keveredésével tehát egy minőségileg új, egyik szerződéstípus alá sem vonható konstrukció jön létre, melyben a feleket szoros együttműködési kötelezettség terheli.

1.4. A franchise szerződés a nemzetgazdaság működésének szerves részét képezi. A franchise szerződés értékteremtő szerződés, hiszen olyan vállalkozói rétegekbe (mikro- és kisvállalkozások) hatol be, illetve olyan vállalkozói szektorokban fejti ki pozitív gazdasági hatásait, amelyre mindeztáig más kereskedelmi, üzleti szerződéstípus nem volt képes.

A franchise szerződés értéket teremt azáltal, hogy a mikro vállalkozások (akár egyéni vállalkozók is) számára az előnyös elszámolási módszer eredményeképpen a vállalkozások széles rétege számára teremti meg a lehetőségét olyan vállalkozás beindítására, amely - a jelenkor gazdasági és pénzügyi viszonyai között - biztosabb megélhetést és rentábilis működtetést biztosít, mint egy egyedileg, egységes arculat, értékesítési módszer nélkül, ad-hoc jelleggel működtetett vállalkozási forma. A franchise szerződés értékteremtő jellege megmutatkozik abban is, hogy a mikro- és kisvállalkozások esetében fokozza az önállóvá, azaz önálló vállalkozóvá válás hajlandóságát.

1.5. A franchise szerződés olyan *sui generis* szerződés, amelyben a franchise átadó a saját tulajdonát képező szellemi tulajdon körébe tartozó

jogok használatának biztosítására, a franchise átvevő pedig e jogok használatáért a szerződésben meghatározott díj fizetésére köteles. Ennélfogva tehát a franchise szerződés központi elemét, és egyben tartalmát a franchise átadót illető szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok felhasználásának biztosítása adja. Ez álláspontunk szerint a franchise szerződés új Ptk.-ba történő rendszertani elhelyezésén túlmenően alappal kérdőjelezi meg a franchise szerződés új Ptk.-ba történő illeszthetőségét.⁴⁶³

1.6. A franchise szerződés esetében is érvényesül a szerződések jogának egyik meghatározó tendenciája, az európai jogharmonizációs, illetve mára már sokkal inkább jogegységesítő törekvései. Álláspontunk szerint éppen ez a jogegységesítő folyamat volt a legerőteljesebb mozgató rugója a franchise szerződés új kódexbe való inkorporálására, hiszen mint láttuk az új Ptk. a franchise szerződés szabályozása kapcsán nagyban támaszkodott a DCFR által kialakított szabályozásra.

1.7. A franchise szerződés fejlődésének nemzetközi tendenciáira, valamint a hazai jogi szabályozás teljes hiányára tekintettel mindenképpen szükségesnek látszik a franchise szerződés törvényi szinten történő szabályozása.

A franchise törvényi szabályozásának indokaként több körülmény hozható fel.

Az első lényeges körülmény a nemzetközi tendenciák alakulása. Jóllehet számos ellenpélda is felhozható (pld. a német vagy akár a francia szabályozás hiánya) azonban az utóbbi évek jogalkotási tendenciái azt mutatják, hogy egyre több nemzetállam lép a franchise törvényi szabályozásának útjára. Ennek nyilvánvaló oka az lehet, hogy ezen államok jogrendszereik sajátosságaiból felismerik azt, hogy a franchise a társadalom széles rétegeit

⁴⁶³ Lásd. ehhez: Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslat magyarázatokkal Szerkesztő: VÉKÁS Lajos, Complex Kiadó, Budapest, 2012., 19. o.

érintik, az adott állam nemzetgazdaságára is kihatással lévő üzleti módszer, ezért indokolt a törvényi keretek, kiindulási pontok meghatározása.

A második lényeges körülményként említhetjük a nemzetállami szabályozási módszerek vizsgálata alapján az európai közösségi szinten jelentkező tendenciákat, különös tekintettel az utóbbi években felerősödő jogegységesítési tendenciát. Nem véletlen egybeesés az, hogy a napjainkban zajló jogegységesítési folyamatok során keletkező munkák - így például a jelen dolgozatban is elemzett DCFR - ismerik, nevesítik a franchise szerződést, és megfogalmazzák a franchise szerződésre vonatkozó legszükségesebbnek ítélt szabályokat.

A harmadik lényeges körülménynek ítéljük a fogyasztóvédelmi szempontú jogalkotás mind európai mind pedig nemzeti szinten történő előtérbe kerülését, a fogyasztói szerződések definiálását és a fogyasztóvédelmi szempontok Polgári Törvénykönyvben történő megjelenését.

Nyilvánvaló, hogy a franchise jogviszony jellegénél fogva általában egy tőkeerős, több évtizedes tapasztalatokkal rendelkező - gyakran multinacionális - vállalkozás áll szemben egy mikro-, vagy kisvállalkozással. Figyelemmel arra, hogy a felek ugyan akarategységben és az üzlet sikeressége érdekében fokozottan együttműködve kell eljárniuk, végső soron azonban a két fél érdeke nem esik egybe; mindkét félnek az a legfőbb célja, hogy az üzletből a legmagasabb profitot hozza ki, ez pedig elkerülhetetlenné teszi a franchise szerződésben olyan passzusok beillesztését, amelyek ezt az egyik fél számára a másik fél hátrányára lehetővé teszik. Figyelemmel arra, hogy a franchise szerződések túlnyomórészt egy adott rendszerre standardizált blanketta szerződések, amelyek feltételrendszerét a franchise átadó nemzetközi ügyvédi irodákkal dolgoztatja ki, ezért ilyen passzusok beillesztésére és alkalmazására a franchise átadónak van a legnagyobb esélye a „tudatlan” franchise átvevővel szemben. Fennáll tehát a lehetőség a másik fél kijátszására, illetve

megtévesztésére, melynek megakadályozására tehát megfelelő jogi garanciákat kell kidolgozni.

Jóllehet a franchise szerződés, mint az üzleti szféra egyik szerződéstípusa nem minősülhet fogyasztói szerződésnek, azonban a fogyasztóvédelmi jellegű szabályozás alapvető kiindulási pontja a fogyasztó törvényi szintű védelme a megtévesztés, becsapás ellen, és ennek megakadályozása érdekében garanciális szabályok megalkotása. Ez a franchise szerződés nyelvére lefordítva nem jelent tehát mást, mint a kedvezőtlenebb gazdasági helyzetben, vagy éppen kiszolgáltatott helyzetben lévő vállalkozó (franchise átvévő) érdekeinek védelme a megtévesztéssel, becsapással szemben egy tőkeerős, tapasztalt vállalkozó (franchise átadó) által.

A negyedik - önálló - körülményként említhetjük a franchise magyar nemzetgazdaságra gyakorolt hatását. A Magyar Franchise Szövetség 2010-ben közzétett adatai szerint⁴⁶⁴ Magyarországon 341 hálózat és 18 ezer franchise átvévőt számlál. Eszerint tehát a franchise átvévők száma magyar településméretet figyelembe véve eléri egy jelentős méretűnek mondható magyar mezőváros lakóinak számát. A franchise átvévői létszám mellett meg kell említsük azt a munkavállalói létszámot, amely e rendszerek mindennapi működtetésében játszik alapvető szerepet. A franchise tehát a nemzetgazdaság olyan területe, amely indokoltá teszi a törvényi szintű szabályozás kialakítását.

