

ΚΩΔΙΚΑ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ

Και δεν είναι λίγοι αυτοί που επισημαίνουν την ανάγκη θέσπισης ειδικού νομοθετικού πλαισίου που θα διασφαλίζει την ομαλή λειτουργία στην αγορά.

Οι βασικοί λόγοι του αιτήματος είναι ότι σήμερα τα προβλήματα που αναφέρονται σε μία συμβατική σχέση franchising εμπίπτουν σε πολλές διατάξεις και νομοθετήματα όπως στον Αστικό Κώδικα, τον νόμο για τον αθέμιτο ανταγωνισμό, τον νόμο για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού, τον νόμο για την προστασία των καταναλωτών και μια σειρά άλλων που και μόνο ο αριθμός τους κάνει φανερή τη δυσκολία των συμβαλλομένων να γνωρίζουν που θα πρέπει να επικεντρώσουν την προσοχή τους ώστε να μην προκύψουν μελλοντικά δυσεπίλυτα προβλήματα.

Έτσι πιστεύεται ότι ένα ιδιαίτερα νομοθέτημα θα οδηγούσα σε ομαλότερη λειτουργία την αγορά και θα ήταν περισσότερο εξασφαλισμένα και τα δύο συμβαλλόμενα μέρη. ενώ παρουσιάζουν και το δεδομένο ότι σε καμία χώρα δεν υπάρχει ειδική νομοθεσία για το θέμα. Είναι η θέσπιση του Κώδικα Δεοντολογίας, που ήδη επεξεργάζεται. Ο Κώδικας αποτελεί σίγουρα ένα σταθερό σημείο αναφοράς για τη σωστή συνεργασία των δύο μερών αλλά σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να αποτελέσει μόνο αυτός την εγγύηση για την ομαλή λειτουργία της αγοράς αφού τους κανόνες τους θέτουν καθημερινά οι ίδιοι οι επιχειρηματίες στο πλαίσιο της ελεύθερης αγοράς, του υγιούς ανταγωνισμού και της ηθικής τάξης με ειλικρίνεια, διαφάνεια και έμφαση στην ποιότητα.

Χωρίς εθνικό νομικό πλαίσιο λειτουργεί ο θεσμός που καλύπτεται μόνο από τον κανονισμό 4087/88 της Ε.Ε.

Στην Ελλάδα δεν υπάρχει ειδικός νόμος, ο οποίος να αναφέρεται στη δικαιόχρησης όπως συμβαίνει σε άλλα κράτη που το franchise είναι ευρύτερα γνωστό ως μία σύγχρονη μορφή επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Όπως είναι φυσικό, η ανάγκη για τη σύνταξη και ισχύ ενός ειδικού νόμο για τον franchise είναι επιτακτική, αν αναλογιστεί κανείς ότι οι ρυθμοί ανάπτυξης του θεσμού στην ελληνική αγορά είναι τέτοιοι, που υπαγορεύουν (και από νομικής πλευράς) μια ολοκληρωμένη εικόνα του θεσμού .

Στην Ελλάδα δεν υπάρχει τέτοια διάταξη. Ωστόσο, όταν μια σύμβαση franchise καταρτίζεται γραπτά, έχει μεγαλύτερη ισχύ και εξασφαλίζει, περισσότερη νομιμότητα (η οποία ελέγχεται από την Επιτροπή Προστασίας Ανταγωνισμού).

Τέλος η έλλειψη ειδικού νόμου για το franchise στην Ελλάδα αποδεικνύει ότι δεν υπάρχουν σταθεροί κανόνες πάνω στην οποία μπορεί να στηριχθεί με ασφάλεια η νομιμότητα μιας σύμβασης franchise. Και η αρωγή που θα περίμενε κανείς από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο δεν είναι ικανοποιητική, καθώς και αυτό δεν διαθέτει την κατάλληλη εμπειρία για τον τομέα του franchise.

Παρά το γεγονός ότι ακόμη δεν έχει διαμορφωθεί ένα ειδικό θεσμικό πλαίσιο για το franchising όλα τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των δύο συμβαλλομένων μερών προσδιορίζονται μέσα στη σύμβαση που υπογράφουν βάσει των νόμων.

Ο φάκελος Προσφοράς. Δεν έχει νομική ισχύ.

