

Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam-és Jogtudományi Kar
Állam-és Jogtudományi Doktori Iskola

Dr. Reines János

**A franchise szerződéssel kapcsolatos jogalkotás egyes kérdései, különös tekintettel annak egyes
joggazdaságtani vonatkozásaira**

PhD értekezés tézisei

Témavezető: Prof. Dr. Fuglinszky Ádám egyetemi tanár

Budapest, 2025. január 27.

1. A kitűzött kutatási feladat rövid összefoglalása

1.1.Hol tartott a jogtudomány a jelen kutatást megelőzően?¹

A *hazai jogirodalomban* korábban viszonylag kevés franchise-al foglalkozó monográfia, tanulmány született, szemben a nemzetközi szakirodalommal. E munkákból kiemelendők Csécsy György, Darázs Lénárd, Papp Tekla, Rátky Miklós, Tajti Tibor és Váradi Szabolcs publikációi. Ugyanakkor az e területen született utolsó átfogó monográfia 2011-es,² s a legutolsó, egy adott részterületet (a megelőző tájékoztatási kötelezettséget) elemző átfogó kutatás is³ 2013-ban történt.

A *külföldi jogirodalomban* ezzel szemben számos tanulmány foglalkozott e témakörrel, napjainkban is aktív jogtudományi tevékenység zajlik (elsődlegesen az Amerikai Egyesült Államokban), a külföldi szerzők közül jelen kutatásra orientáló hatása volt Richard E. Caves, Robert W. Emerson, Lorelle Frazer, Martin Mendelsohn, Craig Tractenberg munkásságának. Szintén kevés olyan hazai írás van, amely egy-egy szerződéstípust vesz joggazdaságtani elemzés alá. A *hazai joggazdaságtani munkák* közül alapvető hatása volt Cserne Péter, Mike Károly, Szalai Ákos és Menyhárd Attila műveinek.

A *külföldi, franchise szerződést elemző joggazdaságtani vonatkozású jogirodalomból* kiemelendők Uri Benoliel, Roger D. Blair, James A. Brickley, Anthony W. Dnes, Francine Lafontaine, G. Frank Matthewson, Paul H. Rubin, Ralph A. Winter írásai.

1.2.Hogy akar a dolgozat ehhez hozzátenni, mi képezte a kutatási feladat részét?⁴

A kutatási feladat részét képezte mindenekelőtt a hazai franchise-ra vonatkozó *jogirodalom* átfogó feldolgozása, elemzése és a kutatási kérdések mentén való rendszerezése. A külföldi igencsak bőséges jogirodalom vizsgálata és strukturálása pedig abból a szempontból történt, hogy a kutatási kérdések mentén melyek lehetnek azok az irányvonalak, amelyeket alapul véve a dolgozat hozzá tud tenni a hazai jogtudomány állásához.

¹ Részletesen Ld. I. rész 1.1.5. Aktualitás, szakirodalmi beágyazottság című fejezet

² Mandel Katalin - Darázs Lénárd: *Franchise vállalkozás*, Magyar Franchise Szövetség, Budapest, 2011

³ Váradi Szabolcs: *A franchise szerződések megkötésének előkészítése* (PhD értekezés), Miskolci Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Doktori Iskola, Miskolc, 2013

⁴ Részletesen Ld. I. rész 1.2.1. A vizsgálat tárgyául szolgáló kérdések a tételes jog és a joggyakorlat viszonyában című fejezet

Figyelemmel arra, hogy a kutatás igen jelentős részben joggazdaságtani megfontolásokat vesz alapul,⁵ így nem volt megkerülhető a *joggazdaságtani alapvetések*, paradigmák átfogó tanulmányozása, s specifikusan a franchise-ra vonatkozó eddigi joggazdaságtani elemzések feldolgozása. Ezen megközelítés, azaz a joggazdaságtan kapcsolata a franchise szerződéssel, eddig a hazai jogtudomány számára ismeretlen terület volt, így e körben a kutatás nem tudott a korábbi munkákra építeni, ebből eredően különösen fontos volt, hogy olyan irányzatok, álláspontok kerüljenek feldolgozásra, s a hazai jogdogmatikával összevetésre, amik adott esetben további kutatásra, vizsgálódásra ösztönözzék a későbbi szerzőket.

A kutatás során jelentős szerepet kapott a *külföldi jogrendszerek vizsgálata*, figyelemmel a franchise amerikai gyökereire, átfogó elemzésre került az Amerikai Egyesült Államok jogrendszere (szövetségi szinten, valamint az egyes tagállamok – különösen Washington, Észak-Dakota, Minnesota, Illinois, Kalifornia, New York – szintjén). Továbbá vizsgálatra kerültek egyes európai államok (Franciaország, Olaszország, Észtország, Románia, Litvánia, Albánia, Fehéroroszország, Moldova), valamint egyes ázsiai országok (Oroszország, Kína, Japán, Malajzia) és Ausztrália jogrendszerei. Elsődlegesen olyan államokat vizsgáltam, ahol a franchise szerződés – hazánkhoz hasonlóan – kodifikálva lett,⁶ s a cél nem a részletekbe menő, a bírói gyakorlatot is aprólékosan elemző, átfogó jogösszehasonlítás volt, hanem az egyes főbb hasonlóságok, közös szabályozási pontok (common core) megtalálása, a funkcionális jogösszehasonlítás. Ebből eredően a kutatás célja elsődlegesen nem a jogösszehasonlítás volt, hanem elsődlegesen a hazai jogi környezet vizsgálatára kerül sor, s egy-egy fontosabb sarokpontnál felbukkanó kontrasztok, alternatív megközelítések illusztrálására kerül alkalmazásra a jogösszehasonlító módszer.

A kutatás alapvetően *hat kutatási kérdésre* fókuszáltan igyekezett elemzés alá venni a franchise jogviszonyt, kiemelt figyelmet fordítva arra, hogy ezen kérdésekre adott válaszok miként lehetnek alkalmasak arra, hogy a jogalkotó számára iránymutatásul szolgálhassanak.⁷

2. Az elvégzett vizsgálatok, elemzések rövid leírása. A feldolgozás módszerei

Értekezésem a kutatási feladat koncipiálását, a franchise jogviszony jellemzőinek bemutatását, valamint annak történeti és társadalmi kontextusba helyezését követően, a franchise szerződés fogalmának meghatározását és a jogviszony más szerződéstípusoktól történő elhatárolását

⁵ Részletesen Ld. I. rész 1.2.2. A joggazdaságtan szerepe, a dolgozat hipotézise című fejezet

⁶ S emiatt nem került sor a német jogrendszer vizsgálatára.

