

Morauszki Rita:

Meddig véd a kógencia?

avagy a franchise szerződés (európai) szabályozási modelljeinek kritikája

I. A franchise-specifikus szabályozás elégtelenségéről

A Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény⁴⁵⁴ önálló szerződéstípusként jogbérleti szerződés néven nevesíti a franchise szerződést. A Ptk. jogbérleti szerződésre vonatkozó néhány rendelkezése diszpozitív normákból álló, mintaadó jellegű szabály. A szabályozással szemben több kritikai megjegyzés is olvasható a jogirodalomban. Az elemzésem szempontjából az az ellenvetés emelendő ki, hogy az eltérést engedő normákon alapuló szabályozás nem ellensúlyozza, sőt több esetben erősíti a felek között lévő aszimmetrikus viszonyt. A franchise szerződés esetén a felek között lévő kiegyenlítetlenség különböző aspektusai által létrehozott egyensúlytalanságot együttesen nevezzük franchise-aszimmetriának.⁴⁵⁵ A jogbérletbe adó javára billenő egyenlőtlenségmegnyilvánul a tanácsadókhoz való hozzáférhetőség, a költségek-nyereségek-kockázatok elosztása, a szakértelem és tapasztalat, az informáltság, a szabályozás, az igényérvényesítés és a szerződéskötés területén is.⁴⁵⁶

Az utóbbi években egyes európai államok követve az amerikai mintát, szektorspecifikus, kógens szabályokra épülő szabályozási modelleket alakítottak ki a franchise jogviszony aszimmetrikus jogviszonyának ellensúlyozására. Jelen tanulmányban a franchise-specifikus szabályozás jellemzőit ismertetve kívánom bemutatni az európai államokban előforduló modelleket, illetve osztályozni azokat. Ehhez azonban elsődlegesen meg kell vizsgálni a diszpozitív és a kógens normák alkalmazásának jogpolitikai indokait, azok érvényesülésének jelentőségét.

A tanulmány azonban túlmutat a magyar szabályozás korrekciós lehetőségének bemutatásán és a specifikus szabályozás elégtelenségét kívánja megvizsgálni. Az elégtelenség ebben a vonatkozásban egyszerre jelenti a specifikus szabályozás franchise jogviszonyra gyakorolt csekély mértékű befolyásoló erejét és a megvalósításának széttöredezetttségét, amelyet az eltérő modellek alkalmazása okoz. Így a magyar szabályozás átalakításának kérdése túlmutat egy másik állam szabályozási megoldásának átvételén, a megfelelő jogi környezet kialakítása során ugyanis nem hagyhatók figyelmen kívül az Európai Unió vonatkozó jelentései sem.

II. A szabályozási modellek a kógencia szolgálatában

A magyar szabályozásban a jogbérleti szerződés szabályai és a szerződésekre általánosságban alkalmazandó szabályok diszpozitív normákra épülnek, amellyel szembe állítható a franchise-specifikus szabályozás, amelyet a kógens normák egyre nagyobb mértékű alkalmazása jellemez. Ebben a fejezetben a diszpozitív szabályozás kialakításának indokait kívánom

⁴⁵⁴ Továbbiakban: Ptk.

⁴⁵⁵ TAJTI Tibor: „A jogbérleti (franchise) szerződés Janus-arcú aszimmetriája” *Állam- és Jogtudomány* 2018/3. 52.

⁴⁵⁶ Jenny BUCHAN: *Franchisees as consumers. Benchmarks, Perspectives and Consequences* (New York: Springer Science and Business Media 2013) 85.

először röviden összefoglalni. Ezután a diszpozitív szabályokhoz képest kívánok rátérni a kógens szabályok alkalmazásának, lehetséges előnyeinek és típusainak ismertetésére. A kógens és diszpozitív szabályok alkalmazásának absztrakt vizsgálata segít a célkitűzésükre fókuszált elemzésben. Ezen szakasz megírásakor arra kerestem a választ, hogy a kógens szabályok bevezetése alkalmas eszköz lehet-e a franchise aszimmetria mérséklésére, és amennyiben igen, milyen típusban és mely területeken lehet indokolt a bevezetésük?

II.1. Diszpozitív szabályozás alkalmazásának jelentősége

A vizsgálat kiindulópontja a szerződési jogban általános szabályként érvényesülő szerződési szabadság, amelynek elsődleges garanciája a szabályozásban a diszpozitivitás. „A szerződési szabadság közismerten három fő elemből tevődik össze; a szerződéskötési elhatározás szabadság(ából), a szerződő partner megválasztásának szabadság[ából] és a szerződési tartalom alakításának szabadság[ából] [...]”.⁴⁵⁷ A felek tehát nincsenek kötve a törvény rendelkezéseivel az egymás közötti jogviszonyukban, így harmadik személyek vonatkozásában sem, egyező akarattal az egyébként alkalmazandó szerződési/kötelmi jogi rendelkezésektől eltérhetnek, azokat további jogokkal egészíthetik ki, vagy akár szűkíthetik. „(A diszpozitivitás) [...] voltaképpen a tartalomszabadság elvének törvényi kifejeződése a szerződési szabadságon belül, a diszpozitivitás engedő, hézagpótló és felhatalmazó funkciójának hangsúlyozásával.”⁴⁵⁸ A felek azonban nem térhetnek el a definíciós szabályoktól, valamint nem változtathatják meg az egyes jogintézmények funkcióját.

A diszpozitív szabályok alkalmazása a felek privátautonómiáját erősíti. A szerződési jogban érvényesülő privátautonómia alapjára feleknek joga van arra, hogy szabad akarattal alakítsák ki az egymás közötti polgári jogi jogviszonyaikat. Joggazdaságtani nézőpontból ez annyit tesz, hogy a felek csökkentik tranzakciós költségeiket azzal, hogy megállapodnak a szerződés rendelkezéseiben, amely megegyezéseggyüttal saját hatékonyságukat is növeli.⁴⁵⁹ Ez a szabad megállapodás pedig a legtöbbször össztársadalmi szinten is optimálisvégeredményhez vezet, mivel ezáltal az anyagi javak a lehető legjobban hasznosulnak, maga a piac koncentrálja azokat a legjobban hasznosuló helyre.⁴⁶⁰ Tranzakciós költséget okozhat ebben a kontextusban „egy kölcsönösen előnyös együttműködést megakadályozó”⁴⁶¹ bármely körülmény. „A szerződési szabadság hatékonysági felfogása tehát a jogrendszerrel szemben két, egy pozitív és egy negatív követelményt fogalmaz meg: a negatív szerint nem szabad akadályoznia a hatékonyságot javító, kölcsönösen előnyös tranzakciókat, a pozitív szerint pedig elő kell segítenie azokat.”⁴⁶²

A szerződéses rendelkezéseket, amelyek a szerződés részét képezik, a felek egyező akarattal hozzák meg és vállalják ezen megegyezés során született megállapodás kockázatait, magukra

⁴⁵⁷ VÉKÁS Lajos: „A diszpozitív szabályozás elve és az elv kérdőjelei a gyakorlatban” *Magyar jog* 2018/7-8. 386.

⁴⁵⁸ JÓJÁRT Eszter: „Diszpozitivitás a régi és az új Polgári Törvénykönyvben elméleti alapvetés” *Magyar jog* 2014/12. 673.

⁴⁵⁹ COASE: *The firm, the market and the law* (London: The University of Chicago Press 1988) 95–157.

⁴⁶⁰ SZALAI Ákos: *A magyar szerződési jog gazdasági elemzése* (Budapest: L'Harmattan 2013) 37.

⁴⁶¹ ALLEN W. DOUGLA: Transaction Costs. In Boudewijn BOUCKAERT – Gerrit DE GEEST (szerk.): *Encyclopedia of Law and Economics* (Cheltenham: Edward Elgar 2000) 906.

⁴⁶² SZALAI Ákos: „Az új Ptk. tervezetének szerződéses szabályai – Joggazdaságtani elemzés” *Pázmány Law Working Papers* 2012/3. 3.

nézve a hátrányos jogkövetkezményeit. Ideális esetben, amikor a felek ugyanolyan vagy közel hasonló erőfölénnyel rendelkeznek, amely azt is jelenti, hogy a magukra nézve hátrányos rendelkezéseket, többletkötelezettség vállalásokat, a szerződés más rendelkezéseinek elfogadása során számukra előnyös feltételekkel képesek ellensúlyozni. Ezt történhet a másik fél „valamely jog[ának] korlátozásával vagy számára kötelezettség előírásával.”⁴⁶³ A hazai szabályozásban a Ptk. 6:59. § (1) bekezdése jeleníti meg a szerződéskötés elhatározásának szabadságát, vagyis azt, hogy a felek szabadon köthetnek szerződéseket, valamint a szerződő partner megválasztásának szabadságát, úgy, hogy kimondja, hogy a felek szabadon választhatják meg a másik szerződő partnert. A Ptk. 6:59. § (2) bekezdése kifejti a felek szerződési tartalom alakítására vonatkozó szabadságát, mivel kimondja, hogy a felek szabadon állapíthatják meg a szerződés tartalmát. Ebben a bekezdésben találhatjuk a szerződésekre vonatkozó általános alapelvet is, vagyis azt, hogy a szerződéseknek a felek jogaira és kötelezettségeire vonatkozó szabályaitól egyező akarattal eltérhetnek, ha a Ptk. az eltérést nem tiltja.

Diszpozitív szabályozás mellett lehetséges továbbá, hogy „[...] törvény, vagy törvény felhatalmazása alapján alacsonyabb jogforrási szintű jogszabály az új Ptk. szabályaitól eltérhet, speciális szabályt, így az új Ptk. diszpozitív rendelkezését megszorító kógens rendelkezést is megfogalmazhat.”⁴⁶⁴ Így az eltérés lehetőségének kizárása a jogalkotó számára is adott. Ez összhangban van a Ptk. 6:60. § (1) bekezdésével, amely szerint, ha jogszabály a szerződés valamely tartalmi elemét kötelezően meghatározza, a szerződés a jogszabály által előírt tartalommal jön létre. Amennyiben egy pillanatra visszatekintünk az előzőekben ismertetett külföldi mintákra, a franchise szerződés önálló törvényben való szabályozási mintában a szerződések általános szabályait felülírják a franchise törvényben meghatározott kötelező tartalmi elemek, így az ilyen típusú megoldás beilleszthető lenne akár a magyar szabályozásba is.