Σε άλλες χώρες η ύπαρξη ενός ολοκληρωμένου φακέλου προσφοράς είναι υποχρεωτική. Στην Ελλάδα απλώς διαφοροποιεί ποιοτικά το σοβαρό δικαιοπάροχο.

Ο υπό υιοθέτηση κώδικας Δεοντολογίας του Συνδέσμου θα συμβάλει ουσιαστικά στη δημιουργία εκείνου του πλέγματος σχέσεων, το οποίο θα βοηθήσει όλα τα εμπλεκόμενα μέρη να γνωρίζουν σαφώς τους κανόνες του παιχνιδιού. Ο κώδικας αυτός θα βοηθήσει στην εκ των έσω θεσμοθέτηση κανόνων και όρων για τους δικαιοπαρόχους ώστε να βοηθηθεί ο υγιής ανταγωνισμός με διαρκώς βελτιούμενα συστήματα δικαιόχρησης.

Η θέση μας αυτή πιστεύουμε ότι θα βοηθήσει στην αποφυγή δυσάρεστων εκπλήξεων για τους υποψηφίους και υφισταμένους δικαιοδόχους δικτύων μελών του συνδέσμου.

Σε πολλές περιπτώσεις η εμπειρία άλλων χωρών, οι οποίες διαθέτουν ανεπτυγμένα ή και υπέρ ανεπτυγμένα δίκτυα δικαιόχρησης αποτελούν μοντέλα παραδειγματισμού ή και αποφυγής. Στις ΗΠΑ για παράδειγμα έχει δημιουργηθεί ένα πλέγμα νομοθετημάτων σχετικών με τη δικαιόχρηση, τα οποία σε

πολλές περιπτώσεις έχουν δημιουργήσει ένα ασφυκτικό λειτουργικό περιβάλλον για τις επιχειρήσεις.

Πιθανόν, η πιο έγκαιρη δραστηριοποίηση ενός Συνδέσμου και η αποδοχή κοινού κώδικα δεοντολογίας μελών και δικαιοδοσίας παρέμβασης του Συνδέσμου στις ΗΠΑ να είχε δημιουργήσει τις συνθήκες εκείνες οι οποίες θα καλούσαν για λιγότερη νομοθετική παρέμβαση και θα είχαν επιστρέψει τον θεσμό να αναπτυχθεί πάνω σε περισσότερο *laissez-faire* προτυπα.

Στην Ελλάδα το υπάρχον νομικό πλαίσιο είναι σαφώς αρκετό για να διέπει τις εμπορικές σχέσεις των εμπλεκόμενων μερών. Ο Σύνδεσμος, με την αποδοχή των μελών του, μπορεί να παίξει τον ρόλο του συμβούλου, αποδεκτή, αναλυτή προτάσεων και καταλύτη μεταξύ δικαιοπαρόχων και πολιτείας.

Από τη στιγμή που στο άμεσο μέλλον ψηφιστεί και υιοθετηθεί ο κώδικας Δεοντολογίας του Συνδέσμου και δημιουργήθηκε η μόνιμη Επιτροπή Δεοντολογίας, τα μέλη του Συνδέσμου σε περιπτώσεις "τριβών" μεταξύ δικαιοπαρόχων και δικαιούχων, θα μπορούν να απευθύνονται συμβουλευτικά στον Σύνδεσμο πριν την εκκίνηση οποιωνδήποτε νομικών διαδικασιών.

τον νόμο 221/1993. Μέσα σ'αυτά δεν συγκαταλέγονται τα συστήματα franchise. Στο σημείο αυτό θα θυμίσω ότι με τον όρο. Η παράλειψη αυτή του Έλληνα νομοθέτη να μην προστατεύσει ρητά τα συστήματα franchise από την πειρατεία δεν αποτελεί διεθνή πρωτοτυπία.

Η υπ' αριθμ 16568/1998 απόφαση του Μονομελούς Πρωτοδικείου Αθηνών. της ΑΜ και ΔΣ ΑΕ ("οι Αιτούντες") κατά ΜΜ-ΙΠ & ΣΙΑ ΟΕ.

Το δικαστήριο δέχθηκε ότι ένα σύστημα franchise αποτελεί έργο πνευματικής ιδιοκτησίας, δεκαετία εμπορικής εκμετάλλευσης από τον δημιουργό του.