⁷ A kutatási kérdések ismertetéséhez Ld. jelen III. rész 3. fejezetének alfejezeteit.

követően, a szerződés létszakai mentén vállalkozik a kutatási kérdések vizsgálatára, a vizsgált kérdések sajátosságaihoz igazodva az alábbi módszerek igénybevételével.

A jogpolitikai indokok kapcsán vizsgáltam a szabályozás funkcióját, szerepét, jelentőségét, a szabályozás megalkotásának indokait.

A dolgozatban módszertanilag a klasszikus „dogmatikai” jogtudomány kutatási tradícióihoz tartozó módszerek, eszközök alkalmazása (a releváns szakirodalom tematikus elrendezés mentén történő idézése és vizsgálata, a szakirodalmi álláspontok ütköztetése, s ennek eredményeként a vitás kérdésekben saját álláspontom kialakítása) mellett a különböző jogrendszerek komparatív módszerű vizsgálata is megvalósult. A módszertan keretében sor került egyes kérdések kontextuális megközelítésére, argumentatív, magyarázó módszerek alkalmazására is.

3. A tudományos eredmények rövid összefoglalása, azok hasznosítási lehetőségei

Jelen fejezetben az egyes kutatási kérdések mentén foglalom össze a kutatás főbb eredményeit.

3.1.A franchise szerződés egyes létszakaszai mentén melyek azok a pontok, konfliktusforrások, akár a franchise-átadó és a franchise-átvevő, akár a felek és harmadik személyek relációjában ahol társadalmi, illetve gazdasági igény mutatkozik a jogalkotó irányába normaalkotásra?

A franchise szerződés esetében megállapíthatjuk, hogy alapvetően nem ellenérdekű felek állnak egymással szemben, hanem mindkét fél célja a franchise rendszer eredményes és sikeres működtetése. A joggazdaságtan nyelvére lefordítva a franchise szerződés egy *kooperatív idioszinkratikus beruházás*.⁸ Kooperatív abból a szempontból, hogy a felek egymásra vannak utalva, s idioszinkratikus azért, mert a feleknek magas a kezdeti beruházási költségük, amelyet a szerződésből – túl korán – kilépve elveszítenének.

A felek erősen rá vannak utalva szerződő partnerükre a szerződés teljesítése során, s ezen együttműködési kötelezettség eltér az általános együttműködési kötelezettségtől, amely pusztán annyit vár el a felektől, hogy lehetővé tegyék a másik fél szerződésszerű teljesítését. Franchise

⁸ Részletesen I. rész 3.1.3. A felek oldalán jelentkező előnyök és hátrányok című fejezet

szerződések esetében az elvárás magasabb a felek irányába, *mindkét félnek aktívan segítenie kell a másik fél szerződéses céljainak elérését.*⁹

Azonban nem szabad megfeledkezni arról sem, hogy a jogviszony mindkét oldalán profitmaximalizáló *opportunist*a vállalkozások állnak. Az egyes franchise-átvevők szintjén szükségképpen meg fog jelenni a *potyautas magatartás*, amely az egész rendszert veszélybe sodorhatja.¹⁰

A franchise szerződésből eredő *jogok és kötelezettségek gyakorlása* – illetve nem gyakorlása – *nem csupán az adott franchise szerződés alanyaira hat ki*. Ugyan az egyes franchise-átvevők egymással semmilyen szerződéses kapcsolatban nem állnak, azonban jogaik gyakorlása, vagy épp kötelezettségeik megszegése az egész franchise rendszerre, és így közvetve valamennyi franchise-átvevőre kihat.¹¹

Szintén kiemelendő a Tajti Tibor által *Janus-arcú aszimmetriaként*¹² jellemzett sajátosság, mint konfliktusforrás. A konfliktus lényege az, hogy a jogbérletbe adó információs és gazdasági erőfölénnyel rendelkezik, amely erőfölényt a jogrendszer garantál is számára, s e többletjogosultságok révén a franchise-átvevő teljesen ki van szolgáltatva franchise-átadójának.

3.2. Kiszámítható választ ad-e a Ptk. a franchise szerződésekkel kapcsolatban felmerült társadalmi, illetve gazdasági igényekre?

Álláspontom szerint csekély annak a valószínűsége, hogy a felek által kötött szerződésre mögöttes szabályként a Ptk. franchise szerződésekre vonatkozó diszpozitív szabályai lennének alkalmazandók, ugyanis a felek jellemzően részletes, mindenre kiterjedő megállapodást kötnek egymással, ahol kifejezetten kizárják a Ptk. mögöttes alkalmazását. Ugyanakkor úgy vélem, hogy ennek nem szükségképpen kellene így lennie, amennyiben a jogalkotó által megalkotott

⁹ Részletesen II. rész 6.3. Mindkét fél oldalán megjelenő kötelezettségek című és 7.8. Betanítás, segítségnyújtás című fejezetek

¹⁰ Részletesen II. rész 7.2. Potyautas magatartás című fejezet

¹¹ Részletesen I. rész 3.1.2. A többszemélyes magánjogi helyzet című fejezet

¹² Részletesen II. rész 3.2. A franchise-átadó erőfölénye című fejezet

diszpozitív szabályok a joggyakorlattal összhangban volnának, akkor a franchise szerződések esetében is érvényesülhetne e *normáknak a mögöttes, hézagkitöltő szerepe* is.¹³

Úgy vélem, a Ptk. által rögzített szabályok által megfogalmazott normák két kivételtől eltekintve kiszámíthatóak.¹⁴ A felek jogai a Ptk. szabályozási szintjén ex ante pontosan ismertek, a kodifikált szabályok kiszámítható eredményre vezetnek.

Az alapvető probléma inkább az, hogy a *szabályozás alapvetően hiányos*, s nem reflektál a fenti 3.1. pontban ismertetett sajátosságokra.