Jogalkotói oldalról a diszpozitív szabályozás indoka lehet a felek szerződési szabadságának tiszteletben tartása és a mögötte rejlő gazdasági előnyök figyelembevétele mellett, hogy nehéz egységes szabályozás alá vonni a mindennapokban tömegesen előforduló szerződések összességét, így akár az a helyzet is előállhat, hogy olyan szerződési rendelkezéseket tiltanának meg, amelyek tiltását semmi sem indokolja.⁴⁶⁵ Atipikus élethelyzetekre modellezett diszpozitív rendelkezések azonban hégazpótló funkciót tölthetnek be abban az esetben, ha a felek nem rendelkeznek az adott kérdéssel.⁴⁶⁶ Külön szerződéses rendelkezések alkotása azonban jelentős erőbefektetést jelenthet, minden egyes rendelkezést külön megszövegezni, megtárgyalni, egyező akarattal elfogadni a felek jelentős erőforrásigényét jelenti. Abban az esetben tudnak azonban a felek egy ilyen rendelkezésre támaszkodni, ha az „mindkét fél érdekét kölcsönösen és kiegyensúlyozottan figyelembe veszi.”⁴⁶⁷

Ezt által tudja megtenni a jogalkotó, hogy a kockázatokat arra a félre telepíti, akinek kevesebb többletköltséggel jár azok viselése. A költségcsökkentés azáltal valósulhat meg, ha a fél

⁴⁶³ JÓJÁRT (458. lj.) 674.

⁴⁶⁴ JÓJÁRT (458. lj.) 675.

⁴⁶⁵ VÉKÁS (457. lj.) 2018. 384.

⁴⁶⁶ GROSSCHMID Béni: *Magánjogi előadások. Jogszabálytan* (Budapest: Athenaeum Irodalmi és Nyomdai Rt. 1905) 937–938.

⁴⁶⁷ VÉKÁS (457. lj.) 2018. 384.

ismerhette, előre láthatta vagy a másikkal képest kisebb költséggel előzhetne volna meg, vagy biztosíthatna volna magát a kockázat megvalósulása esetére.⁴⁶⁸ A franchise-átadó sokféleképpen megnyilvánuló előnyösebb helyzetére tekintve láthatjuk, hogy a diszpozitív szabályozás nagymértékben kedvez a számára. Lehetősége van a kockázatviselés egy részét a hátrányosabb helyzetben lévő átvevőre telepíteni. A diszpozitív normáktól való eltérés a franchise-átadónak az első szerződés megszerkesztése után már nem igényli további erőforrás befektetését, mivel ezt követően ugyanazokat az általános szerződési feltételeket fogadják a későbbi átvevők. Az átvevőknek alkalmazkodniuk kell a szerződés „nemtárgyalható természetéhez”⁴⁶⁹ és a nemszerződés szabadságát tudhatják csak biztosan magukénak. A jogbérletbe vevő érdekei háttérbe szorulnak, a szerződés egyensúlytalansága visszatükrözi a franchise rendszer kiegyensúlyozatlanságát.

Mindezzel szemben a jogalkotó képes kiegyensúlyozni a felek szerződéses viszonyát, amennyiben ez jogpolitikai célkitűzései között szerepel. Ezt, tekintve a franchise-specifikus szabályozásokat, legtöbbször kógens szabályok beiktatásával éri el. A következő fejezetben azt kívánom megvizsgálni, hogy mely esetekben és milyen típusú kógens szabályok alkalmazásával dönthet úgy a jogalkotó, hogy megtiltja az eltérést. Ezt követően a franchise-specifikus szabályozási eszközöket áttekintve kívánom bemutatni, milyen módszerekkel lehet a kógens rendelkezéseket beiktatni a meglévő szabályozásba.

II.2. Kógens szabályozás alkalmazásának jelentősége

„A tartalomszabadság főszabályának korlátját – azaz a kivételt a főszabály alól – a nem diszpozitív rendelkezések adják. A nem diszpozitív rendelkezéseket a jogirodalom többnyire kógens, esetleg imperatív rendelkezésként jelöli.”⁴⁷⁰ Amennyiben tehát a norma rendelkező része kényszerítő, azaz kógens, az nem enged eltérést a diszpozícióba foglalt magatartástól, még a felek egyező akarata esetén sem.⁴⁷¹ Lábady Tamás szerint a kógens és a diszpozitív rendelkezések közötti különbség a normák által kifejezett eltérő joghatásokban fejeződik ki. Diszpozitív normák esetén a joghatás akkor teljeseedik, „ha a felek rendelkező hatalma nem fejezett ki a joghatásra nézve eltérő akaratot”.⁴⁷² Ezzel szemben kógensnek tekinthető az a norma, amely esetén „a joghatás valamely tényállás beálltához kényszerítőleg hozzá van kötve, tekintet nélkül arra, hogy a joghatásban érdekelt személy e hatást akarja-e vagy sem.”⁴⁷³

Ennek ellentmond az a megközelítés,⁴⁷⁴ amely szerint a felek eltérhetnek a kógens rendelkezésektől jogviszonyuk alakítása során, azonban az ilyen, normaszöveggel ellentétes tartalmú rendelkezések nem lesznek bíróság által kikényszeríthetők. A joghatás kiváltása így függővé tehető a felek akaratától, mivel a kógens normától eltérő semmis kikötés is képes

⁴⁶⁸ SZALAI (460. l.j.) 2013. 53.

⁴⁶⁹ „non-negotiability of franchise agreement” vö.: BUCHAN (456. l.j.) 81.; 103.

⁴⁷⁰ JÓJÁRT (458. l.j.) 673.

⁴⁷¹ EÖRSI Gyula – VILÁGHY Miklós: *Magyar polgári jog I.* (Budapest: Tankönyvkiadó 1962) 71–74.

⁴⁷² LÁBADY Tamás: *A magyar magánjog (polgári jog) általános része* (Budapest–Pécs: Dialóg-Campus 2002) 199.

⁴⁷³ LÁBADY (472. l.j.) 200.

⁴⁷⁴ Az elmélet részletes kifejtését lásd: MENYHÁRD Attila – MIKE Károly – SZALAI Ákos: „A tiltás hatástalansága. Kógens szabályok a szerződési jogban” *Száadvég* 2006/11. 6.

lehet joghatás kiváltására, amennyiben a felek akaratából teljesedésbe megy. Azzal ugyanis, hogy a normaszöveg tilalmaz valamit, az a lehetőség nem válik megvalósíthatatlanná, csak kikényszeríthetatlenné. A kikényszerítés megghiúsulásához azonban az kell, hogy valamelyik fél az igényét bíróság előtt kívánja érvényesíteni és kérje a másik fél bíróság által való kötelezését. Emellett abban az esetben sem kényszeríthető ki a kógens rendelkezésbe ütköző szerződési kikötés, ha a szerződés (kikötés) semmisségével kapcsolatos peres eljárást indít az, akinek ehhez jogi érdeke fűződik vagy az eljárás megindítására a törvény feljogosítja. Mindezekkel szemben mégis lehetséges, hogy a bíróság ki fogja kényszeríteni a rendelkezést, mivel annak megfogalmazása miatt nem egyértelmű a kógens szabályba való ütközés.

Abban az esetben, ha nem a norma joghatás kiváltására való korlátozottságában, hanem a norma érvényesülésében vizsgáljuk a különbséget, „kógens az a szabály, amely a hipotézis megvalósulása esetén mindig, kötelezően, kategorikus jelleggel érvényesül, míg diszpozitív az a szabály, amelynek érvényessége a hipotézis megvalósulása esetén mellőzhető: a diszpozitív szabály az adott, konkrét esetben tehát csak akkor érvényesül, ha a hipotézis szerinti tényállás alanyai eltérően nem rendelkeztek.”⁴⁷⁵ Ez azonban csak nézőpontbeli különbséget jelent, az eredmények tekintetében ugyanoda vezet, mivel az egyik megközelítés szerint azt vizsgáljuk, hogy az adott normától el lehet-e térni (engedő funkció), még a másik oldal azt állítja, hogy a norma akkor diszpozitív, ha csak akkor képezi a szerződés részét, ha arról a felek nem rendelkeztek (hézagpótló funkció).⁴⁷⁶

A Ptk. szabályozásában a kógens rendelkezések érvényesülése úgy biztosított, hogy a kógens norma maga rendelkezik az attól való eltérés semmisségéről. Ezen túlmenően, mint ahogyan már említésre került, nem térhetnek el a felek olyan szabályoktól, amelyek nem a felek kötelezettségét vagy jogosultságát rendezi, a nem egymás közötti jogviszonyuk, vagyis harmadik személyeket érintő rendelkezésektől, a definíciós szabályoktól, az egyes jogintézmények fogalmi és joghatásbeli lényegét meghatározó szabályoktól. Azonban a tekintetben, hogy ezek kógens normák vagy sokkal inkább az eltérést nem engedő normák egy, a kógenstől eltérő fajtája, vagyis imperatív normák, eltérő vélekedéseket olvashatunk a magyar jogirodalomban.⁴⁷⁷ A Ptk. jogbérleti szerződésre vonatkozó rendelkezései nem tartalmazznak kógens szabályokat, azoktól a felek egymás között jogaik és kötelezettségeik tekintetében eltérhetnek. Itt azonban szükséges megemlíteni, hogy a szerződési jogban általánosságban megfigyelhető a diszpozitív rendelkezések „ragadós” természete, vagyis, hogy a felek sokszor annak ellenére sem térnek el a Ptk. diszpozitív rendelkezéseitől, hogy azt megtehetnék.⁴⁷⁸ Ezzel szemben a szabályozás mintaadó jellege és a már ismertetett

⁴⁷⁵ PESCHKA Vilmos: „A jogi norma parancsoló, tiltó és engedélyező diszpozíciójának problémái” *Állam és Jogtudomány* 1974/1. 72–73.