Ehhez kapcsolódó - ötödik indokként - említhetjük tehát a franchise munkaerőpiacon betöltött kiemelkedő szerepét is. A legújabb felmérés⁴⁶⁵ adatai szerint a franchise üzletek számának növekedésével egyidejűleg nőtt a franchise rendszerekben dolgozók száma is, ez a szám eléri a százezres határt.

⁴⁶⁴ Forrás: Haszon havilap 2011/4 szám 51. o.

⁴⁶⁵ HÉTFA Kutatóintézet: Kutatás az alacsonyan képzettek iránti munkaerő-kereslet növekedését segítő kormányzati megoldások feltárására. Budapest, 2012. június 15. 44. o.

Hatodik szabályozási indoknak tekinthetjük a jogbiztonság erősítését is. A Magyar Franchise Szövetség adatai szerint még mindig jelentős számban vannak olyan franchise rendszerként titulált hálózati formák a piacon, amelyek franchise hálózatként definiálják magukat, azonban valójában nem felelnek meg az ilyen vállalkozásokkal szemben támasztott követelményeknek. Számos európai országban előírt regisztrációs kötelezettség és ezzel párhuzamosan a törvényi szabályozás hiányában nem várható e tendencia javulása. Az „álfranchise rendszerek” működése hosszú távon rombolhatja a franchise hálózatok működésébe vetett bizalmat, egy-egy ilyen hálózat sikertelen működése alapvetően ronthatja a franchise rendszerek növekedési esélyeit is.

1.8. Álláspontunk szerint a franchise szerződés jogi szabályozásának egy franchise-specifikus, önálló jogszabályban kell megtörténnie.

Vitathatónak tartjuk ugyanis a franchise szerződés, forgalmazási jellegét előtérbe helyezve, az áruforgalmi viszonyok egyik típusaként a szerződések rendszerébe történő beillesztését. Számos jogügylet hordozhat magán áruforgalmi jegyeket (pld. adásvétel, szállítási szerződés), éppen ezért hiba lenne a franchise-hoz ebből az aspektusból közelíteni. Mindenképpen szükséges tehát ezen jogügyleteket azok konkrét tartalma alapján elemezni, ennek kell lenni a fő rendszertani szempontnak. Ez a fő szabályozási szempont a franchise szerződés esetében mindenképpen szellemi alkotás-központú, ennél fogva tehát arra a következtetésre kell jussunk, hogy a franchise szerződés nem illik az új Ptk. szerződésekre vonatkozó rendszertani besorolásába.

Az önálló franchise-specifikus jogszabály alkotás átgondolását indokolja a szellemi alkotások jogára jellemző jogalkotási módszer, hiszen a franchise szerződés tartalmilag tehát egy rendszer licenciáját jelenti, melynek középpontjában a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogok felhasználásnak átengedése áll.

1.9. Az új Ptk. franchise szerződésre vonatkozó rendelkezései számos kritikai észrevételt vetnek fel. Álláspontunk szerint a szabályozás a jelenlegi formájában nem fejt ki érdemi hatást, illetve a gyakorlat által kialakított tartalom és az új Ptk.-ban szabályozott tartalom lényeges eltéréseket mutatnak, melyből fakadóan kérdéses, hogy a jogszabályi meghatározottság a jelenlegi formájában a gyakorlat által kitölthető-e megfelelő tartalommal.

Amennyiben a jogalkotó mindenképpen az új Ptk. szintjén szabályozza a franchise-t, javasoljuk az alábbi korrekciók elvégzését:

- a. Mindenképpen ***indokoltnak tűnik a franchise szerződés fogalmának újragondolása, a fogalom pontosítása.*** Szabályozandó terület a szerződés ingyenességének vagy visszterhességének egzakt módon történő meghatározása, ugyanis a fogalom jelenlegi formájában félreérthetően szabályozza a díjfizetési kötelezettség tárgyát; a franchise szerződés esetében a díj (belépési díj) a szellemi tulajdon használatért fizetendő, s nem pedig a termék értékesítés vagy szolgáltatásnyújtás jogáért. Ezzel együtt pontosítani szükséges továbbá az „engedélyezés” kifejezés jelentését, kézenfekvőbbnek tűnik inkább a kifejezés elvetése és a „feljogosít” vagy „megadja a jogot arra” kifejezés használata.
- b. ***Átgondolásra érdemes a franchise szerződés definiálása során használt magyarosított fogalmak használatának szükségessége*** az évtizedek óta nemzetközileg is ismert és elismert fogalmak fényében. Ellentmondónak tűnhet a „A jogbérleti (franchise) szerződés” fejezet elnevezést, valamint a 6:376.§ „Jogbérleti (franchise) szerződés fogalma” elnevezést követően a franchise szerződés helyett „jogbérlet”, a franchise átadó helyett „jogbérletbe adó”, és a franchise átvevő helyett „jogbérletbe vevő” kifejezések használata, hiszen a magyar jogi szaknyelvben ezen fogalmak nem azonosíthatóak a franchise szerződéssel, és annak alanyaival.

- c. Bár kézenfekvőnek tűnik, - és a hatályos Ptké. ezt a kérdéskört szabályozza - a transzparens szabályozás érdekében ***szükségesnek tartjuk annak deklarálását, hogy a franchise szerződés kizárólag írásban köthető meg.*** E körben szükséges rögzíteni, hogy nem minősülhet írásbeliségnek a felek közötti elektronikus üzenetváltás.
- d. Szintén ***garanciális jelleggel szükséges lenne annak rögzítése, hogy a franchise szerződés mellékletét képezze a szerződéskötést megelőző tájékoztatás megtörténtét igazoló teljes bizonyító erejű magánokirat, vagy közokirat.***
- e. ***Indokolt lenne továbbá a franchise szerződés kapcsán a rendes felmondás szabályainak meghatározásán túlmenően a rendkívüli felmondás jogának deklarálása is.*** Mindkét felmondási típus esetében az egyértelműség kedvéért szükséges lenne rögzíteni, hogy a rendes felmondás indokolási kötelezettség nélkül gyakorolható, a rendkívüli felmondás, mint szankciós típusú felmondás, viszont indokoláshoz kötött. A rendkívüli felmondás jogának deklarálása kapcsán indokolt lenne a franchise szerződés megszegésével összefüggő néhány tipikus szerződésszegő magatartás definiálása (pld. díj nemfizetés, az értékesítési módszer (működési kézikönyv) szabályainak megszegése, az üzleti titok megsértése, a felhasznált szellemi tulajdon körébe tartozó jogok szerződéssellenes használata, a kizárólagossági klauzula megszegése, a jó hírnév megsértése stb.).