Ο κ. Γιάννος Γραμματίδης είναι νομικός σύμβουλος του Συνδέσμου Franchise Ελλάδος.

για την Βρετανία, όμως τα πράγματα δεν υπήρξαν τόσο ρόδινα, αφού πολύ νωρίς εμφανίστηκαν κρούσματα ατόμων που με την κακοδιαχείριση και τις απάτες εις βάρος των επενδυτών, οδηγούσαν τις επιχειρήσεις σε πτώχευση, μειώνοντας ταυτόχρονα, την εμπιστοσύνη του κοινού για το franchising.

Η ανάκαμψη ήρθε από την Μ. Βρετανία στις αρχές 80. Τα διδάγματα από το φιάσκο των προηγούμενων δύο δεκαετιών στάθηκαν ικανά να παρακινήσουν οκτώ αξιολογούμενες στο χώρο τους.

Είναι σαφής η ανάγκη νομοθετικής ρύθμισης του franchising προς την κατεύθυνση κυρίως των στοιχείων που αφορούν τις συμβαλλόμενες επιχειρήσεις.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής η τεράστια, πράγματι, εξάπλωση του franchising οφείλεται στη βαρύτητα που δίνουν στη προκαταρκτική της υπογραφής της συμφωνίας σωστή πληροφόρηση και επιμόρφωση του υποψηφίου δικαιούχου, γεγονός που θεωρείται το κλειδί της επιτυχίας του θεσμού. Ακριβώς στο σημείο αυτό ο αμερικανικός νόμος είναι νόμος προληπτικός.

Υποχρεώνει από την πρώτη συνάντηση, τον δικαιούχο να αποκαλύψει όλες εκείνες τις πληροφορίες που θα επιτρέψουν στον υποψήφιο δικαιούχο να ασκηθεί το δικαίωμα επιλογής του τελείως ελεύθερα και με πλήρη συνείδηση της αιτίας.

Ένας τέτοιος νόμος θα πρέπει να επηρεάσει και τις μελλοντικές κωδικοποιήσεις στην Ευρώπη. Κατά το ελληνικό δίκαιο, η μόνη προστασία που παρέχεται στον υποψήφιο δικαιούχο είναι των άρθρων 197-198 ΕΚ σχετικά με την προσυμβατική ευθύνη.

Ειδική νομοθετική ρύθμιση, ιδίως για ειδικά θέματα που απορρέουν από τις συμβάσεις αυτές και δεν εύρισκαν ικανοποιητική λύση στις υπάρχουσες διατάξεις: τέτοιες νομοθετικές ρυθμίσεις υπάρχουν ήδη στη Γαλλία (1989), την Ισπανία (1996), το Μεξικό (1991) και τη Βραζιλία (1996).

Οι συμβάσεις franchising έχουν πάρει επίσης μεγάλη ανάπτυξη και σε άλλες χώρες και ιδίως στη Μεγάλη Βρετανία, Αυστραλία, Νότια Αφρική κλπ. Στις χώρες αυτές καθώς και στην Ιαπωνία δεν υπάρχουν ειδικές νομοθετικές ρυθμίσεις όμως σε πολλές από αυτές οι σχέσεις από franchising ρυθμίζονται με Κώδικες Δεοντολογίας (codes of Ethics) που υιοθέτησαν και επιβάλλουν στα μέλη τους Ενώσεις επιχειρήσεων που παρέχουν δικαιόχρησης (δοτριών δικαιόχρησης- franchisors) η συμμετοχή

στις οποίες αποτελεί εγγύηση για την αγορά και για τις λήπτριες επιχειρήσεις. Οι Κώδικες αυτοί Δεοντολογίας αποτελούν νομικά κείμενα χαλαρής εφαρμογής (soft law) που συνήθως επιβάλλονται με πειθαρχικές κυρώσεις των Ενώσεων αυτών τα μέλη τους που παραβιάζουν τους σχετικούς κανόνες και μόνο σπάνια έχουν άμεσες κρατικές κυρώσεις (π.χ. Ιαπωνία) ή έμμεσες επιπτώσεις στο χώρο του δικαίου. Η χαλαρή αυτή εφαρμογή τους θεωρείται ότι ανταποκρίνεται καλύτερα στο είδος αυτό της ελεύθερης συνεργασίας επιχειρήσεων και στην ποικιλία του περιεχομένου τους.

