



Τμήμα Οικονομικών  
Επιστημών



**MSc law &  
economics**

DEPARTMENT of ECONOMICS,  
UNIVERSITY of MACEDONIA  
and SCHOOL of LAW,  
ARISTOTLE UNIVERSITY of THESSALONIKI



ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ  
Νομική Σχολή

ΔΙΔΡΥΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΔΙΚΑΙΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

### Διπλωματική Εργασία

## ΣΥΜΒΑΣΗ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING): ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΑΝΩΜΑΛΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

ΑΝΔΡΑΝΙΩΤΗ ΕΛΕΝΗ

A.M. MLE21025

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΡΙΖΟΣ ΕΥΡΙΠΙΔΗΣ

Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος  
Ειδίκευσης Δίκαιο και Οικονομικά  
με εξειδίκευση στον Τομέα των Επιχειρήσεων

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Οκτώβριος 2023

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή.....σελ. 4-5

### **Α΄ ΜΕΡΟΣ: ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING)**

- I. Εννοιολογική προσέγγιση: νομική και οικονομική άποψη.....σελ. 6-8
- II. Ιστορική εξέλιξη του θεσμού.....σελ. 8-10
- III. Η σύμβαση δικαιοχρησίας: νομική φύση, νομοθετική ρύθμιση και χαρακτηριστικά στοιχεία.....σελ. 11-18
- IV. Οι μορφές του Franchising.....σελ. 18
  - A) Franchising διανομής.....σελ. 18
  - B) Franchising υπηρεσιών.....σελ. 18-19
  - Γ) Franchising παραγωγής.....σελ. 19
  - Δ) Μεικτό Franchising.....σελ. 19-20
  - E) Franchising υπαγωγής.....σελ. 20
  - ΣΤ) Franchising ισοτιμίας.....σελ. 20-21
- V. Το Franchising στις διεθνείς συναλλαγές.....σελ. 21-23
- VI. Οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών.....σελ. 24-27

### **Β΄ ΜΕΡΟΣ: Η ΑΝΩΜΑΛΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING), Η ΛΥΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΖΗΤΗΜΑ ΤΗΣ ΑΝΑΛΟΓΙΚΗΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ ΠΔ 219/1991 ΠΕΡΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ**

- I. Τα αίτια της ανώμαλης εξέλιξης της σύμβασης franchising και η εφαρμογή των γενικών διατάξεων του ΑΚ (άρθρα 382 επ.).....σελ. 28-30
- II. Η λύση της σύμβασης.....σελ. 30

Α)	Λύση του συμβατικού χρόνου της σύμβασης.....σελ.	30-31
Β)	Λύση της σύμβασης με καταγγελία.....σελ.	31
i)	έκτακτη καταγγελία.....σελ.	31-33
ii)	τακτική καταγγελία.....σελ.	33-34
Γ)	Λύση της σύμβασης λόγω θανάτου ή πτώχευσης των μερών .....	σελ. 34-35
Δ)	Λύση της σύμβασης λόγω απρόοπτης μεταβολής των συνθηκών (ΑΚ 388).....σελ.	35-36
III.	Οι συνέπειες της λύσης της σύμβασης.....σελ.	37-38
IV.	Η αναλογική εφαρμογή του άρθρου 9 του π.δ. 219/1991 περί αποζημίωσης πελατείας στη σύμβαση franchising.....σελ.	38-39
Α)	Αποζημίωση βάσει των διατάξεων για τον αδικαιολόγητο πλουτισμό.....σελ.	39-40
Β)	Αποζημίωση πελατείας βάσει των διατάξεων για τον εμπορικό αντιπρόσωπο.....σελ.	40-41
Γ)	Η εφαρμογή των διατάξεων του π.δ. 219/1991 για την αποζημίωση πελατείας στη σύμβαση franchising.....σελ.	41-44
V.	Η μετασυμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού.....σελ.	44-50
<b>Επίλογος.....σελ.</b>		<b>51-52</b>
<b>Βιβλιογραφία.....σελ.</b>		<b>53-55</b>

## Εισαγωγή

Η ραγδαία ανάπτυξη της οικονομίας, η παγκοσμιοποίηση αλλά και οι αυξανόμενες απαιτήσεις του συναλλακτικού κόσμου στη σύγχρονη πραγματικότητα συντέλεσαν στην επιχειρηματική δραστηριοποίηση τόσο σε εθνικό όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο. Η σύμπραξη συνεπώς της διεπιστημονικότητας των δύο κλάδων, αυτού της οικονομίας (από επιχειρηματική/οικονομική άποψη ως homo economicus) και του δικαίου (από νομική άποψη ως homo iuridicus) είχε ως αποτέλεσμα την εμφάνιση νέων μορφών συμβάσεων. Οι συμβατικές αυτές μορφές δύναται να προσδιοριστούν ως «επώνυμες» καθώς συναντώνται στην καθημερινότητα με συγκεκριμένη διεθνώς ορολογία, ωστόσο η νομοθετική τους ρύθμιση παρουσιάζει διαφορές σε σχέση με την κλασική νομοθετική ρύθμιση των τυποποιημένων συμβάσεων. Η προέλευση των εν λόγω συμβάσεων εντοπίζεται στο αμερικανικό δίκαιο λόγω της αυξανόμενης εξέλιξης της οικονομίας της Αμερικής, των βασικών αρχών που διέπουν τον παγκόσμιο οικονομικό γίγνεσθαι αλλά και της μη «κωδικοποίησης» του αμερικανικού δικαίου σε αντίθεση με αυτό των χωρών της Ευρώπης, καθώς αυτό παρουσιάζει περισσότερη ελευθερία στο νομικό τρόπο σκέψης.<sup>1</sup>

Με τη σημερινή έννοια του όρου των «νέων μορφών συμβάσεων» της σύγχρονης οικονομίας χαρακτηρίζονται κατά βάση οι συνηθέστερες και πιο γνωστές συμβάσεις όπως αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης (σύμβαση leasing), της δικαιόχρησης ή δικαιοχρησία (σύμβαση franchising), της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (σύμβαση factoring και forfaiting), της χρονομεριστικής μίσθωσης (σύμβαση time-sharing), της παραχώρησης τεχνογνωσίας (σύμβαση know-how), της εμπορικής εκμετάλλευσης της φήμης προσώπων ή έργων του πνεύματος (σύμβαση merchandising), της διοίκησης και διαχείρισης μιας επιχείρησης (σύμβαση management), της παροχής επαγγελματικών ή επιχειρηματικών συμβουλών (σύμβαση consulting), του λογισμικού ηλεκτρονικών υπολογιστών (σύμβαση computer software), της σύμβασης πιστωτικής κάρτας (credit card), της πολυμερούς ανταλλαγής που έχει ως σκοπό τη δημιουργία κοινωνίας είτε σε ένα πράγμα είτε σε ομάδες πραγμάτων (σύμβαση pool ή pooling) και της συμφωνίας για σύμπραξη επιχειρήσεων (σύμβαση joint-venture).<sup>2</sup> Το γεγονός ότι ορισμένες από τις νέες αυτές συμβάσεις τυγχάνουν περιορισμένης ρύθμισης νομοθετικά δημιουργεί την ανάγκη στον Έλληνα νομοθέτη για περισσότερο εξειδίκευση σε τέτοιου

---

<sup>1</sup> Σπυριδάκης Μ. Ι., Franchising, Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα 2007, σελ. 3-4

<sup>2</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 11-12

είδους νομικά ζητήματα με τα οποία καλείται να έρθει αντιμέτωπος να επιλύσει και να ενσωματώσει στο κανονιστικό νομικό σύστημά μας, το οποίο μπορεί να επιτύχει ξεπερνώντας τα στενά όρια της «εθνικής» νομικής σκέψης και αποκτώντας μια πιο διευρυμένη νομική οπτική.<sup>3</sup>

Τα τελευταία χρόνια οι συνθήκες του εμπορίου τόσο στην παραγωγή των αγαθών και υπηρεσιών όσο και στη διάθεσή τους επέφεραν την ανάγκη για μια διεπιχειρησιακή συνεργασία που θα στηρίζεται σε μια νέα κοινή εμπορική πρακτική «partners for profits» με κοινό στόχο και συμφέρον και όχι σε ένα πλαίσιο επιθετικού ανταγωνισμού.<sup>4</sup> Με τη φράση λοιπόν «το franchising είναι η απάντηση της ανεξάρτητης επιχειρηματικότητας στη συγκεντρωτικότητα της σύγχρονης οικονομίας» τονίζεται ο σημαντικός ρόλος της νέας αυτής εμπορικής πρακτικής, γνωστής ως σύμβαση δικαιόχρησης «franchising», σε εθνικό και παγκόσμιο επίπεδο. Η ατομικότητα και η συλλογικότητα, η συνεργασία και ο θεμιτός και ελεύθερος ανταγωνισμός, η συνεξάρτηση του συνόλου από το μέρος/τα μεμονωμένα άτομα, αλλά και η περιορισμένη νομοθετική ρύθμιση στο δικαϊκό μας σύστημα, είναι εκείνα τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα της σύμβασης franchising που δύναται να δώσουν σε κάθε νομικό το έναυσμα για μια διευρυμένη έρευνα και μελέτη.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Οι νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας και το αστικό δίκαιο – Σύγχρονα ζητήματα Αστικού Δικαίου πέρα από το σύστημα του Αστικού Κώδικα (Ένωση Ελλήνων Αστικολόγων, 1<sup>ο</sup> Συνέδριο – Ναύπακτος 27-28 Μαΐου 1994), Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή 1995, σελ. 30-35

<sup>4</sup> Αλεπάκος Ανδρ. Κωνσταντίνος, Νομική φύση και ιδιαιτερότητες της σύμβασης δικαιόχρησης (franchising) – Νομικό Βήμα, Τόμος 43<sup>ος</sup>, 1995, σελ. 933-934

<sup>5</sup> Μαργαρίτης Ι. Ευάγγελος, Συνδεδεμένες Συμβάσεις Franchise, Δίκαιο & Οικονομία Π. Ν. Σάκκουλας, Αθήνα 2016, σελ. 1-4

## Α΄ ΜΕΡΟΣ: ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING)

### I. Εννοιολογική προσέγγιση: νομική και οικονομική άποψη

Για τη σύμβαση δικαιόχρησης ή άλλως την ευρέως γνωστή σύμβαση franchising έχουν δοθεί αρκετοί ορισμοί ανά τα έτη τόσο από την πλευρά της νομολογίας<sup>6</sup> όσο και από την πλευρά της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων σε δημοσιευμένο σχέδιο κανονισμού, καθώς και από διάφορες σχετικές Ομοσπονδίες και Οργανώσεις. Ο ορισμός που επικρατεί από νομική άποψη σε κοινοτικό επίπεδο ορίζει τη σύμβαση franchising ως μια συμφωνία μεταξύ των επιχειρήσεων για συνεργασία, στην οποία ο δικαιούχος, ο λεγόμενος franchisor, της μιας επιχείρησης παρέχει στον δικαιούχο-franchisee, της άλλης επιχείρησης το δικαίωμα εκμετάλλευσης ενός ολοκληρωμένου «πακέτου franchising»<sup>7</sup> (franchise package), έναντι κάποιου οικονομικού ανταλλάγματος με άμεσο ή έμμεσο τρόπο. Συγκεκριμένα, παραχωρείται στον δικαιούχο το σύνολο των άυλων δικαιωμάτων της βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας με στόχο την εμπορία πρωτότυπων και εξειδικευμένων προϊόντων και υπηρεσιών στο τελικό καταναλωτικό κοινό. Σημαντικό στοιχείο στο σημείο αυτό είναι ο δικαιούχος-franchisor να παρέχει στον δικαιούχο του συνεχόμενη εμπορική και τεχνική βοήθεια.<sup>8</sup>

Βασικό χαρακτηριστικό γνώρισμα της σύμβασης δικαιόχρησης αποτελεί η δημιουργία μιας σχέσης εμπιστοσύνης και συνεργατικότητας μεταξύ των συμβαλλομένων μερών της δικαιούχου (franchisor) και δικαιούχου (franchisee). Με τον τρόπο αυτό οι παλαιές παραδοσιακές συμβατικές σχέσεις οι οποίες χαρακτηρίζονταν από επιθετικότητα και ανταγωνιστικότητα μετατρέπονται σε νέες μορφές συνεργασίας «partners for profit» με κοινό όφελος και στόχο την οικονομία της αγοράς.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> Η πρώτη απόφαση που μελέτησε αναλυτικά τη σύμβαση franchising και προέβη σε μια πλήρη εννοιολογική προσέγγιση του ορισμού της, είναι αυτή του Εφετείου Παρισίων/28.04.1978. Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 91

<sup>7</sup> Γιαννακάκης Κ. Σωτήριος, Νομικό καθεστώς και πρακτική της σύμβασης δικαιόχρησης (Franchising) στην Ελλάδα, Δίκαιο Επιχειρήσεων & Εταιριών, 3<sup>ος</sup> Τόμος, Νομική Βιβλιοθήκη, 1997, σελ. 1047

<sup>8</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 91

<sup>9</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 91

Αναφορικά με την ετυμολογική έννοια του όρου «franchise», η λέξη αυτή στηρίζεται στην προέλευση της στη γαλλική λέξη «affranchir» δηλαδή «ελευθερώνω», παρέχω το προνόμιο/δικαίωμα στα πλαίσια μιας ανεξάρτητης επιχειρηματικής δραστηριότητας. Στη χώρα μας προσπαθήσαμε να αποδώσουμε τον όρο «franchising» με λέξεις όπως αυτή της δικαιόχρησης<sup>10</sup> και της παραχώρησης<sup>11</sup>, ωστόσο κατά μια άποψη κάτι τέτοιο θα μπορούσε να μην είναι απόλυτα ορθό λόγω του ότι ο συγκεκριμένος όρος δεν μπορεί να αποδοθεί με μια μεμονωμένη λέξη στην ελληνική γλώσσα. Αρκετές προσπάθειες έγιναν ως προς τον προσδιορισμό του εν λόγω όρου με λέξεις όπως «παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης»<sup>12</sup>, «σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης συστήματος»<sup>13</sup>, «μίσθωση επιχειρηματικής οργάνωσης»<sup>14</sup>, χωρίς ωστόσο την επιθυμητή απόδοση του όρου. Η νομοθεσία και η βιβλιογραφία ως επί των πλείστον κατέληξαν και αποδέχθηκαν την έννοια του όρου «δικαιόχρηση», ενώ παράλληλα διατηρείται και ο ξένος όρος «franchising» ευρέως γνωστός στον ευρωπαϊκό χώρο και την Αμερική.<sup>15</sup>

Η μέθοδος του «Franchising» από οικονομική σκοπιά συνιστά μια επιχειρηματική πρακτική με στόχο τη συνεργασία δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων, ήτοι μια μεγάλη επιχείρηση ως δικαιοπάροχος/δότης «franchisor» η οποία επιδιώκει να αναπτύξει ένα μεγάλο δίκτυο πωλήσεων προϊόντων και υπηρεσιών μέσω μιας ή περισσότερων μικρότερων επιχειρήσεων που λειτουργούν ως δικαιοδόχοι/λήπτες «franchisee» οι οποίοι με αυτό τον τρόπο επωφελούνται οικονομικά εξαιτίας της εμπορικής φήμης και της υψηλής οργανωτικής και τεχνολογικής υποδομής του δικαιοπαρόχου.<sup>16</sup>

---

<sup>10</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας (Leasing, Factoring, Franchising), Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή 1998, σελ. 187-189

<sup>11</sup> Κανελόπουλος Κ. Χαράλαμπος, Διοίκηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Επιχειρηματικότητα, Εκδόσεις Σμπίλια, 1987, Κεφάλαιο 7<sup>ο</sup>

<sup>12</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας (Leasing, Factoring, Franchising), Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή 1998, σελ. 187 επ.

<sup>13</sup> Αλεπάκος Κ., Νομική Φύση και Ιδιαιτερότητες της Σύμβασης Δικαιόχρησης (Franchising), Νομικό Βήμα, Τόμος 43<sup>ος</sup>, 1995, σελ. 937

<sup>14</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, Franchising – Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 1998, σελ. 39

<sup>15</sup> Λαζαρίδης, Τ. Γιάννης, Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης – Franchising (Δικαιόχρηση), Τεύχος Β, Θεσσαλονίκη 2007, σελ. 19-20

<sup>16</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 221

Επιπρόσθετα, το «Franchising» ως μια μέθοδος marketing, δηλαδή ως ένα οργανωμένο σύστημα προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών στους τελικούς καταναλωτικούς χρήστες, βρίσκει εφαρμογή σε συνεργασίες ανεξάρτητων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που ανήκουν σε διαφορετικά επίπεδα της αγοράς. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν η σχέση παραγωγού – εμπόρου και χονδρέμπορου – λιανέμπορου. Εξάιρεση ωστόσο συνιστά η συνεργασία επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που όμως ανήκουν στο ίδιο επίπεδο της αγοράς, με παράδειγμα την κοινοπραξία των μεγαλεμπόρων. Το βασικό στοιχείο της μεθόδου του «Franchising» είναι ο συγκεντρωτικός της χαρακτήρας. Η στρατηγική των πωλήσεων στις νέες αγορές διαμορφώνεται από το δότη του ενιαίου αυτού συστήματος μέσω της οργάνωσης και της τεχνογνωσίας που διαθέτει, ενώ ο/οι λήπτης/ες ακολουθούν τη συγκεκριμένη στρατηγική. Με τον τρόπο αυτό, οι λήπτες ανήκουν σε ένα διαρκώς επεκτεινόμενο ενιαίο σύστημα διανομής που στηρίζει την ομοιομορφία του τόσο στην «αλυσίδα των καταστημάτων» και τον ενιαίο εξοπλισμό της επιχείρησης όσο και στις όμοιες επιχειρηματικές τακτικές που χρησιμοποιεί. Κοινό στόχο του ομοιόμορφου οργανωτικού δικτύου επιχειρήσεων αποτελεί η προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών στο καταναλωτικό κοινό με αποτελεσματικό, κερδοφόρο τρόπο και διαρκή συνεργασία.<sup>17</sup>

## **II. Ιστορική εξέλιξη του θεσμού**

Η σύμβαση franchising έκανε την εμφάνισή της στις ΗΠΑ πριν από τον Α΄ Παγκόσμιο Πόλεμο. Συγκεκριμένα, περί τα τέλη του 19<sup>ου</sup> αιώνα η γνωστή εταιρία ραπτομηχανών Singer ήταν η πρώτη εταιρία η οποία ακολούθησε τη μέθοδο του franchising προκειμένου να δημιουργήσει ένα οργανωμένο δίκτυο διανομής των προϊόντων της, ενώ στη συνέχεια διάφορες άλλες βιομηχανίες αυτοκινήτων, μύρας αλλά και εταιρίες διανομής πετρελαιοειδών ακολούθησαν την εμπορική πρακτική αυτή.<sup>18</sup>

Το franchising αναπτύχθηκε σημαντικά στο τέλος του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου εξαιτίας της γενικότερης οικονομικής κατάστασης που επικρατούσε εκείνη την εποχή, από τη μία η μεγάλη ανάπτυξη της μαζικής παραγωγής και η προσφορά των προϊόντων και υπηρεσιών και από την άλλη η εμφανής μεγάλη έλλειψη στα συστήματα διανομής και

---

<sup>17</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 222-223

<sup>18</sup> Αλεπάκος Κ., Νομική Φύση και Ιδιαιτερότητες της Σύμβασης Δικαιόχρησης (Franchising), Νομικό Βήμα, Τόμος 43<sup>ος</sup>, 1995, σελ. 934-935



διάθεσης καθώς και στα διάφορα οικονομικά μέσα τα οποία δεν μπορούσαν να ανταποκριθούν στα απαιτούμενα επενδυτικά σχέδια.<sup>19</sup> Αρχικά στις ΗΠΑ το franchising εξελίχθηκε ραγδαία με την επιτυχή εφαρμογή του σε ποικίλες επιχειρηματικές δραστηριότητες, όπως την αυτοκινητοβιομηχανία, τον τουριστικό κλάδο, τις επιχειρήσεις τροφίμων και επιχειρήσεων εστίασης γρήγορης και άμεσης εξυπηρέτησης (τα λεγόμενα fast food) αλλά και τις λοιπές εταιρίες διαφήμισης και λογιστικής.<sup>20</sup>

Το έτος 1978 σηματοδοτεί την ψήφιση του νόμου «Franchising and business opportunity ventures regulations rule» ή άλλως γνωστός και ως «Full disclosure rule» σύμφωνα με τον οποίο ο δικαιούχος υποχρεώνεται να διαθέτει όλα τα απαραίτητα πληροφοριακά στοιχεία στον υποψήφιο δικαιούχο προκειμένου ο τελευταίος να επιλέξει με ελεύθερη βούληση την πιο συμφέρουσα και κατάλληλη για αυτόν επιχειρηματική λύση.<sup>21</sup>