2. A szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi szabályozására szolgáló javaslatok

2.1. A szabályozás lehetséges módszere

Úgy véljük, hogy a franchise szerződésre, illetve a franchise szerződés esetén fennálló szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi szabályozására törvényi szinten, azonban önálló, franchise specifikus jogszabály formájában kell megvalósulnia. Erre számos európai példa (spanyol, olasz belga szabályozás) felhozható, így nem lenne úttörő jellegű egy ilyen típusú szabályozás. Kérdés azonban, hogy egy ilyen speciális jogszabály megalkotása mennyire állna összhangban szabályozási módszerét tekintve a monista elvre épülő új Ptk.-val. Ezt mindenki saját megítélése alapján eldöntheti, de mi úgy gondoljuk, a szabályozás természetének a mindennapi élet, üzleti élet során tapasztalható jelenségekhez szükségszerűen alkalmazkodnia kell, hiszen ennek hiányában a jogi szabályozás nem fedí le az aktuális élethelyzeteket, így könnyen impotenssé válhat a mindennapi joggyakorlat szempontjából. Éppen ezért úgy véljük, egy jogszabály alkalmazkodási képessége évek múltával az általunk preferált önálló szabályozási módszer esetén érvényesülne a legjobban.

Az önálló jogszabály megalkotása mellett felhozható érv az is, hogy egy kizárólag a franchise szerződés esetén fennálló szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tárgyában alkotott jogszabály sokkal inkább hangsúlyozná e kereskedelmi szerződéstípus gazdasági életben betöltött szerepét, a jogviszony e stádiumában megbúvó kockázatot. További ehhez kapcsolódó érv, hogy véleményünk szerint egy önálló jogszabály demonstrálná leghatékonyabban azt, hogy a franchise szerződést „komolyan kell venni”, nem egy mostanság kitalált vállalkozási módszerről, hanem egy önálló szerződéstípussá vált jogi jelenségről van szó, mely gazdaságiban betöltött szerepe miatt is jogi szabályozásra érdemes.

A nemzetközi porondon tapasztalható jogalkotási tendenciák, valamint az európai jogegységesítési törekvések nyomán keletkezett legújabb jogforrások alapján is mindenképpen indokoltnak tűnik a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tartalmának meghatározása. Mint arra utaltunk, a felek gazdasági potenciáljában meglévő lényeges különbözőség miatt mindenképpen indokoltnak tűnik e szabályozáson keresztül egyfajta garanciális, érdekvédelmi funkció ellátása, ugyanis a szerződéskötést megelőző stádiumnak a felek önszabályozására való hagyása tág teret enged a másik fél adott esetben kiszolgáltatott helyzetének kihasználására, megtévesztésére.

2.2. A szabályozás lehetséges tartalma

Miután megállapítottuk, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi szabályozása indokolt, szükségszerűen meg kell határozzuk annak tartalmát, jogi kereteit.

a. A nemzetközi tapasztalatok alapján ***a szerződéskötési tájékoztatási kötelezettség teljesítésére olyan ésszerű határidő megszabása indokolt, amely határidő eltelte és a franchise szerződés megkötése közötti idő elegendő a tájékoztatás adatainak elemzésére, ellenőrzésére.***

A kötelezettség teljesítésének tartalmát egzakt módon, kógens jelleggel meg kell határozni, világos korlátokat kell felállítani a kötelezettség teljesítésére vonatkozóan.

Úgy véljük, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség tartalmát, minél szűkebb körben, azonban nem taxatív felsorolás formájában kell meghatározni, meghagyva ezzel a lehetőséget a speciális esetekre vonatkozó további tájékoztatási kötelezettség megállapíthatóságára a polgári jog általános szabályai alapján.

Álláspontunk szerint ***legalább az alábbi területekre indokolt kiterjednie a tájékoztatásnak:***

- a. A franchise átadó személyére vonatkozó adatok (cégnév, székhely, a szerződéskötést megelőző három lezárt üzleti év mérlegadatai);
- b. A franchise rendszerre vonatkozó részletes pénzügyi adatok (árbevétel és költségkimutatás alapján);
- c. A franchise koncepció bemutatása;
- d. Egy új franchise rendszer beindításával, illetve működtetésével felmerülő költségek kimutatása a rendszer pénzügyi adatai alapján;
- e. A franchise szerződésre vonatkozó alapvető adatok: a szerződés időtartamára, megújítására, felmondására vonatkozó részletes szabályok ismertetése;

Ennél bővebb tájékoztatási esetkör meghatározása lehetséges ugyan, mint azt megvizsgáltuk, számos nemzetközi példa is felhozható erre, ám nem feltétlenül lenne hatékony és lényegre törő. A cél ugyanis ezzel nem az, hogy mesekönyv szerűen feltárja egy adott franchise rendszer történetét a franchise átadó, hanem az, hogy olyan helyzetbe hozza a franchise átvevőt, hogy megalapozott döntést hozhasson abban a kérdésben, hogy érdemes-e neki belevágnia a franchise üzletbe vagy sem.

Nem véletlen, hogy nem nevesítjük külön a franchise átadót és franchise átvevőt terhelő tájékoztatási kötelezettséghez tartozó esetköröket. Úgy gondoljuk, ez a bontás szükségtelen, hiszen a szerződéskötést megelőző kérdések a franchise rendszerrel kapcsolatban merülnek fel, s nem pedig a leendő partnerrel kapcsolatban. A leendő franchise átvevőnek a kapott tájékoztatás alapján pontosan tudnia kell, hogy gazdaságilag, pénzügyileg képes-e egy új rendszert beindítani és működtetni vagy sem, így az ebben való csatlakozás nem róható utólag a franchise átadó terhére.

b. ***Szükségképpen rendelkezni szükséges a tájékoztatás módjáról is.*** A mi álláspontunk szerint az elektronikus úton történő tájékoztatás számos félreértésre adhat okot (pld. a franchise átadó üzenete a levélszemetek közzé kerül, amelyet nem olvas el a franchise átvevő), éppen ezért mi kizárólag írásban történő tájékoztatást tartjuk elfogadhatónak. Annak sem látjuk szükségét, hogy ennek egy speciális formanyomtatvány formájában kellene megtörténnie, hiszen a tájékoztatás tartalma, s nem pedig annak szerkesztési formája a lényeges.

c. Sajátos terület a szerződéskötést megelőző tájékoztatásért való felelősség területe, hiszen a probléma kétirányú. Az egyik irány a szerződés létrejötte, létre nem jötte problémaköre, a másik pedig a polgári jogi felelősségi (deliktuális, kontraktuális) szabályok alkalmazása.

Úgy gondoljuk, hogy önálló, speciális felelősségi szabályok felállítása jogbizonytalanságot eredményezhet az általános polgári jogi kártérítési szabályok kettősségével, ami csak bonyolítaná az egyszerűt. Éppen ezért ***a franchise szerződések vonatkozásában speciális felelősségi szabályok rögzítése nem lenne célravezető.*** Mi elegendőnek tartanánk tehát az új Ptk. szerződésszegésért fennálló szabályainak alkalmazására való utalást, ezzel is demonstrálva e téren bekövetkezett legújabb jogdogmatikai irányváltást, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatásért való felelősségre a szerződésszegés felelősségi szabályai az irányadóak.

MAGYAR NYELVŰ ÖSSZEFOGLALÓ

A franchise modernkori elsöprő fejlődése szükségszerűen irányította a figyelmet a franchise jogi környezetének kiforratlanságára.

A jogi környezet kiforratlanságának, illetve a jogi szabályozás teljes hiányának eklatáns példája a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség a hazai jogban. A dolgozat célja, hogy rávilágítson arra, hogy a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség a fogyasztóvédelmi jog területén kívül egyes kereskedelmi típusú jogügyletek, így a franchise szerződés esetén is kiemelt jelentőséggel bír, illetve arra is, hogy a szerződő felek között az érdekegyensúly helyreállítása érdekében a felek szerződéses szabadságába történő beavatkozásra, jogi szabályozásra van szükség.