Ήδη ρυθμίζονται νομοθετικώς στα πλαίσια του πρόσφατα δημοσιευθέντος (1996) Αστικού Κώδικα Ρωσικής Ομοσπονδίας, ενώ υπάρχουν σχέδια νομοθετικής τους ρύθμισης και σε άλλες ανατολικές χώρες.

Υποχρέωση αμοιβαίας ενημέρωσης και πληροφόρησης των μερών.

Το σπουδαιότερο είναι αυτό που αποτελεί τη βάση κατάρτισης της σύμβασης και αφορά την με πλήρη ένωση προσέλευση του λήπτη στο δίκτυο συνεργασίας των επιχειρήσεων το οποίο έχει δημιουργηθεί με τις διάφορες συμβάσεις δικαιόχρησης που έχει συνάψει ο δότης της δικαιόχρησης. Αφού ο λήπτης πρόκειται να συμμετάσχει στο δίκτυο αυτό των επιχειρήσεων που λειτουργούν με δικαιόχρηση και συνδέονται με αυτό τον τρόπο με το δότη, πρέπει να γνωρίζει πλήρως το πώς λειτουργεί το δίκτυο αυτό και ποια είναι η θέση του στην αγορά, για να μπορεί να σταθμίσει το όφελός του και τις συνέπειες από τη συμμετοχή του στο δίκτυο αυτό.

Έτσι, δημιουργείται για το δότη υποχρέωση "αποκάλυψης" (disclosure) στο λήπτη των κυριότερων στοιχείων που αφορούν το δίκτυο των επιχειρήσεων που λειτουργούν με σύμβασης δικαιόχρησης και κυρίως τον ίδιο το δότη.

Σύμφωνα με το αμερικάνικο δίκαιο, καθώς και άλλα ξένα δίκαια που περιέχουν σχετικές διατάξεις (γαλλικό, ισπανικό) ήδη πριν από την κατάρτιση της σύμβασης δικαιόχρησης ο δότης είναι υποχρεωμένος να παράσχει στο μελλοντικό λήπτη όλες αυτές τις πληροφορίες σε ένα έγγραφο "αποκάλυψης" (disclosure document) που πρέπει να παραδώσει ορισμένο χρονικό διάστημα πριν από την κατάρτιση (ή και να το καταχωρήσει κατά το αμερικάνικο δίκαιο). Η παράλειψη ή καθυστερημένη εκπλήρωση της υποχρέωσης αυτής δημιουργεί λόγο ακυρότητας της σύμβασης εκ μέρους του λήπτη, ή/και λόγο δημιουργίας αστικής ευθύνης του δότη.

Η τυπική αυτή υποχρέωση δεν υπάρχει σε άλλα δίκαια, μεταξύ των οποίων και το ελληνικό.

Το γαλλικό δίκαιο (άρθρο 2 του διατάγματος αριθ. 91-337 της 4-4-1991 που εκδόθηκε σε εκτέλεση του σχετικού νόμου αριθ. 89-1008 της 31-12-1989) προβλέπει την επιβολή προστίμου στον δότη σε περίπτωση που δεν έχει θέσει στη διάθεση του λήπτη το σχετικό έγγραφο με τις πληροφορίες που αναφέρονται στο άρθρο 1 του διατάγματος αυτού, τουλάχιστον είκοσι (20) ημέρες πριν από την κατάρτιση της σχετικής σύμβασης.

Άρθρο 19 ν. 1733/87

Η ιδιομορφία και ο πολυσύνθετος χαρακτήρας των συμβάσεων δικαιόχρησης θέτουν διάφορα προβλήματα ιδίως στα πλαίσια νομικών συστημάτων τα οποία δεν έχουν όπως το αμερικάνικο ειδική και λεπτομερή ρύθμιση των συμβάσεων αυτών. Στα συστήματα αυτά., οι συμβάσεις δικαιόχρησης υπάγονται σε ποικίλες διατάξεις διαφορετικών κλάδων του δικαίου, η εφαρμογή των οποίων δεν είναι πάντοτε εύκολη. Τα σπουδαιότερα προβλήματα αυτά αφορούν.

Την κατάρτιση της σύμβασης δικαιόχρησης και την ισχύ των όρων της.