Με βάση τα σχετικά στατιστικά στοιχεία τα οποία έχει γνωστοποιήσει ο Διεθνής Σύνδεσμος Franchise στις ΗΠΑ: 1) Το έτος 2000 οι πωλήσεις franchising ανήλθαν στο συνολικό ποσό του 1τρις. δολαρίων, 2) Καθημερινά ανά 8 λεπτά της ώρας ανοίγει και μια νέα επιχείρηση με τη μέθοδο franchising, 3) Περισσότεροι από 8 εκ. ανθρώπινο εργατικό δυναμικό απασχολείται στο σύστημα franchising, 4) Ποσοστό περίπου στο 94% των ιδιοκτητών franchising αναφέρει ότι θα ξαναεπιχειρούσε την ανάπτυξη της επιχειρηματικής του δράσης μέσω του δικτύου franchising, 4) Το έτος 2000 το Λιανικό Εμπόριο κατά ποσοστό περισσότερο του 75% επιχείρησε το σύστημα franchising.<sup>22</sup>

Σε δεύτερο στάδιο, ο θεσμός franchising λειτούργησε και εξελίχθηκε σε μεγάλο βαθμό στην Αγγλία εξαιτίας της συσχέτισης γλώσσας και κουλτούρας με αυτή των ΗΠΑ, ωστόσο στον ευρωπαϊκό χώρο εν γένει, δεν κατάφερε να σημειώσει ιδιαίτερη ανάπτυξη, καθώς τόσο το οικονομικό και κοινωνικό κλίμα εκείνης της εποχής όσο και η γλωσσική, επικοινωνιακή διαφοροποίηση, το διαφορετικό νόμισμα και οι περιορισμοί στις συναλλαγές, η ελλιπής ενημέρωση και η ανυπαρξία θεσμοθέτησης ειδικών φορέων για

---

<sup>19</sup> Αλεπάκος Κ., Νομική Φύση και Ιδιαιτερότητες της Σύμβασης Δικαιόχρησης (Franchising), Νομικό Βήμα, Τόμος 43<sup>ος</sup>, 1995, σελ. 935

<sup>20</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 224-225

<sup>21</sup> Αλεπάκος Κ., Νομική Φύση και Ιδιαιτερότητες της Σύμβασης Δικαιόχρησης (Franchising), Νομικό Βήμα, Τόμος 43<sup>ος</sup>, 1995, σελ. 935

<sup>22</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 224

τη διάδοσή του, δυσκόλεψαν ακόμα περισσότερο την ύπαρξή του.<sup>23</sup>

Κατά το έτος 1972 ιδρύεται η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Franchising με στόχο τη σύνταξη ενός Κώδικα Ευρωπαϊκής Δεοντολογίας του Franchising που θα διέπεται από θεμελιώδεις αρχές και βασικούς κανόνες οι οποίοι μέχρι τότε δεν είχαν ρυθμιστεί νομοθετικά.<sup>24</sup>

Στην Ελλάδα, η οποία σαν χώρα ήταν αρχικά κατά βάση μια χώρα δικαιοδόχων, ο θεσμός franchising έκανε την εμφάνισή του τα τελευταία χρόνια. Σε αυτό συντέλεσε ο βραδύς ρυθμός ανάπτυξης της οικονομίας και της τεχνογνωσίας στην ελληνική επικράτεια, ωστόσο σήμερα παρατηρείται ολοένα και περισσότερο μια διαρκής αύξηση και επέκταση της κεντρικής επιχειρηματικής δραστηριότητας προς την περιφέρεια. Πρώτο χαρακτηριστικό παράδειγμα franchising αποτελεί η εταιρία Goody's η οποία ξεκίνησε το έτος 1976 στην Ελλάδα και με το πέρασμα των χρόνων, συγκεκριμένα από το 1993 και έπειτα, γνώρισε τεράστια ανάπτυξη. Παραδείγματα άλλων επιχειρήσεων που χρησιμοποίησαν τη μέθοδο του franchising στη χώρα μας αποτελούν οι Γερμανός, Κωτσόβολος, Δωδώνη, Papagalino, Lebel, Hambo κ.α., ενώ η επιχειρηματική δραστηριότητα το 2003 για την Ελλάδα έφτασε σε αριθμό τους 300 δικαιοπαρόχους και τα 6.000 εν λειτουργία καταστήματα τα οποία ακολουθούσαν τη μέθοδο αυτή.<sup>25</sup>

Στη σύγχρονη εποχή, μέσα σε ένα κλίμα φιλελευθερισμού της οικονομίας και ανόδου του ιδιωτικού τομέα, η μέθοδος του Franchising βρίσκει πρόσφορο έδαφος για να αναπτυχθεί και να δώσει στην ελληνική επιχειρηματική δράση τον τρόπο να λειτουργήσει πέρα των στενών ορίων της ελληνικής επικράτειας, διαθέτοντας τα αγαθά και τις υπηρεσίες της στους καταναλωτές σε ευρωπαϊκό ακόμη και σε παγκόσμιο επίπεδο.<sup>26</sup>

---

<sup>23</sup> Αλεπάκος Κ., Νομική Φύση και Ιδιαιτερότητες της Σύμβασης Δικαιόχρησης (Franchising), Νομικό Βήμα, Τόμος 43<sup>ος</sup>, 1995, σελ. 935

<sup>24</sup> Αλεπάκος Κ., Νομική Φύση και Ιδιαιτερότητες της Σύμβασης Δικαιόχρησης (Franchising), Νομικό Βήμα, Τόμος 43<sup>ος</sup>, 1995, σελ. 935

<sup>25</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 225

<sup>26</sup> Αλεπάκος Κ., Νομική Φύση και Ιδιαιτερότητες της Σύμβασης Δικαιόχρησης (Franchising), Νομικό Βήμα, Τόμος 43<sup>ος</sup>, 1995, σελ. 935-936

### III. Η σύμβαση δικαιόχρησης: νομική φύση, νομοθετική ρύθμιση και χαρακτηριστικά στοιχεία

#### Νομική φύση της σύμβασης

Η προσπάθεια να προσδιορίσουμε νομικά την έννοια του «franchising» και να την εντάξουμε στην κατηγορία των επώνυμων συμβάσεων που αναγνωρίζονται από το ελληνικό δίκαιο συνιστά μια δύσκολη προσπάθεια και μάλιστα ελλείπει ειδικής νομοθετικής ρύθμισης του όρου, ο οποίος είναι κατ' εξοχή οικονομικός με ορισμένα σημαντικά τυπολογικά χαρακτηριστικά.<sup>27</sup>

Το γεγονός ότι η σύμβαση franchising δεν ανήκει στις συμβάσεις που ρυθμίζονται από τον Αστικό Κώδικα τη χαρακτηρίζει ως μια σύμβαση ανώνυμη αλλά και μια ιδιόμορφη (sui generis) αμοτεροβαρής, ενοχική σύμβαση εμπορικού χαρακτήρα.<sup>28</sup> Στην ενοχική σχέση που δημιουργείται μεταξύ δικαιοπαρόχου/δότη και δικαιοδόχου/λήπτη, ο λήπτης αποκτά μόνο ενοχικό δικαίωμα και συγκεκριμένα απλή χρήση και εκμετάλλευση του «πακέτου franchising», ήτοι του εμπορικού σήματος και των λοιπών δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας του δότη.<sup>29</sup> Μάλιστα, η ενοχική αυτή σύμβαση χαρακτηρίζεται και αμοτεροβαρής σύμβαση καθώς τα συμβαλλόμενα μέρη με την υπαγωγή τους σε αυτή αναλαμβάνουν και τις αντίστοιχες υποχρεώσεις. Επίσης, το franchising ως μια εμπορικού χαρακτήρα σύμβαση αναπτύσσει μια εμπορική-επιχειρηματική σχέση δότη-λήπτη, η οποία όμως δε ρυθμίζεται ως μια γενική μορφή σύμβαση του ενοχικού δικαίου αλλά κατ' εξαίρεση με ειδικές διατάξεις για περιπτώσεις που ρυθμίζονται ειδικά και αφορούν το εμπορικό σήμα, την ευρεσιτεχνία κ.α. Μπορεί η ιδιομορφία της σύμβασης να δημιουργεί δυσκολίες ως προς την διατύπωση και την επιλογή του ρυθμιστικού της πλαισίου, προσφέρει ωστόσο ένα ευρύ φάσμα επιλογής εφαρμοστέων διατάξεων που προβλέπουν επιμέρους τύπους, ενώ παράλληλα δεν

---

<sup>27</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 31

<sup>28</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, «Franchising», Συμβάσεις διανομής (σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, σύμβαση διανομής, σύμβαση franchising) [Βαρελά Μ., Κουτσούκης Δ., Κωστάκης Δ., Μπαμπέτας Γ. – επιμέλεια: Περάκης Ευάγγελος], Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2009, σελ. 116

<sup>29</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 96-97

παραβλέπεται η δημιουργία και διατήρηση της σχέσης εμπιστοσύνης και συνεργασίας μεταξύ των μερών που είναι και ο βασικός σκοπός της.<sup>30</sup>

Η σύμβαση δικαιόχρησης ως μεικτή σύμβαση στηρίζεται στην αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 361 ΑΚ και στοχεύει στο να ρυθμίσει την οικονομικά συναλλακτική σχέση δότη-λήπτη στο σύνολό της.<sup>31</sup> Ο Γεωργιάδης κάνει λόγο για μια τυπική περίπτωση μεικτής σύμβασης η οποία ενώ δε ρυθμίζεται νομοθετικά, εμφανίζει στοιχεία περισσότερων επώνυμων συμβάσεων (μίσθωσης προσοδοφόρου δικαιώματος, σύμβαση παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών, σύμβαση εντολής)<sup>32</sup>, σε σύγκριση με τον Σουφλερό ο οποίος τονίζει ότι στις συμβάσεις franchising υπαγωγής περιλαμβάνονται μόνο στοιχεία σύμβασης επιμέλειας υποθέσεων, παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών και παροχής άδειας εκμετάλλευσης των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας.<sup>33</sup> Η νομολογία των ελληνικών δικαστηρίων ωστόσο δέχεται με απόλυτη συνέπεια την άποψη περί μεικτού χαρακτήρα της σύμβασης δικαιόχρησης υπό την έννοια ότι σε αυτήν συναντάμε στοιχεία περισσότερων επώνυμων συμβάσεων, ήτοι μίσθωσης προσοδοφόρου δικαιώματος (άρθρο 638 ΑΚ), παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών (άρθρο 648 ΑΚ) και εντολής (άρθρο 713 επ. του ΑΚ), και τείνει να εφαρμόσει πρωτευόντως τους κανόνες οι οποίοι διέπουν το τμήμα της σύμβασης που προέχει στην όλη συμβατική σχέση και συμπληρωματικά τους κανόνες που διέπουν τα υπόλοιπα τμήματα της σύμβασης. Στη σύμβαση δικαιόχρησης βασικό στοιχείο είναι η παροχή υπηρεσιών και η παραχώρηση άυλων αγαθών, ανεξάρτητα από τυχόν ύπαρξη συμφωνιών αγοράς ή αγοράς με σκοπό τη μεταπώληση. Συνεπώς, στις συμβάσεις αυτές εφαρμόζεται σε πρώτο στάδιο το γενικό δίκαιο των δικαιοπραξιών και των συμβάσεων με τις γενικές ρήτρες και τις διατάξεις διαρκών ενοχών και στη συνέχεια αναλογικά οι ειδικές διατάξεις αστικών και εμπορικών συμβάσεων που μπορεί να υπάρχουν. Επιπρόσθετα, στη σύμβαση δικαιόχρησης είναι δυνατό να υπάρχουν και στοιχεία της σύμβασης της παραχώρησης

---

<sup>30</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, «Franchising», Συμβάσεις διανομής (σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, σύμβαση διανομής, σύμβαση franchising) [Βαρελά Μ., Κουτσούκης Δ., Κωστάκης Δ., Μπαμπέτας Γ. – επιμέλεια: Περάκης Ευάγγελος], Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2009, σελ. 116-117

<sup>31</sup> ΕφΑθ 2817/2007, ΔΕΕ 2007, 972 και ΠΠρΑθ 13118/1995 ΕΕμπΔ 1996, 183 επ.

<sup>32</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 33

<sup>33</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 33

άδειας χρήσης σήματος, άδειας εκμετάλλευσης διπλώματος ευρεσιτεχνίας, άδειας χρήσης επωνυμίας, άδειας χρήσης διακριτικού τίτλου, άδειας χρήσης λοιπών διακριτικών γνωρισμάτων και διασηματισμού, άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας. Έτσι, δικαίως μπορούμε να πούμε ότι η σύμβαση franchising διακατέχεται από μια «πολυσυλλεκτικότητα»<sup>34</sup>. Από την άλλη, η σύμβαση δικαιόχρησης παρουσιάζει ορισμένες διαφορές από τις επώνυμες συμβάσεις τα στοιχεία των οποίων περιλαμβάνονται σε αυτές, καθώς εξαιτίας του ισχυρού και εξελισσόμενου χαρακτήρα της και της πολυσυλλεκτικότητάς της, το περιεχόμενο της σύμβασης, ήτοι τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών, δε δύναται να προσαρμοστεί στον «τύπο» της σύμβασης εντολής, μίσθωσης προσοδοφόρου δικαιώματος, παροχής ανεξαρτήτων υπηρεσιών κ.α. Σε τελευταία ανάλυση, κρίνεται αποδεκτό ότι στη σύμβαση δικαιόχρησης δεν εμπίπτουν στοιχεία των επώνυμων συμβάσεων της αστικής εταιρίας, της σύμβασης έργου, της σύμβασης εξαρτημένης εργασίας και της σύμβασης πώλησης, καθώς οι αντίστοιχες διατάξεις του Αστικού Κώδικα που διέπουν τις συγκεκριμένες επώνυμες συμβάσεις δεν μπορούν να εφαρμοστούν αναλογικά στη σύμβαση franchising.<sup>35</sup>

Βασικό χαρακτηριστικό της σύγχρονης εποχής, εξαιτίας διαφόρων τεχνικών, οικονομικών και κοινωνικών λόγων, συνιστά το γεγονός της σύναψης διαρκών εμπορικών συμβάσεων. Μια τέτοια σύμβαση είναι η σύμβαση franchising η οποία χαρακτηρίζεται ως εμπορική σύμβαση με διαρκή χαρακτήρα λόγω της διάρκειας της ενοχής που λειτουργεί ως σύνολο δικαιωμάτων και υποχρεώσεων με χρονική προοπτική<sup>36</sup>. Η φύση και το περιεχόμενο της ίδιας της σύμβασης είναι αυτά που καθορίζουν τη διάρκεια και την μονιμότητα της συνεργατικής σχέσης των συμβαλλομένων μερών.<sup>37</sup> Ως προς τα διαρκή δικαιώματα και υποχρεώσεις των μερών, ο δότης υποχρεούται να παρέχει διαρκώς υπηρεσίες υποστήριξης της επιχείρησης του λήπτη καθώς και να ανανεώνει διαρκώς την τεχνογνωσία του και αντίστοιχα ο λήπτης

---

<sup>34</sup> Περάκης Ευάγγελος, Γενικό Μέρος του Εμπορικού Δικαίου, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2000, σελ.49

<sup>35</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, «Franchising», Συμβάσεις διανομής (σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, σύμβαση διανομής, σύμβαση franchising) [Βαρελά Μ., Κουτσούκης Δ., Κωστάκης Δ., Μπαμπέτας Γ. – επιμέλεια: Περάκης Ευάγγελος], Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2009, σελ. 118-120

<sup>36</sup> ΕφΠατρών 150/2000 ΔΕΕ 2000, 890 επ.

<sup>37</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 33-34

υποχρεούται να καταβάλλει καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης χρηματικά ποσά στον δότη. Ωστόσο η εκπλήρωση των υποχρεώσεων των συμβαλλομένων μερών θα πρέπει να συνεχίζεται μέχρι να λυθεί η σύμβαση αλλά ακόμα και μετά τη λύση αυτής καθώς δημιουργούνται μετασυμβατικές υποχρεώσεις. Συνεπώς λοιπόν η σύμβαση δικαιόχρησης ως μια ενοχική σύμβαση με διαρκή χαρακτήρα θα προβλέπει διατάξεις των διαρκών ενοχών του Αστικού Δικαίου.<sup>38</sup>

Από την οικονομική λειτουργία του franchising ως σχέσης συνεργασίας με διαρκή χαρακτήρα, συνάγεται ότι η σύμβαση franchising αποτελεί μια σύμβαση-πλαίσιο ή σύμβαση σχεδιασμού, καθώς με αυτήν ρυθμίζονται οι βασικές σχέσεις των μερών, ήτοι τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις τους, προκειμένου να επιτευχθεί ο οικονομικός σκοπός και η εύρυθμη λειτουργία της εμπορικής αυτής συνεργασίας. Επίσης στην κύρια σύμβαση franchising δύνανται να περιβάλλονται και επιμέρους εκτελεστικές συμβάσεις νομικά αυτοτελείς σε σχέση με αυτήν, οι οποίες συνάπτονται σε μεταγενέστερο στάδιο αλλά κρίνονται αναγκαίες για την επίτευξη της κύριας σύμβασης. Εκτελεστικές συμβάσεις μπορεί να θεωρηθούν οι συμβάσεις πώλησης στο franchising διανομής προϊόντων, εκπαίδευσης του λήπτη και του προσωπικού κ.α., οι οποίες είναι απαραίτητο να διαχωριστούν από τις πρόσθετες ή συνοδευτικές της σύμβασης franchising συμβάσεις όπως για παράδειγμα η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης – leasing ή αγοράς εξοπλισμού, η σύμβαση εγγύησης κ.α. Οι συμβάσεις αυτές συντάσσονται σε χωριστά κείμενα, συνδέονται όμως τόσο στενά νομικά και οικονομικά με τη σύμβαση franchising που στην πραγματικότητα συνιστούν μια ενιαία νομικώς σύμβαση.<sup>39</sup>

### Νομοθετική ρύθμιση της σύμβασης

Αναφορικά με τη νομοθετική ρύθμιση της σύμβασης δικαιόχρησης (franchising), σε αντίθεση με άλλες συμβατικές μορφές που τυπικά ρυθμίζονται στο νόμο, η συγκεκριμένη σύμβαση παραμένει νομοθετικά αρρυθμιστη στην Ελλάδα. Η Επιτροπή της Ευρωπαϊκής Ένωσης εξέδωσε το μοναδικό νομοθέτημα το οποίο αναφέρεται σε τέτοιου είδους θέματα και βασίζεται κυρίως σε θέματα δικαίου του ανταγωνισμού. Η αρχή έγινε με τον Κανονισμό 4087/1988 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής ο οποίος ρύθμιζε

---

<sup>38</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, «Franchising», Συμβάσεις διανομής (σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, σύμβαση διανομής, σύμβαση franchising) [Βαρελά Μ., Κουτσούκης Δ., Κωστάκης Δ., Μπαμπέτας Γ. – επιμέλεια: Περάκης Ευάγγελος], Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2009, σελ. 118

<sup>39</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, «Franchising», Συμβάσεις διανομής (σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, σύμβαση διανομής, σύμβαση franchising) [Βαρελά Μ., Κουτσούκης Δ., Κωστάκης Δ., Μπαμπέτας Γ. – επιμέλεια: Περάκης Ευάγγελος], Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2009, σελ. 120

την ομαδική απαλλαγή των συμφωνιών franchising διανομής και υπηρεσιών από την εφαρμογή του αρ. 81 παρ. 1 ΣΕΚ, η ισχύς του οποίου έληγε την 31.05.2000. Τον Κανονισμό αυτό αντικατέστησε στη συνέχεια ο Κανονισμός 2790/1999 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με ισχύ από 01.01.2000 και εφαρμογή από 01.06.2000, ο οποίος δεν ρύθμιζε ειδικά<sup>40</sup> τη σύμβαση franchising αλλά την προέβλεπε με έμμεσο τρόπο ρυθμίζοντας συγκεκριμένα τις κάθετες συμφωνίες προμηθειών ή πώλησης αγαθών και υπηρεσιών και τις κάθετες συμφωνίες με δευτερεύουσες ρήτρες αναφορικά με την κτήση ή την άσκηση δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας. Έτσι λοιπόν στη χώρα μας, από την από 01.06.2000 εφαρμογή του υπ' αριθμ. 2790/1999 Κανονισμού, δεν έχουμε κάποιο ειδικό νομοθέτημα που να ορίζει αποκλειστικά τη σύμβαση franchising. Με απόφαση όμως της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (C-291/2000) δόθηκαν συγκεκριμένες κατευθύνσεις αναφορικά με τους κάθετους περιορισμούς και την εφαρμογή των κοινοτικών νομοθετικών διατάξεων και στις συμβάσεις franchising με την προϋπόθεση ότι στις τελευταίες περιέχεται η μεταβίβαση των ρυθμιζόμενων δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας. Με τη λήξη ισχύος του Κανονισμού 2790/1999 την 31.05.2000, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξέδωσε το έτος 2010 ένα νέο Κανονισμό ομαδικής απαλλαγής για τις κάθετες συμφωνίες, τον υπ' αριθμ. 330/2010 με ισχύ από 01.06.2010 και με σχετική απόφασή της (C-130/2010) η Επιτροπή έδωσε τις αντίστοιχες κατευθύνσεις. Τέλος, τον Κανονισμό 330/2010, οι διατάξεις του οποίου εφαρμόζονταν έως την 31.05.2022, αντικατέστησε ο υπ' αριθμ. 720/2022 Κανονισμός της Ευρωπαϊκής Επιτροπής ο οποίος εξεδόθη στις 10.05.2022 με εφαρμογή από 01.06.2022 και ισχύ μέχρι 31.05.2034. Ζητήματα της σύμβασης δικαιόχρησης (franchising) αναφέρονται επίσης σε κείμενα που δεν έχουν όμως κανονιστικό/δεσμευτικό χαρακτήρα, όπως είναι ο Ευρωπαϊκός Κώδικας Δεοντολογίας για το Franchising που εξέδωσε η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Franchise και με τον οποίο συμμορφώθηκε ο Ελληνικός Σύνδεσμος Franchising ψηφίζοντας το έτος 1999 τον Ελληνικό Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising, ο οποίος, αν και χωρίς νομικά δεσμευτικό χαρακτήρα, θέτει ένα πλαίσιο αυτορρύθμισης. Ωστόσο, γίνεται προσπάθεια από τον Σύνδεσμο Franchising κατάρτισης σχεδίων νόμου για το franchising προκειμένου να προετοιμαστεί το «έδαφος» για τη νομοθετική ρύθμιση της σύμβασης αυτής.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> Εφαθ 5916/2006 ΔΕΕ 13, 221