⁴⁷⁶ JÓJÁRT (458. lj.) 678.

⁴⁷⁷ Eltérők a nézetek a tekintetben, hogy mit nevezhetünk imperatív normának. A nemzetközi magánjog fogalmi rendszerében imperatívnek azon normák tekinthetők, amelyek a külföldi elemet is tartalmazó jogviszonyokban a fórum (eljáró bíróság) jogrendjének általános alapértékeit, elveit, intézményeit, közrendjét hivatottak megvédeni. Ezekben az esetekben azonban az eltérés tilalma nem csak a feleket érinti, vö.: OSZTOVITS András: „A kötelek közös szabályai” in OSZTOVITS András (szerk.): *A Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény és a kapcsolódó jogszabályok nagykommentárja. III. kötet, Hatodik Könyv – Kötelmi jog, Első-Harmadik Rész* (Budapest: Opten 2014) 27–28. és MÁDL Ferenc – VÉKÁS Lajos: *Nemzetközi magánjog és nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga* „Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó 2018) 174–176.

⁴⁷⁸ MENYHÁRD–MIKE–SZALAI (474. lj.) 4.

jogpolitikai célkitűzések is azt mutatják, hogy a felek élnek az eltérés lehetőségével, a jogalkotónak pedig nem volt célja a felek ebben való korlátozása.

Amennyiben a kérdést jogalkotói oldalról vizsgáljuk, kógens szabályok alkalmazása joggazdasági szempontok figyelembevételével, négy esetben lehet indokolt. Abban az esetben, ha a jogviszony harmadik felet is érint, ha a felek között információs aszimmetria van, ha az egyik félnek korlátozott a racionalitása, vagy ha az egyik fél erőfölényben van.⁴⁷⁹ Amennyiben a franchise szerződésre vetítve vizsgáljuk meg ezeket a kritériumokat, láthatjuk, hogy bár egy feltétel jelenléte is megalapozhatná a kógens szabályozás indokoltságát, azonban jelen helyzetben az összes fennáll. A franchise rendszerbe való belépés, valamint az abban való tevékenység hatással van nemcsak a franchise-átadó és átvevő jogviszonyára, hanem a franchise hálózat egészére, tehát a többi franchise-átvevőre is. Ebben az esetben elég csak megemlíteni a Ptk. jóhírnév megóvására vonatkozó rendelkezéseit⁴⁸⁰ vagy a közvetetten károsult franchise-átvevő kérdését.⁴⁸¹ Ezek mellett a felek között lévő információs aszimmetria és a franchise-átadó erőfölénye is egy-egy jelentős aspektusa a franchise-aszimmetriának.

A franchise-átvevő korlátozott racionalitásának kérdése kapcsán a jogirodalomban egyértelműen felvetik, hogy a szerződés megkötése során a franchise-átvevő érdekei korlátozottan érvényesülnek. Ennek oka, amellet, hogy a franchise-átadó szövegezi a szerződést, amelynek tartalma nagyrészt általános szerződési feltételekből áll, az, hogy a franchise-átadó az egyetlen, aki tudja, hogyan lehet jövedelmezővé tenni a franchise rendszer működését. Emiatt az átvevő érdekei nemcsak, hogy háttérbe szorulnak, hanem sokszor ő maga sem tudja, hogy milyen érvényesítésre szoruló érdekei lehetnek a szerződés megkötésekor.⁴⁸² A jogalkotó vélelmezi továbbá, hogy a franchise-átvevő az átadó által közzétett információk alapján képes racionális döntést hozni, és ez a képzet a szabályozót is 'elrettenti' a beavatkozástól,⁴⁸³ azonban mivel a jogi átvilágítás sokszor nem elég alapos, a franchise-átvevő csak úgy vélekedik, hogy képes a racionális döntéshozatalra.

A kógens szabályok szabályozási tárgyát vizsgálva két típust különböztethetünk meg.⁴⁸⁴ Az első, a tartalmi kógens szabályok, amelyek értelmében bizonyos szerződési rendelkezések ütköznek tilalomba. Ilyen például a szándékosan okozott, továbbá emberi életet, testi épséget vagy egészséget megkárosító szerződésszegésért való felelősséget korlátozó vagy kizáró szerződési kikötés semmissége.⁴⁸⁵ A másik eset pedig az eljárási kógens szabályok, amelyek egyes magatartási szabályokat határoznak meg, amelyeket a szerződéskötés előtt, illetve szerződés fennállása alatt egymással és a kívülállással szemben kötelesek a felek tanúsítani. Ez

⁴⁷⁹ SZALAI (460. l.j.) 2013. 41.

⁴⁸⁰ A Ptk. 6:379. § szerint a felek kötelesek a hálózat, a termékek és a szolgáltatások jóhírnévét megóvni. Nem csak kizárólag a szerződő felekét.

⁴⁸¹ A franchise-átvevő felelősségének kérdése abban az esetben, amikor károkozó tevékenysége egy másik franchise-átvevőre is kihatással van.

⁴⁸² "The assumption that the weaker party to the contract, the franchisee, will act in their own interests, is incorrect. Not having, usually, bought a franchise before, a franchisee does not know what its own interests are." lásd: BUCHAN (456. l.j.) 72.

⁴⁸³ "The erroneous belief that franchisees are able to conduct adequate due diligence and that somehow this ability is adequate protection for them is a strong deterrent to more regulatory intervention." lásd: BUCHAN (456. l.j.) 184.

⁴⁸⁴ Az elhatárolás teljes mértékben támaszkodik MENYHÁRD–MIKE–SZALAI (474. l.j.) 7.

⁴⁸⁵ Lásd Ptk. 6:152. §

utóbbira tipikus példa a szerződés megkötését megelőző információátadásra vonatkozó szabályozás. Fontos megjegyezni, hogy az eljárási kógens szabályok a szerződés megkötését követően a szerződés részét képezik majd, ezáltal tartalmi kógens szabályokká válnak, hatásuk pedig abban nyilvánul meg, hogy ha a szerződéskötés [vagy a szerződés teljesítése] során nem tartják be ezeket a követelményeket, a bíróság úgy fogja tekinteni, hogy a felek nem jelentették ki egymással egyetértésben, hogy a vonatkozó diszpozitív szabály alól ki akarnak szerződni.”⁴⁸⁶

Az előzőekben ismertetett felosztáson belül, a kógens szabályok típusait vizsgálva megkülönböztethetünk teljes és részleges (relatív) kógenciát.⁴⁸⁷ Teljes kógencia esetén az eltérés egyik fél irányában sem, semmilyen mértékben és semmilyen esetben sem lehetséges. A relatív kógens rendelkezés három típusát különíthetjük el.⁴⁸⁸ Az első eset a klaudikálókógencia, amikor annak a félnek a javára lehet csak eltérni, amelyik a jogviszonyban a gyengébb, azaz hátrányosabb helyzetben van a másikhoz képest. A második esetben az egyoldalúan kógens szabályok esetén felső vagy alsó határ alkalmazásával korlátozza az eltérés lehetőségét. A harmadik csoportban pedig absztrakt esetben nem lehet meghatározni, hogy a norma engedi-e az eltérést, így az eltérés lehetősége konkrét esetekben vizsgálható csak.⁴⁸⁹

II.3. A franchise-specifikus szabályozás (európai) mintái

A magyar szabályozásban a jogbérleti szerződésre vonatkozó rövid rendelkezések, amelyeket a szerződési jog diszpozitív szabályai egészítenek ki, nem a teljeskörű szabályozás igényével születtek meg, sokkal inkább egyfajta útkijelölőként szolgálnak a felek számára. Ezzel szemben az utóbbi évek szabályozási tendenciájában változást jelent, hogy az európai országok szerződési jogában megjelentek a magyar megoldástól eltérő, úgynevezett franchise specifikus szabályozási modellek⁴⁹⁰ is. A franchise-specifikus szabályozás kógens szabályokra épülő rendszer, amelyben a modellválasztástól függően változatos eszközökkel kívánják ellensúlyozni a franchise-aszimmetriát. Ennek az az oka, hogy bár a jogirodalom ismeri a partnerségi franchise rendszer⁴⁹¹ fogalmát, azonban a gyakorlat az alárendelt kapcsolatok kialakítását mutatja, így ezáltal a felek nem töreksenek a kiegyensúlyozott szerződési feltételek kialakítására.

⁴⁸⁶ MENYHÁRD–MIKE–SZALAI (474. lj.) 7.

⁴⁸⁷ Ami relatív kógens, az a másik oldalról relatív diszpozitív. Bár egyes szerzők szerint csak a diszpozitivitásból kiindulva lehet megközelíteni a kógenciát, ennek ellenére a könnyebb megérthetőség végett a következő részben a kógens nézőpontból kívánom megközelíteni a relativitást.

⁴⁸⁸ A leírás az alábbi felosztást ismerteti: JÓJÁRT (458. lj.) 681.

⁴⁸⁹ Erre lehet példa a Ptk. 6:131.§ alkalmazása, amely fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben tiltja a pénztartozás idő előtti teljesítését kizáró kikötést. Így a pénztartozás idő előtti teljesítése, akár ugyanezen felek között is, más esetben kizárható.

⁴⁹⁰ ABELL, Mark: *The Law and Regulation of Franchising in EU* (Cheltenham: Elgar Intellectual Property Law and Practice 2013) 40.

⁴⁹¹ „The counter-point to Subordination Franchising is so-called ‘Partnership Franchising’, [...] in ‘Partnership Franchising’ there is more of an economic balance between the franchisor and its franchisees. ‘Co-ordination Franchising’ is characterised as a uniform exchange agreement between the franchisor and its franchisees who are considered equal partners.” lásd: ABELL, Mark (490. lj.) 2013. 51.