Τη λειτουργία και εκτέλεση της σύμβασης και συγκεκριμένα;

Αν ο δότης της δικαιόχρησης ευθύνεται από τις δικαιοπραξίες του λήπτη απέναντι σε τρίτα πρόσωπα, ιδίως στις περιπτώσεις όπου δεν φαίνεται καθαρά ότι ο λήπτης ενεργεί για δικό του λογαριασμό και με τη δική του επωνυμία. Έτσι είναι δυνατό να υπάρξει φαινόμενη αντιπροσώπηση (agency by estoppel) ιδίως όταν δεν αναφέρεται σαφώς στις πράξεις η επωνυμία του λήπτη και ότι ενεργεί για λογαριασμό του με συνέπεια να έχουν εφαρμογή οι διατάξεις περί αντιπροσώπησης. Βεβαίως οι περιπτώσεις αυτές είναι συνήθως σπάνιες σε δίκαια όπως το ελληνικό όπου υπάρχει σαφής διάκριση μεταξύ διακριτικού τίτλου και εμπορικής επωνυμίας. Όμως για τα ελλατωματικά προϊόντα τα οποία προμηθεύεται ο λήπτης από τον δότη της δικαιόχρησης, ο τελευταίος μπορεί να ευθύνεται ως παραγωγός σύμφωνα με τα δίκαια που δέονται τέτοια ευθύνη του παραγωγού και στην έκταση που τη δέχονται.

Αν ο δότης της δικαιόχρησης ευθύνεται κατά τους κανόνες του εργατικού δικαίου και του δικαίου κοινωνικών ασφαλίσεων για το προσωπικό που χρησιμοποιεί ο λήπτης λόγω του ελέγχου που ασκεί ο δότης επίσης επαγγελματικής δραστηριότητας, του λήπτη αλλά και της πρόσληψης του προσωπικού της επιχείρησης του λήπτη, είτε με σύμβαση του δότη, είτε σύμφωνα με τις οδηγίες του καθώς επίσης και λόγω της συμμετοχής του δότη στην εκπαίδευση ή στον τρόπο εμφάνισης του προσωπικού αυτού.

Όμως η ανακοίνωση της εμπορικής επωνυμίας του λήπτη στον πελάτη του ή στους τρίτους γενικά πρέπει να γίνεται γνωστή πριν από την κατάρτιση της δικαιοπραξίας ή άλλης πράξης μαζί τους και όχι μετά (π.χ. κατά την έκδοση του λογαριασμού ή της απόδειξης) αλλιώς δημιουργείται σύγχυση στους τρίτους που οδηγεί στην πεπλανημένη κατάρτιση της δικαιοπραξίας και στη "φαινόμενη αντιπροσώπηση" (βλ Γεωργιάδη Απ, οπ, σ. 225).

Δηλαδή σύμφωνα με τις διατάξεις της Οδηγίας 85/374/ΕΟΚ για την ευθύνη του παραγωγού και τις σε εκτέλεσή της διατάξεις των εθνικών δικαίωμα, όπως ο ν. 2251/1994 στην Ελλάδα (άρθρα 7-9), Δηλαδή στις περιπτώσεις δικαιόχρησης υπαγωγής (business format franchising).

Στη λήξη της σύμβασης δικαιόχρησης και κυρίως

Όσον αφορά το "στοκ" των εμπορευμάτων που παραμένουν στο λήπτη μετά τη λήξη της δικαιόχρησης, καθώς επίσης και την τύχη μέσων εξοπλισμού (π.χ. μηχανημάτων) για τα οποία έκανε επενδύσεις ο λήπτης και οι οποίες δεν αποσβέστηκαν κατά την λήξη της σύμβασης. τα προβλήματα αυτά ανακύπτουν ιδίως σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης από το δότη.

Πολλές φορές η τύχη αυτών των ζητημάτων ρυθμίζεται ρητά με τη σύμβαση δικαιόχρησης, που μπορεί να προβλέπεται η υποχρέωση του δότη της δικαιόχρησης να εξαγοράσει με ορισμένους όρους το "στοκ" των εμπορευμάτων και του εξοπλισμού που έχουν παραμείνει στο λήπτη.

Όμως σε περίπτωση που δεν υπάρχει ρητή συμφωνία των μερών δε δημιουργείται τέτοια υποχρέωση του δότη της δικαιόχρησης για εξαγορά, αφού ο λήπτης θεωρείται ανεξάρτητος επιχειρηματίας.