<sup>41</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 251-252

## Κατάρτιση της σύμβασης

Αναφορικά με την κατάρτιση της σύμβασης δικαιόχρησης, αυτή καταρτίζεται συνήθως εγγράφως. Συγκεκριμένα ο δότης συντάσσει ένα έντυπο στο οποίο αναφέρονται επακριβώς τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών, ήτοι αυτά του δότη και του λήπτη αντίστοιχα. Δεν αποκλείεται επίσης η προφορική ή έμμεση (σιωπηρή) κατάρτιση της σύμβασης<sup>42</sup>, καθώς δεν υπάρχει κάποια σχετική διάταξη νόμου η οποία να επιβάλλει τον έγγραφο τύπο, ωστόσο κρίνεται απαραίτητος κατά τις διατάξεις τόσο του ελληνικού όσο και του κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού στις περιπτώσεις ορισμένων ρητρών της σύμβασης (περιορισμοί ανταγωνισμού, μεταφορά τεχνολογίας, άδεια εκμετάλλευσης ευρεσιτεχνίας, παραχώρηση εμπορικού σήματος κ.α.) οι οποίες θα πρέπει να τεθούν υπό τον έλεγχο των αρμόδιων αρχών. Εδώ, τυγχάνει εφαρμογής το π.δ. 219/1991 και συγκεκριμένα η διάταξη του άρθρου 10 παρ. 2 εδ. α' που προβλέπει ότι οι ρήτρες περιορισμού του ανταγωνισμού μετά τη λύση της σύμβασης, αν δεν ορίζονται εγγράφως, δεν έχουν ισχύ. Επίσης, ο Ελληνικός και ο Ευρωπαϊκός Κώδικας Δεοντολογίας κάνουν λόγο για έγγραφο τύπο.<sup>43</sup>

## Συνήθης δομή του εγγράφου της σύμβασης

Ως προς τη δομή του εγγράφου της σύμβασης δικαιόχρησης, αυτή αποτελείται συνήθως από δύο μέρη. Το πρώτο μέρος είναι το προοίμιο της σύμβασης το οποίο περιλαμβάνει τα δικαιώματα που απορρέουν από την βιομηχανική ιδιοκτησία, στοιχεία σχετικά με τον εξοπλισμό του συστήματος, τη διακόσμηση, την τεχνογνωσία και άλλα μέσα τα οποία βοηθούν τον δότη να οργανώσει καλύτερα τόσο το δίκτυο πωλήσεων όσο και την επιχειρηματική του δραστηριότητα εν γένει, καθώς επίσης και γενικούς δεσμευτικούς κανόνες συμπεριφοράς των μερών και συγκεκριμένα την υποχρέωση πίστης και συνεργασίας, την διαρκή υποστήριξη της επιχείρησης του λήπτη από τον δότη κ.α. Το δεύτερο μέρος αποτελείται από το κύριο μέρος της σύμβασης στο οποίο αναλύονται τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών δότη-λήπτη. Τέλος, οι «στοιχειωδώς ελάχιστοι όροι» που πρέπει να εμπεριέχονται στη σύμβαση προβλέπονται και ορίζονται στις διατάξεις των άρθρων 5 και 4 του Ελληνικού και Ευρωπαϊκού

---

<sup>42</sup> ΠΠρΑθ 9/2003 ΝΟΜΟΣ

<sup>43</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 252-253



αντίστοιχα Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising.<sup>44</sup>

### Έλεγχος της σύμβασης

Στη σύμβαση δικαιόχρησης η προστασία του λήπτη, ως το πιο αδύνατο μέρος από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη, κρίνεται απαραίτητη ενόψει καταχρηστικών ρητρών που μπορεί να υπάρξουν μέσα στη σύμβαση. Υποχρέωση του λήπτη συνιστά η συμμόρφωση με τους συμβατικούς όρους και με τις οδηγίες του δότη, τις οποίες ο τελευταίος μπορεί να μεταβάλλει οποτεδήποτε. Σύμφωνα με τον ν. 2251/1994 για την προστασία καταναλωτή, ο οποίος έχει τροποποιηθεί με τον ν. 4933/2022, ορίζεται η έννοια του καταναλωτή στην οποία εντάσσεται κάθε φυσικό πρόσωπο το οποίο ενεργεί για λόγους οι οποίοι δεν εμπίπτουν στην εμπορική, επιχειρηματική, βιοτεχνική ή ελευθέρια επαγγελματική του δραστηριότητα. Οι διατάξεις του Αστικού Κώδικα, ήτοι άρθρα 174,178, 179, 371-372 ΑΚ, παρά την ελλιπή προστασία που παρέχουν, δύναται να εφαρμοστούν. Αναφορικά με την προστασία του λήπτη κατά τη γενική ρήτρα της διάταξης του άρθρου 281 ΑΚ, αυτή δύναται να εφαρμοστεί, καθώς τόσο η προστασία του λήπτη όσο και του καταναλωτή προσομοιάζει. Οι διατάξεις του ν. 2251/1994 βοηθούν στην εξειδίκευση της ανωτέρω διάταξης (ΑΚ 281). Οι προβλεπόμενοι όροι στη σύμβαση αλλά και η στάθμιση συμφερόντων δεν θα πρέπει να διαταράσσουν την ισορροπία των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων των συμβαλλομένων μερών. Ασαφείς ρήτρες που μπορεί να υπάρχουν στη σύμβαση αυτές λειτουργούν σε βάρος του δότη, ενώ η τυχόν ακυρότητα καταχρηστικών ρητρών δεν οδηγεί σε ακυρότητα ολόκληρης της σύμβασης.<sup>45</sup>

Ακόμα, περιορισμοί στο γενικό περιεχόμενο της σύμβασης δικαιόχρησης μπορούν να τεθούν και με τις διατάξεις των άρθρων 178-179 ΑΚ, οι οποίες ελέγχουν το περιεχόμενο της σύμβασης με βάση τα χρηστά ήθη και ειδικότερα αποσκοπούν στη διασφάλιση της προστασίας της ατομικής και οικονομικής ελευθερίας. Στη σύμβαση franchising υπαγωγής, για την οποία θα γίνει λόγος παρακάτω, η εφαρμογή των εν λόγω διατάξεων είναι δυνατή μόνο στην περίπτωση της απαγόρευσης της επιχειρηματικής πρωτοβουλίας του λήπτη εξαιτίας της οικονομικής εξάρτησής του από τον δότη, καθώς κατά κανόνα στο franchising υπαγωγής ο λήπτης διατηρεί επαρκή ελευθερία ανάληψης επιχειρηματικών αποφάσεων, επομένως δεν τίθεται ζήτημα εφαρμογής των ανωτέρω διατάξεων. Περιπτώσεις όπου θα μπορούσε να κριθεί δικαιολογημένη η εφαρμογή των

---

<sup>44</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 253-254

<sup>45</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 254-256

178-179 ΑΚ με συνέπεια την ακυρότητα της σύμβασης franchising είναι αυτές στις οποίες η συμβατική υπεροχή του δότη παρουσιάζει στοιχεία «ανηθικότητας», ήτοι αποσκοπεί στο να υπονομεύσει τον ανεξάρτητο, ως ένα βαθμό, διαμεσολαβητικό χαρακτήρα του λήπτη αντιμετωπίζοντας τον τελευταίο ως τελικό αγοραστή των προϊόντων του, ενώ σπάνια περίπτωση ακυρότητας της σύμβασης μπορεί να θεωρηθεί και αυτή κατά την οποία ο δότης εκμεταλλεύεται την κουφότητα, απειρία ή την οικονομική δυσχέρεια του λήπτη.<sup>46</sup>

#### **IV. Οι μορφές του Franchising**

Μια σύμβαση franchising με βάση το αντικείμενό της μπορεί να διακριθεί στις εξής μορφές: το franchising διανομής, το franchising υπηρεσιών, το παραγωγικό ή βιομηχανικό franchising, καθώς και το μεικτό franchising.

##### **A) Franchising διανομής**

Το franchising διανομής συνιστά τη συνηθέστερη και πιο γνωστή μορφή franchising, κατά την οποία ο δικαιοδόχος/λήπτης μέσα στην επιχείρηση που διατηρεί και η οποία φέρει το διακριτικό γνώρισμα του δικαιοπαρόχου, πωλεί συγκεκριμένα προϊόντα στο καταναλωτικό κοινό. Από την πλευρά του ο δικαιοπάροχος/δότης ο οποίος είναι και ο παραγωγός ή μεγαλέμπορος, μέσω της συνεργατικής αυτής σχέσης επιδιώκει να αναπτύξει ένα επεκτεινόμενο σύστημα διανομής των προϊόντων που παράγει ή που ο ίδιος εμπορεύεται. Στην Ελλάδα τα πιο γνωστά παραδείγματα franchising διανομής αποτελούν οι επιχειρήσεις Goody's, Pizza Hut, Έβερρεστ, παγωτά Δωδώνη, σοκολάτες Leonidas, Neoset, Futurekids, Benetton, Stefanel, Sisley, Yves Rocher κ.α.<sup>47</sup>

##### **B) Franchising υπηρεσιών**

Στο franchising υπηρεσιών ο δικαιοδόχος/λήπτης μέσα στην επιχείρηση που διατηρεί και η οποία φέρει το διακριτικό γνώρισμα ή σήμα του δικαιοπαρόχου, παρέχει στο καταναλωτικό κοινό συγκεκριμένες υπηρεσίες βάσει των κατευθυντήριων γραμμών του δότη.<sup>48</sup> Είναι επίσης δυνατή η παροχή των υπηρεσιών αυτών και εκτός επιχείρησης δηλ.

---

<sup>46</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 256-257

<sup>47</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 226

<sup>48</sup> Σουφλερός Ηλίας, Οι συμβάσεις Franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο του ανταγωνισμού,

καταστήματος του δικαιοδόχου, το λεγόμενο «κινητό (mobile) franchising». Μάλιστα ο Κανονισμός 4087/1988 της ΕΟΚ προέβλεπε ειδικά τα μεταφορικά μέσα και τους χώρους που υπάγονται στην εν λόγω σύμβαση, τον εξοπλισμό και την «εικόνα» της επιχείρησης κ.α. Ορισμένες από τις υπηρεσίες στις οποίες το σύστημα franchising τυγχάνει εφαρμογής είναι οι υψηλού επιπέδου ξενοδοχειακές επιχειρήσεις π.χ. Hilton, Holiday Inn, οι επιχειρήσεις ενοικίασης ή επισκευής αυτοκινήτων π.χ. Hertz, Avis, οι επιχειρήσεις καθαριότητας π.χ. 5 a' sec, οι επιχειρήσεις καθαρισμού χώρων και εγκαταστάσεων, οργάνωσης εκδηλώσεων και δεξιώσεων, τα τουριστικά γραφεία π.χ. Travel Plan, καθώς επίσης και επιχειρήσεις στον τομέα της εκπαίδευσης π.χ. φροντιστήρια ξένων γλωσσών, ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα της αλλοδαπής που είναι συνδεδεμένα μέσω του δικτύου franchising με τα αντίστοιχα Κολλέγια στην ημεδαπή<sup>49, 50</sup>.

### Γ) Franchising παραγωγής

Στο παραγωγικό ή βιομηχανικό franchising ο δικαιοπάροχος παρέχει την άδεια στον δικαιούχο για χρήση και εκμετάλλευση του «πακέτου» franchising η οποία δε θα στηρίζεται μόνο στη διανομή αλλά κατά βάση στην παραγωγή ή τη μεταποίηση των αγαθών σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές του δικαιοπαρόχου. Με αυτό τον τρόπο ο δικαιοδόχος ως παραγωγός ή χονδρέμπορος εκμεταλλεύεται την τεχνογνωσία και το σήμα του δικαιοπαρόχου, ενώ ο τελευταίος, εξαιτίας διαφόρων οικονομικών λόγων και λόγων που σχετίζονται με τη φύση των αγαθών, προσπαθεί μέσω της μεθόδου αυτής να αποφύγει τη μεταφορά των αγαθών στον τελικό τόπο προορισμού. Το πιο γνωστό παράδειγμα franchising παραγωγής είναι αυτό της παρασκευής και πώλησης μη αλκοολούχων ποτών π.χ. Coca-Cola, Fanta, Seven-up κ.α.<sup>51</sup>

### Δ) Μεικτό franchising

Στο μεικτό franchising η σύμβαση συνδυάζει στοιχεία franchising διανομής, δηλ. πώλησης προϊόντων και franchising υπηρεσιών, δηλ. παροχής σχετικών υπηρεσιών.<sup>52</sup>

---

Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή 1989, σελ. 13 επ.

<sup>49</sup> Βούλγαρης Ιωάννης, Οι συμβάσεις δικαιόχρησης (franchise agreements) όπως προκύπτουν από τη διεθνή νομική πρακτική και λειτουργούν στις διεθνείς συναλλαγές, Νομικό Βήμα, Τόμος 46°, 1998, σελ. 900

<sup>50</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 226-227

<sup>51</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 227

<sup>52</sup> Σουφλερός Ηλίας, Οι συμβάσεις Franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο του ανταγωνισμού, Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή 1989, σελ. 15

Παραδείγματα αποτελούν η πώληση αυτοκινήτων σε συνδυασμό με συντήρηση και επισκευή, η πώληση καλλυντικών σε συνδυασμό με παροχή υπηρεσιών από αισθητικό, η διδασκαλία ξένων γλωσσών σε συνδυασμό με πώληση βιβλίων και οπτικοακουστικών μέσων κ.α. Είναι δυνατό να υπάρξουν επίσης μεικτές μορφές franchising οι οποίες συνδυάζουν στοιχεία διαφόρων μορφών, ήτοι franchising διανομής, παραγωγής και υπηρεσιών, με χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτό της γαστρονομίας.<sup>53</sup>

Ο Γερμανός καθηγητής Martinek έκανε λόγο και για μια ακόμα διάκριση του franchising με βάση τον τρόπο ενσωμάτωσης του δικαιοδόχου στο σύστημα franchising, καθώς και του βαθμού εξάρτησής του από τον δικαιοπάροχο. Έτσι είναι δυνατό να διακρίνουμε δύο ακόμα βασικούς τύπους franchising: το franchising υπαγωγής (subordinations-franchising) και το franchising ισοτιμίας ή ισότιμης συνεργασίας (partnerschafts-franchising). Η διάκριση αυτή έγινε αποδεκτή επιστημονικά και γνώρισε μεγάλη επιτυχία εξαιτίας της βοήθειας που μας δίνει με αυτόν τον τρόπο να διακρίνουμε τις διάφορες μορφές franchising και να προβούμε σε μια εκτεταμένη μελέτη της νομικής φύσης της σύμβασης franchising.<sup>54</sup>

#### E) Franchising υπαγωγής

Στο franchising υπαγωγής ο δικαιοπάροχος/δότης αποτελεί το κυρίαρχο πρόσωπο και τον δημιουργό του συστήματος franchising που παρέχει οργανωτικές και επιχειρηματικές κατευθυντήριες γραμμές στους δικαιοδόχους/λήπτες, ενώ οι τελευταίοι, οι οποίοι μονομερώς υπάγονται στο σύστημα του δικαιοπαρόχου, ενεργούν ως απλά εκτελεστικά όργανα υπό τον έλεγχο και τις υποδείξεις του δικαιοπαρόχου. Ο δικαιοπάροχος/δότης συνδέεται με τον κάθε λήπτη του συστήματος ξεχωριστά και ανεξάρτητα. Οι δικαιούχοι/λήπτες δεν έχουν καμία επιχειρηματική σύνδεση μεταξύ τους, καθώς μια πιθανή συνεργασία μεταξύ τους θα ενίσχυε τη θέση τους απέναντι στον δικαιοπάροχο. Στην πράξη είναι ο πιο γνωστός τύπος franchising.<sup>55</sup>

#### ΣΤ) Franchising ισοτιμίας

Στο franchising ισοτιμίας ή ισότιμης συνεργασίας δεν είναι κυρίαρχη η θέση του δικαιοπαρόχου/δότη, αντιθέτως δημιουργείται μια συνεταιριστική-συμμετοχική

---

<sup>53</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 228

<sup>54</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 228

<sup>55</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 228

συνεργασία στη βάση της ισοτιμίας είτε μεταξύ δότη και ληπτών είτε ακόμα και των ληπτών μεταξύ τους, οι οποίοι δεν λειτουργούν ανταγωνιστικά αλλά ως μέλη του συστήματος για την επίτευξη του κοινού οφέλους. Η συνεργατικότητα δύναται να επιτευχθεί μέσω των διαφόρων ανταλλασσόμενων πληροφοριών και εμπειριών, τις καλυφθείσες περιοδικές ανάγκες αναφορικά με τα εμπορεύματα, την εξυπηρέτηση πελατών για λογαριασμό άλλου δικαιούχου, την εκπαίδευση νέων δικαιούχων κ.α. Έννοιες όπως η αλληλοβοήθεια, η συνεργασία, η συναδελφικότητα και η αλληλεγγύη χαρακτηρίζουν τη σχέση μεταξύ των ληπτών και του δότη με στόχο την προώθηση των πωλήσεων και την επιτυχία του συστήματος. Σημαντικό στοιχείο εδώ είναι το ότι οι λήπτες είναι δυνατό να συμμετέχουν στη λήψη των αποφάσεων του συστήματος για το κοινό όφελος.<sup>56</sup>

## **V. Το Franchising στις διεθνείς συναλλαγές**

Σπουδαίο ρόλο στο διεθνή χώρο διαδραμάτισε το σύστημα «Franchising» το οποίο αναπτύχθηκε ραγδαία και λειτούργησε ως αποτελεσματικό μέσο για τους δικαιούχους/δότες του συστήματος μέσω του οποίου θα μπορούσαν να επιτύχουν την εξάπλωση των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων σε διεθνές επίπεδο. Το διεθνές (international) franchising στηρίζει την προέλευση του στις ΗΠΑ με την εμφάνιση διαφόρων ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και επιχειρήσεων ενοικιάσεως αυτοκινήτων που λειτουργούσαν βάσει συστήματος franchising. Στη σημερινή εποχή το δίκτυο franchising συνιστά την αποτελεσματικότερη μέθοδο διεθνούς ανάπτυξης μιας επιχείρησης, γεγονός που δικαιολογεί την μεγάλη αύξηση του αριθμού τόσο των χωρών προέλευσης όσο και των χωρών υποδοχής των δικτύου αυτού. Οι δικαιούχοι/δότες κρατών-μελών της Ε.Κ. προωθούν τα προϊόντα/υπηρεσίες τους μέσω συστήματος franchising σε άλλα κράτη-μέλη, ακόμα και σε τρίτες χώρες.<sup>57</sup> Παρατηρείται επίσης πολλοί εγχώριοι επιχειρηματίες να εισάγουν στη χώρα τους γνωστά συστήματα franchising της αλλοδαπής με συμβάσεις κατά βάση master franchising τις οποίες συνάπτουν. Η χώρα μας λόγω του μικρού οικονομικού της μεγέθους στην αγορά οδηγεί τους επιχειρηματίες να στραφούν προς μια επιχειρηματική που θα ξεπερνά τα στενά εδαφικά όρια του

---

<sup>56</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 229

<sup>57</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, Franchising – Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση, Β΄ Έκδοση, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2002, σελ. 397-398

κράτους και θα αναπτύσσεται και εκτός συνόρων. Έτσι, το franchising σε διεθνές επίπεδο κατάφερε να δώσει τη λύση με την ανάπτυξη ολοένα και περισσότερων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων με τη μέθοδο αυτή τόσο στις γειτονικές βαλκανικές χώρες, τις χώρες της Ανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης αλλά και την Κύπρο.<sup>58</sup>

Οι μορφές που μπορεί να πάρει το διεθνές franchising και να λειτουργήσει είναι δύο: 1) άμεσο franchising, στο οποίο ο δότης του συστήματος συνάπτει απευθείας συμβάσεις με τα υπόλοιπα μέλη και 2) έμμεσο franchising, το οποίο στην πράξη είναι και το συνηθέστερο και εμφανίζεται α) με την ίδρυση θυγατρικών εταιριών και τη μετέπειτα δημιουργία συστήματος franchising στην χώρα επιλογής, β) με παροχή μιας «κύριας άδειας franchising» σε κάποιον επιχειρηματία (master franchisee) στη συγκεκριμένη χώρα με την παράλληλη άδεια δημιουργίας δικτύου franchising στη χώρα αυτή με την παραχώρηση του «πακέτου» franchising σε περαιτέρω λήπτες (sub-franchisees) και γ) μέσω της ίδρυσης μιας κοινής επιχείρησης (joint venture company) με ένα πρόσωπο το οποίο δραστηριοποιείται στην αλλοδαπή, η οποία θα υιοθετήσει τις αρχικές δομές του αρχικού δότη.<sup>59</sup>

Στο ιδιωτικό διεθνές δίκαιο ενδέχεται να παρουσιαστούν προβλήματα ως προς τη πρώτη μορφή του διεθνούς franchising τα οποία όμως δύναται να επιλυθούν με το να προβλεφθεί στη σύμβαση το εφαρμοστέο δίκαιο. Ρήτρα διεθνούς δικαιοδοσίας ή διαιτησίας μπορεί επίσης να προβλεφθεί στην εν λόγω σύμβαση, ενώ αν δεν υπάρχει τέτοια πρόβλεψη είτε ρητά είτε σιωπηρά μέσα στη σύμβαση, εφαρμοζόταν βάσει της διάταξης του άρθρου ΑΚ 25 εδ. β' «το δίκαιο που αρμόζει στη σύμβαση από το σύνολο των ειδικών συνθηκών». Μάλιστα, ως προς τη σιωπηρή υποβολή σε ορισμένο δίκαιο, αυτή συνάγεται από στοιχεία όπως οι διατάξεις του δικαίου αυτού, ο καθορισμός της αρμοδιότητας των δικαστηρίων της συγκεκριμένης χώρας κ.α.<sup>60</sup> Σύμφωνα με την άποψη του Martinek, στη σύμβαση franchising υπαγωγής το εφαρμοστέο δίκαιο είναι το δίκαιο του συμβαλλόμενου μέρους με τη μεγαλύτερη ισχύ, δηλαδή του δικαιοπαρόχου. Από την άλλη, κατά την άποψη των Σουφλερού και Βούλγαρη, που είναι και η επικρατέστερη, σε συμβάσεις διαμεσολάβησης κατά την πώληση το δίκαιο που εφαρμόζεται είναι αυτό της

---

<sup>58</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, Franchising – Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση, Β' Έκδοση, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2002, σελ. 397-398

<sup>59</sup> Βούλγαρης Ιωάννης, Οι συμβάσεις δικαιόχρησης (franchise agreements) όπως προκύπτουν από τη διεθνή νομική πρακτική και λειτουργούν στις διεθνείς συναλλαγές, Νομικό Βήμα, Τόμος 46°, 1998, σελ. 907 επ.