A franchise-aszimmetriának köszönhetően a franchise-átadó erőfölényben van, amelyet nem kíván önkéntes módon ellensúlyozni, a franchise-átvevő pedig nincs olyan alkuképes pozícióban, amellyel jelentős mértékben befolyást tudna gyakorolni a franchise szerződés tartalmára. Ebbe az eltolódásba kíván a szabályozás oly módon beleszólni, hogy eltérést nem, vagy csak a gyengébb fél irányába engedő szabályokat vezet be. Ez magába foglalhat a szerződéskötést megelőző információszolgáltatási kötelezettséget szabályozó rendelkezéseket (pl. Svédország és Belgium), regisztrációs eljárás előírását (pl. Litvánia és Spanyolország), illetve a franchise szerződés kötelező tartalmának jogszabály általi meghatározását is (pl. Olaszország⁴⁹² és Románia).⁴⁹³

Bár jelen fejezetnek az a célja, hogy figyelemmel az előzőekben említett dilemmákra rövid betekintést nyújtson a franchise szerződésre vonatkozó szabályozás európai modelljeibe, azonban mivel a hazai és a külföldi irodalom egyaránt az Amerikai Egyesült Államokat tartja a franchise rendszer, és így a franchise szerződés szabályozása szülőállamának, így a szabályozási modellek kialakulásában szükséges röviden megemlíteni az amerikai szabályozás kezdeteit, amely egyfajta kiindulópontként szolgált. Az első franchise törvény 1971-ben lépett hatályba Kaliforniában (California Franchise Investment Law), amely törvény megalkotásának szükségességét a franchise-átvevő és az együttműködő nem megfelelő információszolgáltatása indokolta. A szabályozás célja így a teljeskörű és mindenre kiterjedő információátadás a franchise-átadó és a franchise-átvevő kapcsolatára vonatkozóan, a szerződés részleteire és a jogbérletbe adó előzetes üzleti tevékenységére kiterjedően.⁴⁹⁴ A szabályozás által így a franchise átvevő minden szükséges információt megkap az „intelligens” döntés meghozatalához a felajánlott franchise rendszerbe való belépéshez, védelmet biztosít a franchise-átadó ígéreteinek be nem teljesülése esetén, valamint segít az átvevőnek jobban megérteni a felek között létrejövő szerződéses viszonyt.⁴⁹⁵

A franchise-specifikusszabályozás emellett magába foglal egyfajta regisztrációs eljárást is, amely részeként az ajánlattevőnek tájékoztatót kell a hatóság számára benyújtani.⁴⁹⁶ Ezzel párhuzamosan szövetségi szinten is megkezdődött a szabályozás,⁴⁹⁷ amelynek elsődleges indoka a gyakorta felmerülő panaszok voltak a franchise-átadó vétkes magatartása miatt, amelynek nagymértékű teret engedett a felek között fennálló információs egyensúlytalanság.⁴⁹⁸ A kezdeti ellenállás után, köszönhetően a franchise szövetségek előzetes információfeltáró tevékenységet támogató elköteleződésének az információ

⁴⁹² Legge 6 maggio 2004, n. 129 Norme per la disciplinadell'affiliazionecommerciale (továbbiakban: Legge 129/2004) lásd: www.unidroit.org/guide-franchise-2nd-national-info/131-instruments/franchising/guide/guide-2edition/national-information-2nd-franchise/country/280-italy-legislation-and-regulations-relevant-to-franchising

⁴⁹³ Az egyes országok szabályozásának rövid összefoglalóját lásd: Mark ABELL (szerk.): *The Franchise Law Review* (London: Law Business Research Ltd. 2020)

⁴⁹⁴ “[...] the California legislature decided that personsinvesting in franchised businesses needed protection because Californian franchisees have suffered substantial losses where the franchisor or hisrepresentative has not provided full and complete information regarding the franchisor-franchisee relation ship, the details of the contract between franchisor and franchisee, and the prior business experience of the franchisor.” Martin MENDELSON: *The GuidetoFranchising* (Egyesült Királyság: CengageLearning EMEA 2004) 316.

⁴⁹⁵ MENDELSON (494. l.) 316.

⁴⁹⁶ „offeringprospectus” vagy „disclosedocument” lásd: MENDELSON (494. l.) 317.

⁴⁹⁷ USA Federal Trade Commission (FTC)

⁴⁹⁸ “largenumber of complaintsincolcedfradulentconduct and serios informationalim balance between prospective franchisees and their franchisors” MENDELSON (494. l.) 318.

szolgáltatás hatósági ellenőrzési rendszere meghonosodott, amely így a franchise rendszernek kedvező vállalkozási környezet sarokkövévé vált.⁴⁹⁹

Az alábbiakban az európai államokban megjelenő franchise szerződésre vonatkozó szabályozási módok csoportosítását kívánom bemutatni, amelyekben fellelhetők az amerikai modell által alkalmazott szabályozási eszközök is. Ezen modellek lineárisan leírhatók azáltal, hogy a skála két végén a teljes kógenia és a teljes diszpozitivitás szerepel akként, hogy ezen végpontok teljeskörű elérése nem lehetséges, azonban azokat megközelítőleg elhelyezhetők az egyes modellek. Így a leginkább kógensnek tekinthető szabályozási mód a franchise szerződés vonatkozásában, egy önálló kódex megalkotása lehet, amely legkevesbé engedi érvényesülni a felek privátautonómiáját. Olaszországban a franchise törvény kifejezett részletességgel szabályozza a felek információs közzétételi kötelezettségét a szerződéses tárgyalások alatt a szerződéskötést megelőzően.⁵⁰⁰ Emellett taxatív felsorolást tartalmaz a szerződés kötelező tartalmi elemeire vonatkozóan, így a törvény 4. cikkének (3) bekezdése alapján a franchise szerződésnek tartalmaznia kell: a franchise rendszerbe való belépéshez szükséges befektetés vagy lehetséges egyéb ráfordítás összegét, amelyet a belépni kívánó vállalkozásnak a tevékenység megkezdéséig fenn kell tartania, a belépési díj várható mértékét, a területi kizárólagosság korlátait, az átadó által közzétenni kívánt know-how specifikálását, az azért fizetendő hozzájárulás mértékét, a nyújtani kívánt szolgáltatás meghatározását beleértve a marketing tevékenységet, a külső megjelenést és a képzéseket, valamint a szerződés megújításának, megszüntetésének és lehetséges átruházásának feltételeit. Emellett az olasz szabályozásban megjelenik az előzetesen kizárólag külföldön működő franchise-átadókra vonatkozó rendeleti szintű szabályalkotás is.⁵⁰¹ Ez a miniszteri rendelet a szerződéskötést megelőző időszakra vonatkozóan speciális technikai szabályokat foglal magába kifejezetten a külföldi franchise-átadókra modellezve.

Ezt követi az a szabályozási modell, amelyben a franchise szerződés Polgári Törvénykönyvben való szabályozása mellett, külön törvény rendelkezik a szerződéskötést megelőző információátadásról. Ebben a modellben találunk példát olyan szabályozásra, mint például Svédországban, ahol kifejezetten a franchise szerződésre vonatkozó információátadás szabályozására alkottak törvényt.⁵⁰² Ezzel szemben Belgiumban bár a Polgári Törvénykönyvben szabályozzák a franchise szerződést, azonban külön törvényben rendelkeztek a felek közötti információsszolgáltatásokról. Ezt a jogszabályt a Gazdasági Kódex X. fejezetének 2. szakaszába integrálták. Ezen rendelkezések nem utalnak közvetlenül a franchise szerződésre, mivel a szabályok a kereskedelmi partnerségi megállapodásokra alkalmazandók, azonban a franchise szerződést vitán felül ebbe a kategóriába sorolja a joggyakorlat.⁵⁰³

A rendelkezések értelmében a franchise-átadó a szerződéstervezetet és az információszolgáltatás keretében közzéteendő dokumentumokat kell, hogy megossza a leendő

⁴⁹⁹ „thecornerstone of a positive business climateforfranchising” in IFA Code of Ethics, Preface. lásd: www.franchise.org/about-us/mission-statement-vision-code-of-ethics

⁵⁰⁰ Articolo 4 della Legge 129/2004

⁵⁰¹ Decreto 2 settembre 2005 n. 204 Regolamento recante norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale di cui all'articolo 4, Comma 2, della Legge 6 Maggio 2004, n. 129

⁵⁰² Sw: lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättsområde

⁵⁰³ Olivier CLEVENBERGH (et al.): „Belgium” in ABELL (493. lj.) 2020. 211.

átvevővel. Ez egy úgynevezett „cooling-off” periódus harminc napig tart, amely idő alatt dönthet az átvevő a szerződés megkötéséről, mialatt nincs elköteleződve az átadó felé, kizárólag titoktartási nyilatkozatot kell tennie. A szerződéskötést megelőző dokumentumok tartalmazzák a főbb szerződési kötelezettségvállalásokat a megszégésükhöz fűződő jogkövetkezményekkel, a versenytilalmi megállapodást, a szerződés meghosszabbítását stb. A második csoportba pedig az információszolgáltatáshoz szükséges dokumentumok tartoznak a franchise hálózat történetére, tapasztalatára, kiterjesztési kilátásokra vonatkozóan és a közvetett bevételekre is kitérve.

Ezen szabályozási típus után következnek az „organikus modellek”. Ezek sajátja, hogy a jogszabályi szintű szabályozás helyett vagy hiányában nagymértékben érvényesülnek az összefoglalóan puha eszközöknek nevezett szabályozók. Az egyik ilyen minta a német szabályozási modell, amelyben a BGB franchise szerződésre irányadó szabályai, illetve a HGB-ben megtalálható specifikus szabályok mellett nagymértékben figyelembe veszi az általános magánjogi elveket,⁵⁰⁴ a bírósági döntéseket és a franchise szövetség etikai normáit, értelmezési iránymutatásait. A másik lehetséges megközelítése az organikus szabályozásnak a szabályozás hiánya. Erre példa a francia szabályozás, amelyben a törvénykönyvek nem nevesítik a franchise szerződést önálló szerződéstípusként, bár a szerződésekre vonatkozó általános szabályok ugyanúgy alkalmazandók rá. Ennek legfőbb oka egy miniszteri felszólalás szerint „a franchise rendszerek dinamikus és kialakult jellegzetességei meggyengítésének elkerülése.”⁵⁰⁵ A francia szabályozásban találunk a szerződéskötést megelőző információátadásra vonatkozó szabályokat,⁵⁰⁶ illetve a felmondásra és versenytilalmi megállapodásra vonatkozó⁵⁰⁷ rendelkezéseket is, amelyek bár nem specifikusan a franchise szerződésre vonatkoznak, azonban kiterjesztő jogértelmezés által a franchise jogviszonyra is alkalmazandók. Mindezek mellett a bíróságoknak és a jogirodalomnak is jelentős szerepe van az értelmezési kérdések vonatkozásában.⁵⁰⁸

Az inkább diszpozitív szabályozás felé tolódva helyezhető el a franchise szerződés Kereskedelmi Kódexben való szabályozása, amelyben külön rendelkezéseket helyeznek el a szerződéskötést megelőző információátadásra vonatkozóan. A kereskedelmi szerződések ilyen módon való szabályozása lehetővé teszi a specifikus, a kereskedelmi és üzleti élet résztvevőire szabott rendelkezések alkalmazását. Azonban a kereskedelmi szokások és a felek közötti szokások kötelező jelleggel való figyelembevétele miatt a kereskedelmi szerződések szabályozását többségében eltérést engedő szabályok alkotják.