Álláspontom szerint az amerikai – valamint más külföldi országok – fenti társadalmi igényekre reflektáló, illetve az azt figyelmen kívül hagyó hazai szabályozás közötti különbség részben arra vezethető vissza, hogy a magyar jogalkotó pusztán a product distribution franchising típusú franchise szerződésekre irányadó normákat tartalmaz, míg –azok elterjedtsége ellenére – a business format franchisingra vonatkozó, annak sajátosságaira reflektáló szabályokat nem találunk a Ptk.-ban.¹⁵

Láthattuk azt is, hogy a franchise esetében kifejezetten gyakori az *általános szerződési feltételek* alkalmazása. Ezzel kapcsolatban az alapvető problémát nem az jelenti, hogy egyes általános szerződési feltételek útján a franchise-átadók eltérnek a franchise-átvevő hátrányára, hanem inkább az, hogy maga a szokásos szerződéses gyakorlat kedvezőtlen a franchise-átvevő számára. Mivel a normatív szabályok pedig nem védik a jogbérletbe vevőt, így nincs is olyan jogbérletbe vevőt védő szabály, amittől a franchise-átadónak el kellene térnie.¹⁶

3.3.A megfogalmazott társadalmi, illetve gazdasági igények hogyan ültethetőek át a jognyelvezetére és az milyen tanulságokkal szolgálhat?

¹³ Részletesen II. rész 2.2. Modell jelleg, a diszpozitív szabályozás jelentősége című fejezet

¹⁴ Az első kivétel a Ptk. 6: 376. § (1) bekezdésében felmerült fogalmi pontatlanság (I. rész 3.4.2. Fogalomalkotási kísérletek című fejezet), a második pedig a Ptk. 6: 381.§ (1) bekezdésében meghatározott zavaros felmondási idő meghatározás (II. rész 9.2.5. Rendes felmondás című fejezet). Továbbá a jogfejlődés e szakaszában a terminológia módosítási kísérlet (jogbérlet) bizonyos szempontból akár értelemzavaró is lehet. (II. rész 2.1. A terminológiáról című fejezet)

¹⁵ Részletesen I. rész 3.3.2. Product Distribution Franchising – Business Format Franchising című fejezet

¹⁶ Részletesen II. rész 5.3. Általános szerződési feltételek című fejezet

A korrekt üzleti gyakorlatra törekvés, illetve a lojális együttműködés kötelezettsége álláspontom szerint nem feleltethető meg a Ptk.6:62.§ (1) bekezdésének,¹⁷ ugyanis a felek által elvárható együttműködés mértéke magasabb, így a tartós együttműködésnek, mint terminológiának a használata jogalkalmazási zavarokhoz vezethetne, találóból lehet a kölcsönös támogatási kötelezettség megfogalmazás.¹⁸

Ehhez kapcsolódóan megjegyzendő, hogy a hosszútávú üzleti kapcsolatok, ismétlődő szerződések esetében ritkábban fordul elő szerződésszegés. Ugyanis szerződésszegés esetén feltételezhető, hogy a partner többet nem fog üzleti kapcsolatba lépni a szerződést megszegő féllel. Továbbá a feleknek – e jogviszonyban különösképpen a franchise-átadónak – figyelemmel kell lennie a saját üzleti hírnevére is, ugyanis a szerződésszegéssel további potenciális partnerektől – franchise-átvevőktől – eshet el.¹⁹

A jogbérletbe adó nevesített kötelezettségei közül hiányzik a tanácsadási és támogatási kötelezettség rögzítése. Aggályos, hogy az etikai normák által *expressis verbis* rögzített tanácsadás, támogatás és kitanítás kötelezettségei által lefedett kör összeegyeztethető-e a szerződések általános szabályai között rögzített együttműködési kötelezettséggel. Úgy vélem, hogy a folyamatos segítségnyújtás, a know-how frissítési kötelezettség lényeges jellegadó sajátossága a franchise-szerződésnek, amelyet szükséges volna nevesíteni.²⁰

A potyautas magatartás, valamint a harmadik személy – további franchise-átvevők – védelme kapcsán kritikaként fogalmazható meg, hogy a Ptk. sem az ellenőrzés módjára, sem annak elmulasztására nem tartalmaz további rendelkezéseket, indokolt volna e kötelezettség részletesebb kibontása az említett potyautas magatartásból eredő rendszerszintű veszteségek csökkentésének céljából is.²¹

A *Janus-arcú aszimmetria* kapcsán megállapíthatjuk, hogy a fontos különbség a Ptk. és annak modelljéül szolgáló PEL CAFDC között, hogy a PEL CAFDC tartalmaz kógens normákat is. Ennek indoka pedig az, hogy e szerződéstípusok esetében a szerződés teljesítéséhez a feleknek igen jelentős beruházásokat kell tenniük, mind a jogviszony kezdetén, mind annak fennállása

¹⁷ Ptk. 6:62. § (1) bekezdés szerint a felek kötelesek a szerződéskötési tárgyalások alatt, a szerződés megkötésénél, fennállása alatt és megszüntetése során együttműködni és tájékoztatni egymást a szerződést érintő lényeges körülményekről.

¹⁸ A támogatási kötelezettség terminológia kapcsán ugyanakkor figyelemmel kell lenni arra is, hogy a családjog területén már létezik együttműködési és támogatási kötelezettség (Ptk. 4:24.§). Részletesen I. rész 3.4.2. Fogalomalkotási kísérletek című fejezet

¹⁹ Részletesen II. rész 8.2. Biztosítékok című fejezet

²⁰ Részletesen II. rész 7.8. Betanítás, segítségnyújtás című fejezet

²¹ Részletesen II. rész 7.7. Ellenőrzés című fejezet

során, s e beruházások olyannyira specifikusak, hogy azok megtérülésére nincs lehetőség abban az esetben, ha a szerződés kevésbé lesz jövedelmező a vártnál, vagy, ha a másik fél idő előtt felmondja azt.