<sup>60</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 292

έδρας του διαμεσολαβητή και κατ' επέκταση εδώ του δικαιοδόχου. Η πρώτη άποψη δύναται να δικαιολογηθεί από την ανάγκη που δημιουργείται να ρυθμιστεί το σύστημα στο σύνολό του βάσει διατάξεων ενός μόνο δικαίου, ωστόσο το ελληνικό δίκαιο την αποκρούει.<sup>61</sup>

Η σύμβαση franchising χαρακτηριζόμενη ως μια μεικτή σύμβαση περιλαμβάνει στοιχεία όπως αυτά της σύμβασης μίσθωσης προσοδοφόρου δικαιώματος, της σύμβασης παροχής υπηρεσιών, καθώς επίσης και της σύμβασης εντολής.<sup>62</sup> Το δίκαιο το οποίο εφαρμόζεται στις μεικτές αυτές συμβάσεις είναι το δίκαιο που εφαρμόζεται για τη συγκεκριμένη παροχή, δηλαδή στη συγκεκριμένη περίπτωση η μίσθωση προσοδοφόρου δικαιώματος και η παροχή υπηρεσιών, στοιχεία που τονίζουν την γενικότερη υποχρέωση που έχει ο δικαιοπάροχος να προσαρτήσει στο δίκτυο franchising την επιχείρηση του δικαιοδόχου. Ο τόπος εγκατάστασης του δικαιοδόχου/λήπτη παίζει σημαντικό ρόλο στις παροχές αυτές, καθώς είναι και ο τόπος, δηλαδή η αγορά στην οποία τα συμβαλλόμενα μέρη επιθυμούν να εισχωρήσουν, αλλά και ο τόπος της επιχειρηματικής δράσης του λήπτη. Η ανάγκη για μια ενιαία ρύθμιση του συστήματος στο σύνολό του βάσει διατάξεων ενός μόνο δικαίου, προκύπτει από την ανάγκη του δικαιοπαρόχου/δότη για μια ενιαία ρύθμιση των έννομων σχέσεων του με τους δικαιοδόχους/λήπτες. Το γεγονός όμως της δυνατότητας μονομερούς ρύθμισης, ήτοι διακριτικής ευχέρειας, από πλευράς του δότη αναφορικά με το ζήτημα του εφαρμοστέου δικαίου, δεν του παρέχει και το δικαίωμα να καταστρατηγήσει αναγκαστικού δικαίου διατάξεις σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 3 ΑΚ και 3 παρ. 3 της Σύμβασης της Ρώμης περί προστασίας του δικαιοδόχου/λήπτη. Διάταξη αναγκαστικού δικαίου αποτελεί η διάταξη του άρθρου 9 του π.δ. 219/1991 περί αποζημίωσης πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου που τυγχάνει αναλογικής εφαρμογής και στη σύμβαση δικαιόχρησης (franchising).<sup>63</sup> Πλέον, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 4 παρ. 1 περ. ε' του Κανονισμού (ΕΚ) 593/2008 για το εφαρμοστέο δίκαιο στις συμβατικές ενοχές [Ρώμη I] προβλέπεται ότι στην περίπτωση κατά την οποία τα συμβαλλόμενα μέρη δεν έχουν επιλέξει εφαρμοστέο δίκαιο στη σύμβαση δικαιόχρησης, το δίκαιο που θα εφαρμόζεται είναι το δίκαιο της χώρας στην οποία ο δικαιοδόχος/λήπτης έχει τη συνήθη διαμονή του.<sup>64</sup>

---

<sup>61</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 293

<sup>62</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 293

<sup>63</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 293-294

<sup>64</sup> Αιμιλιανίδης Αχιλλεύς, Το νέο ευρωπαϊκό ιδιωτικό διεθνές δίκαιο των συμβάσεων σύμφωνα με τον Κανονισμό Ρώμη

## VI. Οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών

Η μακροχρόνια συνεργασία στη σύμβαση franchising υποδηλώνει την υποχρέωση πίστης που έχουν και τα δύο συμβαλλόμενα μέρη και η οποία απορρέει από τη διάταξη του άρθρου 288 ΑΚ. Με την απόφαση Pronuptia του Δικαστηρίου Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων γίνεται δεκτό ότι η προσωπικότητα των συμβαλλομένων και η προσωπική τους συμβολή και δραστηριοποίηση είναι τα στοιχεία εκείνα που συντελούν στο να γνωρίσει η σύμβαση franchising σημαντική επιτυχία. Η υποχρέωση πίστης, από την πλευρά του λήπτη, τον οποίο και βαρύνει περισσότερο, συνίσταται στην υποχρέωση προγραμματισμού και πραγματοποίησης της διαμεσολαβητικής του υπηρεσίας με στόχο την προώθηση των συμφερόντων του δότη καθώς και να συμμορφώνεται και να ενεργεί σύμφωνα με τις οδηγίες και εντολές του δότη, ακόμα και εις βάρος των δικών του συμφερόντων, προς αύξηση του κέρδους, στην υποχρέωση παράλειψης πράξεων ανταγωνισμού, στην υποχρέωση να τηρεί το επαγγελματικό απόρρητο του δότη, καθώς και στην υποχρέωση παροχής στον δότη κάθε πληροφορίας που σχετίζεται με τη λειτουργία του συστήματος. Από την πλευρά του δότη, η υποχρέωση πίστης βασίζεται κυρίως στην υποχρέωση ένταξης και υποστήριξης της επιχείρησης του λήπτη στο σύστημα, λαμβάνοντας υπόψη στον προγραμματισμό του συστήματος και τα συμφέροντα του λήπτη που είναι άμεσα εξαρτημένα. Σημαντική είναι η υποχρέωση πίστης των συμβαλλομένων μερών καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης από το προσυμβατικό μέχρι και το μετασυμβατικό στάδιο της.<sup>65</sup>

Στη σύμβαση franchising ο δότης έχει την υποχρέωση να παραχωρεί την χρήση και εκμετάλλευση του «πακέτου» franchising, ήτοι τα δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας και την τεχνογνωσία, στον λήπτη, να εντάξει τον λήπτη στο σύστημα παρέχοντας σε αυτόν την απαιτούμενη τεχνική και οργανωτική υποδομή και την ανάλογη εκπαίδευσή του, να εφοδιάζει τον λήπτη με πρώτες ύλες ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον ίδιο τον δότη, να υποστηρίζει τον λήπτη καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης με το να παρέχει διαρκώς συμβουλές σε οργανωτικά, τεχνικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα, να διαφημίζει τα προϊόντα του συστήματος καθώς και να προβλέπει για τη συντήρηση των μηχανημάτων και του εξοπλισμού της επιχείρησης του λήπτη και να οριοθετεί τη γεωγραφική περιοχή μέσα στην οποία ο λήπτης θα ασκεί την επιχειρηματική του δραστηριότητα ενεργώντας (ο τελευταίος) στο όνομα και για λογαριασμό του και με

---

I, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα – Θεσσαλονίκη 2009, σελ. 149-150

<sup>65</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 235-237



δικό του κίνδυνο. Οι επιμέρους αυτές υποχρεώσεις συνιστούν την γενικότερη υποχρέωση του δότη στο να ενσωματώσει το λήπτη στην οργανωτική και τεχνολογική λειτουργία του συστήματος διανομής μέσω της παραχώρησης της χρήσης και της εκμετάλλευσης της τεχνογνωσίας (know-how), των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας, της συνεχόμενης εκπαίδευσης, εποπτείας και στήριξης τόσο του λήπτη και όσο και του προσωπικού του, αλλά και των διαφόρων τεχνικών μέσων που είναι κατάλληλα για τον εξοπλισμό της επιχείρησής του.<sup>66</sup>

Στη συνεργασία franchising ο λήπτης είναι υποχρεωμένος να καταβάλει ένα εφάπαξ ποσό, το λεγόμενο entry fee προκειμένου ο δότης να του παραχωρήσει τη χρήση και εκμετάλλευση της τεχνογνωσίας και των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας, αλλά και να καταβάλλει περιοδικά στον δότη μέρος από τις εισπράξεις των πωλήσεων χωρίς τους φόρους ή μέρος των κερδών από τις πωλήσεις. Επιπλέον ο λήπτης θα πρέπει να επιδεικνύει ενεργό δράση ως προς την προώθηση των πωλήσεων αξιοποιώντας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την προσωπική του εργασία και τα μέσα που έχει στη διάθεσή του, ενώ παράλληλα να συμμορφώνεται με τις οργανωτικές αρχές του συστήματος σεβόμενος κυρίως την αρχή της ομοιομορφίας η οποία προβλέπει μια ενιαία «εικόνα» των προϊόντων του συστήματος ανεξαρτήτως αγοράς ή τόπου διάθεσης των προϊόντων. Κύρια λοιπόν υποχρέωση του λήπτη συνιστά η εφάπαξ και η περιοδική καταβολή τιμήματος, ενώ αντίστοιχα για τον δότη αποτελεί η ένταξη του πρώτου στο σύστημα και η συνεχόμενη υποστήριξή του. Επιπρόσθετα, η ενεργή συμβολή του λήπτη στο να προωθεί τις πωλήσεις με τον καλύτερο δυνατό τρόπο καταβάλλοντας προσωπική προσπάθεια δύναται να συγκαταλεχθεί μεταξύ των κύριων υποχρεώσεών του.<sup>67</sup>

Ωστόσο τόσο ο δότης όσο και ο λήπτης κατά τη σύναψη της σύμβασης ενδέχεται να μην είναι απόλυτα βεβαιωμένοι ως προς την επίτευξη του επιδιωκόμενου σκοπού που είναι τα αμοιβαία κέρδη. Συνεπώς λοιπόν η σύμβαση franchising έχει ριψοκίνδυνο χαρακτήρα υπό την έννοια ότι και τα δύο συμβαλλόμενα μέρη αναλαμβάνουν επιχειρηματικό κίνδυνο. Συγκεκριμένα, από τη μια πλευρά ο δότης αναλαμβάνει τον κίνδυνο να οδηγηθεί σε λανθασμένη επιλογή κάποιων ληπτών που πιθανό να φέρουν προβλήματα στο σύστημα franchising με σοβαρή συνέπεια την αποτυχία του, από την άλλη ο λήπτης αναλαμβάνει τον κίνδυνο να οδηγηθεί σε λανθασμένη επιλογή ενός συστήματος

---

<sup>66</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 237-239

<sup>67</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 239-241

franchising μη κατάλληλου για τον ίδιο ή το οποίο δεν του δίνει το πλεονέκτημα σε επίπεδο ανταγωνισμού για επιτυχημένη επιχειρηματική δράση.<sup>68</sup>

Η αλληλεξαρτώμενη αυτή σχέση δότη-λήπτη με τις επιμέρους υποχρεώσεις των μερών χαρακτηρίζει τη σύμβαση ως αμοτεροβαρή, ενώ παράλληλα το στοιχείο συνεργασίας που αναπτύσσεται μέσα σε αυτή προσδίδει στην ενοχική αυτή σχέση μια διάρκεια, καθώς τα συμβαλλόμενα μέρη επιδιώκουν από κοινού την πρόωση και επέκταση των πωλήσεων του δικτύου. Στο πλαίσιο αυτό ερωτάται αν θα μπορούσε το δίκτυο franchising να χαρακτηριστεί ως εταιρία βάσει της ΑΚ 741. Η μονομερής όμως κατανομή του κινδύνου στο πρόσωπο του λήπτη, η μη συμμετοχή του δότη στις ζημιές του λήπτη, καθώς και η μη συμμετοχή στα κέρδη (ΑΚ 763) αποκλείουν την υπαγωγή του franchising στην έννοια της εταιρίας αστικού δικαίου βάσει της ΑΚ 762 επ.<sup>69</sup> Κατά τη διάρκεια μιας σύμβασης δικαιόχρησης δύναται να συναφθούν ακόμα συμβάσεις πώλησης που σχετίζονται με τον εφοδιασμό του λήπτη με προϊόντα για μεταπώληση, και οι οποίες δεν μπορούν να προσδώσουν στη σύμβαση δικαιόχρησης τον χαρακτήρα της σύμβασης πώλησης. Αντίθετα, συσχετισμός μεταξύ franchising και πώλησης μπορεί να υπάρξει στην περίπτωση που η παραχώρηση άδειας των τεχνικών γνώσεων συνιστά αντικείμενο της σύμβασης δικαιόχρησης.<sup>70</sup> Ως προς την υποχρέωση του δότη για ένταξη του λήπτη στο σύστημα franchising, αυτό σκοπεί σε ένα οικονομικό αποτέλεσμα που υπό την έννοια της ΑΚ 681 προσομοιάζει με έργο.<sup>71</sup> Η σύμβαση franchising μπορεί επιπλέον να συσχετιστεί τόσο με τη μίσθωση προσοδοφόρου αντικειμένου υπό την έννοια της ΑΚ 638, λόγω της υποχρέωσης του δότη να παραχωρήσει στον λήπτη το δικαίωμα χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» franchising<sup>72</sup>, όσο και με την σύμβαση παροχής υπηρεσιών υπό την έννοια της ΑΚ 648, λόγω της υποχρέωσης του δότη για παροχή συνεχόμενης υποστήριξης στον λήπτη, ήτοι πληροφόρηση, εκπαίδευση και ενημέρωση τεχνικών λειτουργιών.<sup>73</sup> Από την άλλη, ο συσχετισμός του franchising με τη σύμβαση

---

<sup>68</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, «Franchising», Συμβάσεις διανομής (σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, σύμβαση διανομής, σύμβαση franchising) [Βαρελά Μ., Κουτσούκης Δ., Κωστάκης Δ., Μπαμπέτας Γ. – επιμέλεια: Περάκης Ευάγγελος], Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2009, σελ. 120-121

<sup>69</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 242

<sup>70</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 242-243

<sup>71</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 244

<sup>72</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 244-245

<sup>73</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 245-246

εξαρτημένης εργασίας θα μπορούσε ίσως να αποδοθεί στην περίπτωση που ο λήπτης διατηρεί επιχείρηση, όχι υπό τη μορφή εταιρίας, την οποία διευθύνει ο ίδιος, ενώ παράλληλα η συμμόρφωσή του ως προς τις οδηγίες του δότη καθώς και η λειτουργία της επιχείρησής του ως υποκαταστήματος δημιουργεί διευθυντικό δικαίωμα, όπως συμβαίνει στη σχέση εργοδότη – εργαζομένου.<sup>74</sup> Ως προς την κύρια υποχρέωση του λήπτη στο να προωθεί τις πωλήσεις των προϊόντων και υπηρεσιών του συστήματος franchising προς το συμφέρον του δότη, έναντι ανταλλάγματος, ήτοι αμοιβής, αυτή εν προκειμένω συνίσταται τόσο στην είσοδο και ένταξη της επιχείρησης του λήπτη στο δίκτυο του δότη όσο και στην παρεχόμενη συνεχή προστασία αυτής. Το ελληνικό δίκαιο δεν προβλέπει ειδική ρύθμιση για τη σύμβαση διεξαγωγής ξένων υποθέσεων, αλλά θα μπορούσε η περίπτωση αυτή να χαρακτηριστεί ως σύμβαση εργασίας ή έργου η οποία θα είχε ως αντικείμενο την επιμέλεια ή διεξαγωγή υποθέσεως και στην οποία θα εφαρμόζονταν αναλογικά οι διατάξεις περί εντολής.<sup>75</sup> Το franchising προσομοιάζει ακόμα με την εμπορική αντιπροσωπεία, καθώς ως διαρκείς ενοχικές συμβάσεις μεριμνούν για την οργάνωση του δικτύου διανομής και στοχεύουν στην αποτελεσματική προώθηση προϊόντων στην αγορά, ενώ υπό προϋποθέσεις δύναται να εφαρμοστούν αναλογικά στη σύμβαση franchising ορισμένες διατάξεις του π.δ. 219/1991 περί εμπορικής αντιπροσωπείας.<sup>76</sup> Τέλος, στενότερη συγγένεια εμφανίζει η σύμβαση δικαιοχρησίας με τη σύμβαση εξουσιοδοτημένου εμπόρου-διανομέα. Πρόκειται για διαρκείς ενοχικές συμβάσεις, στις οποίες ο εξουσιοδοτημένος έμπορος-διανομέας λειτουργεί όπως ο λήπτης του δικτύου franchising, εντάσσεται δηλαδή στο σύστημα διανομής του παραγωγού, ενώ ταυτόχρονα στις συναλλαγές του με τους τρίτους ενεργεί στο δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό, αναλαμβάνοντας τον δικό του επιχειρηματικό κίνδυνο.<sup>77</sup>

---

<sup>74</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 246-247

<sup>75</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 247-248

<sup>76</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 248-249

<sup>77</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 249-250

## **Β' ΜΕΡΟΣ: Η ΑΝΩΜΑΛΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING), Η ΛΥΣΗ ΚΑΙ ΤΟ ΖΗΤΗΜΑ ΤΗΣ ΑΝΑΛΟΓΙΚΗΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ ΠΔ 219/1991 ΠΕΡΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ**

### **I. Τα αίτια της ανώμαλης εξέλιξης της σύμβασης franchising και η εφαρμογή των γενικών διατάξεων του ΑΚ (άρθρα 382 επ.)**

Σε μια σύμβαση δικαιοχρησίας (franchising), ανεξάρτητα από τη συνεργατική σχέση μεταξύ των συμβαλλομένων μερών που σκοπεί στην εύρυθμη λειτουργία του συστήματος και την εκπλήρωση των εκατέρωθεν υποχρεώσεων δότη-λήπτη, ενδέχεται να παρουσιαστούν προβλήματα που μπορεί να επηρεάσουν την πορεία της σύμβασης και της εξέλιξής της. Η δυσμενής αυτή εξέλιξη της σύμβασης βρίσκεται ορισμένα από τα αίτια της σε περιπτώσεις όπως ελλιπής διερεύνηση της δυνατότητας προώθησης του προϊόντος ή της υπηρεσίας στην αγορά σε σχέση με τη ζήτηση, κακή οργάνωση και σχεδιασμός του συστήματος διανομής, έλλειψη διαχείρισης και διεύθυνσης του συστήματος καθώς και ελλιπής χρηματοδότηση από τον δότη, υπερβολική επέκταση του συστήματος κ.α.<sup>78</sup> Συνεπώς, δεδομένης της πολυπλοκότητας που χαρακτηρίζει τη συμβατική σχέση δότη-λήπτη, της έλλειψης νομοθετικής ρύθμισης της σύμβασης, καθώς και της ταχύτατης ανάπτυξης του δικτύου franchising τόσο στην Ευρώπη όσο και στη Ελλάδα κρίνεται απαραίτητη η περαιτέρω ανάλυση των νομικών ζητημάτων που μπορεί να προκύψουν από την αποτυχία της συνεργασίας των μερών στο πλαίσιο της σύμβασης franchising.<sup>79</sup>