A dolgozat mindenekelőtt a franchise jogügyletek dogmatikai szempontú vizsgálatát végzi el, ezt követően pedig a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettséget vonja vizsgálat alá. E körben feldolgozza a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség általános, illetve franchise szempontú hazai szabályozását, és kiemelt figyelmet fordít a franchise hazai jogi szabályozása szempontjából mérföldkőnek ígérkező új Ptk. franchise szerződésre vonatkozó szabályainak részletes elemzésére is. Ezzel párhuzamosan, a dolgozat nemzetközi példákon keresztül szemlélteti a szerződéskötést megelőző tájékoztatási kötelezettség jogi szabályozásának módzatait, illetve azok tartalmát.

A következtetések és megoldási javaslatok megfogalmazására a dolgozatban bemutatott szabályozási modellek ismertetését követően kerül sor a jogalkotás, valamint a joggyakorlat számára.

IDEGEN NYELVŰ ÖSSZEFOGLALÓ

The sweeping development of the franchise have necessarily adverted the attention to the immature the right atmosphere of the franchise contracts. The example this immature and the whole default of the regulation is the disclosure requirement in the hungarian law.

The goal of the dissertation to flash that the disclosure requirement in the precontractual phase has also high importance like by the right of consumer protection and that it is needed of right regulation in favour of the reparation the balance between the parties.

In the dissertation are analyzed the franchise agreements in dogmatic aspects and after this is elaborated the regulation of the precontractual disclosure requirement in general and franchise specific aspect and the new franchise regulation in the new Hungarian Civil Code.

In line with the analyze the dissertation demonstrates through the international examples the methods and the contents the legal regulation of the precontractual disclosure requirement.

After the presentation of the regulation models is composed the conclusions and the suggestions for the legislation for the practice of the courts and for the objects of the franchise contracts.

IRODALOMJEGYZÉK

ANTONIOELLI Luisa - FIORENTINI, Francesca: A Factual Assessment of the Draft Common Frame of Referents

Sellier, European Law Publisher GmbH. Kiadó, München, 2011.

BÁN Dániel: A culpa in contrahendo rendszertani elhelyezésének nehézségei
Acta conventus de iure civili, Tomus VII. Lectum Kiadó, Szeged, 2007., 9-19.

o.

BARTA-FAZEKAS-HARSÁNYI-KOVÁCS-MISKOLCZI-UJVÁRINÉ:

Üzleti szerződések

Unió Kiadó, Miskolc, 2005.

BARTA-FAZEKAS-HARSÁNYI-KOVÁCS-MISKOLCZI-UJVÁRINÉ:

Üzleti szerződések

Unió Kiadó, Miskolc, 2009.

BAUDENBACHER, Carl: Die Behandlung des Franchisevertrages im schweizerischen und europäischen Recht

in KRAMER, Ernst A. (Hrsg.): Neue Vertragsformen der Wirtschaft: Leasing, Faktoring, Franchising, Haupt Kiadó, Bern, Stuttgart, Wien, 1992., 365-419.

o.

BEHR, Volker: Der Franchisevertrag - eine Untersuchung zum Recht der USA mit vergleichenden Hinweisen zum deutschen Recht

Alfred Metzner Verlag Kiadó, Frankfurt am Main 1976.

BÉRCESI Zoltán: A polgári jog alapelveinek fejlődése a magánjogi törvényjavaslattól napjainkig

Jura, 1997/1. szám 21-28. o.

BÍRÓ György: A típusalkotás kérdései és a szerződési szabadság

In: Szerződési alaptípusok, Novotni Alapítvány a magánjog Fejlesztéséért Kiadó, Miskolc, 1997.

BÍRÓ György (szerk): Szerződési alaptípusok

Novotni Kiadó, Miskolc, 2000.

BÍRÓ György: A kötelmi jog és a szerződés tan közös szabályai

Novotni Alapítvány a magánjog Fejlesztéséért Kiadó, Miskolc, 2000.

BÍRÓ György: A szerződések rendszere a magyar polgári jogban

In: A magyar magánjog az európai jogfejlődés áramában, Miskolci Egyetem, ÁJK Jubileumi Konferenciájának Kiadványa, Novotni Kiadó, Miskolc, 2002., 34-52. o.

BÍRÓ György In: BÍRÓ György - LENKOVICS Barnabás: Általános tanok

Novotni Kiadó, Miskolc, 1999.

BODZÁSI Balázs: A fogyasztói hitelszerződések új szabályai

Hitelintézeti Szemle, Budapest, 2011, 2011/3.szám, 262-280. o.

BOEHM, Hubertus: „System-Controlling in Franchise- Systemen” in: Ahlert (Hrsg.): „Handbuch Franchising & Cooperation“

Luchterhand Kiadó, Neuwied, 2001.

BOKSÁNYI, Sabine: Franchising im ungarischen Recht

C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung Kiadó, München, 1998.

BOÓC Ádám - SÁNDOR István: Előadásvázlatok a polgári jog általános tanaiból

Patrocínium Kft., Budapest, 2011.

BUSSANI, Mauro - MATTEI, Ugo: The Common Core of European Private Law

Kluwer Law International Kiadó, Trento, 2002.

BRAWENZ, Christian: Die Prospekthaftung nach der allgemeinen Zivilrecht
Orac Kiadó, Wien 1991.

CANARIS, Claus-Wilhelm: Handelsrecht

C.H. Beck Kiadó, München, 2000.

CSÉCSY György: Adalékok a franchise fogalmának meghatározásához és a franchise szerzésekhez

Jogtudományi Közlöny, 1995/5. szám, 228-235. o.

CSÉCSY György: A franchise-szerződésekről

Gazdaság és Jog, 1996/5. szám, 14-15. o.

CSÉCSY György: Védjegyjog és Piacgazdaság.

Novotni Kiadó, Miskolc, 2001.

CSÉCSY György: A szellemi alkotások joga

Novotni Kiadó, Miskolc, 2007.

CSÉCSY György: A szellemi alkotások jogának atipikus szerződései és az új Ptk.

in: A magánjogi kodifikáció eredményei: Miskolci konferenciák 2006-2007: Tanulmánykötet (szerk. Gondosné Pusztahelyi Réka) (POT konferenciakötet), Novotni Kiadó, Miskolc, 2008., 269-280. o.

CSÉCSY-FÉZER-KÁROLYI-PETKÓ-TÖRŐ: A gazdasági szféra ügyletei

Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen, 2009.

CSÉCSY-FÉZER-KÁROLYI-PETKÓ-TÖRŐ: Kereskedelmi ügyletek joga
Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen, 2012.

CSEHI Zoltán: A keretszerződés fogalmához.
Collega, 5/2002 szám, 19-23. o.

DARÁZS Lénárd: A franchise szerződés
Cégvezetés, 1995/11. szám, 34-37. o.

DARÁZS Lénárd: A franchise szerződés versenyjogi mentesítése
In: Franchise Évkönyv, Magyar Franchise Szövetség, Budapest, 1998., 5-8. o.

DARÁZS Lénárd: Termékfelelősség a franchise rendszerekben.
In: Libri Amicorum Studia E. Weiss dedicata ELTE Polgári Jogi Tanszék, Budapest, 2002., 45-80. o.