Szükséges volna a *megelőző tájékoztatási kötelezettség* kógens normaként történő előírása, s részletes tartalmának – vagyis, hogy pontosan mire terjedjen ki e kötelezettség – Ptk.-ban történő szabályozása, amely ösztönözné a feleket a szerződéskötéshez szükséges valamennyi információ átadására. Így az információs aszimmetria csökkenne, a felek pedig képesek lennének hatékonyabb szerződések megkötésére, s elkerülhetővé válna számos későbbi potenciális jogvita.²²

Megfontolandó lehet az *encroachment tilalmának* jogszabályi rögzítése annak érdekében, hogy a jogbérletbe adó ne tudja megkerülni a szerződés megfelelő szövegezésével a jóhiszeműség és tisztesség követelményének megtartását. A franchise-átadó jellemzően akkor alkalmazza a rátelepedést, amikor egy adott franchise-átvevő egységét gazdaságilag el kíván lehetetleníteni.²³

Az *ellátási kötelezettség* kapcsán megfontolandó volna annak kimondása, hogy a franchise-átadó köteles biztosítani azt, hogy a megrendelt mennyiség rendelkezésre álljon, ugyanis az ellátási zavarok nagyon hátrányosan érinthetik a franchise-átvevőt.²⁴

Az *utasítási jog* terjedelme kapcsán aggályos, hogy létezik-e bármilyen olyan tevékenység, ami nem hozható összefüggésbe a termék előállításával és a szolgáltatás nyújtásával (ami a szerződés közvetlen tárgya), s – legalább közvetve – a hálózat jóhírnevével. Ez a széleskörű utasítási jog pedig a franchise-átadó opportunizmusához vezethet. A túlzott mértékű utasítási jog – illetve annak teljesítése – ugyanilyen pénzügyi és egyéb terhet róhat a franchise-átvevőkre, mint az egyoldalú szerződésmódosítás hatalmassága.²⁵

Szintén igencsak aggályos, hogy olyan utasítások kapcsán ír elő a jogalkotó *figyelmeztetési kötelezettséget* – s megszegése esetére jogkövetkezményt –, amely utasítások célszerűségének, avagy szakszerűségének mérlegelésére a franchise-átvevők nem feltétlen képesek.²⁶

Az elállással kapcsolatos joggyakorlatról elmondható, hogy a felek jellemzően fenntartják maguknak az elállás jogát akként, hogy a szerződés aláírást követően egy meghatározott időn belül a fél szerződéskötési szándékát visszavonhatja, és a szerződés megkötésének időpontjára visszamenő hatállyal megszűnik, ez az ún. *cooling off period*. Ez a gyakorlat mindenképpen a

²² Részletesen II. rész 5.5.1. Megelőző tájékoztatási kötelezettség című fejezet

²³ Részletesen II. rész 5.6.4. Encroachment című fejezet

²⁴ Részletesen II. rész 7.2. Ellátási kötelezettség című fejezet

²⁵ Részletesen II. rész 7.6.3. Az utasítás tartalma című fejezet

²⁶ Részletesen II. rész 7.6.4. Az utasítás megtagadása című fejezet

jogbérletbe vevő érdekeit szolgálja, hiszen így van lehetősége az át nem gondolt üzleti döntését visszavonni, s így nincs belekényszerítve abba, hogy hosszú időn át fenntartsa a számára a továbbiakban nem kívánatos szerződést és a felek további befektetéseket ruházzanak bele egy olyan közös vállalkozásba, amely már az egyik fél számára nem hatékony, s ebből eredően ellensúlyozni képes az információs aszimmetriát, valamint a jogbérletbe adó korlátozott racionalitását. Ugyanakkor a hatályos jogszabály nem tartalmaz erre vonatkozóan rendelkezést.²⁷

A hatályos versenyjogi szabályozásra, valamint a gazdaságpolitikai indokokra tekintettel a *határozatlan időtartam* preferálása kedvezőtlen a franchise-átvevő részére, ennek modellszabályként való rögzítése gyakorlat idegennek tekinthető.²⁸

A *rendkívüli felmondási okok* körében az a megoldás volna szorgalmazandó, ha mindkét fél oldalán előre egyértelműen tisztázottak és arányosak a rendkívüli felmondási okok.²⁹

A *visszamaradt árukészletet* a franchise-átvevő jellemzően nem tudja a továbbiakban értékesíteni, sőt igen gyakran már – versenytilalmi okokból – nem is jogosult erre, azonban ezen árukészletet a franchise-átadó minden további nélkül hasznosítani tudja, így a jogbérletbe adó terhére visszavásárlási kötelezettség előírása indokolt volna.³⁰

A franchise-átadók részére bizonyos jogrendszerekben előírt *regisztrációs kötelezettség* átvétele ugyanakkor álláspontom szerint nem indokolt. Egyrészt a túlzott mértékű adminisztratív kötelezettség és állami felügyelet csökkenti a vállalkozói kedvet, s a versenyképességet, ami a franchise egyik alappillére. Másrészt, ha a franchise-átadói pozíciót törvényességi ellenőrzés keretében meg lehetne szüntetni, úgy annak elszenvedője lenne valamennyi franchise-átvevő, adott esetben még azok is, akikkel szemben egyébként az adott szerződés relációjában a franchise-átadó semmilyen jogszabálysértést nem valósított meg.³¹

A *próbaegység/próbaüzem előírására* inkább közjogi jellegű norma lenne alkalmas,³² hiszen az adott felek relációjában – ha a franchise egység sikeresen működik – utóbb minimális jelentősége van annak, hogy egyebekben nem kipróbált rendszerről beszélünk.³³

²⁷ Részletesen II. rész 9.2.4. Elállás című fejezet

²⁸ Részletesen II. rész 9.2.5. Rendes felmondás című fejezet

²⁹ Részletesen II. rész 9.2.6. Rendkívüli felmondás című fejezet

³⁰ Részletesen II. rész 9.3.3. Elszámolási kötelezettség című fejezet

³¹ Részletesen II. rész 2.3. Regisztrációs kötelezettség című fejezet

³² Ahol megfelelő szankciórendszerrel és/vagy regisztrációs kötelezettséggel lehetne elejét venni annak, hogy a franchise-átadó a kipróbálatlan franchise rendszer gyengeségeiből eredően nagyobb számú franchise-átvevőnek okozzon hátrányt.

³³ Részletesen II. rész 5.2. Tartalmi követelmények című fejezet

3.4.Mit tudunk elmondani a szerződéses önszabályozás és a kodifikált megközelítés egymáshoz való viszonyáról a franchise szerződés relációjában?