Η ανώμαλη εξέλιξη της σύμβασης franchising, ως μια ενοχική σύμβαση με διαρκή χαρακτήρα, δίνει κατά κανόνα το δικαίωμα σε ένα από τα συμβαλλόμενα μέρη να καταγγείλει τη σύμβαση. Μάλιστα, λόγω της ανώμαλης εξέλιξης της συνεργατικής σχέσης και στην περίπτωση κατά την οποία υπάρχει αθέτηση κύριας συμβατικής υποχρέωσης, μπορούν να τύχουν εφαρμογής οι γενικές διατάξεις περί αδυναμίας ή υπερημερίας παροχής του οφειλέτη.<sup>80</sup>

Για την εφαρμογή των γενικών αυτών διατάξεων σημαντικό ρόλο παίζει το χρονικό εκείνο σημείο στη σύμβαση κατά το οποίο η παροχή δεν εκπληρώνεται. Στην περίπτωση που η μη εκπλήρωση της παροχής ανάγεται σε χρόνο πριν την έναρξη εκτέλεσης της

<sup>78</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 271

<sup>79</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Η ανώμαλη εξέλιξη της σύμβασης Franchising, ΕΕμπΔ, Τεύχος 1°, Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1996, σελ. 247

<sup>80</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 271-272

σύμβασης εφαρμόζονται οι διατάξεις των άρθρων 382 επ. ΑΚ και ειδικότερα η ΑΚ 383 στην περίπτωση που ο δανειστής δεν απαιτεί την εκτέλεση της σύμβασης. Ενώ στην περίπτωση μη εκπλήρωσης της παροχής σε χρόνο μεταγενέστερο της έναρξης εκτέλεσης της σύμβασης η εφαρμογή των ανωτέρω διατάξεων είναι δυνατή μόνο αν η παροχή που οφείλεται συνιστά αντικείμενο αυτοτελούς υποχρέωσης και η μη εκπλήρωσή αυτής δεν επηρεάζει την ενοχική σχέση.<sup>81</sup>

Στη σύμβαση franchising αν ο δότης αθετήσει κύρια υποχρέωσή του, παράδειγμα η καθυστέρηση του δότη να παραδώσει στον λήπτη τα απαραίτητα μηχανήματα για την επιχείρηση του τελευταίου που ήδη βρίσκεται σε λειτουργία ή να εκπαιδεύσει το εργατικό δυναμικό της επιχείρησης προκειμένου να αποκομίσει τις απαιτούμενες πληροφορίες και γνώσεις αναφορικά με την οργανωτική λειτουργία του καταστήματος, τότε ο λήπτης δύναται να επικαλεστεί τις γενικές διατάξεις των ΑΚ 382 επ. και συγκεκριμένα αυτή του 386 ΑΚ.<sup>82</sup>

Στις διαρκείς συμβάσεις, όπως η σύμβαση δικαιόχρησης, ασκείται κατά κανόνα το δικαίωμα της καταγγελίας και όχι αυτό της υπαναχώρησης, καθώς η άσκηση του δικαιώματος υπαναχώρησης σε μια τέτοια σύμβαση, λαμβανομένου υπόψη της αναδρομικής της ενέργειας με την οποία καταργείται ολόκληρη η ενοχική σχέση και γεννώνται υποχρεώσεις απόδοσης των ληφθεισών παροχών από τα μέρη, θα ήταν αντίθετη από την βούληση των συμβαλλομένων μερών και δε θα την εξυπηρετούσε οικονομικά. Εφόσον λοιπόν πληρούνται οι προϋποθέσεις των γενικών διατάξεων των ΑΚ 382 επ. παρέχεται η δυνατότητα στον δανειστή, δότη ή λήπτη αντίστοιχα, μόνο για αξίωση αποζημίωσης από τον οφειλέτη. Υπαναχώρηση από τη σύμβαση δεν επιτρέπεται ούτε και υπαναχώρηση από μεμονωμένη παροχή αναφορικά με την οποία υπάρχει υπερημερία οφειλέτη ή υπαίτια αδυναμία εκπλήρωσης, καθώς λόγω της φύσης της σύμβασης η μεμονωμένη παροχή που δεν εκπληρώνεται πιθανότατα να εξακολουθεί και μεταγενέστερα να συνιστά προϋπόθεση για την εύρυθμη λειτουργία της σχέσης των συμβαλλομένων μερών. Για παράδειγμα, η υπαναχώρηση του δότη από μόνο ένα μέρος της σύμβασης (μεμονωμένη παροχή) αναφορικά με τον έλεγχο της επιχειρηματικής δράσης του λήπτη οδηγεί στη μη εκτέλεση της σύμβασης εν γένει και συνιστά υπαναχώρηση από το σύνολο της σύμβασης franchising στην οποία χωρεί μόνο

---

<sup>81</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 272

<sup>82</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 272

καταγγελία.<sup>83</sup>

Επίσης, οι διατάξεις των άρθρων του ΑΚ, ήτοι 638, 620, 576 επ. ΑΚ, σχετικά με τη μίσθωση πράγματος ή προσοδοφόρου αντικειμένου, εφαρμόζονται αναλογικά επί πραγματικών και νομικών ελαττωμάτων των πραγμάτων και δικαιωμάτων τα οποία αντιστοιχούν σε ελαττώματα των μεμονωμένων συμβατικών παροχών και τίθενται στη διάθεση του λήπτη προκειμένου αυτός να τις χρησιμοποιήσει στα πλαίσια εκτέλεσης της σύμβασης. Τέλος, αναφορικά με την ανώμαλη εξέλιξη της ενοχής στις ειδικότερες καταρτιζόμενες στο πλαίσιο της σύμβασης franchising συμβάσεις εφαρμόζονται κανονικά χωρίς κανένα περιορισμό οι γενικές διατάξεις των άρθρων 382 επ. ΑΚ. Έτσι λοιπόν στην περίπτωση καθυστερούμενης παράδοσης ορισμένης ποσότητας προϊόντων από την πλευρά του δότη, είναι δυνατή η άσκηση όλων των δικαιωμάτων του λήπτη που απορρέουν από τις εν λόγω γενικές διατάξεις, ενώ στην περίπτωση μη (ή μη προσήκουσα) εκπλήρωσης των συμβατικών υποχρεώσεων του λήπτη, η συνομολόγηση ποινικής ρήτρας σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 404 επ. ΑΚ είναι δυνατή.<sup>84</sup>

## **II. Η λύση της σύμβασης**

Η λύση της σύμβασης δικαιόχρησης (franchising) βασίζεται στον *intuitu personae* χαρακτήρα και την καλή πίστη των συμβάσεων. Καθώς η αστική εταιρία ομοιάζει με τη συνεργατική σχέση δικαιοπαρόχου και δικαιοδόχου στη σύμβαση franchising, είναι δυνατό να εφαρμοστούν αναλογικά οι διατάξεις περί αστικών εταιριών αναφορικά με τους λόγους που οδηγούν τη σύμβαση franchising στη λύση της. Κατά συνέπεια, οι συμβατικές σχέσεις των συμβαλλομένων μερών παύουν να ισχύουν με τη λύση της σύμβασης η οποία μπορεί να προκληθεί είτε με την παρέλευση του συμβατικού χρόνου της σύμβασης είτε με (τακτική/έκτακτη) καταγγελία της σύμβασης είτε ακόμα και με το θάνατο ή την πτώχευση των μερών.<sup>85</sup>

### **A) Λύση του συμβατικού χρόνου της σύμβασης**

---

<sup>83</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, *Franchising – Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση*, Β' Έκδοση, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2002, σελ. 289-290

<sup>84</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, *Νέες μορφές συμβάσεων*, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 273-274

<sup>85</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, *Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β.*, Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 115

Ο ορισμένος χρόνος της σύμβασης ορίζεται στο περιεχόμενο της σύμβασης με σαφείς όρους χρονικού προσδιορισμού αναφορικά με το σημείο λήξης αυτής ή την προθεσμία της συμβατικής της διάρκειας. Συνεπώς, η ορισμένου χρόνου σύμβαση franchising λύεται αυτοδικαίως με την παρέλευση του συμβατικού της χρόνου. Εδώ, έχουμε αναλογική εφαρμογή της διάταξης του άρθρου 765 ΑΚ, ενώ κατά αναλογική εφαρμογή της 769 ΑΚ και υπό την προϋπόθεση ότι τα συμβαλλόμενα μέρη εκδηλώσουν αμέσως μετά τη λύση της σύμβασης την επιθυμία τους για συνέχιση αυτής, είναι δυνατή ακόμη και η σιωπηρή ανανέωση της σύμβασης franchising, η λήξη της οποίας επήλθε με την παρέλευση της συμβατικής διάρκειας της λειτουργίας της και μάλιστα έτσι κατέστη σε αορίστου χρόνου, γεγονός το οποίο προκύπτει από την από μέρους των συμβαλλομένων μερών συνέχιση της σύμβασης χωρίς καταγγελία αυτής. Αντιθέτως, αν τα συμβαλλόμενα μέρη δηλώσουν ρητά ότι δεν επιθυμούν την ανανέωση της σύμβασης, η διάταξη του άρθρου 769 ΑΚ δεν δύναται να εφαρμοστεί αναλογικά.<sup>86</sup> Παράλληλα, τα μέρη μπορούν να συμφωνήσουν να λύσουν τη σύμβαση δικαιοχρησίας οποτεδήποτε με κοινή έγγραφη συμφωνία.<sup>87</sup>

## B) Λύση της σύμβασης με καταγγελία

### i) Έκτακτη καταγγελία

Κατά βάση μια σύμβαση franchising καταρτίζεται από τα συμβαλλόμενα μέρη για ορισμένο χρόνο, ενώ αυτή παύει να υπάρχει με την παρέλευση του ορισμένου χρόνου της. Κατά αναλογική όμως εφαρμογή της σχετικής διάταξης του άρθρου 766 ΑΚ, δύναται να επέλθει, ακόμα και πριν τη λήξη του ορισμένου αυτού χρόνου, η λύση της σύμβασης με έκτακτη καταγγελία του ενός εκ των συμβαλλομένων μερών, ήτοι του δικαιοδόχου/λήπτη ή του δικαιοπαρόχου/δότη. Η συνδρομή σπουδαίου λόγου καθώς και ειδικές περιπτώσεις διαρκών ενοχών ορισμένου χρόνου στις οποίες οι συμβαλλόμενοι αναπτύσσουν στενές προσωπικές σχέσεις μεταξύ τους, βασικό στοιχείο της σύμβασης δικαιοχρησίας, δικαιολογούν τη μοναδική δυνατότητα άσκησής της.<sup>88</sup> Στην έννοια του

---

<sup>86</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 115-116

<sup>87</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, Franchising – Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση, Β' Έκδοση, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2002, σελ. 300

<sup>88</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 116

«σπουδαίου λόγου» εμπίπτει κάθε πραγματικό γεγονός το οποίο σύμφωνα με την καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη συντελεί στην αδυναμία του καταγγέλλοντος μέρους να συνεχίσει τη σύμβαση μέχρι του χρονικού σημείου λήξης της. Μάλιστα, και κατά το αμερικανικό δίκαιο, ελλείπει ρύθμισης ειδικών διατάξεων περί τη λύση της σύμβασης franchising, προστρέχουμε σε διατάξεις για την καλή πίστη της ενιαίας εμπορικής νομοθεσίας επί σχετικών ζητημάτων<sup>89</sup>. Ο δικαιούχος δύναται να καταγγείλει τη σύμβαση franchising για σπουδαίο λόγο, ο οποίος μπορεί να ανάγεται σε: καθυστερημένη από μέρους του δικαιούχου κατάθεση των δόσεων που καταβάλλονται περιοδικά, αποκάλυψη των τεχνικών γνώσεων του δότη, κακή μεταχείριση του κεφαλαίου της επιχείρησης, μη καταβολή οικονομικού ανταλλάγματος, ήτοι τιμήματος, για τα παραδοτέα εμπορεύματα του δότη, μη επιθυμία δότη για έλεγχο, αθέτηση της υποχρέωσης περί άσκησης μη ανταγωνισμού και του όρου περί αποκλειστικότητας σχετικά με την προμήθεια των προϊόντων του δότη ή άλλου προμηθευτή τον οποίο θα υποδείξει ο τελευταίος.<sup>90</sup> Στο σημείο αυτό είναι δυνατό να αναφερθεί και η υπ' αριθμ. 50/1987 σχετική Γνωμοδότηση της Επιτροπής ανταγωνισμού αναφορικά με την καταγγελία franchising για αθέτηση συμβατικού όρου, η οποία προβλέπει την υποχρέωση των ληπτών για μη διάθεση προϊόντων στην επιχείρησή τους, δεδομένου ότι η δότρια επιχείρηση δεν έχει μεριμνήσει εγγράφως ως προς την υπόδειξη σχετικού προμηθευτή.<sup>91</sup> Από την άλλη πλευρά, ο δικαιούχος δύναται να οδηγηθεί σε καταγγελία της σύμβασης εξαιτίας ορισμένης συμπεριφοράς του δικαιούχου η οποία μπορεί να συνίσταται είτε στον άμεσο ή έμμεσο ανταγωνισμό του τελευταίου προς τον λήπτη είτε στην άρνηση της προμήθειας των προϊόντων και υπηρεσιών της δότριας επιχείρησης στην επιχείρηση του λήπτη ακόμη και της συμφωνημένης κατά τη σύμβαση παροχής βοήθειας. Συνεπώς λοιπόν τα μέρη του συστήματος franchising αποδεδειγμένα από τη συμβατική τους σχέση, με μόνη την άσκηση του δικαιώματος της καταγγελίας ενός εκ των συμβαλλομένων μερών για τη στοιχειοθέτηση της οποίας απαιτείται η ύπαρξη κάποιου σπουδαίου λόγου ο οποίος δυσχεραίνει τη διατήρηση της συμβατικής σχέσης. Παρότι με τη διάταξη του άρθρου 766 ΑΚ ο σπουδαίος λόγος ορίζεται ως συστατικό στοιχείο για την άσκηση της καταγγελίας, η επικρατέστερη άποψη υποστηρίζει ότι η

---

<sup>89</sup> Θεμελί Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 116

<sup>90</sup> Θεμελί Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 116-117

<sup>91</sup> Γνωμοδότηση 50/1987 της Επιτροπής ανταγωνισμού, σελ. 6



ύπαρξη αυτού δεν επιδρά στο κύρος της, αλλά τίθεται ως δικαιολογητικός λόγος, ελλείπει του οποίου η καταγγελία συνεχίζει να επιφέρει τα έννομα αποτελέσματά της, ήτοι τη λύση της συμβατικής σχέσης των μερών από την οποία απορρέει ευθύνη του καταγγέλλοντος τη σύμβαση περί αποκατάστασης της ζημίας που υπέστη το αντισυμβαλλόμενο μέρος από την παύση της.<sup>92</sup> Την λύση της σύμβασης μέσω της καταγγελίας ασπάζεται το μεγαλύτερο μέρος του νομικού κόσμου τόσο σε επίπεδο νομικής θεωρίας όσο και σε δικαστηριακής πρακτικής και νομολογίας<sup>93</sup>, ενώ παράλληλα γίνεται λόγος περί αποφάσεως δικαστηρίου αναγνωριστικού χαρακτήρα αναφορικά με το εν λόγω ζήτημα, εν αντιθέσει της νομικής θεωρίας που δέχεται και διαπλαστικό χαρακτήρα.<sup>94</sup> Από τις σχετικές διατάξεις του γαλλικού δικαίου, διατυπώνεται επίσης η άποψη για εκδοθείσα δικαστική απόφαση με διαπλαστικό χαρακτήρα, καθώς και για τον εντοπισμό υπαίτιας συμπεριφοράς εκείνου του συμβαλλόμενου μέρους που οδήγησε τη σύμβαση στη λύση της, γεγονός που σύμφωνα με διάταξη του άρθρου 766 του Αστικού μας Κώδικα τέτοια προϋπόθεση δεν τίθεται.<sup>95</sup>

#### ii) Τακτική καταγγελία

Η περίπτωση κατάρτισης μιας σύμβασης franchising για αόριστο χρόνο σπάνια συναντάται στην πράξη. Ως αορίστου χρόνου θεωρείται η σύμβαση η οποία δεν διατυπώνει κατά το περιεχόμενό της με τρόπο άμεσο και σαφή ή ακόμα και έμμεσο τη συμβατική της διάρκεια. Εν αντιθέσει με τη λύση της ορισμένου χρόνου σύμβασης franchising, η καταγγελία εδώ δεν θέτει κάποια σημαντική προϋπόθεση για την παύση της σύμβασης αλλά κατά αναλογική εφαρμογή της διάταξης του άρθρου 767 ΑΚ αυτή λειτουργεί με τρόπο άμεσο ως προς το συμβατικό δεσμό των μερών. Μάλιστα στην περίπτωση που το αντισυμβαλλόμενο μέρος ενήργησε άκαιρα ως προς την καταγγελία της σύμβασης franchising αορίστου χρόνου και υπό την προϋπόθεση μη συνδρομής σπουδαίου λόγου, δύναται να αξιώσει αποζημίωση το άλλο μέρος.<sup>96</sup> Η μη

---

<sup>92</sup> ΠΠρΘεσσαλ 4496/2019 ΝΟΜΟΣ, ΠΠρΘεσσαλ 4506/2017 ΝΟΜΟΣ, και ΜΠρΘεσσαλ 9656/2013 ΝΟΜΟΣ

<sup>93</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 117

<sup>94</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 117

<sup>95</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 116-117

<sup>96</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 117-118

στοιχειοθέτηση υπαιτιότητας βάσει της παραγράφου 2 της συγκεκριμένης διάταξης δεν παραγνωρίζει το γεγονός της αρχής της υπαιτιότητας υπό τον ΑΚ για αξίωση αποζημίωσης. Τυχόν ρήτρες περί απαγόρευσης του δικαιώματος της καταγγελίας για αόριστο χρόνο είναι άκυρες στο πλαίσιο μιας αορίστου χρόνου σύμβασης δικαιόχρησης, ενώ έγκυρη θεωρείται η ρήτρα περί της ίδιας απαγόρευσης για ορισμένο όμως χρόνο καθώς σε μια τέτοια περίπτωση θα γινόταν λόγος για ορισμένου χρόνου συμβατική σχέση. Λαμβανομένων υπόψη των διατάξεων των άρθρων 178 και 179 ΑΚ και των επιφυλάξεων που αυτές θέτουν, είναι δυνατό να τεθούν και όροι που εμποδίζουν το δικαίωμα άσκησης της τακτικής καταγγελίας και είναι αποδεκτοί όπως για παράδειγμα ο χρόνος κατά τον οποίο ασκείται η καταγγελία.<sup>97</sup> Τέλος, αναφορικά με τα δίκαια άλλων χωρών και την προθεσμία καταγγελίας, διατυπώνεται ότι κατά το αμερικανικό δίκαιο, προϋπόθεση άσκησης της καταγγελίας αορίστου χρόνου σύμβασης franchising συνιστά η υποχρεωτική ενημέρωση για την άσκησή της και μάλιστα μέσα στο χρονικό διάστημα τριών μηνών - διάστημα ειδοποίησης, το οποίο αποδέχεται και η Γαλλία σύμφωνα με το εθνικό της δίκαιο. Πιο συγκεκριμένα, κατά το γαλλικό δίκαιο η υποχρεωτική ενημέρωση άσκησης της καταγγελίας σε ορισμένο χρονικό διάστημα είναι αναγκαία για εκείνον που προβαίνει στη λύση της σύμβασης, ενώ τυχόν αξίωση για πλήρη αποκατάσταση της ζημίας που υπέστη το αντισυμβαλλόμενο μέρος μπορεί να προβλεφθεί στο πλαίσιο μη ειδοποίησης για άσκηση του δικαιώματος της καταγγελίας σε ορισμένο χρόνο.<sup>98</sup>

### Γ) Λύση της σύμβασης λόγω θανάτου ή πτώχευσης των μερών

Ως γενική αρχή, οι συμβάσεις δε λύνονται με το θάνατο οιοδήποτε εκ των συμβαλλομένων μερών, καθώς στη θέση τους υπεισέρχονται οι κληρονόμοι τους βάσει κληρονομικής διαδοχής. Κατ' εξαίρεση της αρχής αυτής, οι ενοχικές σχέσεις αποσβήνονται με το θάνατο είτε του δανειστή σύμφωνα με την ΑΚ 840 παρ. 1 εδ. β', είτε του οφειλέτη βάσει των ΑΚ 675 παρ. 1 και 726 εδ. α', είτε οιοδήποτε από τα δύο μέρη κατά την ΑΚ 773 εδ. α', εφόσον τα μέρη αποδίδουν ιδιαίτερη σημασία για τη συνέχειά της στα προσωπικά γνωρίσματα/ιδιότητες του άλλου μέρους. Η σύμβαση