DARÁZS Lénárd: Vertikális kartellek
Complex Kiadó, Budapest, 2007.

DARÁZS Lénárd: A franchise díjak rendszere
Gazdaság és Jog, 2011/10. szám. 9-12. o.

d'AVIS, Rita in: GIESLER, Jan Patrick - NAUSCHÜTT, Jürgen:
Franchiserecht
Luchterhand Kiadó, Köln, 2007.

EÖRSI Gyula - GELLÉRT György (szerk.)
in: A Polgári Törvénykönyv magyarázata I., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Bp., 1981.

EßER, Guido: Franchising

Ebert Kiadó, Köln, 1995.

FLOHR, Eckhard: Der Franchisevertrag

C. H. Beck, Kiadó, München, 1998.

FÖLDI András: A jóhiszeműség és tisztesség elve. Intézménytörténeti vázlat a római jogtól napjainkig

Publicationes Instituti Iuris Romani Budapestinensis; 9. fasc., Budapest, 2001.

FÖLDESI Tamás: Földi András: A jóhiszeműség és tisztesség elve

Jogtudományi Közlöny, 2002/6. szám, 303-306. o.

FROEHLICH, Anette: EU - Verordnung zum Schutz des Franchise-Nehmers

Peter Lang Kiadó, Frankfurt am Main, 2004.

FUGLINKSZKY Ádám: A franchise helye a szerződési rendszerben. „Megérett-e” a kodifikációra a franchise.

In: Polgári jogi tudományos diákkör évkönyv., Budapest, 2001., 1. évfolyam 1. szám 81-103. o.

GIARRUSSO, Valentina: Franchise Agreements under Italian Law

Forrás: www.giambronelaw.com/franchise_agreements.pdf (Letöltés ideje: 2012. szeptember 14.)

GIESLER, Jan Patrick: Franchiseverträge

RWS Kiadó, Köln, 2002.

GIESLER, Jan Patrick-NAUSCHÜTT, Jürgen: Franchiserecht

Luchterhand Kiadó, Köln, 2007.

GIESLER, Jan-Patrick: Franchiserecht in den Baltischen Staaten
in Franchise Erfolge, 2004/4. szám, 17-18. o.

GÖRGE, Alfred: Die Internationalisierung von Franchise-Systemen
Vandenhoeck&Ruprecht Kiadó, Göttingen 1979.

GRIGOLEIT, Hans Christoph: Vorvertragliche Informationshaftung
C.H. Beck Kiadó, München 1997.

GROSCHMID Béni: Fejezetek kötelmi jogunk köréből II.
Budapest, 1933.

GROSS, Herbert - SKAUPY, Walther: Franchising in der Praxis
Econ Kiadó, Düsseldorf, 1976.

GROSS, Herbert - SKAUPY, Walther: Franchising in der Praxis
Econ Kiadó, Düsseldorf, 1976.

GROTE, Thomas: Die Eigenhaftung Dritter als Anwendungsfall der cic
Studienverlag Dr. N. Brockmeyer, Bochum 1984.

GYENGE Anikó: Szerzői jog az új Polgári Törvénykönyvben.
Infokommunikáció és Jog, Budapest, 2007. október

HAJDU Endre: Piacszerzés üzleti módszerek átadásával
Belkereskedelmi Kutató Intézet, Budapest, 1987.

HAJNAL Zsolt: A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat szabályozásának
koncepcionális kérdéseiről
*In: SZIKORA Veronika (szerk.): A fogyasztóvédelem új irányai az elméletben
és a gyakorlatban, Debrecen, 2007., 39-59. o.*

HANRIEDER, Manfred: Franchising, Planung und Praxis. Das Handbuch für erfolgsorientiertes Arbeiten mit und in Partner-Systemen
Luchterhand Kiadó, Neuwied, 1991.

HANRIEDER, Manfred: Franchising in Planung und Praxis
Luchterland Kiadó, Neuwied, 1991.

HAWKINS, Mike: Franchising World 2012.
Forrás: www.franchise.org. (Letöltés ideje: 2012. október 14.)

HARASZTI Mihály: Franchising - a vállalkozók csodafegyvere?
Privát Profit, 1991/1. szám 15. o.

HARASZTI Mihály: Franchising - a vállalkozók csodafegyvere?
Trademark Kft., Budapest, 1992.

HARASZTI Mihály: A franchise-rendszer magyarországi tapasztalatai
in.: Kereskedelmi Szemle, 1994/5. szám, 20-21. o.

HESSELINK, W. Martijn: If you don't like our principles we have others - On core values and underlying principles in European private law: a critical discussion of the new 'Principles' section in the draft CFR, Paper presented at the conference
The foundations of European private law', held 27-29 September 2009, at the European University Institute in Florence, Forrás: <http://papers.ssrn.com>, 8.-9. o.

HÉTFA Kutatóintézet: Kutatás az alacsonyan képzettek iránti munkaerő-kereslet növekedését segítő kormányzati megoldások feltárására.
Forrás: www.hetfa.hu/wpcontent/uploads/NMH_alacsony_iskolazottsaguak_HETFAv1_0.pdf (Letöltés ideje: 2012. október 12.)

HÖPFNER, Klaus: Kündigungsschutz und Ausgleichsansprüche des Franchise-Nehmers bei der Beendigung von Franchiseverträgen
Lang Kiadó, Frankfurt am Main, 1997.

IZSÓ Krisztina: A BGB reformja
Jogtudományi Közlöny, 2003/1. szám, 55-60. o.

IZSÓ Krisztina: Culpa in contrahendo: a szerződéses tárgyalások időszakában fennálló felelősség kérdései
In: A Polgári Jogi Tudományos Diákkör évkönyve, 2000/1. szám, 149-164. o.

IZSÓ Krisztina: Culpa in contrahendo
Jogi tanulmányok, 1998/1. szám, 119-72. o.

JELENTÉSTERVEZET - Kezdeményezés a szociális vállalkozásért- A szociális vállalkozásokat mint a szociális gazdaság és innováció kulcsszereplőit előmozdító szabályozási légkör kialakításáról (2012/2004 INI)).

Forrás: www.europarl.europa.eu (Letöltés ideje: 2012. október 14.)

JENOVAI Petra - PAPP Tekla - STRIHÓ Krisztina - SZEGHŐ Ágnes:
Atipikus szerződések
Lectum Kiadó, Szeged, 2011.

JUHÁSZ Ágnes: A szerződések tipizálásáról és a franchise szerződésről az új Ptk. főbizottsági javaslata alapján
Pro Futuro, Debrecen, 2012/1. szám, 68-79. o.

JOERGES, Christian: Status und Kontakt im Franchise-Recht
In.: Aktiengesellschaft, 1991., 325-352. o.

KALÓ Ágnes: A franchise szerződés megszűnése az amerikai jogban.

Magyar Jog 1993/4 szám. 231-239. o.

KECSKÉS László In: GELLÉRT György (szerk.): A Polgári Törvénykönyv magyarázata I.

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Bp., 1992.

KECSKÉS László: Polgári jogunk alapelveinek változásáról

Magyar Jog, Budapest, 1993/1. szám., 1.-8. o.

KECSKÉS László: Az új Polgári Törvénykönyv alapelvi rendelkezései

Polgári Jogi Kodifikáció, Budapest, 2001/1. szám, 3.-8. o.