Napjaink szabályozási tendenciái azt mutatják, hogy megindult „a magánjog kommercializálódás[a], amelynek másik oldala az általános magánjogba recipiált kereskedelmi jogi szabályok sajátos kereskedelmi jogi jellegének megszűnése, vagyis generálódása.”⁵⁰⁹ A

⁵⁰⁴ Például a magyar jogban is ismert jóhiszeműség és tisztesség elvének érvényesítéséhez kifejezetten nagy elvárásokat fűz lásd.: „heavy expectations of good faith” In: ABELL (493. lj.) 2020. 255.

⁵⁰⁵ 8419-es számú miniszteri felszólalás, JO Débats, 1986. 5032.

⁵⁰⁶ Art. L330-3, R330-1 Code de Commerce

⁵⁰⁷ Utóbbi kettőnél lásd: la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l’activité et l’égalité des chances économiques az ún. Macron-törvényt

⁵⁰⁸ A franchise definícióját is a bíróság és a jogirodalom alakította ki. lásd: iclq.com/practice-areas/franchise-laws-and-regulations/france

⁵⁰⁹ FÖLDI András (et al.): *Összehasonlító jogtörténet* (Budapest: ELTE Eötvös Kiadó Budapest 2018) 565.

magyar polgári jogi szabályozás is a monista elvet követi,⁵¹⁰ így „a Ptk. átfogja mind az üzleti világ, vagyis a vagyoni forgalom professzionális szereplőinek magánjogi kapcsolatait, mind a magánszemélyek hasonló viszonyait.”⁵¹¹ A Ptk. törvényjavaslatának indokolása alapján ez úgy lehetséges, hogy „a Ptk. szerződési rendelkezései tudatosan a piacgazdaság szigorúbb követelményeit tartják szem előtt.” Mivel tehát a franchise szerződés kereskedelmi törvényben való szabályozása egy, a magyartól eltérő szabályozási szemléletmódot tükröz, így ezt nem lehetne koncepcionális változtatások nélkül adaptálni.

A legnagyobb mértékben, a magyar szabályozáshoz hasonlóan, a kizárólag a Polgári Törvénykönyvön alapuló szabályozás esetében érvényesül a diszpozitivitás, amely bár önálló szerződéstípusként nevesíti a franchise szerződést, azonban annak tartalmára nagymértékben diszpozitív rendelkezéseket tartalmazó „sablon rendelkezésekkel” szabályoz, és kis mértékben engedi érvényesülni a puha szabályozási eszközöket. Ez az oka annak, hogy ezt a szabályozási típust nem sorolja be a jogirodalom franchise-specifikus szabályozási modellek közé, mivel az sokkal inkább tekinthető iránymutatásnak, mintsem kimunkált, a franchise szerződés sajátosságait figyelembe vevő szabályozásnak.

II.4. A specifikus szabályozás eszközeinek osztályozása

A specifikus szabályozási modellek a szabályozási eszközök vizsgálata alapján is rendszerezhetők. Első körben megkülönböztethetünk organikus szabályozási módot, amely belső harmonizáció által *éssoftlaw* eszközök segítségével valósul meg. Organikusnak nevezhető a szabályozás, mivel arra nem a jogalkotó gyakorolja a legjelentősebb hatást, hanem a nemzeti franchise szövetségek etikai kódexei, a jogirodalom értelmezései, alapvetései, valamint a bíróságok döntései.⁵¹² Itt elkülönítve szükséges megemlíteni az amerikai mintát⁵¹³ a francia és a német szabályozástól, mivel bizonyos tekintetben az Egyesült Államokban különböző a szabályozó eszközök befolyása, így például a franchise szövetségek, azok értelmező iránymutatásai is jelentős szerephez jutnak.⁵¹⁴

A bíróságok jogalkalmazása általi iránymutatással kapcsolatban felmerülhet ellenérvként, hogy a franchise szerződések általános szerződési feltételeiben gyakran alkalmazott választottbírói kikötés miatt a vonatkozó döntések többsége nem megismerhető a nyilvánosság számára. A kontinentális jogrendszerben továbbá a bírósági döntések kötelező ereje a többi bíróságot nem kötik, csak figyelembe veszik, a feleket csupán orientálhatja a megismerhető joggyakorlat. Az etikai kódex normáit hagyományosan elfogadják a franchise rendszer résztvevői, ezáltal kötelező erővel bírnak, ezzel szemben ezen iránymutatások kikényszerítése, megszegésük szankcionálása nem kiforrott. Emellett a hazai jogirodalom a

⁵¹⁰ WELLMANN György: „A szerződések általános szabályai az új Ptk.-ban. I. Rész” lásd:

ptk2013.hu/szakkikkek/wellmann-gyorgy-a-szerzodesek-altalanos-szabalyai-az-uj-ptk-ban-i-resz/3576

⁵¹¹ VÉKÁS Lajos – GÁRDOS Péter (szerk.): „A Ptk. kódex jellege” in *Kommentár a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvényhez* (WoltersKluwer Kiadó 2018) 13.

⁵¹² TAJTI (455. l.) 62.

⁵¹³ Bár a tanulmányozás elsősorban az európai szabályozásra helyezi a hangsúlyt, az amerikai minta megemlézése nem hagyható figyelmen kívül, mivel az tekinthető a franchise szabályozás kiindulópontjának.

⁵¹⁴ Az American Association of Franchisees and Dealers (AAFD) és American Franchise Association (AFA) szerepéről részletesen lásd: Nicilas ARGYRES – Janet BERKOVITZ: „Franchise Associations as Sources of Bargaining Power? Some Evidence” *Journal of Economics & Management Strategy* 2015/4. 816.

franchise szerződésre vonatkozóan nem kiterjedt, a Ptk. hatálybalépését megelőzően, illetve azt követően felmerülő irodalmi aggályok és módosítási javaslatok nem kerültek megvitatásra. Így ezen indokok alapján nem látom valószínűnek, hogy belátható időn belül várható lenne a hazai organikus jogfejlődés a franchise szerződés vonatkozásában.

Az első szint másik oldalán a *hardlaw*-ra épülő szabályozás található, amely tovább csoportosítható a szabályozás kiterjedtsége alapján, így elkülöníthetünk teljeskörű szabályozást, amely a szerződéskötés teljes fázisára kiterjed. Erre lehet példa a román vagy a már ismertetett olasz franchise törvény. Ennek a másik oldala a részleges szabályozás, amely esetben csak a szerződéskötés bizonyos szakaszára, tipikusan a szerződéskötést megelőző információk átadására vonatkozik a szabályozás. Ebben a tekintetben a Menyhárd–Mike–Szalai felosztás alapján ez a szabályozás döntően eljárási kógens szabályokra épül, amelyek magatartásszabályok meghatározásával képesekhatni a szerződés egészére. Az információ feltárást célzó szabályozás általánosságban pozitív megközelítésű, így meghatározza a feltárni kívánt információk részletességét, csoportjait, rendelkezik a szükséges határidőről, a megosztandó dokumentumok főbb tartalmi elemeiről. A teljességre törekvő szabályozásban ezzel szemben a negatív irányú védelem a jellemzőbb. Negatív lehet a védelem abban a tekintetben, ha a szabályozás az eltérés lehetőségét tiltja, például az egyes átvevői jogok korlátozását vagy kizárását. Kivételt képezhet ez alól az olasz szabályozás, ahol a szerződés kötelező tartalmi elemeit határozzák meg, ezáltal a belső tartalmi szabályozás zárja ki az ettől való eltérést.

A mikro (vagyis az uniós államok) szintű vizsgálatok után azonban szükséges makro (vagyis uniós szinten) is megvizsgálni az egyes szabályozások egymásra hatását és az azokban rejlő lehetőségeket. A kitekintés elősegíti továbbá abban a kérdésben való állásfoglalást, hogy a szabályozás a külföldi minták alapján csak a szerződéskötés egyes, a gyakorlatban leginkább problémát okozó területre terjedjen-e ki a franchise rendszer működési defektusaira reagálva, vagy a jogalkotó törekedjen a minél szélesebb körű és részletesebb szabályok megalkotására. Az adaptáció kérdése is újra mérlegre tehető abban az értelemben, hogy a magyar jogalkotásnak a szabályozás korrekciója során az egyes mintaadó államok szabályozását kellene-e áttekinteni, vagy sokkal inkább az unió jogegységesítő mechanizmusai felé kellene fordulnia.