---

<sup>97</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 117-118

<sup>98</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 117-118

franchising εμπίπτει στην ως άνω εξαίρεση, καθώς κατά κανόνα τα μέρη στηρίζονται σε προσωποπαγείς σχέσεις και σχέσεις εμπιστοσύνης, δεδομένου ότι οι ικανότητες και η εν γένει προσωπικότητα του δότη ή λήπτη αντίστοιχα αποτελούν συστατικό στοιχείο μιας επιτυχημένης συνεργατικής σχέσης. Όμως, η λύση της σύμβασης δυνάμει των ανωτέρω διατάξεων, δεδομένης της απουσίας ειδικής νομοθετικής ρύθμισης για την εν λόγω σύμβαση, ενδέχεται να μην συμπίπτει με την πραγματική βούληση των μερών και για το λόγο αυτό η άσκηση του δικαιώματος της καταγγελίας από οποιοδήποτε από τα μέρη φαίνεται να αρμόζει περισσότερο στη φύση της σύμβασης franchising.<sup>99</sup> Στην πράξη οι συμβάσεις franchising εμπεριέχουν ειδικούς όρους οι οποίοι δύναται να προβλέπουν μεταξύ άλλων και την τύχη της σύμβασης στις περιπτώσεις θανάτου ή πτώχευσης των μερών. Δικαίωμα καταγγελίας επίσης χωρεί και στην δεύτερη περίπτωση, αυτή της πτώχευσης των μερών.<sup>100</sup> Ακόμα, ορισμένοι συμβατικοί όροι μπορεί να θέτουν ως υποχρέωση του δότη ή να αφήνουν στη διακριτική του ευχέρεια τη συνέχιση της σύμβασης με τους κληρονόμους του λήπτη, υπό την προϋπόθεση ότι οι τελευταίοι, με βάση τα κριτήρια του δότη, μπορούν να αποτελέσουν μέλη του δικτύου, ενώ δεν αποκλείεται οι όροι αυτοί να προβλέπουν και τη δυνατότητα εξαγοράς της επιχείρησης του λήπτη από τον δότη ή υπόδειξης νέου λήπτη στον οποίο οφείλεται η μεταβίβαση της επιχείρησης από τους κληρονόμους του παλαιού λήπτη.<sup>101</sup>

#### Δ) Λύση της σύμβασης λόγω απρόοπτης μεταβολής των συνθηκών (ΑΚ 388)

Σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 388 ΑΚ, ειδικότερη εφαρμογή της διάταξης του άρθρου 288 ΑΚ και της αρχής της καλής πίστης, κρίνεται δυνατός, υπό προϋποθέσεις, ο περιορισμός της βασικής αρχής του απαραβίαστου των συμβάσεων. Πιο συγκεκριμένα, σε περιπτώσεις απρόοπτης μεταβολής των συνθηκών που έχουν ως αποτέλεσμα τη διατάραξη της συμβατικής σχέσης στο σύνολό της, το δικαστήριο δύναται να δώσει τη λύση της σύμβασης ή ακόμη και τον συμβατικό επαναπροσδιορισμό με την έκδοση αποφάσεώς του.<sup>102</sup> Έτσι λοιπόν, με τη συνδρομή των όρων κατά την 388 ΑΚ, παρέχεται

<sup>99</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 290-291

<sup>100</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 290-291

<sup>101</sup> Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015, σελ. 290-291

<sup>102</sup> Σταθόπουλος Μ., Απρόοπτη μεταβολή των συνθηκών (ΑΚ 388), σε Γεωργιάδη Α. – Σταθόπουλο Μ., Αστικό Κώδικα κατ' άρθρο ερμηνεία, Τόμος ΙΙ, Γενικό Ενοχικό, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα 1979, σελ. 367

η δυνατότητα άσκησης του διαπλαστικού δικαιώματος προσφυγής στο δικαστήριο του συμβαλλόμενου μέρους για το οποίο η κατάρτιση της σύμβασης κρίθηκε ιδιαίτερα επίπονη διαδικασία, ωστόσο τόσο η δικαστηριακή λύση όσο και ο προσδιορισμός της συμβατικής αυτής σχέσης στην προκείμενη περίπτωση δεν δύναται να προβλεφθεί από τα συμβαλλόμενα μέρη.<sup>103</sup> Το δικαστήριο αποφαινεται συγκεκριμένα είτε για την ολική ή μερική λύση της συμβατικής σχέσης των μερών με την οποία οι υποχρεώσεις των τελευταίων αποσβήνονται και οι καταβαλλόμενες από τα μέρη παροχές αναζητούνται κατά τις διατάξεις για τον αδικαιολόγητο πλουτισμό, είτε για προσαρμογή της καταβαλλόμενης από τον οφειλέτη παροχής στο κατάλληλο μέτρο βάσει της αρχής της αναλογικότητας. Ειδικότερα, η κατά την 388 ΑΚ μελλοντική λύση της σύμβασης καθώς και ο προσδιορισμός μελλοντικής παροχής οδηγεί στην καταγγελία της συμβατικής σχέσης των συμβαλλομένων, απαραίτητη για την οποία είναι η άσκηση αγωγής του συμβαλλόμενου μέρους του οποίου η οφειλόμενη παροχή δεν εκπληρώθηκε καθώς αυτή κατέστη ιδιαίτερα επίπονη διαδικασία εξαιτίας της απρόοπτης μεταβολής των συνθηκών και όχι της ύπαρξης κάποιου σπουδαίου λόγου, και η σε δεύτερο στάδιο έκδοση δικαστικής απόφασης διαπλαστικού χαρακτήρα. Η δυνατότητα λύσης της σύμβασης με καταγγελία σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 388 και 288 ΑΚ εφαρμόζεται και στην περίπτωση της σύμβασης δικαιόχρησης (franchising), ωστόσο ο Σουφλερός υποστηρίζει τη θεμελίωση του δικαιώματος της καταγγελίας, λόγω της διαρκούς φύσης της σύμβασης, στην ύπαρξη σπουδαίου λόγου αντί της κατάστασης που περιγράφει η 388 ΑΚ.<sup>104</sup> Τέλος, καθώς το franchising είναι μια σύμβαση μεγάλης διάρκειας και πολυπλοκότητας συστήματος, θεωρείται αναπόφευκτη μια απρόοπτη μεταβολή των συνθηκών εξαιτίας έκτακτων και απρόβλεπτων γεγονότων. Επίσης, το δικαστήριο, πέρα από τη λύση της σύμβασης franchising με καταγγελία, δύναται να αποφασίσει και διαφορετικά προσαρμόζοντας την οφειλόμενη παροχή σύμφωνα με την αρχή της αναλογικότητας στο κατάλληλο μέτρο.<sup>105</sup>

---

<sup>103</sup> Γεωργακόπουλος Λ., Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου, Τόμος ΙΙ, Τεύχος ΙΙ, Συμβάσεις α. Εμπορευματικές, Εκδόσεις Π. Ν. Σάκκουλας, Αθήνα 1989, σελ. 26-27

<sup>104</sup> Σουφλερός Η., Οι συμβάσεις Franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο του ανταγωνισμού, Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή 1989, σελ. 169

<sup>105</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, Franchising – Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση, Β' Έκδοση, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2002, σελ. 298-299

### III. Οι συνέπειες της λύσης της σύμβασης

Με τη λύση της σύμβασης δικαιόχρησης (franchising) κατά οποιοδήποτε τρόπο, αποσβήνονται αυτοδικαίως όλα τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών και ειδικότερα τα δικαιώματα του λήπτη αναφορικά με τη χρήση του εμπορικού σήματος καθώς και των ειδικών διακριτικών γνωρισμάτων της δότριας επιχείρησης. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 49 παρ. 1 και 2 του Ν. 4679/2020, τα συμβαλλόμενα μέρη, ήτοι ο δικαιούχος/δότης και ο δικαιούχος/λήπτης του συστήματος franchising θα πρέπει να γνωστοποιήσουν, με κοινή συμφωνία, προς την Υπηρεσία Σημάτων την απόσβεση του σχετικού δικαιώματος, ενώ δεν αποκλείεται ακόμα και σχετική δήλωση προσώπου που έχει έννομο συμφέρον εξαιτίας της χρησιμοποίησης του εμπορικού σήματος κατά τρόπο καταχρηστικό ο οποίος προκαλεί σύγχυση στους καταναλωτές. Έτσι λοιπόν η διοικητική επιτροπή Σημάτων αποφαινεται σχετικά θέτοντας την σχετική απόφαση στο βιβλίο των Σημάτων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την απώλεια του δικαιώματος χρησιμοποίησης του εμπορικού σήματος του δότη-λήπτη. Ωστόσο τα συμβαλλόμενα μέρη μπορούν να δεχθούν την ακόμα και μετά τη λύση της σύμβασης franchising διατήρηση του εμπορικού σήματος για ορισμένο χρόνο, καθώς το γεγονός αυτό θα συντελούσε στην καλύτερη προώθηση των εμπορευμάτων τα οποία δεν έχουν πωληθεί. Ως προς το βασικό ζήτημα της μεταβίβασης της τεχνογνωσίας του franchising στο πλαίσιο λύσης της συμβατικής σχέσης των μερών, αυτή δεν μπορεί να αποδοθεί, καθώς η «τεχνογνωσία» που αποκομίζεται από το δίκτυο, ως έννοια εμπεριέχει στοιχεία όπως γνώσεις και εμπειρία που δύσκολα μπορούν να αποτυπωθούν πόσο μάλλον να επιστραφούν. Η γνώση λοιπόν ενσωματώνεται στην προσωπικότητα των μερών, αλλά προς αποφυγή αποκάλυψης αυτής σε ανταγωνιστικό κύκλο, ο δικαιούχος/δότης μεριμνά ειδικά, θέτοντας σχετικές ρήτρες περί αποφυγής του ανταγωνισμού και προστασίας του εμπορικού απορρήτου και δε της τεχνογνωσίας και των επιχειρηματικών πληροφοριών για το μετασυμβατικό στάδιο του franchising.<sup>106</sup> Από την άλλη πλευρά, ο δικαιούχος/λήπτης στα πλαίσια του μετασυμβατικού αυτού σταδίου και βάσει αναλογίας νόμου (άρθρο 9 του π.δ. 219/1991) δύναται να αξιώσει αποζημίωση πελατείας, καθώς σε όμοιες συμβάσεις όπως η σύμβαση δικαιόχρησης με τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας η επέκταση της πελατειακής βάσης των προϊόντων και των υπηρεσιών δε συνιστά αποτέλεσμα αποκλειστικής επιχειρηματικής δραστηριότητας του

---

<sup>106</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 118-119

δότη του συστήματος (π.χ. σήμα, διακριτικό γνώρισμα, επενδυτικό κεφάλαιο κ.α.) αλλά και συνδρομής των δαπανών του λήπτη σε συνδυασμό με τις προσωπικές του ικανότητες και την ατομική του προσπάθεια. Επιπλέον αξίωση για αποζημίωση είναι δυνατή στο μέτρο που το μέρος (δικαιοπάροχος/δότης) που κατήγγειλε τη σύμβαση, συνέβαλε στην πρόκληση ζημίας του αντισυμβαλλόμενου μέρους. Αναφορικά με την ελεύθερη καταγγελία σε συμβάσεις ορισμένου και αορίστου χρόνου αντίστοιχα, η πλειοψηφία των δικαστηριακών αποφάσεων<sup>107</sup> δέχεται contra legem βάσει της διάταξης του άρθρου 766 ΑΚ στις εταιρίες προσωπικού χαρακτήρα αλλά και την κατ' αναλογική εφαρμογή της εν λόγω διάταξης στη σύμβαση δικαιόχρησης, ενώ λόγω εσφαλμένης στοιχειοθέτησης σπουδαίου λόγου στη σύμβαση ή ακόμα και τυχόν απουσίας αυτού, χωρεί η περίπτωση αξίωσης αποζημίωσης.<sup>108</sup> Τέλος, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 767 παρ. 2 ΑΚ η υποχρέωση για καταβολή πλήρους αποζημίωσης (άρθρα 297 και 298 ΑΚ) του προσώπου που κατήγγειλε τη σύμβαση στηρίζεται μόνο στην περίπτωση άκαιρης και χωρίς σπουδαίο λόγο τακτικής καταγγελίας της σύμβασης.<sup>109</sup>

#### **IV. Η αναλογική εφαρμογή του άρθρου 9 του π.δ. 219/1991 περί αποζημίωσης πελατείας στη σύμβαση franchising**

Ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα που συναντώνται στη σύμβαση franchising και συγκεκριμένα κατά τη λύση της είναι αυτό της τύχης της πελατείας που δημιούργησε η δραστηριότητα του λήπτη κατά το διάστημα που ο τελευταίος ήταν μέρος του δικτύου του δότη. Δεδομένου ότι η κατανομή, μετά τη λύση της σύμβασης των ωφελειών μεταξύ δότη και λήπτη, αναλόγως της συνεισφοράς του καθενός, από την επαύξηση της πελατείας παρ' ότι φαντάζει καταρχήν δίκαιη λύση, εντούτοις είναι πρακτικά δύσκολη ελλείψει σχετικής πρόβλεψης στη σύμβαση ή νομοθετικής ρύθμισης. Αυτό συμβαίνει διότι μετά την λύση της σύμβασης franchising και την επακόλουθη αποχώρηση του λήπτη από το δίκτυο, ο τελευταίος αποξενώνεται από την πελατεία που ο ίδιος δημιούργησε, επομένως δεν έχει τη δυνατότητα να εκμεταλλευτεί την ωφέλεια που συνεπάγεται η ανωτέρω επαύξηση της πελατείας. Το ανωτέρω εξηγείται από το γεγονός ότι στις

---

<sup>107</sup> ΑΠ 426/1978, ΝοΒ 27, 192 και Εφ.Αθ. 8129/1977, ΝοΒ 26, 1075

<sup>108</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 119-120

<sup>109</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 120

περισσότερες περιπτώσεις το δίκτυο franchising εμπορεύεται κάποιο επώνυμο προϊόν ή υπηρεσία και επομένως οι πελάτες του δικτύου του είναι σχεδόν απίθανο να παραμείνουν πελάτες του λήπτη μετά την αποχώρησή του από το δίκτυο, ακόμα και εν απουσία υποχρέωσης παράλειψης ανταγωνισμού βάσει σχετικής ρήτηρας. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα μετά τη λύση της σύμβασης η δότρια εταιρία να απολαμβάνει τα οφέλη από την επαύξηση της πελατείας παρά το γεγονός ότι αυτή συντελέστηκε λόγω της επιχειρηματικής προσπάθειας του λήπτη.<sup>110</sup>

#### A) Αποζημίωση βάσει των διατάξεων για τον αδικαιολόγητο πλουτισμό

Από τη στιγμή που ο δότης αποκομίζει περιουσιακό όφελος το οποίο συνίσταται στην επαύξηση της πελατείας του ως αποτέλεσμα της επιχειρηματικής δραστηριότητας του λήπτη ενδέχεται να συντρέχουν οι προϋποθέσεις επίκλησης εκ μέρους του τελευταίου των διατάξεων για τον αδικαιολόγητο πλουτισμό με σκοπό την απόδοση σε αυτόν της ωφέλειας που ο ίδιος δημιούργησε. Δεδομένου όμως ότι η επαύξηση της πελατείας και το αντίστοιχο οικονομικό όφελος που διατηρεί ο δότης στηρίζεται στη λειτουργία και αποτελεί σκοπό της ίδιας της σύμβασης franchising δεν μπορεί να λεχθεί ότι πραγματοποιήθηκε δίχως νόμιμη αιτία, καθώς μπορεί μεν η επαύξηση της πελατείας του δότη να μην αποτελεί ξεχωριστή συμβατική υποχρέωση του λήπτη είναι όμως λογικό αποτέλεσμα της επιχειρηματικής του προσπάθειας για την προώθηση των προϊόντων του δότη στα πλαίσια εκπλήρωσης της βασικής υποχρέωσής του προς αυτόν βάσει της σύμβασης. Όσον αφορά την περίπτωση του 904 παρ. 1 εδ. β' ΑΚ δηλαδή την δυνατότητα απόδοσης της ωφέλειας ως παροχή για λήξασα αιτία, η σχετική θεωρία καταλήγει στο ότι δεν πληρούται η προϋπόθεση της λήξασας αιτίας με την έννοια του 904 ΑΚ, διότι ακόμα και η περίπτωση λύσης της σύμβασης με έκτακτη καταγγελία για σπουδαίο λόγο δε συνιστά γεγονός ικανό να παύσει την αίτια της παροχής. Διαπιστώνεται από τα ανωτέρω ότι στο ζήτημα της αποζημίωσης του λήπτη λόγω της επαύξησης της πελατείας του δότη υφίσταται νομοθετικό κενό το οποίο δύναται να καλυφθεί με αναλογία νόμου δηλαδή με την εφαρμογή διατάξεων που έχουν θεσπιστεί για περιπτώσεις που ο νομοθέτης θέλησε να ρυθμίσει εφόσον παρουσιάζουν όμοια χαρακτηριστικά με τη σύμβαση franchising. Μια από αυτές τις περιπτώσεις αποτελεί και αυτή του π.δ.

---

<sup>110</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 37-38

219/1991 για την αποζημίωση πελατείας του εμπορικού αντιπροσώπου.<sup>111</sup>

### B) Αποζημίωση πελατείας βάσει των διατάξεων για τον εμπορικό αντιπρόσωπο

Η αποζημίωση πελατείας που προβλέπεται από το άρθρο 9 του π.δ. 219/1991 οφείλεται στο περιουσιακό όφελος που αποκομίζει ο αντιπροσωπευόμενος μετά την λύση της σύμβασης αντιπροσωπείας λόγω της προσπάθειας που κατέβαλε ο αντιπρόσωπος η οποία συνίσταται είτε στην σύναψη εμπορικών συμφωνιών μέσω της παρέμβασής του είτε στη σύναψη συμφωνιών ενός τρίτου απευθείας με τον αντιπροσωπευόμενο είτε για πράξεις με περισσότερα πρόσωπα ή σε γεωγραφικό χώρο για τον οποίο είναι αρμόδιος ο αντιπρόσωπος με αντάλλαγμα την παροχή προς αυτόν προμήθειας από τον αντιπροσωπευόμενο. Θα πρέπει όμως να τονιστεί ότι ο αντιπρόσωπος αποκτάει την αξίωση για την καταβολή της αμοιβής προς αυτόν μόνο με την εκτέλεση της συμφωνίας και όχι με την απλή σύναψή της. Άρα όπως συμβαίνει και στη σύμβαση franchising έτσι και στην περίπτωση της εμπορικής αντιπροσωπείας μετά τη λύση της σύμβασης ο εμπορικός αντιπρόσωπος απομακρύνεται από την πελατεία που δημιούργησε λόγω της δραστηριότητάς του προς όφελος του αντιπροσωπευόμενου και συγχρόνως δεν έχει αξίωση καταβολής προμήθειας προς αυτόν για συμβάσεις που ενδέχεται να καταρτίσει ο αντιπροσωπευόμενος με την ως άνω πελατεία. Σε αντίθεση με τον εμπορικό αντιπρόσωπο ο αντιπροσωπευόμενος αποκομίζει περιουσιακό όφελος μετά τη λύση της σύμβασης αντιπροσωπείας και συγκεκριμένα επωφελείται από την διατήρηση των πελατών που προσέλκυσε ο αντιπρόσωπος και την επακόλουθη αύξηση της υπεραξίας της επιχείρησής του χωρίς επιπλέον να υφίσταται οικονομικές απώλειες από τις προμήθειες που θα έπρεπε να καταβάλει εάν οι συμβάσεις με τους ανωτέρω πελάτες καταρτίζοντας ενόσω η σύμβαση ήταν σε ισχύ. Επομένως οι προϋποθέσεις για να αξιώσει αποζημίωση πελατείας ο αντιπρόσωπος είναι οι ακόλουθες: 1) Η λύση της σύμβασης καθ' οιοδήποτε τρόπο, στους οποίους περιλαμβάνεται και η παρέλευση της συμβατικής διάρκειας. Βέβαια στις ανωτέρω περιπτώσεις δεν περιλαμβάνεται και η λύση της σύμβασης λόγω καταγγελίας της για σπουδαίο λόγο από τον αντιπροσωπευόμενο εφόσον υπαίτιος είναι ο αντιπρόσωπος ή όταν ο τελευταίος καταγγέλλει ανυπαίτια τη σύμβαση ή η καταγγελία της δεν δικαιολογείται από λόγους που αποτρέπουν τη συνέχιση της δραστηριότητας του αντιπροσώπου όπως π.χ. ηλικία, ασθένεια ή σωματική αδυναμία, 2)

---

<sup>111</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 38-39



Η επαύξηση της πελατείας ή η αναβάθμιση των εμπορικών σχέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες, 3) Η αξιολόγηση της αποζημίωσης ως εύλογης λαμβανομένων υπόψη και των προμηθειών που θα λάμβανε ο αντιπρόσωπος από τους πελάτες που προσέλκυσε εάν η σύμβαση ήταν ακόμα σε ισχύ καθώς και της αξιολόγησης των επιπτώσεων της ενδεχόμενης ύπαρξης και εφαρμογής ρήτρας περί μη ανταγωνισμού στη σύμβαση.<sup>112</sup>

#### Γ) Η εφαρμογή των διατάξεων του π.δ. 219/1991 για την αποζημίωση πελατείας στη σύμβαση franchising

Απαραίτητη προϋπόθεση για την εξαγωγή του συμπεράσματος ότι οι διατάξεις του π.δ. μπορούν να τύχουν αναλογικής εφαρμογής και στην περίπτωση της σύμβασης franchising είναι η διαπίστωση ότι οι τύποι των συμβάσεων που προβλέπονται και ρυθμίζονται στο νόμο τυποποιούνται βάσει συγκεκριμένων χαρακτηριστικών που τους διακρίνουν από άλλους συμβατικούς τύπους ενώ βέβαια δεν αποκλείεται ορισμένοι εξ αυτών των συμβατικών τύπων να εμφανίζονται στις συναλλαγές με ορισμένα χαρακτηριστικά που προέρχονται από άλλους συμβατικούς τύπους. Επομένως λόγω των ανωτέρω, διατάξεις που έχουν σκοπό να ρυθμίσουν ένα συγκριμένο συμβατικό τύπο ενδέχεται να εφαρμοστούν και σε κάποιον άλλο εφόσον τα ζητήματα που ανακύπτουν είναι παρεμφερή.<sup>113</sup>