KEMENES István: Korreferátum Miskolczi Bodnár Péter: Atipikus szerződések a hazai joggyakorlatban (franchise lízing stb.) című előadására

In: Kilencedik Jogász Vándorgyűlés, Gyula, 1996. október 12-13., Magyar Jogász Egylet, Budapest, 1996. 148-157. o.

KEMENES István: A gazdasági szerződések követelményei és az új Ptk.

Polgári Jogi Kodifikáció, 2001/1. szám, 9-31. o.

KINCSES Attila: A franchise és a franchise szerződés

Napi Jogász, 2001/6. szám, 22-24. o.

KIRÁLY-VÉGI Ágnes: A franchise vállalkozási forma lényege és létjogosultsága Magyarországon

Külgazdaság Jogi Melléklet, 1994/2. szám, 17-32. o.

KISS István: Franchise A-tól Z-ig

DASY Kft., Budapest, 2002.

KISS István - SAJÓ János: A franchise és a privatizáció összefüggése
*Budapest Építésügyi Tájékoztatási Központ Kft.- Typopress Kft. Kiadó,
Budapest, 1994.*

KNIGGE, Jürgen: Franchise-Systeme im Dienstleistungssektor
Duncker&Humblot Kiadó, Berlin 1973.

KÓNYÁNÉ SIMICS Zsuzsanna: A Ptk. alapelveiről és változásairól
*Acta Universitatis Szegediensis: Acta juridica et politica, Szeged, 2007. (69.
Tom.) 1-48. Fasc., 417-436. o.*

KÖNDGEN, Johannes: Selbstbindung ohne Vertrag
Mohr Kiadó, Tübingen, 1981.

KURSCH, Harry: The Franchise Boom
Prentice-Hall Kiadó, 1968.

LÁBADY Tamás: A magyar magánjog (polgári jog) általános része
Dialóg Campus Kiadó, Budapest- Pécs, 2002.

LARENZ, Karl: Allgemeiner Teil des deutschen bürgerlichen Rechts
C. H. Beck Kiadó, München 1987.

LÉGRÁDI Gergely: Az utaló magatartás (biztatási kár) a Ptk.-ban és a bírói
gyakorlatban
In: Jogi tanulmányok, 1999/1. szám, 77-99. o.

LENZEN, Rolf: Risiken des Franchisevertrages
In: Recht der internationalen Wirtschaft, 1984., 586-590. o.

LESZKOVEN László: Felbontható-e a szerződés a teljesítést követően?
Gazdaság és Jog, 2011/5. szám, 19-23. o.

LIESEGANG, Helmut: Besprechung von Walther Skaupy, Franchising
In: Neue Juristische Wochenschrift, 1990., 1525-1526. o.

LIESEGANG, Helmuth: Der Franchisevertrag
Recht und Wirtschaft GmbH Kiadó, Heidelberg 1997.

LUKÁCS Mónika - SÁNDOR István - SZŰCS Brigitta: Új típusú szerződések
és azok gyakorlata a gazdasági életben
HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest 2003.

MACK, Manfred: Neuere Vertragssysteme in der Bundesrepublik
Deutschland - Eine Studie zum Franchising
In: Industriegesellschaft und Recht, 5. Kötet, Bielefeld, 1975.,

MACK, Manfred: Neuere Vertragssysteme in der Bundesrepublik
Deutschland- eine Studie zum Franchising
Giesecking Kiadó, Bielefeld, 1975.

MÁDI Csaba: Franchise szerződések
In: A szellemi exportról, Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1979., 24-25. o.

MANDEL Katalin - DARÁZS Lénárd: Franchise vállalkozás
Magyar Franchise Szövetség, Budapest, 2011.

MARTINEK, Michael: Franchising, Grundlagen der zivil-und
wettbewerbsrechtlichen Behandlung der vertikalen Gruppenkoordination beim
Absatz von Waren und Dienstleistungen
R.v. Decker's Verlag G. Schenck, Heidelberg, 1987.

MARTINEK, Martin: Gruppenkoordination beim Absatz von Waren und Dienstleistungen

R.v. Decker's Verlag G. Schenck, Heidelberg, 1987.

MARTINEK, Martin: Moderne Vertragstypen, II. kötet: Franchising, know-how-Verträge, Management- und Consultingverträge

C. H. Beck Kiadó, München, 1992.

MARTIS, Dumitru - MUSTATA, Razvan - ACHIM Sorin: The franchise system - a new challenge for Romania

Babes-Bolyai University, Faculty of Economics, Accounting Department, Cluj Napoca, Forrás: emnet.univie.ac.at/.../MatisMustataAchim.doc (Letöltés ideje: 2012. október 6.)

MÁTYÁS Imre: A kötelmi jog reformja Németországban

Jogtudományi Közlöny, 2003/9. szám, 381-389. o.

MÁTYÁS Imre: Európai szerződési jog 2003-2008, avagy mit tanulhatunk az elmúlt öt év történéseiből?

Európai Tükör, 2009/1. szám., 33-53. o.

MÁTYÁS Imre: Az európai szerződésjog egységesítése gazdasági nézőpontból

Európai Tükör, 2010/2. szám. 25-37. o.

MENDELSON, Martin - ACHESON, David: Franchise a gyakorlatban. A névfoglalás ABC-je

Hit Investcenter-Tradeinform, Budapest, 1991.

MENDELSON, Martin - RUDNICK, Lewis - SANTA MARIA, Andy:
Negotiating an International Master Franchise Agreement
Sweet& Maxwell Kiadó, London, 2002.

MENYHÁRD Attila: Monográfia a jóhiszeműség és tisztesség elvéről - Földi
András művének ismertetése
Magyar Jog, 2002/11. szám, 702-704. o.

METZLAFF, Karsten: Franchiseverträge und EG-Kartellrecht; Die
GruppenfreistellungsVO nr. 4087/88 für Franchiseverträge
Dissertation Münster, 1993.

MIKLÓSSY Sándor Zoltán: A franchise
Cég és Jog, 2000/9. szám., 27-32. o.

MIKLÓSSY Sándor Zoltán: A franchise - II. rész
Cég és Jog, 2000/10. szám., 42-44 o.

MISKOLCZI BODNÁR Péter: A franchising szerződésről
Gazdaság és Jog, 1995/7-8. szám, 19-23. o.

MISKOLCZI BODNÁR Péter: Atipikus szerződések a hazai joggyakorlatban
(franchise lízing stb.)
*In: Kilencedik Jogász Vándorgyűlés, Gyula, 1996. október 12-13., Magyar
Jogász Egylet, Budapest, 1996. 125- 147. o.*

MISKOLCZI BODNÁR Péter: Atipikus szerződések (Lízing, faktoring,
franchise)
Gazdaság és Jog, Budapest, 1997. január 1. szám, 3-11. o.

MOLNÁR Hella: A franchise alapkérdései (UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements, Second Edition, Rome, 2007) *Európai Jog*, 2008/1. szám., 51-56. o.

MÜHLHAUS, Karsten: Franchising, die andere Art der Selbstständigkeit *Wilhelm Heyne Kiadó, München, 1996.*

NOCHTA Tibor - Franchise és franchise-szerződés.
In: Tanulmányok Benedek Ferenc tiszteletére. Studia Iuridica 123. JPTE Állam- és Jogtudományi Kar, Pécs, 1996., 222-236. o.