III. Az Európai Unió hatása a tagállami franchise szabályozásra

Az Európai Parlament 2017. szeptember 12-én, a franchise működéséről a kiskereskedelmi hálózatban szóló jelentésében a franchise szerződés szabályozási harmonizációját sürgette.⁵¹⁵ Jelentésben kifejtésre kerül, hogy az uniós államok szabályozása inkonzisztens és gyakran csak a szerződéskötés bizonyos aspektusaira fókuszál, így sokszor nem terjed túl a szerződéskötést megelőző információszerzési kötelezettség szabályozásán. A fragmentált szabályozás pedig gátját képezi a franchise rendszerek Európai Unióban való jövőbeli fejlődésének és kiterjesztésének.⁵¹⁶ A Parlament a harmonizált jogi standardok hiányában látja

⁵¹⁵ Jelentés a franchise működéséről a kiskereskedelmi ágazatban [2016/2244(INI)]

www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0199_HU.html#_part1_def6 továbbiakban: Jelentés

⁵¹⁶ Elliot R. GINSBURG – Elizabeth M. WELDON: *Annual Franchise and Distribution Law Developments 2018* (Chicago: American Bar Association. Forum on Franchising 2018) 445.

az amerikai franchise szabályozáshoz viszonyítva az uniós államok lemaradottságának okait.⁵¹⁷ Az uniós szintű szabályozás lehetőségeinek áttekintése előtt, azonban érdemes röviden számba venni a jelenleg rendelkezésünkre álló jogegységesítést szolgáló dokumentumokat.

III.1. Európai jogegységesítő dokumentumok szerepe

A föderális szabályozástól eltérően az Európai Unióban nincs átfogó uniós szabályozás a franchise szerződésre vonatkozóan,⁵¹⁸ azonban a tagállami szabályozást orientálhatják az uniós államok polgári jogának egységesítésére szolgáló dokumentumok. A 2006-ban megalkotott, a magyar szabályozás kialakítása során is iránymutató, PEL CAFDC jogszabálytervezet az első ilyen említést igénylő dokumentum, amelynek harmadik fejezete tartalmazza a franchiseszerződésre vonatkozó rendelkezéseket. A szabályozási koncepcióban rejlő ellentmondás, hogy a jogegységesítő dokumentumban „a szabályok a professzionális piaci szereplők egymás közti (belső) viszonyait érintik.”⁵¹⁹ Mivel bár a franchise szerződés hasonló karakterjegyeket mutat a kereskedelmi ügynökökre vonatkozó szabályokkal és a forgalmazási (disztribútori) szerződéssel, amely szabályokat a PEL CAFDC szintén tartalmazza, azonban nem minden franchise átvevő tekinthető professzionális szereplőnek.⁵²⁰ Így annak ellenére, hogy a dokumentum fontos iránymutatásokat tartalmaz például „[az] információszolgáltatás vonatkozásában meghatározott szabályok esetén eltérést nem engedő rendelkezések beiktatását [...],⁵²¹ figyelmen kívül hagyja egyes franchise rendszerek eltérő szabályozási igényeit.

2009-ben fogalmazták meg a DraftCommonFrame of Refence-t (a továbbiakban DCFR), amely a Principles, Definitions and ModelRules of European Private Law című áttekintésen alapszik, amely célja az összeurópai szabályozások szintetizálása volt. Ez a szabálytervezet a definíciók és alapelvek megalkotása által az európai jogi terminológia egységesítésére is hatni kívánt.⁵²² A PEL CAFDC-hez hasonlóan a DCFR IV. fejezete együtt tárgyalja a kereskedelmi ügynökökre, a franchise és a forgalmazási szerződésekre vonatkozó mintaszabályokat azzal,

⁵¹⁷ Az Európai Franchise Szövetség 2018-as adatai alapján Európában körülbelül 13,627 franchise rendszer működik. lásd.: www.franchise-ed.org.au/uncategorized/franchise-statistics-for-europe/ Ezzel szemben az USA-ban 759,240 franchise tevékenykedik 757,2 millió dolláros összárbevétellel 2020. januári adatok alapján. lásd.: www.franchisedirect.com/blog/franchising-by-the-numbers A franchise rendszer elégtelen működését mutatja az is, hogy az Európai Unióban a franchise rendszer bevételei a GDP csupán 1,89%-át adja az egyesült államokbeli 5,95%-kal és az ausztráliai 10,83%-kal szemben, úgy, hogy a franchise-ból eredő forgalom 83,5%-a mindössze hét tagállamban koncentrálódik. A franchise szabályozási keretének jogi szempontja és kihívásai az EU-ban” című, az IMCO bizottság megbízásából készült 2016. szeptemberi tanulmány 12. [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/587317/IPOL_STU\(2016\)587317_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/587317/IPOL_STU(2016)587317_EN.pdf)

⁵¹⁸ Az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés 81. cikk (3) bekezdésének a vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról szóló 2790/1999/EK rendelet (1999. december 22.) a franchise szerződésekre is alkalmazandó.

⁵¹⁹ CSEHI Zoltán: „Közvetítői szerződések a magyar jog fejlődésében és az uniós jog környezetében” *Polgári jog* 2019/4-4. 47. bek.

⁵²⁰ A kutatás során franchise-átvevő modelljének elsősorban a korlátozott racionalitással rendelkező, információs és erőfölény hátrányban lévő kis- és középvállalkozás felel meg, azonban vannak olyan nagyvállalkozások is pl. a szállodaláncok esetén, amelyek professzionális szereplőnek tekinthetők.

⁵²¹ Odavia Bueno DIAZ (et al.): *Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC)* (Brüsszel: Sellier European Law Publishers 2006) 218.

⁵²² MOLNÁR Hella: „A képviselő jogegységesítési problémái – különös tekintettel a Draft Common Frame of Reference szabályaira” in *Jogi tanulmányok. 3. köt.* 2010. 93-107.; 94. epa.oszk.hu/02600/02687/00003/pdf/

hogy egyes közös általános rendelkezéseket is megfogalmaz e három jogviszony vonatkozásában és háttérszabályként a megbízási szerződés szabályait rendeli alkalmazni. A közös szabályok a felek információszolgáltatására, az információk bizalmasságára, a felek együttműködésének és tájékoztatásának fontosságára, a felmondásra, az ahhoz kapcsolódó igények rendezésére és a felmerülő kártérítési kérdésekre vonatkozóan tartalmazznak rendelkezéseket.⁵²³ A DCFR szabályai között részletesen tárgyalja a felek egyes kötelezettségeit, amelyektől való eltérés kizárása a kógens szabályok általi védelem fontosságát mutatja.

Az UNIDROIT franchise modelltörvény⁵²⁴ már nem a franchise szerződés egészére, hanem kifejezetten az információszolgáltatási kötelezettségre vonatkozóan tartalmaz javaslatokat.⁵²⁵ A modelltörvény Preambuluma emellett segítségül szolgálhat a tagállamok⁵²⁶ számára annak eldöntésében is, hogy szükséges-e franchise specifikus szabályozás kialakítása, és amennyiben igen, milyen típusú szabályozás bevezetése lenne a legmegfelelőbb.⁵²⁷ A jogegységesítő törekvések célja a felek között lévő információs aszimmetria és az egyenlőtlen tárgyalási pozíció mérséklése mellett kiemelt figyelmet fordítani a franchise-átvevő szerződési érdekeire is.⁵²⁸ A modelltörvénynek hasonlóan a többi jogegységesítést segítő dokumentumhoz nincs jogi kötőereje, de a közlési kötelezettség vonatkozásában megalkotott szabályok és a hozzájuk kapcsolt jelentés alapján segítséget nyújtanak az államok számára a megfelelő szabályozási környezet kialakítására. Amennyiben erre nem kerülne sor, a felek azt is megtehetik, hogy anyagi jogi jogválasztással az információszolgáltatási kötelezettségükre vonatkozóan kikötik a modell törvény szabályainak alkalmazását. Így azt egyező akarattal a szerződésük részévé tehetik függetlenül a szerződésre alkalmazandó jog diszpozitív szabályaitól, de a kógens szabályok alól ebben az esetben sem szerződhetnek ki érvényesen, valamint a fórum imperatív szabályai is kötik a feleket.⁵²⁹

A jogegységesítést szolgálja, azonban az említett dokumentumoktól bizonyos tekintetben kategóriát képeznek, az Európai Franchise Szövetség iránymutatásai és a 2016-ban hatályosított Európai Franchise Etikai Kódex.⁵³⁰ Ezek hasonlóan a jogegységesítő dokumentumokhoz nem tartalmazznak a tagállami franchise rendszer tagjaira kötelező erejű rendelkezéseket, csak abban az esetben, ha azoknak a felek önkéntesen alávetik magukat. E tekintetben szükséges figyelembe venni a nemzeti franchise szövetségek szabályozás alakítására ható erejét, amely intenzitása azonban az egyes tagállamok vonatkozásában eltérő jelentőségű. Így a franchise szövetségek nem csak etikai normák megfogalmazásával, hanem iránymutatások kiadásával, a jogalkotóval való konzultáció által is képesek lehetnek hatni a

⁵²³ Christian VON BAR – Eric CLIVE – Hans SCHULTE-NÖLKE (szerk.): *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law Draft Common Frame of Reference (DCFR)* (München: Sellier European Law Publishers 2009) 347–351.

⁵²⁴ A modelltörvényt és a hozzátartozó indokolást lásd: www.unidroit.org/instruments/franchising/model-law

⁵²⁵ A modell törvényhez fűzött magyarázó rendelkezések szerint ennek oka, hogy bár csak egy kis részét foglalja magába a franchise szerződés szabályozásának a tárgyalást megelőző tárgyalásra vonatkozó információfeltárás, azonban a leginkább ez a probléma szolgált a szerződéssel kapcsolatos viták alapjául.

⁵²⁶ A modelltörvény nemzetközi magánjog egységesítését elősegítő dokumentum, azonban jelentőségét jelen szakaszban csak annak európai uniós államokra vonatkozóan kívánom röviden bemutatni.

⁵²⁷ Alex S. KONIGSBERG: *International Franchising* (New York: Juris Publishing 2008) 50.

⁵²⁸ Odivia Bueno DIAZ: *Franchising in European Contract Law* (München: Sellier European Law Publishers 2008) 25.

⁵²⁹ MÁDL-VÉKÁS (477. lj.) 459–462.