Προβλήματα θέτει και η διάρκεια της σύμβασης δικαιόχρησης λόγω της φύσης της και των σκοπών που επιδιώκει. Έτσι, γίνεται δεκτό, ότι συμφωνηθείσα ημερομηνία λήξης της σύμβασης ή προθεσμίας για την άσκηση τακτικής καταγγελίας της που καταλήγει σε υπερβολικά μικρό (π.χ. κάτω της τριετίας) ή υπερβολικά μεγάλο (άνω της 15ετίας ή 20ετίας) χρόνο διάρκειας της θα μπορούσαν (ανάλογα με τις περιστάσεις) να θεωρηθούν ως αντίθετες προς τις διατάξεις των άρθρων 178-179, 371-372 και 281 ΑΚ και συνεπώς να μην εφαρμοστούν.

Άλλη ομάδα προβλημάτων μετά τη λήξη της σύμβασης δικαιόχρησης είναι αυτή που αφορά τη δυνατότητα του λήπτη για άσκηση όμοιας ή παρεμφερούς επιχειρηματικής δραστηριότητας καθώς και για την πελατεία του καταστήματος του.

Σε περίπτωση που τίποτα δεν προβλέπεται στη σύμβαση δεν υπάρχει απαγόρευση για άσκηση παρεμφερούς δραστηριότητας από τον πρώην λήπτη. Όμως δεν είναι δυνατή η άσκηση παρεμφερούς δραστηριότητας από τον πρώην λήπτη. Όμως δεν είναι δυνατή η άσκηση δραστηριότητας η οποία μπορεί να δημιουργήσει σύγχυση ως προς την προηγούμενη δραστηριότητα, έτσι που να προσβάλλονται τα δικαιώματα εμπορικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας του πρώην δότη (τίτλος σήμα). Αλλά μόνο δραστηριότητα που μπορεί να δημιουργήσει σύγχυση μπορεί να απαγορευθεί σ' αυτές τις περιπτώσεις.

Επίσης ο λήπτης μπορεί να ζητήσει αποζημίωση από το δότη για την ωφέλεια που αποκτά από την πελατεία που δημιούργησε ο λήπτης αλλά και από τη συμβολή του λήπτη στην ενίσχυση της καλής φήμης και της θέσης του δικτύου στην αγορά (goodwill, όπως αποδίδεται στα αγγλικά το σύνολο των αύλων αυτών αγαθών που αφορούν την επιχείρηση ή το δίκτυο επιχειρήσεων).

Έτσι τίθεται το ερώτημα κατά πόσο οι συμβάσεις αυτές θα πρέπει να τύχουν ειδικής νομοθετικής ρύθμισης, είτε από τον εθνικό και ιδίως τον έλληνα νομοθέτη, είτε από το διεθνή (συμβατικό) νομοθέτη. Υποστηρίχθηκε από συγγραφείς ότι επαρκώς και ικανοποιητικώς αντιμετωπίζονται τα σχετικά θέματα από το ισχύον Ελληνικό Δίκαιο και ότι εν πάσει περιπτώσει είναι ακόμη ενωρίς για να έχουν εντοπισθεί όλα τα σχετικά ζητήματα και να μπορέσει να επέμβει ο Έλληνας νομοθέτης, άποψη με την οποία καταρχήν συμφωνούμε. Όμως δε συμφωνούμε με άλλες απόψεις ότι χαρακτηριστικό της επιτυχίας των συμβάσεων αυτών είναι η μεγάλη ελευθερία κινήσεων των μερών και γι' αυτό δεν πρέπει να υπάρξει νομοθετικής τους ρύθμιση. Είδαμε ότι σε αρκετά κράτη υπάρχει σχετική ρύθμιση με κανόνες

δεοντολογίας. Ήδη η ανάγκη ανέκυψε και σε διεθνές επίπεδο και το ΄Διεθνές Ινστιτούτο για την Ενοποίηση του Ιδιωτικού Δικαίου΄ (UNIDROIT) ανέλαβε σχετική πρωτοβουλία, για την κατάρτιση ενός Οδηγού Δικαιόχρησης, (Guide on Franchise) όπου θα επισημαίνονται τα διάφορα προβλήματα της διεθνούς δικαιοχρησης και οι τρόποι ρύθμισής τους. Η μέθοδος αυτή προκρίθηκε σε ένα πρώτο στάδιο, για την εξέταση της ανταπόκρισης που θα έχουν οι διάφορες προτεινόμενες λύσεις στην πράξη.