NOCHTA Tibor - KOVÁCS Bálint - NEMESSÁNYI Zoltán: Kötelmi jog, Különös rész
Dialógus-Campus Kiadó, Pécs, 2004.

NOCHTA Tibor - KOVÁCS Bálint- NEMESSÁNYI Zoltán: Polgári jog II.
Dialógus-Campus Kiadó, Pécs, 2005.,

NOCTA Tibor - KOVÁCS Bálint - NEMESSÁNYI Zoltán: Magyar polgári jog Kötelmi jog - Különös rész
Dialógus Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 2008.

PAPP Tekla: Atipikus szerződések
Tyras Nyomda, Szeged, 2009.

PAPP Tekla: Atipikus jelenségek szerződési jogunkban
Lectum Kiadó, Szeged, 2009.

PAPP Tekla: Fejlődési tendenciák az atipikus szerződések területén
Gazdaság és Jog, 2009/9. szám, 3-10. o.

PAPP Tekla: Az atipikus szerződések és a magyar Polgári Törvénykönyv rekodifikációja

Jog, állam, politika, 2011. Különszám, 95-105. o.

PETKÓ Mihály: A szellemi alkotások hasznosításának jogi lehetőségei a magyar jogban.

PhD értekezés., Miskolc, 2008.

PFEIFFER, Thomas - EBERS, Martin - TWIGG-FLESNER, Chrisitan - WILHELMSON, Thomas - LEIBLE, Stefan - PISULINSKY, Jerzy - ZOLL, Fryderyk: Principles of the Existing EC Contract Law (Acquis Principles) In: Contract I: Pre-Contractual Obligations, Conclusion of Contract, Unfair Terms *Sellier European Law Publisher GmbH. Kiadó, München, 2007.*

POHLMANN André: Die Haftung wegen Verletzung von Aufklärungspflichten

Duncker&Humblot Kiadó, Berlin 2002.

POÓR József - ZENTAI Katalin: Franchise -, út a sikeres vállalkozáshoz *Nemzetközi Menedzser Központ, Budapest, 1991.*

RÁTKY Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai *Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1994.*

RÁTKY Miklós: Franchising-körkép

Kereskedelmi Jogi Értesítő, 1994/9. szám, 4-7. o.

SAGELL Dan-Michael: Franchising in Schweden

Forrás: www.corporatelivewire.com, (Letöltés ideje: 2012. október 6.)

SÁRKÖZY Tamás: Az új Ptk. szövegtervezetéről a gazdasági jog oldaláról
Gazdaság és Jog, 2007/1. szám, 3-7. o

SCHMIDT János: Franchise a jövő útja (?)
Külgazdaság Jogi Melléklet, 1991/6. szám, 81-90 o.

SCHMIDT, Karsten: Handelsrecht
Heymanns Kiadó, Köln, München, 1999.

SCHULZE, Reiner: Franchising im Europäischen Privatrecht
Nomos Kiadó, Baden-Baden, 2001.

SCHULZ, Kerstin Nina: Die Schadenersatzansprüche des Franchise-Nehmers wegen der Verletzung vorvertraglicher Aufklärungspflichten
Logos Kiadó, Berlin, 2004.

SELTZ, David D.: The Complete Handbook of Franchising
Addison-Warley Publishing Co. Reading MA. Kiadó, 1982.

SKAUPY, Walter: Franchising
Franz Vahlen Kiadó, München, 1987.

SKAUPY, Walther: Franchising - Handbuch für die Betriebs - und Rechtspraxis
Vahlen Kiadó, München 1987.

SKAUPY, Walther: Zu den Begriffen „Franchise“, „Franchisevereinbarungen“ und „Franchising“
In: Neue Juristische Wochenschrift 1992., 1785-1790. o.

SZAKÁL Róbert: Együtműködési kötelezettség kontra felróhatóság
Gazdaság és Jog, 2010/4. szám, 24-26. o.

SZÉKELY Katalin: Néhány megjegyzés a jóhiszeműség és tisztesség szerepéhez a polgári jogban - különös tekintettel a svájci jogrendszerre
Jogtudományi Közlöny, 1993/12. szám, 457-463. o.

SZÉKELY Katalin: felelősség a szerződéskötést megelőző tárgyalások során
Jogtudományi Közlöny, 1994/10 . szám, 398-405. o.

SZUDOCZKY Rita: Az innominát szerződések egyes elméleti és gyakorlati kérdései
Collega, 1999/12- 2000/1. szám, 57-62. o.

TATTAY Levente: A szellemi alkotások joga
Szent István Társulat Az Apostoli Szentszék Könyvkiadója, Budapest, 2005.

TATTAY Levente: A szerződéskötéssel kapcsolatos együtműködési kötelezettség felróható megsértése (culpa in contrahendo) az elektronikus kereskedelemben
Magyar Jog, 2011/4. szám, 243-247. o.

THIEMANN, Rudolf: Culpa in contrahendo - ein Beitrag zum Deliktsrecht,
Juristische Schriften
Dr. Manhold Kiadó, Gelsenkirchen, 1984.

TÓTH Zoltán: Franchising. alapok és kartelljogi megítélés
In: Polgári Jogi Dolgozatok, MTA Állam- és Jogtudományi Intézet, ELTE Állam - és Jogtudományi Kar, Budapest, 1994., 189-194. o.

VÁRADI Szabolcs: A franchise intézményrendszerének kialakulása, a kezdeti franchise - rendszerek

Miskolci Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar Szekciókiadványa, Miskolc, 2003., 257-262. o.

VÁRADI Szabolcs: A franchise rendszerek jellemzői, megjelenési formái - az üzleti franchise a gyakorlatban -

Studia Iurisprudentiae Doctorandorum Miskolciensium, Tomus 2/2., Bíbor Kiadó, Miskolc, 2002., 409-432. o.

VÁRADI Szabolcs: A jogválasztási kikötést nem tartalmazó franchise szerződések a nemzetközi magánjog tükrében

Collega, 2003/1. szám 37-38. o.

VÁRADI Szabolcs: A semmisség és megtámadhatóság kérdése a franchise szerződések kapcsán

Miskolci Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar Szekciókiadványa, Miskolc, 2004., 409-414. o.

VÁRADI Szabolcs: A franchise megállapodások mentesítésének intézmény- és feltételrendszere a közösségi jogban; a 2790/99. rendelet

Studia Iurisprudentiae Doctorandorum Miskolciensium, Tomus 4/2., Bíbor Kiadó, Miskolc, 2004., 261-284. o.

VÁRADI Szabolcs: A franchise megállapodások jogforrási rendszerének közösségi és tagállami szintű vizsgálata

Miskolci Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar Szekciókiadványa, Miskolc, 2005., 334-340. o.

VÁRADI Szabolcs: A franchise helye a szerződések rendszerében; franchise fogalom-koncepciók

Studia Iurisprudentiae Doctorandorum Miskolciensium, Tomus 6/2., Bíbor Kiadó, Miskolc, 2005., 317-331. o.

VÁRADI Szabolcs: A franchise térnyerésének új területe; az ingatlanközvetítői franchise rendszerek

Collega, 2005/2 szám., 146-148. o.

VÁRADI Szabolcs: A franchise átvevő kielégítési igényének érvényesítése a német jogban

Collega, 2006/2-3. szám, 190-192. o.