⁵³⁰ Lásd: www.eff-franchise.com

szabályozásra.⁵³¹ Az Európai Parlament azonban kiemelte az etikai normák független jogérvényesítő mechanizmusok hiányát és azt, hogy emiatt néhány tagállam jogszabályalkotással lépett fel a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlattal szemben.⁵³² Mindezek mellett a szövetségekbe való belépési hajlandóság is igen alacsony⁵³³ az unió tagállamaiban, a szövetségek lobbitevéysége során pedig sokszor nagyobb hangsúlyt kap a franchise átvevők érdekeinek képviselete.⁵³⁴

Ahogy láthattuk a jogegységesítést szolgáló dokumentumoknak nincs kötelező jogi kötőereje, így a nemzeti jogba való adaptációjuk nagymértékben függ az adott tagállam jogpolitikai célkitűzéseitől. A dokumentumok, így a DCFR és az UNIDROIT modell törvény is tekintettel van a franchise-aszimmetriára, illetve a franchise specifikus szabályozás megalkotásának elősegítése is célkitűzéseik között szerepel, azonban annak kialakításának egységességét nem tudták sikeresen előmozdítani. Ezt tükrözi a tagállamok eltérő nézőpontja is a franchise szerződés szabályozásban, így például eltérő a megközelítés a franchise (szerződés) fogalmának meghatározásában, a szerződéskötést megelőző információszolgáltatási kötelezettség szabályozására, illetve a közzétételi kötelezettség tartalmára vonatkozóan.

Az eddigi elemzések során a magyar szabályozást, mint nem specifikus modellt már mintaadó államok szabályozásához képest vizsgáltam, azonban érdemes ezt nemcsak egy másik állam szabályozási modelljének adaptációját, hanem az Európai Unión belüli egységesített szabályok lehetséges megvalósulását is figyelembe venni. A következő szakaszban be kívánom mutatni az Európai Parlament aggályait a specifikus szabályozás kapcsán, az uniós jogegységesítés mellett szóló érveket és annak lehetséges megvalósulási módjait. Amint láthattuk az anyagi jogi jogegységesítő dokumentumok nem tudják jelenleg megvalósítani a szabályozási modellek egymáshoz való közelítését, így szükséges lehet más szabályozási eszközök alkalmazására annak érdekében, hogy megfelelő szabályozási környezetet alakíthassanak ki a tagállamok a franchise hálózatok eredményes működése érdekében.

III.2 A Bizottság jelentésébe foglalt javaslatok megvalósíthatóságáról

Az önszabályozó környezetnek jelenleg számos hibája van. Először is, ahogyan az már említésre került, hiányzik a homogén szabályozás az egyes tagállamokban. Láthattunk példát organikus módszerekre, amelyeknél a softlaw eszközök alkalmazása, a jogirodalom és a bíróságok értelmezése kerül előtérbe normatív szabályozással szemben. Vannak dualista megközelítések és monista elvet valló államok. Találunk arra is példát, hogy ezen kódexeket bővítik a franchise szerződésre specifikusan vonatkozó egyéb rendelkezésekkel, de az a megoldás is létezik, hogy külön törvényben szabályozzák a franchise szerződést. Bizonyos

⁵³¹ Lásd az organikus modellek jellemzését a 12. oldalon

⁵³² Lásd a Jelentés 15. pontját

⁵³³ A Jelentés 14. pontja szerint a kódex az Európai Unióban működő franchise-ok csupán szűk kisebbségére vonatkozik, mivel a franchise-ok többsége sem az Európai Franchise Szövetségnek, sem azoknak az országos egyesületeknek nem tagja, amelyek elfogadták a kódexet, és számos tagállam nem rendelkezik országos franchise-szövetségekkel;

⁵³⁴ Jelentés 13. pontja megjegyzi, hogy a kódexet a franchise-vevők alapvetően kritizálták, rámutatva többek között arra, hogy a kódex 2016-os felülvizsgálatát megelőzően erősebben fogalmazott a kötelezettségvállalásaik tekintetében;

államokban csak a franchise szerződés megkötését megelőző információközlésre vonatkozóan fogadtak el különös rendelkezéseket,⁵³⁵ míg más államokban jogértelmezés útján jutottak el ezen, már létező szabályok franchise szerződésre való alkalmazásáig.

Az európai jogegységesítés mellett szóló érvek az amerikai mutatókhoz képest való elmaradottság mellett a szabályozás kiterjesztésének korlátozottságáról is szólnak. A franchise hálózat kiterjesztésének technikai korlátját az eltérő szabályozási megoldások adják, amely eltérés független a szabályozás specifikus vagy generális voltára. Az eltérő szabályozási környezet emellett nem segíti a franchise hálózatok európai terjedését sem, az eltérő követelményeknek való megfelelés pedig a hálózat tagjai között is egyenlőtlenséget okozhat. Bár néhány szabályozás esetén megjelenik a felek közötti aszimmetria mérséklésének célkitűzése, de a legtöbb államban a felek érdekütközéseit és erőfölényben való különbségeinek megoldását a felek szabad akaratára bízva a jogalkotó.⁵³⁶

Ahogy már az előzőekben kifejtésre került az Európai Franchise Szövetség hatása a hálózatok elterjedésére és annak érdekérvényesítésben játszott szerepe nem hasonlítható az amerikai szövetségekéhez. Emellett az is megjegyzendő, hogy a szövetségek nemzeti szinten sem fejtenek ki jelentős befolyást, mivel a franchise láncok közel 80%-a nem tagja a nemzeti franchise szövetségeknek, így azok etikai normáinak kikényszerítése alávetés nélkül nem tud megvalósulni.⁵³⁷ A nemzeti franchise rendszerek végrehajtási mechanizmusai nem biztosítják kellő hatékonysággal a franchise-kapcsolat fenntartását.⁵³⁸ Az átláthatóság, a kiszámíthatóság és az arányosság hiányában pedig a szabályozás nem képes megfelelő védelmet nyújtani a franchise-átvevők számára sem.

Az Európai Parlament a franchise-átvevőként működő kis- és középvállalkozások uniós helyzetének áttekintése céljából készült jelentésében a franchise jelentőségét annak határon átvelő jellegében és a belső piacra való élénkítő hatásában látta, amely utóbbi a munkahelyteremtésben, kis- és középvállalkozások fejlődésében, vállalkozó készséges kifejlesztésében és megszerzésében nyilvánul meg.⁵³⁹ Ebből a megállapításból az is kiolvasható, hogy a szabályozás egységesítésére vonatkozó célkitűzések és javaslatok elsősorban a franchise rendszerek azon csoportjára irányul, amelyek franchise-átvevőit kis vagy közepes vállalkozások teszik ki. A jelentés megfogalmazza, hogy a jogviszonyban a franchise-átvevő a gyengébb szerződő fél, ez pedig különösen igaz abban az esetben, amikor kkv-ről van szó.⁵⁴⁰ A gyengébb szerződési pozíciót azzal magyarázza, hogy a franchise modell-t a franchise átadó fejlesztette ki, így az átvevő kevésbé jól informált és folyamatos függésben van a franchise-átadó szakértelmétől emellett pénzügyi helyzete is gyengébb, ezért nagymértékben függ a franchise-rendszer eredményessége a felek együttműködésétől.

Emellett a franchise-átvevők gyakran kollektív érdekképviselői szervvel sem rendelkeznek, így az Európai Parlament szerint a képviselő szervezetek létrehozásának támogatását ki

⁵³⁵ Lásd a Jelentés 5. pontját

⁵³⁶ Andrew TERRY – Cary DI LERNIA – Rozenn PERRIGOT: *Handbook of Research on Franchising* (London: Edward Elgar Publishing 2017) 169.

⁵³⁷ Mark ABELL: „Legalperspective of regulatoryframework and challengesforFranchising in the EU” www.europarl.europa.eu/cmsdata/105027/ABELL%20Mark%20Franchising%20presentation.pdf

⁵³⁸ Lásd. Jelentés 5. pontja

⁵³⁹ Lásd. Jelentés D. pontja

⁵⁴⁰ Lásd. Jelentés 6. pontja

kiemelt fontosságúnak tekintendő.⁵⁴¹ A franchise-átvevők megfelelő képviselete gátat tudna vetni az olyan szerződési gyakorlatoknak is, mint amilyen a franchise-átadó „rátelepedési jogának”⁵⁴² szerződésben való kikötése. A rátelepedési jog szerződésben való kikötésével a franchise átvevőnek lehetősége nyílik a franchise-átvevő szomszédságában újabb vállalkozást nyitni, illetve az általa kialakított vállalkozást felvásárolni, amely joggal abban az esetben érdemes az átadók élni, amikor a franchise-átvevő befektetésének köszönhetően a piacon a franchise lánc jövedelmezővé és ismertté válik.⁵⁴³ Az új vállalkozás létesítésével a franchise-átvevő tevékenysége jelentős mértékben megnehezítik, mivel belső versenyt generál a hálózaton belül, valamint adott esetben akár el is lehetetlenülhet a tevékenység folytatása, amely a vállalkozás csődjét is jelentheti.⁵⁴⁴

A Jelentésben irányadó elveket fogalmazott meg a franchise szerződésre vonatkozóan, mint amilyen a kiegyensúlyozott partnerség elve a 18. pontban, amely szerint „a franchise-adónak és a franchise-vevőnek is észszerűen és a másikkal szemben tisztességesen kell eljárnia és a panaszokat, sérelmeket és vitákat őszinte, átlátható, észszerű és közvetlen kommunikáció útján kell megoldaniuk.” A Jelentés 20. pontja emellett hangsúlyozza a „konkrét elvek fontosságát mint például a szerződéskötést megelőző egyértelmű, korrekt és átfogó tájékoztatásra, többek közt a franchise-modell teljesítményéről, mind általánosan, mind a franchise-vevő tervezett működési helye vonatkozásában célzottan, valamint a titoktartási követelményekkel kapcsolatos egyértelmű korlátokra, amelyeknek a megállapodás aláírása előtt kellő időben, írásban rendelkezésre kell állniuk, továbbá adott esetben elállási időszak bevezetésére a megállapodás aláírását követően; rámutat továbbá a franchise-adó által a franchise-vevő számára szükség esetén a megállapodás időtartama alatt biztosítandó folyamatos kereskedelmi és technikai segítségnyújtás szükségességére.”