Δεδομένης της ομοιότητας που παρουσιάζουν μεταξύ τους η σύμβαση franchising με αυτή της εμπορικής αντιπροσωπείας και της διανομής δε θα πρέπει να αποκλειστεί η εφαρμογή του π.δ. 219/1991. Η ως άνω ομοιότητα οφείλεται στο γεγονός ότι όλες οι ανωτέρω συμβάσεις αποσκοπούν στην επέκταση της πελατειακής βάσης των αγαθών ή των υπηρεσιών που προωθούν και επομένως το στοιχείο αυτό που δικαιολογεί την αναλογική εφαρμογή του π.δ. 219/1991 είναι αυτό της δημιουργίας πελατείας. Κατά κανόνα η συγκεκριμένη πελατεία συνιστά απόρροια της επιχειρηματικής δραστηριότητας του διανομέα ή του λήπτη, ωστόσο αν και μετά την απομάκρυνση του τελευταίου από το σύστημα, η σύμβαση franchising δικαιολογεί το γεγονός διατήρησης

---

<sup>112</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 39-43

<sup>113</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 44

της πελατείας αυτής στο δίκτυο, για παράδειγμα λόγω παραχώρησης του πελατολογίου ή υποχρέωσης για μη ανταγωνισμό, ο λήπτης δεν στερείται του δικαιώματός του για αποζημίωση πελατείας.<sup>114</sup>

Ο Αρειος Πάγος μάλιστα δέχεται την αναλογική εφαρμογή του π.δ. 219/1991 στις συμβάσεις διανομής. Η ΑΠ 139/2006<sup>115</sup> αποτέλεσε σημείο τομή στον πολυετή προβληματισμό αναφορικά με την αναλογική εφαρμογή του π.δ. 219/1991. Συγκεκριμένα, με την εν λόγω απόφαση του ΑΠ δόθηκε λύση στην αντίκρουση που τέθηκε μετά την από 10.02.2004 διάταξη του ΔΕΚ σχετικά με την υπόθεση C-85/2003 Μαυρονά κατά Δέλτα και η οποία απαντούσε σε προδικαστικά ζητήματα του Πολυμελούς Πρωτοδικείου Αθηνών. Σύμφωνα με την απόφαση, ελλείψει νομοθετικής ρύθμισης της σύμβασης αποκλειστικής διανομής, είναι αποδεκτή η λύση της αναλογικής εφαρμογής των διατάξεων του π.δ. 219/1991 σε αυτήν, στο μέτρο που αυτή επιτρέπεται από τη φύση και το περιεχόμενο της εν λόγω σύμβασης και υπό την προϋπόθεση ότι η σύμβαση αποκλειστικής διανομής ομοιάζει με τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας. Επίσης, ως προς τις προϋποθέσεις που τέθηκαν με την εν λόγω απόφαση περί αναλογικής εφαρμογής και οι οποίες δεν είναι απαραίτητο να συντρέχουν σωρευτικά, θα πρέπει: α) ο διανομέας να είναι, όπως και ο εμπορικός αντιπρόσωπος, ενταγμένος με τον ίδιο βαθμό στην επιχειρησιακή οργάνωση του αντισυμβαλλομένου του και σε όμοια αδύνατη θέση και εξάρτηση από τον παραγωγό, β) η σημαντική απόκτηση πελατείας του αντισυμβαλλομένου μέρους να οφείλεται σε καθήκοντα του διανομέα, όμοια με αυτά του εμπορικού αντιπροσώπου, όπως τη σύνδεσή του με το σύστημα πωλήσεων του παραγωγού, γ) να μην υπάρχει ανταγωνισμός από μέρους του διανομέα προς τον αντισυμβαλλομένο του, δ) ο διανομέας να παρέχει το πελατολόγιό του στον αντισυμβαλλομένο του προς γνώση του τελευταίου στα πλαίσια της συμβατικής τους σχέσης, ενώ μετά τη λύση αυτής η πελατεία του διανομέα να μεταφέρεται στο αντισυμβαλλομένο μέρος, ε) να υπάρχει ομοιότητα μεταξύ της οικονομικής δραστηριότητας και του οικονομικού οφέλους του διανομέα και αυτής του αντισυμβαλλομένου του. Συνεπώς, η ως άνω απόφαση του Αρείου Πάγου συνιστά την αφετηρία για τις συμβάσεις δικαιόχρησης (franchising) οι οποίες είναι δυνατό να αντιμετωπιστούν κατά τον ίδιο τρόπο με αυτές των συμβάσεων αντιπροσωπείας,

---

<sup>114</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 45-46

<sup>115</sup> ΑΠ 139/2006, ΔΕΕ 2006, 649

προσεγγίζοντας υπό το πρίσμα της καλής πίστης και της αρχής της ισότητας τον λήπτη του συστήματος franchising όπως και τον διανομέα και εξετάζοντας ιδιαίτερα το γεγονός ο λήπτης να εμφανίζει τα ίδια χαρακτηριστικά με αυτά του διανομέα προκειμένου να έχει το δικαίωμα να ζητήσει αποζημίωση πελατείας.<sup>116</sup>

Βασικό λοιπόν στοιχείο για την αναγνώριση του δικαιώματος του λήπτη περί αποζημίωσης πελατείας σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 9 του π.δ. 219/1991 αποτελεί η συνεργατική σχέση μεταξύ των συμβαλλομένων μερών στη σύμβαση franchising που στηρίζεται τόσο στην πλήρη ενσωμάτωση του λήπτη στο δίκτυο διανομής όσο και στην προώθηση των προϊόντων του δικτύου και ομοιάζει κατά αυτόν τον τρόπο με τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας.<sup>117</sup> Επιπρόσθετα στοιχεία, η συνδρομή των οποίων θα μπορούσε να δικαιολογήσει τη δυνατότητα αναλογικής εφαρμογής, συνιστούν: η αποκλειστική και μακράς διάρκειας σχέση των συμβαλλομένων μερών, ο βαθμός κατά τον οποίο ο λήπτης είναι εξαρτώμενος από την δότρια επιχείρηση, η σημαντική συμμετοχή του λήπτη κατά το ετήσιο πλαίσιο πωλήσεων των προϊόντων του δικτύου, η υποχρέωση του λήπτη παράλειψης ανταγωνισμού του δότη, η υποχρέωση προώθησης των προϊόντων του δικτύου με οικονομική επιβάρυνση του λήπτη, η υποχρέωση του λήπτη κατάρτισης ελάχιστου αριθμού πωλήσεων και η μετά τη λύση της σύμβασης μεταφορά πελατείας του τελευταίου στην δότρια επιχείρηση, καθώς επίσης και οι υποχρεώσεις του λήπτη σχετικά με τη μέριμνα των εμπορικών σημάτων των προϊόντων και των υπηρεσιών του δικτύου, την προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών αυτών υπό την καθοδήγηση και τις υποδείξεις του δότη, την χρησιμοποίηση ίδιων ονομάτων, σημάτων και διακριτικών τίτλων αλλά και την διατήρηση της ομοιομορφίας της εικόνας του δικτύου franchising από την ενδυμασία του προσωπικού και την συσκευασία των προϊόντων μέχρι τη γενικότερη εικόνα των καταστημάτων.<sup>118</sup> Σε τελική ανάλυση είναι δυνατό να λεχθεί ότι, εκτός της περιπτώσεως της σύμβασης franchising που βασίζει το περιεχόμενό της στη ρύθμιση της παραχώρησης «πακέτου» δικαιωμάτων βιομηχανικής

---

<sup>116</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 46-47

<sup>117</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 48

<sup>118</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 48-49

ιδιοκτησίας και για αυτό το λόγο αποτελεί αποθαρρυντικό παράγοντα ως προς την αξίωση αποζημίωσης πελατείας μέσω της διάταξης του άρθρου 9 του π.δ. 219/1991<sup>119</sup>, η κρατούσα άποψη στη νομική θεωρία, η οποία αποτελείται μεταξύ άλλων από τους Γκοτσοπούλου<sup>120</sup>, Λιακόπουλο, Κωστάκη<sup>121</sup> και Γεωργιάδη, υποστηρίζει ότι η ομοιότητα της σύμβασης δικαιόχρησης σε σχέση με αυτή της εμπορικής αντιπροσωπείας καθιστά εύλογη την αναλογική εφαρμογή των νομοθετικών διατάξεων της τελευταίας στη σύμβαση franchising.

## **V. Η μετασυμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού**

Σε μια σύμβαση δικαιόχρησης, κατά την οποία ο δικαιοπάροχος/δότης παρέχει την άδεια χρήσης του «πακέτου franchising», ήτοι το σύνολο των άυλων προϊόντων, των δικαιωμάτων καθώς και των τεχνικών γνώσεων, στον δικαιοδόχο/λήπτη ο οποίος στηρίζει την επιχειρηματική του πρόοδο όχι στην εφευρετικότητα του ίδιου αλλά εκτός των παραπάνω στοιχείων και στην καλή φήμη του συστήματος franchising, δημιουργείται ο κίνδυνος για τη μετά τη λύση της σύμβασης χρήση των αγαθών του δικτύου από την πλευρά του λήπτη. Συγκεκριμένα, ο δικαιοδόχος/λήπτης προσπαθεί να διατηρήσει το καταναλωτικό του κοινό δίνοντας την εντύπωση στον εμπορικό κόσμο ότι εξακολουθεί να συμμετέχει στο σύστημα ή ότι τα προϊόντα/υπηρεσίες που προσφέρει είναι ίδιας τεχνογνωσίας, συνεπώς και ποιότητας. Κατ' επέκταση η αθέμιτη αυτή εκμετάλλευση της φήμης, των δικαιωμάτων (βιομηχανικής/πνευματικής ιδιοκτησίας), καθώς και των τεχνικών γνώσεων του δικτύου franchising εντείνει τον κίνδυνο χρησιμοποίησης και αποκάλυψης των εν λόγω στοιχείων.<sup>122</sup>

Για το λόγο αυτό λοιπόν κρίνεται θεμιτή η κατά το εύλογο και αναγκαίο μέτρο μετασυμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού έναντι του δότη, προκειμένου να αποφευχθεί τόσο μια ενδεχόμενη σύγχυση με το σύστημά του όσο και η εκμετάλλευση των τεχνικών

---

<sup>119</sup> Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010, σελ. 49

<sup>120</sup> Γκοτσοπούλου Νίκη, Νομικά ζητήματα των συμβάσεων δικαιόχρησης (franchising), Digesta, Δίκαιο & Οικονομία Π. Ν. Σάκκουλας, 2000-2001, σελ. 129-130

<sup>121</sup> Κωστάκης Στ. Δημήτριος, Franchising – Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση, Β' Έκδοση, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2002, σελ. 301-306

<sup>122</sup> Ντόστας Θ. Μιχάλης, Franchising Υπαγωγής Παράλειψη Ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, Νομικό Βήμα, Τόμος 53<sup>95</sup>, 2005, σελ. 1763

γνώσεων του συστήματος αυτού εκ μέρους της ανταγωνιστικής επιχειρηματικής δραστηριότητας του λήπτη. Η παράλειψη ανταγωνισμού θα πρέπει να λειτουργεί στα πλαίσια ενός υγιούς ανταγωνισμού των εμπορικών πρακτικών και της οικονομικής ελευθερίας του δικαιοδόχου/λήπτη χωρίς να τα διαστρεβλώνει ή να τα καταπατά. Συνιστά συνεπώς επιτακτική ανάγκη η σχετική νομοθετική ρύθμιση αναγκαστικού δικαίου διατάξεων που να προβλέπουν την εξισορρόπηση των συμφερόντων δικαιοπαρόχου – δικαιοδόχου αντίστοιχα. Σε περίπτωση δε έλλειψης σχετικής ρύθμισης μέσα στη σύμβαση, για την αθέμιτη ανταγωνιστική δραστηριότητα του λήπτη έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης δύναται να εφαρμοστεί και ο ν. 146/1914 περί αθέμιτου ανταγωνισμού. Σε αρκετές διαρκείς συμβάσεις είτε υπάρχει σχετική ρητή πρόβλεψη μέσα στη σύμβαση των εν λόγω υποχρεώσεων κατά την 361 ΑΚ είτε με βάση την καλή πίστη κατά την 288 ΑΚ οι υποχρεώσεις αυτές προκύπτουν εμμέσως, ενώ ο έλεγχος του περιεχομένου τους γίνεται βάσει ειδικών διατάξεων (π.χ. franchising, εμπορική αντιπροσωπεία) ή σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 178-179 ΑΚ προκειμένου να αποφεύγεται ο υπερβολικός περιορισμός της οικονομικής ελευθερίας του πιο ευάλωτου μέσα στη σύμβαση μέρους.<sup>123</sup>

Το ζήτημα της ρήτρας περί μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού από μέρους του λήπτη σε μια σύμβαση franchising ρυθμίζεται πλέον από τον υπ' αριθμ. 720/2022 Ευρωπαϊκό Κανονισμό, ο οποίος αντικατέστησε τον προϊσχύοντα υπ' αριθμ. 330/2010 Κανονισμό. Ο ισχύον Κανονισμός 720/2022 τυγχάνει εφαρμογής από 01.06.2022 με ημερομηνία λήξης της ισχύος αυτού την 31<sup>η</sup> Μαΐου 2034, ενώ παράλληλα ρυθμίζει ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών μεταξύ των οποίων συγκαταλέγεται και η σύμβαση δικαιόχρησης. Σε μια σύμβαση franchising για την εγκυρότητα της ρήτρας που προβλέπει την παράλειψη ανταγωνισμού του δικαιοδόχου/λήπτη σε μετασυμβατικό στάδιο, ήτοι μετά τη λύση αυτής, θα πρέπει να ισχύουν σωρευτικά ορισμένοι περιορισμοί ως προς το πρόσωπο στο οποίο τίθεται η απαγόρευση, το αντικείμενο που αφορά, καθώς και το τοπικό και χρονικό σημείο στο οποίο η απαγόρευση αυτή τοποθετείται. Συγκεκριμένα, αναφορικά με το πρόσωπο στο οποίο περιορίζεται η σχετική απαγόρευση αφορά κατά κύριο λόγο τον δικαιοδόχο/λήπτη, ενώ δεν αποκλείεται να εφαρμόζεται και στην περίπτωση κατά την οποία «τρίτα» πρόσωπα που τίθενται από τον λήπτη λειτουργούν ως παρένθετα με σκοπό ανταγωνιστική επιχειρηματική δράση η οποία αντίκειται στην εν λόγω απαγόρευση. Ως προς το αντικείμενο της συγκεκριμένης ρήτρας,

---

<sup>123</sup> Ντόστας Θ. Μιχάλης, Franchising Υπαγωγής Παράλειψη Ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, Νομικό Βήμα, Τόμος 53<sup>ος</sup>, 2005, σελ. 1763-1764

αυτό θα πρέπει να αφορά «παρεμφερή αγαθά και υπηρεσίες» ή ακόμα και με ίδια χρησιμότητα με τα αντίστοιχα ανταγωνιστικά προϊόντα και υπηρεσίες του δικτύου franchising του δικαιοπαρόχου/δότη. Μάλιστα κριτήριο για την εν λόγω διάκριση αντικειμένου αποτελεί η «λειτουργική εναλλαξιμότητα» των προϊόντων και των υπηρεσιών προς αυτόν στον οποίο απευθύνονται. Επιπλέον, η υποχρέωση παράλειψης ανταγωνισμού από μέρος του λήπτη τίθεται αποκλειστικά και μόνο στον τόπο - χώρο (εμπορικό κατάστημα) που ο λήπτης του δικτύου franchising ασκούσε την επαγγελματική του δραστηριότητα, ενώ παράλληλα η επαγγελματική του δράση αυτή δύναται να είναι επιτρεπτή ακόμα και στην ίδια περιοχή σε διαφορετικό όμως χώρο. Η λύση της σύμβασης, είτε με την παρέλευση του συμβατικού χρόνου είτε μετά από καταγγελία, αποτελεί το χρονικό εκείνο σημείο κατά το οποίο ξεκινά η υποχρέωση του λήπτη για παράλειψη του ανταγωνισμού στο μετασυμβατικό στάδιο. Η μεγαλύτερη χρονική διάρκεια του περιορισμού αυτού που δύναται να προβλεφθεί και να συμφωνηθεί από τα συμβαλλόμενα μέρη είναι το έτος, ενώ δεν αποκλείεται ακόμα τα μέρη να συμφωνήσουν μικρότερη διάρκεια, όπως για παράδειγμα αυτή των έξι μηνών. Τέλος, για την εγκυρότητα της ρήτρας μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού απαιτείται να θεωρείται αυτή απαραίτητη για την προστασία της απόρρητης τεχνογνωσίας του δότη, για την οποία μάλιστα ο λήπτης έλαβε γνώση με την ένταξή του στο σύστημα, προκειμένου η εν λόγω τεχνογνωσία να μην περιέλθει σε δημόσια χρήση.<sup>124</sup>

Κατά μια ευρεία άποψη, η οποία υποστηρίζεται από τους Σουφλερό, Γεωργιάδη και Κωστάκη, αναφέρει ότι διατάξεις εθνικού δικαίου με αυστηρότερο περιεχόμενο παρέχουν επίσης τη δυνατότητα για εκτενέστερο έλεγχο ως προς την εγκυρότητα του συμβατικού όρου αναφορικά με την υποχρέωση παράλειψης μετασυμβατικού ανταγωνισμού από μέρος του λήπτη. Στο πλαίσιο αυτό είναι δυνατή η εφαρμογή των διατάξεων 178 και 179 ΑΚ προκειμένου να αποφευχθεί ένας πιθανός υπέρμετρος περιορισμός της οικονομικής ελευθερίας του λήπτη, χωρίς ταυτόχρονα ο δότης να αποκομίζει κάποια αντίστοιχη ωφέλεια από τον εν λόγω περιορισμό. Εφαρμόζονται επίσης οι διατάξεις των άρθρων 200, 288 και 281 ΑΚ βάσει της καλής πίστης και των συναλλακτικών ηθών σε ζητήματα που τυγχάνουν ερμηνείας ως προς το συγκεκριμένο όρο, ενώ δεν αποκλείεται ακόμα και η αναλογική εφαρμογή της διάταξης του άρθρου 10 του π.δ. 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων καθώς και της 388 ΑΚ στην περίπτωση της απρόοπτης μεταβολής των συνθηκών. Από αντίθετη πλευρά, το γεγονός ότι η σχετική

---

<sup>124</sup> Ντόστας Θ. Μιχάλης, Franchising Υπαγωγής Παράλειψη Ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, Νομικό Βήμα, Τόμος 53<sup>ος</sup>, 2005, σελ. 1764-1768

διάταξη του ισχύοντα Κανονισμού 720/2022 που συνιστά και ειδικότερη έκφανση της διάταξης του άρθρου 81 ΣυνθΕΚ, προβλέπει και ορίζει κάθε πτυχή της απαγόρευσης ανταγωνισμού από μέρους του λήπτη στο μετασυμβατικό στάδιο, καθιστά ορθότερη την άποψη ότι η και η αντίστοιχη ρήτρα μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού θα προβλέπεται ειδικά στη σχετική διάταξη του εν λόγω Κανονισμού. Διαφορετικά, η δυνατότητα εφαρμογής διατάξεων εθνικού δικαίου σχετικά με συμφωνίες των μερών για τον περιορισμό του μετασυμβατικού ανταγωνισμού θα παραγκώνιζε την υπεροχή του Κοινοτικού Δικαίου και τη σημαντικότητα εφαρμογής του κατά ενιαίο και ομοιόμορφο τρόπο. Ωστόσο, είναι δυνατή η κατ' εξαίρεση εφαρμογή των εθνικών διατάξεων στην περίπτωση των συμβάσεων franchising ιδίως στα δίκτυα με μικρή επιχειρηματική δράση που ασκούν μικρή επιρροή στην κοινή αγορά, καθώς και στην περίπτωση της αξίωσης του δότη περί μη ανταγωνισμού σε βάρος του λήπτη, η άσκηση της οποίας εξετάζεται ως προς την καταχρηστικότητα της βάσει της 281 ΑΚ.<sup>125</sup>

Σε ορισμένες εξαιρετικές περιστάσεις, ο περιορισμός του μετασυμβατικού ανταγωνισμού του λήπτη δύναται να περιοριστεί απευθείας από το νόμο, χωρίς μάλιστα κάτι τέτοιο να έχει προβλεφθεί από τα μέρη μέσα στη σύμβαση ή να προκύπτει έμμεσα από αυτήν. Συγκεκριμένα, μετά τη λύση της σύμβασης ο λήπτης ακολουθεί μια αθέμιτη ανταγωνιστική συμπεριφορά η οποία μπορεί να σχετίζεται είτε με την άσκηση οποιασδήποτε παράνομης δραστηριότητάς του, όπως θα συνέβαινε και με έναν τρίτο ανταγωνιστή εκτός δικτύου franchising, είτε η ενέργειά του αυτή χαρακτηρίζεται ως παράνομη εξαιτίας των ιδιαίτερων συνθηκών που προκύπτουν από τη φύση της σύμβασης. Παραδείγματα αποτελούν οι περιπτώσεις τόσο της εκμετάλλευσης της τεχνογνωσίας του δότη από μέρους του λήπτη την οποία ο τελευταίος αποκόμισε ενόσω ήταν ενταγμένος στο δίκτυο του πρώτου, όσο και της παρουσίας της επιχείρησής του με όμοια εξωτερικά χαρακτηριστικά με αυτά του δικτύου με σκοπό να δημιουργηθεί στο καταναλωτικό κοινό εσφαλμένα η εντύπωση για την παραμονή του στο δίκτυο ή ακόμα και η χρησιμοποίηση ορισμένων μόνο δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας του δικτύου. Έτσι λοιπόν μέσω της διάταξης του άρθρου 1 του ν. 146/1914, ίσως και της 919 ΑΚ, αλλά και μέσω των ειδικών διατάξεων που προβλέπουν τα διάφορα δικαιώματα, όπως για παράδειγμα άρθρα 13 επ. του ν. 146/1914, 58 ΑΚ, 26-27 του ν. 2239/1994, 17 και 19 παρ. 6 του ν. 1733/1987, διατάξεις του ν. 2121/1993 κ.α., ο νόμος