VÁRADI Szabolcs: A franchise szerződés és a fogyasztóvédelem jogi kapcsolata a német jogban

Collega, 2007/2-3. szám, 176-179. o.

VÁRADI Szabolcs: Die Rechtslage des Franchisenehmers im deutschen Handelrecht - der Schutz des Franchisenehmers-

Studia Iurisprudentiae Doctorandorum Miskolciensium, Tomus 12., Bíbor Kiadó, Miskolc, 2013., megjelenés alatt

VÁRADI Szabolcs: A franchise szerződés az új Ptk.-ban.

Gazdaság és Jog, megjelenés alatt

VÁRADI Szabolcs: A franchise szerződés polgári jogi kodifikációjának margójára

Jogtudományi Közlöny, megjelenés alatt

VÉKÁS Lajos: Javaslat a szerződések általános szabályainak korszerűsítésére

Polgári Jogi Kodifikáció, 2001/3. szám, 3-14. o.,

VÉKÁS Lajos: Egy új polgári törvénykönyv történelmi időszerűségéről
Magyar Tudomány, 48. évf. (2001) 12. szám, 1396-1403. o.

VÉKÁS Lajos: Az új Polgári törvénykönyv tervezetének néhány elméleti és rendszertani előkérdéséről

In: PÁZMÁNDI Kinga (szerk.): Sárközy Tamás Ünnepi Kötet HVG-ORAC Lap-és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2006., 263-287. o.

VÉKÁS Lajos: Az új Polgári törvénykönyv. Szakértői Javaslatának elvi kérdései

Magyar Jog, 2008/2. szám, 65-76. o.

VÉKÁS Lajos (szerk.): Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslat a magyarázatokkal

Complex Kiadó Kft., Budapest, 2012.

VIDA Sándor: A védjegy és a vállalat

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1982.

VÍGH József Ferenc: A franchising jogi szabályozása az Egyesült Államokban
Külgazdaság Jogi Melléklet, 1994/10. szám. 145-155. o.

FELHASZNÁLT JOGSZABÁLYOK

1959. évi IV. törvény a Polgári Törvénykönyvről

2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről

Lo no.89-1008 loi du 31. Décembre 1989 (Loi Doubin)

Décret D'application No 91-337 Décret D'applicatioon De L'article Premier
De La Loi Doubin Du 4 Avril 1991

7/1996 (Ley De Ordenación Del Comercio Minorista, Spain

Real Decreto 2485/1998 De 13 Novembre, Spain

Lag 2006:484 (Om Franchisegivarens Informationsskyldighet) (Swedish
Disclosure Act))

Trade Practises Regulation (Industry Codes - Franchising) Regulation 1998.

Franchise Code Of Conduct (Australia)

129/2004. - Rules On The Regulation Of Franchise (Australia)

Goverment Ordinance No 52/28.08.1997 (Romania)

UNIDROIT - Model Franchise Disclosure Law, Rome, 2004.

UNIDROIT - Model Law On Electronic Commerce Of The United Nations
Commission On Inernational Trade Law (UNCITRAL)

UNIDROIT - Guide To International Master Franchise Arrangements, Rome, 2007.

1994/322 Adózási Kérdés

2003/122. Adózási Kérdés

246/1997 (XII.20.) Korm. Rendelet a franchise- megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről

55/2002 (III.26.) Korm. Rendelet a franchise- megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alól történő mentesítéséről

Draft Common Frame Of Reference (DCFR)

2003. évi LX. törvény a biztosítókról és a biztosítási tevékenységről

205/2011. (X.7.) Korm. Rendelet a vertikális megállapodások egyes csoportjainak a versenykorlátozás tilalma alóli mentesítéséről

1999. évi LXXVI. törvény a szerzői jogról

1997. évi XI. törvény a védjegyek és a földrajzi árujelzők oltalmáról

1991. évi XXXVIII. törvény a használati minták oltalmáról

19/65 EGK Rendelet

330/2010/EU Bizottsági Rendelet

Európai Bizottság 2010/C/130/01 Számú „A Vertikális Korlátozásokról”
Szóló Iránymutatás

Disclosure Requirements And Prohibitions Concerning Franchising And
Business Opportunity Ventures (FTC- Rules, USA)

O.C.2010-317 - New Brunswick Regulation (Franchise Act)

ACT 8955/94. - Brazilian Franchise Act

74/2000 Law - Civil Code Of The Republic Of Lithuania

FELHASZNÁLT ELEKTRONIKUS HIVATKOZÁSOK

emnet.univie.ac.at

www.accc.gov.au

www.cegvezetes.hu

www.corporatelivewire.com

www.definitions.uslegal.com

www.eff-franchise.com

<http://eur-lex.europa.eu>

www.europarl.europa.eu

www.franchise.hu

www.franchise.org

www.franchisedirect.com

www.franchiselawyers.net

www.franchiseverband.com

www.giambronelaw.com

www.hetfa.hu

www.law.justia.com

<http://papers.ssrn.com>

www.socialfranchising.coop

www.unidroit.info

www.unidroit.org

**FELHASZNÁLT KÖZZÉTETT BÍRÓSÁGI ESETI DÖNTÉSEK
JEGYZÉKE**

BGH VIII ZR 65/95

BDT2000.91

BH1964.4098.

BH1977.189.

BH1981.513.

BH1988.232.

BH1992.3216.

BH1993.47.

BH1993.676.

BH1994.26.

BH1996.364.

BH1996.485.

BH1997.481.

BH1997.494.

BH1998.374.

BH2000.555.

BH2003.269

BH2005.431.

EBH2011.2355

1996/6. Sz. Választottbírósági határozat

2004/4. Sz. Választottbírósági határozat

2008/5. Sz. Választottbírósági határozat

**FELHASZNÁLT ANONIMIZÁLT BÍRÓSÁGI HATÁROZATOK
JEGYZÉKE**

Debreceni Ítéltábla Gf. IV.30.662/2007/6

Fővárosi Bíróság 3. Gf. 75.655/2006/4

Fővárosi Bíróság 6. Pf.21.163/2009/3

Fővárosi Ítéltábla 10. Gf. 40.377/2011.

Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Bíróság 8. P.20.190/2003/93

Kúria Pfv. IX.21.820/2010/4.

Legfelsőbb Bíróság P. TÖRV. III.21.162/1965

Legfelsőbb Bíróság GF. I. 31.152/1979.

Pest Megyei Bíróság 7.P.24.883/2007/10.

Tolna Megyei Bíróság 13.Gf.40.062/2008/4.

SZERZŐSÉGI NYILATKOZAT

Ezennel kijelentem, hogy a doktori fokozat megszerzése céljából benyújtott értekezésem kizárólag saját, önálló munkám. A benne található másoktól származó, nyilvánosságra hozott vagy közzé nem tett gondolatok és adatok eredeti lelőhelyét a hivatkozásokban (lábjegyzetekben), az irodalomjegyzékben, illetve a felhasznált források között hiánytalanul feltüntettem.

Kijelentem továbbá azt is, hogy a benyújtott értekezéssel azonos tartalmú értekezést más egyetemen nem nyújtottam be tudományos fokozat megszerzése céljából.

E kijelentésemet büntetőjogi felelősségem tudatában tettem.

2013. április 20.

dr. Váradi Szabolcs