Ezen elvek érvényesítése érdekében a Jelentés 3. pontjában olvashatunk arról, hogy az Európai Parlament felhívta a Bizottságot, hogy vezessen be a franchise-szerződésekre vonatkozó iránymutatásokat e szerződések normatív környezetének jobb kialakítása érdekében, biztosítva a munkaügyi normáknak való megfelelést, valamint a tisztességes és kiváló minőségű szolgáltatást. Mindezek alapján látható, hogy időszerűnek mutatkozik a normatív környezet uniós szintű szabályozása, amelynek lehetséges formája a polgári jog egységesítésére előzőekben is alkalmazott irányelv kibocsátása is lehet. A polgári jog harmonizációját szolgáló joganyagok (rendelet vagy irányelv) tagállami jogba való beiktatásának alapját, olyan tárgykörök esetén, amelyek tárgy a belső piac megteremtése és működése az Európai Közösséget létrehozó szerződés 94. és 95. cikke határozta meg, amelyet most az EUMSZ⁵⁴⁵ 114. és 115. cikke tartalmaz. Erre vonatkozóan láthattuk, hogy a polgári jog egyes területein, így pl. a fogyasztóvédelmi szabályok⁵⁴⁶ kialakítása esetén már

⁵⁴¹ Lásd Jelentés 9. és 10. pontja

⁵⁴² 'encroachment' lásd. ABELL (490. lj.) 2013. 289.

⁵⁴³ TAJTI (455. lj.) 55.

⁵⁴⁴ Francine LAFONTAINE – Roger BLAIR: *The Economics of Franchising* (Cambridge: Cambridge University Press 2005) 233.

⁵⁴⁵ Európai Unióról szóló szerződés és az Európai Unió Működéséről szóló Szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata. 2012/C 326/01

⁵⁴⁶ Európai Parlament és a Tanács 2011/83/EU irányelve (2011. október 25.) a fogyasztók jogairól, a 93/13/EGK tanácsi irányelv és az 1999/44/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv módosításáról, valamint a 85/577/EGK tanácsi irányelv és a 97/7/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv hatályon kívül helyezéséről

megvalósult az irányelv általi harmonizáció, így ez a megoldás nem idegen a magánjog egységesítésének területén.

A szerződési jog, és azon belül a franchise szerződés szabályozása a jogegységesítő dokumentumokból is láthatóan az egységesítő mechanizmusok homlokterében helyezkedik el. E tekintetben azonban fontos kiemelni, hogy a már meglévő sikeresen átültetett irányelvi rendelkezések és a jövőbeli tendenciák is inkább a jogközelítést, harmonizációt⁵⁴⁷ kívánják elősegíteni nem pedig az egységes jog alkalmazását. Az implementációt, vagyis az irányelvi rendelkezések átültetését megnehezítik a jogintézmények eltérő jelentéstartalma, így az irányelvek alapján a jogszabályalkotás túl kell, hogy mutasson az irányelv szó szerinti lefordításán.⁵⁴⁸ Fontos azonban kiemelni, hogy nem az implementáció, hanem maga az irányelv határozza meg, mely csoportokra vonatkozóan alkalmazandó az egységesített szabályanyag. E tekintetben tehát figyelembe kell venni az uniós joganyagok közvetlen hatása mellett azok közvetett hatását is, amely abban mutatkozik meg, hogy a szabályozási környezetet is annak megfelelően kell kialakítani, hogy a beiktatott uniós normák minél hatékonyabban tudják kifejteni hatásukat. Az európai jogharmonizáció az eddigiekben főként minimum harmonizáció által valósul meg, amely esetén lehetőség van a nem kötelező elemektől való eltérésre is.⁵⁴⁹ Azonban egyes jogegységesítő folyamatokban így pl. a termékfelelősség szabályozásánál⁵⁵⁰ láthatunk a maximumharmonizációra, vagyis általánosan kötelező szabályok előírására való törekvést is.⁵⁵¹

Egységes normatív környezet kialakítására vonatkozó iránymutatások eddig is hangsúlyozott előnye, hogy nagymértékben elősegítenék a franchise rendszerek elterjedését és bővítését, az egységes európai követelmények átláthatósága által segíthetné a franchise rendszerek hatékonyságát. Ezzel szemben a specifikus szabályozás ellen egyértelműen az szól, hogy a megnehezítenék a külföldi franchise láncok hazai elterjedését. A harmonizációnak is van azonban árnyoldala, amely számos kérdést vet fel mind az uniós mind pedig a hazai jogalkotás számára. Kizárólag a kis- és középvállalkozások védelmében szükséges szabályokat alkotni a franchise jogviszonyra vonatkozóan? Az irányelvi szabályok kialakítása során elegendő bizonyos minimumstandardok megfogalmazása vagy maximumharmonizációra kellene törekedni? A franchise szerződés szabályozása során figyelembe kívánják venni a jogviszonyok hasonlóságát és egységesen irányadó szabályokat kívánnak irányelvbe foglalni a franchise, a közvetítői, illetve a forgalmazási szerződésre vonatkozóan? Az egyes tagállamoknak milyen változásokat szükséges az implementáció előtt, és annak megvalósítása során a meglévő jogszabályi környezetben eszközölniük? Milyen hatással lesz a jogszabályoktól való eltérést keretek közé szorító szabályozási környezet a franchise-átadók uniós tevékenységére, hálózattöbbségi hajlandóságára?

⁵⁴⁷ Giannantonio BENNACHIO: *Az Európai Közösség magánjoga* (Budapest: Osiris Kiadó 2003) 30–33.

⁵⁴⁸ GYURIS Árpád: *Az Európai Unió hatása a magyar szerződési jogra (különös tekintettel a fogyasztói szerződés tisztességtelen feltételei szabályainak meghatározására a magyar magánjogi kódexekben* (Budapest: Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Kar. Phd értekezés 2018) 33.

⁵⁴⁹ KENDE Tamás – SZÜCS Tamás: *Európai közjog és politika* (Budapest: Complex Kiadó 2006) 421.

⁵⁵⁰ Lásd Tanács 85/374/EGK irányelve (1985. július 25.) a hibás termékekért való felelősségre vonatkozó tagállami törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezések közelítéséről

⁵⁵¹ MENYHÁRD Attila: *Az új polgári törvénykönyv. Kézirat.* 2016. 328.

IV. A specifikus szabályozás a megoldás, vagy az első átlépendő akadály?

A diszpozitív normák megteremtik a felek szerződési szabadság garanciáját, amely által kölcsönös egyetértésben a felek összetársadalmi szinten is hatékony szerződést tudnak kötni. A franchise szerződés vonatkozásában igazolásra került a kógens szabályok alkalmazásának összes joggazdasági kritériuma, vagyis a felek között lévő információs aszimmetria, az erőfölény megléte, a jogviszony hatása harmadik szereplőkre, valamint az egyik fél korlátozott racionalitása. Mivel ezek a feltételek mind a franchise-átadó javára állnak fenn, a franchise szerződés aszimmetriájának ellensúlyozását az átvevő nem képes a megfelelő szabályozási környezet kialakítása nélkül megvalósítani. Azt a tételt, miszerint a franchise-aszimmetria ellensúlyozást kíván a jogirodalomban ma már kevesen kérdőjelezi meg. Azonban arra a kérdésre a válasz nem adható meg hasonló egyszerűséggel, hogy a kógens normákra épülő specifikus szabályokat milyen módon lehet a legmegfelelőbben adaptálni jogrendszerbe.

Az Európai Unió államaiban több szabályozási modell létezik, sőt vannak unikális utak is, amelyek esetén a szabályozás kialakításában a *softlaw* eszközök szerepe is felértékelődik. A tanulmány célja azonban túlmutatott azon, hogy ismertesse a diszpozitív szabályok alkalmazásának indokait és szembe állítsa azt a kógens szabályok által nyújtható védelem előnyeivel. A kógens szabályok által nyújtható garanciák többféle eszközzel is biztosíthatók, erre az államok nem találtak univerzális megoldást. Az alkalmazandó eszközök modellekhez való rendelése nagymértékben függ a szabályozási környezettől és a jogpolitikai célkitűzésektől. Így az aszimmetria kezelése során nem csak az egyes mintaadó államok megoldásait szükséges valamilyen módon a hazai jogrendszerbe beemelni, hanem mérlegelni kell az egységes megoldások által nyújtotta előnyöket is. A széttagolt specifikus szabályozási modellek nem tudják maximálisan kiaknázni a franchise rendszerben rejlő gazdasági előnyöket, ennek megoldására indokolt lehet az unión belül egységes szabályozásra törekedni. A kutatás legfőbb kérdése így az volt, hogy van-e hatékonyabb útja a specifikus szabályozás bevezetésének a franchise-átadók védelme érdekében, amellyel a franchise rendszer működése és bővítése is hatékonyabban tud megvalósulni mind tagállami mind uniós szinten?

A szabályok egymáshoz való közelítésének lehetséges módja lehet, hogy az államok a kötőerővel nem rendelkező jogegységesítő dokumentumok iránymutatásai alapján alakítják ki a saját szabályozásukat, azonban ezen dokumentumok is eltérő megközelítéseket foglalnak magukba. A másik lehetséges út az irányelvi szintű szabályozás, amelynek kialakítása az eddigi dilemmákon is túlmutató kérdéseket vet fel. Bizonyos esetekben ugyanis a franchise-átvevő kitettsége igazolja a kógens szabályok alkalmazását, azonban a korlátozottan racionális, információs hátrányban lévő, gyengébb szerződő félre modellezett kógens szabályok nem illeszkednek minden átvevőre. A szabályozás franchise-átadók vállalkozási hajlandóságra való hatása pedig hasonlóképpen nem elhanyagolható kérdés. A tagállamok sajátos fejlődési útjaira is tekintettel kell lennie a jogegységesítő folyamatoknak, amikor közelíteni kívánják egymáshoz a magánjogi szabályozásokat. Ezen és a tanulmányban felvetett további kérdések megtárgyalása a franchise szerződés vonatkozásában időszerűnek mutatkozik, amely párbeszédet már nemcsak a tagállami szinten releváns szempontokat, hanem az uniós belső piacra való lehetséges hatásokat is figyelembe véve kell megvalósítani.