Πάντως και στην Ελλάδα θα έπρεπε να υπάρξει αντίστοιχος προβληματισμός, ακόμη και αν ληφθεί σχετική πρωτοβουλία από τους ενδιαφερόμενους φορείς με τη δημιουργία κανόνων δεοντολογίας άσκησης της σχετικής επιχειρηματικής δραστηριότητας, όπως σε ξένα κράτη. Η προστασία των συναλλαγών και ιδίως του ασθενέστερου μέρος αλλά και των καταναλωτών επιβάλλει τη δημιουργία ορισμένων νομοθετικών κανόνων.

Ο νέος Κώδικας Δεοντολογίας

Ο Σύνδεσμος Franchise Ελλάδος υιοθέτησε την προηγούμενη εβδομάδα τον Ελληνικό Κώδικα Δεοντολογίας ο οποίος ακολουθεί τον κώδικα που καθιέρωσε η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Franchise. Οι ενότητές του περιλαμβάνουν : ορισμός franchising καθοδηγητικές αρχές, ανεύρεση δικαιοδόχων, διαφήμιση και γνωστοποίηση, επιλογή των κατ΄ιδίαν δικαιοδόχων, σύμβαση δικαιοχρησίας, σύστημα master franchise, θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας, γνωστοποίησης και εμπιστευτικότητας, γλώσσα, διάρκεια και ανανέωση σύμβασης, πυραμιδικά σχήματα.

Η υιοθέτηση του Ελληνικού Κώδικα Δεοντολογίας αποτελεί σημαντικό ορόσημο για την πορεία του θεσμού στη χώρα μας και θέτει τους βασικούς κανόνες και τις κατευθύνσεις για την ανάπτυξη επιχειρήσεων μέσω franchise , και απευθύνεται σε franchisors, franchisees, συμβούλους ανάπτυξης και νομικούς. Αποτελεί πλέον σημείο αναφοράς και προσδίδει την ελάχιστη προστασία σε franchisors και σε franchisees από οποιεσδήποτε αυθαιρεσίες.

Αυτός ο Κώδικας Δεοντολογίας το franchising έχει σαν θεμέλιό του τον Κώδικα που καθιέρωσε η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία franchise υιοθετώντας τον κώδικα η Ομοσπονδία αναγνώρισε ότι εθνικές προϋποθέσεις μπορεί να καθιστούν απαραίτητους κι άλλους όρους ή διατάξεις και ανέθεσε την ευθύνη για την παρουσίαση και εφαρμογή του Κώδικα στη χώρα τους στους κατ΄ιδίαν Εθνικού Συνδέσμου Franchise.

Η αξιολόγηση και η συνεχώς αυξανόμενη σημασία του franchising στην οικονομία της Ευρωπαϊκής Κοινότητας όπως επίσης και ο Κανονισμός περί ομαδικής απαλλαγής των συμβάσεων franchise των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων που τέθηκε σε ισχύ στη 1 Φεβρουαρίου 1989, ώθησε την EFF στο να επαναδιαμορφώσει τον υπάρχοντα Κώδικα Δεοντολογίας της.

Αυτός ο Κώδικας Δεοντολογίας θεωρείται ότι είναι ένα πρακτικό σύνολο στοιχειωδών διατάξεων καλής συμπεριφοράς για τους καθιοιονδήποτε τρόπο ασχολούμενους με το franchising αλλά χωρίς να αντικαθιστά πιθανώς σχετικούς εθνικούς ή κοινοτικούς νόμους.

Έτσι, η νομική αντιμετώπιση του franchising αναδεικνύεται στην Ελλάδα τουλάχιστον κυρίαρχος παράγοντας αφού, όταν συντρέχουν τα πιο πάνω χαρακτηριστικά, αποτελεί συχνότατα τη βάση οργάνωσης πολλών από τα κυκλοφορούντα συστήματα franchise. Οι όροι ενός συμβολαίου franchise θα πρέπει να είναι ξεκάθαροι και να λαμβάνουν υπόψη τόσο την ελληνική και την κοινοτική νομοθεσία όσο και την νομολογία των ελληνικών δικαστηρίων, τη νομολογία των δικαστηρίων των άλλων κρατών-μελών της ΕΕ και τις θέσεις των επιτροπών Ανταγωνισμού όλων των κρατών-μελών της ΕΕ.