---

<sup>125</sup> Ντόστας Θ. Μιχάλης, Franchising Υπαγωγής Παράλειψη Ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, Νομικό Βήμα, Τόμος 53<sup>ος</sup>, 2005, σελ. 1770-1772

παρέχει προστασία στον δότη του δικτύου franchising, δίχως να απαιτείται σχετική πρόβλεψη μέσα στη σύμβαση από τα συμβαλλόμενα μέρη. Ο νόμος δύναται να προστατεύσει τον δότη μέσω των σχετικών διατάξεων και στην περίπτωση μιας άκυρης σύμβασης δικαιόχρησης, σε οποιονδήποτε λόγο κι αν στηρίζεται η ακυρότητά της, αρκεί η σύμβαση αυτή να εμφανίζεται ως «εν τοις πράγμασι». Το γεγονός ότι η εν λόγω σύμβαση χαρακτηρίζεται ως άκυρη δεν εμποδίζει τον λήπτη να έχει ενταχθεί στο δίκτυο και άρα ο δότης να χρίζει προστασίας στη μετασυμβατική περίοδο με την απομάκρυνση του λήπτη από αυτό.<sup>126</sup>

Οι αξιώσεις που γεννώνται από μέρους του δότη σε βάρος του λήπτη στις περιπτώσεις παράβασης συμβατικής υποχρέωσης του λήπτη, και συγκεκριμένα στην περίπτωση της παραβίασης της παρεπόμενης υποχρέωσης που απορρέει από τη σύμβαση δικαιόχρησης και αφορά την απαγόρευση μετασυμβατικού ανταγωνισμού του λήπτη, συνίστανται στην αξίωση για άρση του ανταγωνισμού και παράλειψή του στο μέλλον και στην αξίωση αποζημίωσης για την συνολική ζημία η οποία προκλήθηκε εξαιτίας του ανταγωνισμού αυτού. Επίσης, δύναται να υπάρξει αξίωση ποινικής ρήτρας κατά τα άρθρα 404 επ. ΑΚ, αλλά και για όσο διάστημα διαρκεί η μη συμμόρφωση του λήπτη με την υποχρέωσή του περί μη ανταγωνισμού, ο δότης έχει το δικαίωμα άρνησης εκπλήρωσης των ληξιπρόθεσμων ενοχικών συμβατικών ή μετασυμβατικών του υποχρεώσεων έναντι του λήπτη κατά τα άρθρα 374 επ. ΑΚ και 325 ΑΚ. Η νομολογία στο μεγαλύτερο μέρος των υποθέσεων περί μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού προβλέπει την ύπαρξη σχετικής ρήτρας μέσα στη σύμβαση δικαιόχρησης και την επιδίκαση των αντίστοιχων αξιώσεων του δότη σε περίπτωση παραβίασης της υποχρέωσης αυτής, κάνοντας εφαρμογή του άρθρου 1 ν. 146/1914 με το οποίο διαπιστώνεται ότι κάθε παράβαση της σχετικής ρήτρας συνιστά αθέμιτο ανταγωνισμό χωρίς μάλιστα τη συνδρομή ειδικών προϋποθέσεων.<sup>127</sup>

Οποιαδήποτε νομική βάση και αν επικαλεστούμε, είτε την αθέτηση συμβατικών υποχρεώσεων με τη μορφή πλημμελούς εκπλήρωσης παροχής βάσει των διατάξεων για την αδυναμία παροχής είτε την εφαρμογή του ν. 146/1914, οι αξιώσεις που γεννώνται και στις δύο αυτές περιπτώσεις είναι ίδιες, ήτοι i) άρση του ανταγωνισμού και παράλειψή

---

<sup>126</sup> Ντόστας Θ. Μιχάλης, Franchising Υπαγωγής Παράλειψη Ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, Νομικό Βήμα, Τόμος 53<sup>ος</sup>, 2005, σελ. 1772-1773

<sup>127</sup> Ντόστας Θ. Μιχάλης, Franchising Υπαγωγής Παράλειψη Ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, Νομικό Βήμα, Τόμος 53<sup>ος</sup>, 2005, σελ. 1774-1775



του στο μέλλον και ii) αποζημίωση, οι οποίες συρρέουν ελεύθερα-επικρατέστερη άποψη στη θεωρία και νομολογία- ή συνιστούν μια ενιαία αξίωση η οποία φέρει πολλαπλή νομική θεμελίωση. Η διαφοροποίηση των ανωτέρω νομικών βάσεων εντοπίζεται στο ζήτημα της παραγραφής των σχετικών αξιώσεων. Συγκεκριμένα, η αθέτηση συμβατικής υποχρέωσης υπόκειται στην γενική εικοσαετή παραγραφή σύμφωνα με το άρθρο 249 ΑΚ και άρα είναι περισσότερο συμφέρουσα για τον δότη από την σύντομη παραγραφή που προβλέπει το άρθρο 19 του ν. 146/1914. Επίσης, στην περίπτωση κατά την οποία η κύρια εγκατάσταση του προσβαλλόμενου δότη βρίσκεται στο εξωτερικό, ο τελευταίος δεν δύναται να προστατευτεί έναντι του λήπτη, καθώς ο τόπος εγκατάστασης του δεν προστατεύει την ελληνική επιχειρηματική δραστηριότητα από τον αθέμιτο ανταγωνισμό του αντίστοιχου επιπέδου εγχώριων επιχειρήσεων (άρθρο 23 του ν. 146/1914). Από την άλλη, ο αλλοδαπός δότης δεν αντιμετωπίζει πρόβλημα στο να θεμελιώσει τις σχετικές αξιώσεις του στην περίπτωση της αθέτησης συμβατικών υποχρεώσεων.<sup>128</sup>

Σε μια σύμβαση δικαιόχρησης, τα σχετικά δικαιώματα καθώς και τα άυλα αγαθά (που παραχωρήθηκαν αρχικά με τη σύμβαση) και εξακολουθούν να χρησιμοποιούνται μετά την έγκυρη λύση αυτής από τον λήπτη, δίδουν στο δότη τη δυνατότητα να ασκήσει τις σχετικές αξιώσεις που προβλέπονται σε ειδικές διατάξεις οι οποίες προστατεύουν τα εν λόγω δικαιώματα. Για το λόγο αυτό και εξαιτίας της γενικευμένης ανταγωνιστικής συμπεριφοράς του λήπτη εφαρμόζεται η διάταξη του άρθρου 1 του ν. 146/1914, ενώ είναι δυνατό να τύχουν παράλληλης εφαρμογής και οι ειδικές αυτές διατάξεις. Τέλος, οι προαναφερθέντες αξιώσεις του δότη γεννώνται από τη στιγμή που η σύμβαση franchising λύθηκε έγκυρα. Αντιθέτως, στην περίπτωση της άκυρης λύσης της σύμβασης, η παραμονή του λήπτη στο δίκτυο καθώς και η χρησιμοποίηση από μέρος του του πακέτου franchising είναι καθ' όλα νόμιμη.<sup>129</sup>

Η δικονομική προστασία του δότη στηρίζεται είτε α) στην προσωρινή δικαστική προστασία με τη διάταξη των ασφαλιστικών μέτρων είτε β) στην οριστική δικαστική προστασία. Η μετασυμβατική ανταγωνιστική συμπεριφορά του πρώην λήπτη κατά παράβαση του σχετικού συμβατικού όρου είναι δυνατή να παραλειφθεί προσωρινά μέσω της διαδικασίας των ασφαλιστικών μέτρων (άρθρα 731-732 ΚΠολΔ) με την επιβολή χρηματικής ποινής σε βάρος του και προσωπικής του κράτησης (άρθρο 947 ΚΠολΔ).

---

<sup>128</sup> Ντόστας Θ. Μιχάλης, Franchising Υπαγωγής Παράλειψη Ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, Νομικό Βήμα, Τόμος 53<sup>ος</sup>, 2005, σελ. 1775-1776

<sup>129</sup> Ντόστας Θ. Μιχάλης, Franchising Υπαγωγής Παράλειψη Ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, Νομικό Βήμα, Τόμος 53<sup>ος</sup>, 2005, σελ. 1774-1777

Κατά αυτόν τον τρόπο ο δότης ικανοποιεί τη σχετική του αξίωση σε σύντομο χρονικό μετασυμβατικό διάστημα. Ωστόσο, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 692 παρ. 4 ΚΠολΔ η διαδικασία των ασφαλιστικών μέτρων από μόνη της δεν δύναται να συντελέσει στο να ικανοποιηθεί άμεσα χρηματικά ο δότης. Στην περίπτωση αυτή δημιουργείται η ανάγκη για άσκηση κύριας αγωγής. Ο δότης έχει επιπρόσθετα τη δυνατότητα να διενεργήσει τη διαδικασία των ασφαλιστικών μέτρων κατά το προσήκον μέτρο προκειμένου να ικανοποιηθούν οι ανωτέρω χρηματικές αξιώσεις του. Η δεύτερη περίπτωση της δικονομικής προστασίας του δότη, ήτοι η οριστική δικαστική προστασία εφαρμόζεται κατά βάση στις χρηματικές αξιώσεις του δότη, καθώς και στις σχετικές συμβατικές αξιώσεις του, οι οποίες απορρέουν από τις ανταγωνιστικές ενέργειες του πρώην λήπτη στο μετασυμβατικό στάδιο και για τις οποίες το μέσο των ασφαλιστικών μέτρων θα ήταν ατελέσφορο. Επίσης, υπάρχει το ενδεχόμενο για την αξίωση της άρσης και παράλειψης της μετασυμβατικής συμπεριφοράς του λήπτη να απαιτείται η άσκηση αγωγής, εξαιτίας της σχετικής υποχρέωσης του δότη που διατάσσει το δικαστήριο των ασφαλιστικών μέτρων ή λόγω της εσφαλμένης πιθανολόγησης του δικαστηρίου των ασφαλιστικών μέτρων σχετικά με τη μη έγκυρη λύση της σύμβασης ή τις ενέργειες του λήπτη οι οποίες δεν έρχονται σε αντίθεση με την υποχρέωσή του για αποφυγή του ανταγωνισμού. Από την πλευρά του ο λήπτης έχει επίσης τη δυνατότητα για άσκηση αναγνωριστικής αγωγής (άρθρο 70 ΚΠολΔ) προκειμένου να αναγνωριστεί η εγκυρότητα της σύμβασης στην περίπτωση κατά την οποία ο δότης εσφαλμένα πιστεύει ότι αυτή λύθηκε, καθώς και να αναγνωριστεί το σχετικό του δικαίωμα ως προς την εξακολούθηση της επιχειρηματικής του δράσης. Τέλος, πέρα από την δικαστική προστασία μπορεί να συμφωνηθεί προσφυγή στη διαιτησία.<sup>130</sup>

---

<sup>130</sup> Ντόστας Θ. Μιχάλης, *Franchising Υπαγωγής Παράλειψη Ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης*, Νομικό Βήμα, Τόμος 53<sup>95</sup>, 2005, σελ. 1777-1778

## Επίλογος

Αναμφίβολα, ο θεσμός του Franchising ανήκει στο μέλλον και αποτελεί σημαντικό κίνητρο για την ανάπτυξη της σύγχρονης οικονομίας. Ένα καλά οργανωμένο σύστημα franchising με τις εξειδικευμένες γνώσεις και την εμπειρία που προσφέρει σε συνδυασμό με το επιχειρηματικό πνεύμα και το διαθέσιμο επενδυτικό κεφάλαιο, μπορεί να λειτουργήσει σαν «ασπίδα» για τον μικροεπιχειρηματία που βρίσκεται ενταγμένος μέσα σε αυτό και καλείται να αντιμετωπίσει ένα συνεχώς εξελισσόμενο και ανταγωνιστικό εμπορικό περιβάλλον. Δεν μπορούμε επίσης να παραβλέψουμε και την ένταξη μιας ήδη αναπτυγμένης επιχείρησης στο δίκτυο franchising, γεγονός το οποίο θα της επέφερε το πλεονέκτημα για ακόμα μεγαλύτερη και ταχύτερη ανάπτυξη της επιχειρηματικής της δραστηριότητας.

Στην πράξη και τη διεθνή πραγματικότητα, το Franchising έχει συντελέσει σημαντικά στον τομέα της διανομής και της παροχής υπηρεσιών, καθώς με τη νέα αυτή μέθοδο, οι δικαιοδόχοι/λήπτες δύνανται να λειτουργούν, και μάλιστα χωρίς μεγάλο επενδυτικό κεφάλαιο, την επιχείρησή τους υπό ένα ομοιόμορφο σύστημα παραγωγής, διανομής και παροχής υπηρεσιών. Με τον τρόπο αυτό καθώς προσέρχονται στην αγορά όλο και περισσότεροι νέοι επιχειρηματίες, συγκεκριμένα με μικρή ή μεσαία επιχειρηματική δράση, επιτυγχάνεται η αύξηση του ανταγωνισμού σε οριζόντιο επίπεδο. Επιπλέον, το franchising με την εμπειρία και την τεχνογνωσία του δικαιοπαρόχου/δότη του δικτύου, δίνει τη δυνατότητα σε επιχειρηματίες με ανεξάρτητη δράση για γρήγορη και επιτυχημένη επέκταση των επιχειρήσεών τους οι οποίες είναι ικανές να αντιμετωπίσουν με αποτελεσματικό τρόπο τους μεγάλους ανταγωνιστές.

Ωστόσο, ελλείπει ειδικής νομοθετικής ρύθμισης του franchising, τα ενδιαφερόμενα μέρη που θα επιλέξουν την κατάρτιση μιας τέτοιας σύμβασης, θα πρέπει να προετοιμαστούν ειδικά και κατάλληλα για την είσοδό τους στο σύστημα, δεδομένων των σχετικών συναλλακτικών ηθών, των επαγγελματικών κωδικοποιήσεων αλλά και των διεθνών νομολογιακών αποφάσεων για ζητήματα εφαρμογής του συστήματος franchising. Πάντως, σε αντίθεση από τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, η μη νομοθετική μέχρι σήμερα ρύθμιση του συστήματος franchising τόσο στη χώρα μας όσο και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, εντείνει την ανάγκη για νομοθετική πρόβλεψή του. Τέλος, λαμβανομένου υπόψη της φύσης της σύμβασης franchising να ξεπερνά τα εθνικά σύνορα και όλων των προαναφερθέντων πλεονεκτημάτων που αυτή προσφέρει, τίθεται ως κύριο μέλημα του νομοθέτη η αποτύπωση στο νόμο ειδικών ρυθμιστικών διατάξεων σύμβασης

δικαιόχρησης, γεγονός που θα συντελούσε τόσο στην επιτυχέστερη εφαρμογή του franchising και στην Ελλάδα όσο και στον εκσυγχρονισμό του εμπορίου και της οικονομίας εν γένει.<sup>131</sup>

---

<sup>131</sup> Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990, σελ. 120-121

## Βιβλιογραφία

- Αιμιλιανίδης Αχιλλεύς, Το νέο ευρωπαϊκό ιδιωτικό διεθνές δίκαιο των συμβάσεων σύμφωνα με τον Κανονισμό Ρώμη Ι, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα – Θεσσαλονίκη 2009
- Αλεπάκος Ανδρ. Κωνσταντίνος, Νομική φύση και ιδιαιτερότητες της σύμβασης δικαιόχρησης (franchising) – Νομικό Βήμα, Τόμος 43<sup>ος</sup>, 1995
- Αυγητίδης Κ. Δημήτρης, «Ζητήματα από τη Σύμβαση Δικαιόχρησης Franchising», Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις Νέες Μορφές Συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή (Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργών), Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2010
- Βούλγαρης Ιωάννης, Οι συμβάσεις δικαιόχρησης (franchise agreements) όπως προκύπτουν από τη διεθνή νομική πρακτική και λειτουργούν στις διεθνείς συναλλαγές, Νομικό Βήμα, Τόμος 46<sup>ο</sup>, 1998
- Γεωργακόπουλος Λ., Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου, Τόμος ΙΙ, Τεύχος ΙΙ, Συμβάσεις α. Εμπορευματικές, Εκδόσεις Π. Ν. Σάκκουλας, Αθήνα 1989
- Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες μορφές συμβάσεων, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2015
- Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας (Leasing, Factoring, Franchising), Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή 1998
- Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Η ανώμαλη εξέλιξη της σύμβασης Franchising, ΕΕμπΔ, Τεύχος 1<sup>ο</sup>, Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1996
- Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, Οι νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας και το αστικό δίκαιο – Σύγχρονα ζητήματα Αστικού Δικαίου πέρα από το σύστημα του Αστικού Κώδικα (Ένωση Ελλήνων Αστικολόγων, 1<sup>ο</sup> Συνέδριο – Ναύπακτος 27-28 Μαΐου 1994), Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή 1995

- Γιαννακάκης Κ. Σωτήριος, Νομικό καθεστώς και πρακτική της σύμβασης δικαιόχρησης (Franchising) στην Ελλάδα, Δίκαιο Επιχειρήσεων & Εταιριών, 3<sup>ος</sup> Τόμος, Νομική Βιβλιοθήκη, 1997
- Γκοτσοπούλου Νίκη, Νομικά ζητήματα των συμβάσεων δικαιόχρησης (franchising), Digesta, Δίκαιο & Οικονομία Π. Ν. Σάκκουλας, 2000-2001
- Θεμελή Χρυσάνθη, Η σύμβαση του franchising – Αφιέρωμα εις τον Κωνσταντίνον Βαβούσκον Β., Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1990
- Κανελόπουλος Κ. Χαράλαμπος, Διοίκηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Επιχειρηματικότητα, Εκδόσεις Σμπίλια, 1987
- Κωστάκης Στ. Δημήτριος, «Franchising», Συμβάσεις διανομής (σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, σύμβαση διανομής, σύμβαση franchising) [Βαρελά Μ., Κουτσούκης Δ., Κωστάκης Δ., Μπαμπέτας Γ. – επιμέλεια: Περάκης Ευάγγελος], Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2009
- Κωστάκης Στ. Δημήτριος, Franchising – Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση, Β΄ Έκδοση, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2002
- Κωστάκης Στ. Δημήτριος, Franchising – Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 1998
- Λαζαρίδης, Τ. Γιάννης, Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης – Franchising (Δικαιόχρηση), Τεύχος Β, Θεσσαλονίκη 2007
- Λιακόπουλος Θ. Αθανάσιος, Βιομηχανική Ιδιοκτησία, δ΄ έκδοση, Εκδόσεις Σάκκουλας, Αθήνα 1995
- Μαργαρίτης Ι. Ευάγγελος, Συνδεδεμένες Συμβάσεις Franchise, Δίκαιο & Οικονομία Π. Ν. Σάκκουλας, Αθήνα 2016
- Ντόστας Θ. Μιχάλης, Franchising Υπαγωγής Παράλειψη Ανταγωνισμού ένταντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, Νομικό Βήμα, Τόμος 53ος, 2005
- Περάκης Ευάγγελος, Γενικό Μέρος του Εμπορικού Δικαίου, Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα 2000
- Σπυριδάκης Μ. Ι., Franchising, Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα 2007

- Σταθόπουλος Μ., Απρόοπτη μεταβολή των συνθηκών (ΑΚ 388), σε Γεωργιάδη Α. – Σταθόπουλο Μ., Αστικό Κώδικα κατ' άρθρο ερμηνεία, Τόμος ΙΙ, Γενικό Ενοχικό, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα, 1979
- Σουφλερός Ηλίας, Οι συμβάσεις Franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο του ανταγωνισμού, Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή 1989

### Νομολογία

ΕφΑθ 2817/2007 ΔΕΕ 2007

ΠΠρΑθ 13118/1995 ΕΕμπΔ 1996

ΜΠρΑθ 1596/2003 ΧριΔ 2004

ΕφΠατρών 150/2000 ΔΕΕ 2000

Απόφαση Pronuptia, 28.01.1986 ΔΕΚ, Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων 15.01.1987

ΕφΑθ 5916/2006 ΔΕΕ 13

ΠΠρΑθ 9/2003 ΝΟΜΟΣ

ΠΠρΘεσσαλ 4496/2019 ΝΟΜΟΣ

ΠΠρΘεσσαλ 4506/2017 ΝΟΜΟΣ

ΜΠρΘεσσαλ 9656/2013 ΝΟΜΟΣ

ΑΠ 426/1978 ΝοΒ 27

ΕφΑθ 8129/1977 ΝοΒ 26

ΑΠ 139/2206 ΔΕΕ 2006

Γνωμοδότηση 50/1987 της Επιτροπής ανταγωνισμού