Franchise esetében nem szabad megfeledkeznünk arról, hogy egy *zárt gazdasági és jogi kapcsolatrendszer* jön létre a felek között, aminek csak egy eleme a franchise szerződés.³⁴

Továbbá a franchise jogviszony alapvetően ún. *relációs szerződést* feltételez a felek között, ahol a felek alapvetően érdekeltek a kapcsolat fenntartásában, s a jogviták rendezésére eljárási szabályokat, együttműködési metódusokat dolgoznak ki. Viszont, mint láthattuk, ha túl magasak a tranzakciós költségek, akkor vertikális integrációt fognak alkalmazni a rendszergazda vállalkozások a franchise helyett.³⁵

Ez nem jelenti azt, hogy ne lehetne bizonyos *kógens normákat* bevezetni – akár közjogi normák keretében – elsősorban a gyengébb fél, azaz a franchise-átvevő védelmében, a fogyasztókra vonatkozó normaanyag analógiájára, másrésztől versenyjogi szempontok figyelembevételével. Azonban a teljes mértékben kógens szabályozás a jogfejlődésnek a gátja volna, s ekként hatékonysági szempontból is fordított eredményt érnének el.

Az egyes normák szintjén persze célravezető a hatékonyság vizsgálata, azonban generálisan olyan konklúziót levonni, hogy kizárólag kógens normákkal és teljes részletességgel kellene szabályozni a franchise jogviszonyt, az a Ptk. és a magánjog szellemiségével szembemenő törekvés volna.

Hasonlóan a *soft-law jelenléte* miatt a franchise szerződések már kialakult – és továbbra is fejlődő – joggyakorlatát figyelmen kívül hagyni olyan eredményhez vezetne, amelynek társadalmi hasznossága igen csekély volna.³⁶

Darázs hangsúlyozza, hogy az etikai normák ugyan csak „puha” jogforrásoknak tekinthetők, azonban közvetett jogi relevanciájuk rendkívül jelentős: egyfajta követelményrendszer, minimum standardot fogalmaznak meg. Tekintve, hogy e normák az üzleti gyakorlat részévé váltak, így jogilag értékelhető szerepük van a jóhiszeműség és tisztesség követelmények meghatározásában, a felek és a szerződéskötés körülményeiben, az „adott helyzet” valamint az

³⁴ Részletesen I. rész 1.1.2. Komplex gazdasági jelenség és 1.1.3. Jogviszonyok együttese című fejezet

³⁵ Részletesen I. rész 3.1.3. A felek oldalán jelentkező előnyök és hátrányok című fejezet

³⁶ Részletesen II. rész 1.3. Etikai szabályok című fejezet

„elvárhatóság” jogi megítélésben, a tisztességtelenség jogi tartalmának körülhatárolásában.³⁷ Ezzel szemben Nocht Tibor álláspontja szerint a hazai és a nemzetközi gyakorlatban kialakult standard szerződési kikötések, már egy kvázi „szokásjogként” rögzültek.³⁸ Ha elfogadjuk Nocht Tibor álláspontját akkor mind a standard szerződéses kikötések, mind az etikai normák, irányelvek pedig különösképpen a szerződés részévé válnak a Ptk. 6:63.§ (5) bekezdése³⁹ alapján. Ezen sajátosságból eredően pedig minden alkalommal szükséges vizsgálni, hogy a normák milyen viszonyban vannak a Ptk. vonatkozó szabályaival. Amennyiben tartalmukban kiegészítik a Ptk. normáit akkor a jogalkalmazó könnyen el tud igazodni, azonban kollízió esetén a megfelelő normák alkalmazása nehézkessé válhat.

A normaütközés egyik példája, hogy a Ptk. fogalomrendszerében adott esetben *két nem független vállalkozás szerződése is franchise szerződésnek minősülhet*, miközben az irányelvek relációjában nem tekinthető annak. Azonban – ha el is fogadjuk, hogy az irányelv is köti a feleket – ez a kollízió gyakorlati problémákhoz nem fog vezetni, ugyanis az irányelv a függetlenségi kritérium sérelméhez pusztán azon szankciót fűzi, hogy a franchise szerződés alanyai kizárólag ún. társult tagok lehetnek a Magyar Franchise Szövetségben.⁴⁰

Hasonló eltérést láthatunk a megelőző tájékoztatási kötelezettség, valamint a tanácsadási és támogatási kötelezettség kapcsán, amelyekre vonatkozóan a Ptk. – szemben az etikai kódexekkel – nem tartalmaz rendelkezést.

Ezzel szemben a jogirodalom és az Európai Etikai Kódex „franchise know-how” fogalmát összevetve a Ptk.-ban korábban⁴¹ szereplő, s az üzleti titoknak a 2018. évi LIV. törvényben jelenleg megtalálható meghatározásával, álláspontom szerint a két fogalom összeegyeztethető egymással.⁴²

A *franchise szerződés fogalma* kapcsán az etikai kódex jóval több lényeges tartalmi elemet sorol fel, mint a Ptk. Álláspontom szerint ez a különbség nem vezethet el ahhoz – többlet tényállási elemek hiányában –, hogy a szerződés nem jön létre, a Franchise Szövetség célja

³⁷ Darázs Lénárd: *Harmadik Rész XIX. Cím*, In: Wellmann György (szerk.): Polgári jog VI/VI. – Kötelmi jog Harmadik, Negyedik, Ötödik és Hatodik Rész, HVG-ORAC Lap-és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2021, 477-500, 481.

³⁸ Nocht Tibor: *Franchise és franchise-szerződés (vázlatok egy intézmény magánjogi alapkérdéseire)*, In: Hamza Gábor – Kajtár István – Zlinszky János (szerk. biz.): Tanulmányok Benedek Ferenc Tiszteletére, Janus Pannonius Tudományegyetem Állam-és Jogtudományi Kar, Pécs, 1996, 222-236, 230.

³⁹ Ptk. 6:63. § (5) bekezdés szerint a szerződés tartalmává válik minden szokás, amelynek alkalmazásában a felek korábbi üzleti kapcsolatukban megegyeztek, és minden gyakorlat, amelyet egymás között kialakítottak. A szerződés tartalmává válik továbbá minden, az adott üzletágban a hasonló jellegű szerződés alanyai által széles körben ismert és rendszeresen alkalmazott szokás, kivéve, ha annak alkalmazása a felek között - korábbi kapcsolatokra is figyelemmel - indokolatlan volna.