Κάλυψη του νομοθετικού κενού στη λειτουργία του franchising.

Έντονο ενδιαφέρον παρουσιάζεται στους νομικούς κύκλους για τη λειτουργία του franchising (δικαιόχρηση) στην Ελλάδα. Η μεγάλη εξάπλωσή του στην ελληνική αγορά και η ανεπάρκεια της υπάρχουσας νομοθεσίας για την ασφαλή εφαρμογή του θεσμού για τους συναλλασσόμενους, εντείνουν την ανάγκη εκσυγχρονισμού του υπάρχοντος νομοθετικού πλαισίου προκειμένου να ανταποκριθεί στις ανάγκες της σημερινής αγοράς και τα νομοθετικά κενά των σημερινών σχετικών διατάξεων στα οποία ελλοχεύουν κίνδυνοι για τους συναλλασσόμενους.

Στην Ελλάδα δεν υπάρχει ακόμη συγκεκριμένος νόμος για τη λειτουργία του franchising γεγονός που δημιουργεί προβλήματα στην περίπτωση αποτυχίας της συνεργασίας και σύγκρουσης δότη και λήπτη

(δικαιώματος franchising)

Στην περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης, αν αποτύχει η συνεργασία franchising ενώ είναι δεδομένη η ανάγκη προστασίας των δικαιωμάτων του δικαιοδόχου που είχε προβεί σε μια σοβαρή επένδυση, η ανάγκη τόνισε ο καθηγητής Αστικού δικαίου κ Απ. Γεωργιάδης, ο οποίος επικέντρωσε το νομικό πρόβλημα του franchising στα αντικρουόμενα δικαιώματα των δύο πλευρών.

Η δικαιόχρηση θεωρήθηκε σύμβαση υψηλού ρίσκου από τον ποινικολόγο Στ. Παπαγεωργίου-Γονατά, ο οποίος στην ομιλία του επισήμανε την ανάγκη στοιχειοθέτησης ποινικής ευθύνης του franchisor - δικαιοπαρόχου όταν χρησιμοποιεί για την επιτυχή κατάρτιση των συμβάσεων ποινικά κολάσιμους τρόπους (υπερβολικά δεδομένα οικονομικών προοπτικών που αργότερα διαψεύδονται ή κατάρτιση των συμβάσεων με μέσα που συνιστούν αθέμιτη και παραπλανητική διαφήμιση). Κατά την κατάρτιση της σύμβασης franchising είναι επομένως μεγάλη η ευθύνη του δικαιοπαρόχου, δεδομένου ότι αυτός θέτει τους όρους της σύμβασης, έξω ταυτόχρονα ο πρόεδρος Εφετών κ. Ι. Τεντες έθεσε κατά τη διάρκεια της ομιλίας του το θέμα περιθωρίων οικονομικής πρωτοβουλίας που αφήνουν οι όροι της σύμβασης στον δικαιοδόχο. Να διερευνηθούν οι δυνατότητες της τοπικής νομοθεσίας και να δοθεί ιδιαίτερη σημασία στις λεπτομερείς διατάξεις της σύμβασης, καθώς αυτή αποτελεί τη μόνο κατοχύρωση των συναλλασσόμενων.

Η υιοθέτηση νομοθετικών ρυθμίσεων, σύμφωνα με τον ελληνικό Σύνδεσμο Franchising πρόκειται να συμβάλει στην ασφαλέστερη λειτουργία του θεσμού, και επομένως στην περαιτέρω εξάπλωσή του. Το προτεινόμενο κανονιστικό νομοθέτημα για τη λειτουργία του Franchising πρέπει α) να προσδιορίσει στις κατάλληλες μεθόδους και διαδικασίες για την πλήρη πληροφόρηση του μελλοντικού δικαιοδόχου ώστε να αποκλείεται η πιθανότητα απάτης, πλάνης ή καταχρηστικής συμπεριφοράς εκ μέρους του δικαιοπαρόχου β) να οριοθετεί το πλαίσιο καταγγελίας της σύμβασης και γ) να προστατεύει τον δικαιοπάροχο από την παράνομη χρήση των δικαιωμάτων του.