⁴⁰ Részletesen I. rész 3.4.2. Fogalomalkotási kísérletek című fejezet

⁴¹ Azaz a 2014. március 15 és 2018. augusztus 7 közötti időszakban

⁴² Részletesen II. rész 4.2.1. A know-how című fejezet

feltehetően nem az volt, hogy ezen egyéb tartalmi elemek hiányában nemlétezőnek tekintsük a felek által kötött szerződést, s ekként a felek szerződéséből ne származzanak jogok és kötelezettségek, s így például a franchise-átvevő által végzett idioszinkratikus beruházások ne térüljenek meg.⁴³

Összességében megállapíthatjuk, hogy az etikai normák jelenleg inkább kiegészítik, bővítik a jogbérletbe vevőt – jelenleg – nem védő szabályokat, a kérdés ugyanakkor az, hogy ezen etikai kódexek rendelkeznek-e normatív kötőerővel vagy sem. Erre vonatkozóan sajnálatos módon a hazai bírói gyakorlatban még nem alakult ki iránymutatás.

3.5.A kodifikációs megoldások összhangban vannak-e a franchise sajátosságaival?

A „*franchise jogviszony*” kategória alatt legalább *három különböző jogviszony együttesét* szükséges érteni: a franchise szerződést, a franchise tartalmát meghatározó „áruforgalmi” szerződést, és a kapcsolódó egyéb szerződéseket.⁴⁴ E jellemzőre fontos figyelemmel lennünk a kodifikáció során, ugyanis számos jogirodalmi kritika alapjául szolgáló szabály – így például a franchise-átadó által az ellátási kötelezettség keretében szolgáltatott termék hibája – nem a franchise szerződéshez kapcsolódik, így nem is a franchise-ra vonatkozó normák között kell keresni a megoldást, hanem valamely egyéb szerződéstípus szabályai között.

A *mester franchise szerződés* tipizálása kapcsán felismerhetünk bizonyos dogmatikai sajátosságokat. Dogmatikai szempontból álláspontom szerint a bérbeadó –bérlő – albérlő jogviszonyhoz mutat inkább hasonlóságot a jogviszony,⁴⁵ ahol a bérbeadó (franchise-átadó) jogok (további franchise szerződések megkötésére való jogosultság) ideiglenes gyakorlását engedi át a bérlő (franchise-átvevő) részére. Nem nehéz belátnunk, hogy ilyen minősítés esetén a franchise rendszer szempontjából érdekes végeredményre juthatunk. Így a Ptk. 6:334. § (2) bekezdését⁴⁶ analógiaként alkalmazva a mester franchise-átvevő felelne a saját franchise-átvevői magatartásaiért a mester franchise-átadóval szemben. Ugyan jelenleg a jogbérleti szerződés szabályai diszpozitívak, azonban, ha bevezetésre kerülnének egyes jogbérletbe vevőt

⁴³ Részletesen II. rész 5.2. Tartalmi követelmények című fejezet

⁴⁴ Részletesen I. rész 1.1.3. Jogviszonyok együttese című fejezet

⁴⁵ Továbbá még az is felmerülhet, amennyiben a további franchise szerződések megkötésének jogát hasznot hajtó jognak fogjuk fel, hogy a haszonbérleti szerződés szabályai alkalmazandóak.

⁴⁶ Ptk. 6:334.§ (2) bekezdése szerint Ha a bérlő a dolgot a bérbeadó hozzájárulásával adta albérletbe vagy más használatába, az albérlő és a használó magatartásáért úgy felel, mintha a dolgot maga használta volna

védő kógens normák, akkor a helyes minősítésnek még nagyobb szerepe lenne, amely minősítés jelenleg a mester franchise szerződés esetében problémákba ütközhet.⁴⁷

Számos franchise szerződés tartalmazza a *jogbérletbe adó „elővételi jogát”* arra az esetre, ha a franchise-átvevő értékesíteni kívánná franchise jogait. Szerződési pozíció kapcsán elővásárlási jogról beszélni dogmatikailag helytelen. Ezzel szemben a Ptk.-ban megjelenik új jogintézményként a *szerződésátruházás*, amelynek vonatkozó szabályai megfelelő védelmet nyújtanak a franchise-átadó részére.⁴⁸

A *kötelező írásbeliség elismerése* esetén⁴⁹ jogalkalmazási problémák merülhetnek fel a Ptk. 6:94.§ (1) bekezdése,⁵⁰ valamint az érvénytelenség jogkövetkezményei kapcsán, ugyanis aggályos volna annak megállapítása, hogy mi tekinthető teljesített résznek. Ugyanis a franchise-átadó kötelezettsége az általa engedélyezett jogok zavartalan gyakorlásának biztosítása a jogviszony fennállása alatt, így az eredeti állapot helyreállítása egyrésztől nem is volna alkalmazható (hiszen a nyújtott szolgáltatást nem lehet természetben visszatéríteni), másrésztől a folyamatos teljesítés miatt egyébként is érvényessé válna az adott rész erejéig a szerződés. Beláthatjuk, hogy amennyiben a jogbérletbe adó egyoldalúan meg kívánná szüntetni a franchise szerződést, akkor ezen érvénytelenségi okra hivatkozással, a jövőre nézve erre lehetősége nyílna, s az idő előtti megszűnés miatt a jogbérletbe vevő elveszítené a korábbi beruházásai megtérülésének lehetőségét, amellyel a jogbérletbe adó nem feltétlenül gazdagodna, s így az alaptalan gazdagodás pénzbeli megtérítésének sem volna helye. Ennek elkerülése érdekében célszerű lehet fontolóra venni a kötelező írásbeliség előírása esetén a szóban létrejött szerződés kapcsán a relatív semmisség alkalmazását.⁵¹

⁴⁷ Részletesen I. rész 3.3.4. A mester franchise kapcsolat című fejezet

⁴⁸ Részletesen II. rész 3.2.3. A jogbérletbe adó „elővásárlási” joga című fejezet

⁴⁹ Természetesen az itt ismertetett probléma valamennyi érvénytelenségi ok esetében felmerülhet. Ugyanakkor a szerződés akarathibája, illetve a célzott joghatás hibája miatti érvénytelenség esetében kevésbé valószínű, hogy a jogbérletbe adó vissza tudna élni az érvénytelenségből eredő elszámolási helyzettel, hiszen a szerződéskötéskor ezen érvénytelenségi okok előidézése jóval „nehezebb”, mint az írásbafoglalás elmulasztása. Hasonlóan ezen érvénytelenségi okok vonatkozásában a Ptk. 6:94.§ (1) bekezdése sem érvényesülne.

⁵⁰ A Ptk. 6:94. § (1) bekezdése szerint az alakiság megsértése miatt semmis szerződés a teljesítés elfogadásával a teljesített rész erejéig érvényessé válik. Ha jogszabály közokiratba vagy teljes bizonyító erejű magánokiratba foglalást ír elő, vagy a szerződés ingatlan tulajdonjogának átruházására irányul, a teljesítés a kötelező alakiság mellőzése miatti érvénytelenséget nem orvosolja.

⁵¹ Részletesen II. rész 5.1. Alakiság című fejezet

A franchise kézikönyv átadási kötelezettségével kapcsolatos jogirodalmi vita vonatkozásában, álláspontom szerint e kötelezettség levezethető a Ptk. 6:124. §-ából.⁵²

A Ptk. azon megoldása, amely pusztán *díjfizetési kötelezettséget* ír elő a franchise-átvevő főkötelezettségeként, a jogviszony túlságos leegyszerűsítése. Adott esetben akár a belépési díj, akár a royalty fizetési kötelezettség előírásának elmaradása feltűnő értékaránytalanság miatti megtámadhatósághoz vezethet. Továbbá, amennyiben a franchise-átvevőt védő kógens normák kerülnének elfogadásra, úgy az adott szerződésnek a franchise-szerződésként történő minősítése nagyobb jelentőséggel bírna, hiszen ha a minősítés során arra a megállapításra jutunk, hogy franchise szerződéssel állunk szemben, akkor a kógens normákat szükségképpen alkalmazni kellene. Ebben az esetben az egyes franchise-átadók érdekeltté válhatnának abban, hogy – akár az ellenszolgáltatás megnevezésének, jellegének befolyásolásával – ne minősítsék az adott jogviszonyt franchise szerződésnek, s ezzel mintegy kikerüljék az irányadó kógens normákat.⁵³

Nem nevesíti a Ptk. a *többi franchise-átvevő irányába fennálló lojális együttműködés* kötelezettségét. Ennek rögzítése azonban – utalva a Ptk. szerkesztési elve kapcsán elmondott azon megállapításra, hogy a szerződéses kapcsolatokat a Kódex alapvetően kétszereplős jogviszonyként szabályozza – nem illeszkedik a Ptk. dogmatikai rendszerébe. Ugyanakkor e kötelezettség nevesítése a franchise-átadó és a franchise-átvevő relációjában kívánatos volna, ugyanis a franchise szerződésben részes feleket egymással szemben (azaz az egyes franchise-átvevőket a franchise-átadó irányába és fordítva) tudja e kötelezettség terhelni.⁵⁴

A jogbérletbe adó jóhírnév megóvási kötelezettsége kapcsán felmerülhet, hogy az egyes – az adott szerződésen kívüli többi – jogbérletbe vevők a *jogbérletbe adó közreműködőinek* minősülnek, hiszen a jogbérletbe adó e jóhírnév megóvási kötelezettségének az egyes franchise-átvevők által üzemeltetett egységek útján tud eleget tenni, s ezt irányítani a jogbérletbe adó tudja.⁵⁵ Ebben az esetben a Ptk. 6:148.§ (1) bekezdése⁵⁶ alapján felléphetne a sérelmet szenvedett franchise-átvevő a franchise-átadóval szemben a kárt okozó (másik) franchise-

⁵² Részletesen II. rész 5.4. A franchise kézikönyv című fejezet

⁵³ Részletesen II. rész 6.6. Díjfizetési kötelezettség című fejezet

⁵⁴ Részletesen II. rész 6.3. Mindkét fél oldalán megjelenő kötelezettségek című fejezet

⁵⁵ Amely érvelést alátámasztja a Ptk. 6:380.§ (1) bekezdésében szabályozott utasítási jog is.

⁵⁶ Ptk. 6:148. § (1) bekezdés szerint aki kötelezettsége teljesítéséhez vagy joga gyakorlásához más személy közreműködését veszi igénybe, az igénybevett személy magatartásáért úgy felel, mintha maga járt volna el.

átvevő magatartása miatt. Ezen értelmezés elfogadása esetén a jogbérletbe adó ellenőrzési jogosultságának gyakorlása is nagyobb jelentőséghez jutna.

A Ptk. a *franchise-átadó tanácsadási, támogatási kötelezettségét* nem rögzíti a jogbérleti szerződés *lex specialis* szabálya között, ennek hiányában – pusztán csak a jogbérletbe adó főkötelezettségére irányítva vizsgálódásunk fókuszát – önmagában is nehezen tudjuk meghatározni, hogy jogbérlet esetében mi az a *differentia specifica*, amelytől a jogbérlet több lesz, mint a licencia szerződés. Nem szabad elfeledkeznünk persze arról, hogy a Ptk. 6:62.§ (1) bekezdése⁵⁷ a szerződések általános szabályai között rögzíti a felek együttműködési és tájékoztatási kötelezettségét a szerződés fennállása alatt, amely azonban nem azonos e kötelezettséggel, hanem egy jóval szűkebb kört fog át. Az alapelveként szereplő együttműködési és tájékoztatási kötelezettséggel szemben, a franchise-átadó által nyújtott betanítás, támogatás önálló, sőt jellegadó szolgáltatásai a franchise-nak, minőségileg több szolgáltatás tartozik bele, mint amelyet egyéb szerződések esetében megkövetelünk a felektől.⁵⁸

A *termékszavatosság* jellegéből eredő sajátosság, hogy szolgáltatási franchise esetében (a terméken nem lehet feltüntetni a franchise-ra utaló jelet) a fogyasztók nem élveznek többlet védelmet, azonban termelési és értékesítési franchise esetében a jogbérletbe adónak egy termékszavatosságból eredő kockázatot is mérlegelnie kell a megfelelő partnerválasztás során.⁵⁹

3.6.A joggazdaságtan eszköztára alkalmas lehet-e, s ha igen miként, arra, hogy a franchise szerződések szabályozásának fokmérője legyen?

Elméleti kiindulópontunk, a *Coase-tétel* szerint amennyiben a megállapodásban résztvevő felek jogai ex ante pontosan ismertek és szabályozottak, valamint a tranzakciós költség nulla, akkor a felek szabad alku, azaz szerződés során érik el a hatékony végeredményt, a mindkettőjük számára előnyös változást.⁶⁰

⁵⁷ Ptk. 6:62. § (1) bekezdés szerint a felek kötelesek a szerződéskötési tárgyalások alatt, a szerződés megkötésénél, fennállása alatt és megszűntetése során együttműködni és tájékoztatni egymást a szerződést érintő lényeges körülményekről.

⁵⁸ Részletesen II. rész 7.8. Betanítás, segítségnyújtás című fejezet

⁵⁹ Részletesen II. rész 8.11. Termékszavatosság és termékfelelősség című fejezet

⁶⁰ Stigler fogalmazta meg a Coase-tétel letisztult formáját: Stigler, G.J.: *Theory of Price*, 3rd ed., Macmillan, New York, 1966 113. Azonban az eredeti elgondás Coase-től ered Ld. Coase, R.H.: *The Problem of Social Cost*, In: *The Journal of Law and Economics*, 1960. évi 3. szám, 1-44

A felek jogainak ex ante pontos ismertsége és szabályozottsága részleteiben azt jelenti, hogy valamennyi fél pontosan tudja, hogy mivel rendelkezik és azt is, hogy a megállapodás során a többi féltől mit kell megszereznie. E kritérium a franchise szerződésekre jellemző fragmentált szabályozás esetében akadályokba ütközhet: pontosan milyen forrásból és milyen normákat, üzleti gyakorlatokat szükséges megismernie a feleknek, s e szabályok – mármint az etikai normák – rendelkeznek-e normatív kötőerővel. E probléma még fokozottabb mértékben jelentkezhethet akkor, ha a különböző rendelkezések (így a Ptk. és az Etikai Kódex) között ellentmondás van, amely a jogrendszer átláthatóságát és kiszámíthatóságát alááshatja.

Már maga a Ptk. által meghatározott fogalom is némileg pontosításra szorul, hiszen nem utal a felek függetlenségére, illetve együttműködésére. A pontos definíció hiányából potenciális szerződéstipizálási problémák, s ebből kifolyólag a jogalkotói céltól eltérő jogalkalmazás keletkezhethet. A joggazdaságtan nyelvére mindez lefordítva: amennyiben a szerződés helyes minősítése nehézségekbe ütközik, akkor az alkalmazandó normák körében is bizonytalanság lesz, amely ahhoz vezet, hogy a felek jogai ex ante nem lesznek pontosan ismertek.⁶¹

Ismertettük Oliver E. Williamson álláspontját,⁶² amely szerint a *tranzakciós költség mértéke* akkor éri el azt a szintet, amely megakadályozza a megállapodás létrejöttét, ha az idioszinkratikus beruházásoknak magas a szintje, a teljes szerződés megkötése lehetetlen és a másik fél opportunistá magatartása fenyeget. Megállapítható, hogy mindkét fél esetében magas az idioszinkratikus beruházások szintje, megfigyelhető – elsősorban a jogbérletbe adó oldalán – az opportunistá magatartás is, így ahhoz, hogy a társadalom számára előnyös megállapodások létrejöhessenek, a tranzakciós költségek szintjének csökkentésére van szükség. A tranzakciós költségek csökkentésére szolgáló egyik eszköz az ex ante megfelelően kialakított diszpozitív szabályozás, így a jogkeresők részéről igény mutatkozna a normaanyag minél részletesebb kidolgozására.

⁶¹ Pontosabban ex ante is ismertek lesznek a franchise szerződés szabályai, azonban az nem lesz ismert, hogy az adott jogviszonyra kell-e alkalmazni ezen normákat. Részletesen I. rész 3.4.2. Fogalomalkotási kísérletek című fejezet

⁶² Williamson, Oliver E.: *A tranzakciós költségek gazdaságtana: A szerződéses kapcsolatok szabályozása*, in: Harmathy Attila - Sajó András (szerk.): *Gazdasági jogi tanulmányok II. kötet, a jog gazdasági elemzése*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 171-201, 171. skk.

Bemutattuk azt is, hogy a joggazdaságtan érvelése szerint a jog akként tudja előmozdítani a *tartós kapcsolatok kialakulását*, ha megvédi a sérelmet szenvedett felet a másik fél járadékvadászatával szemben.⁶³

A franchise jogviszonyban jelentkező információs és erőfölénybeli aszimmetria egy olyan a felek személyéből eredő sarkalatos pontja a jogviszonynak, amely ellensúlyozására szükség volna a hatékonyság eléréséhez, s megfontolandó volna a jogbérletbe vevő oldalán jelentkező korlátozott racionalitás csökkentése is, például a cooling off period⁶⁴ rögzítésével, illetve a megelőző tájékoztatási kötelezettség teljesítése körében a közérhetőséget elősegítő formai követelmények⁶⁵ előírásával.

A kógens normák mellett általánosságban a joggazdaságtani irodalom négy indokot szokott érvként felhozni: 1. ha a tranzakció harmadik felet is érint, 2. ha a két fél viszonyát információs aszimmetria jellemzi, 3. ha valamelyik fél racionalitása korlátozott, 4. ha a két fél nem egyenragú – például valamelyik erőfölényben van a másikkal szemben.⁶⁶ Láthattuk, hogy franchise szerződés esetében az első három indok mindenképpen, s a negyedik is esetenként fennáll.⁶⁷

A joggazdaságtan álláspontja szerint a jogalkotó ösztönző hatással tud lenni arra, hogy *mennyi információt gyűjtenek és mennyit adnak át egymásnak a felek*. Amennyiben információátadásra, tájékoztatásra kötelezzük a szerződő felet, azzal csökkenteni lehet a járadékvadászatot, továbbá az információ megszerzés (tranzakciós) költségét, végül az információs aszimmetria is kiküszöbölhető vele. Ennek eszköze volna a franchise szerződések esetében a megelőző tájékoztatási kötelezettség előírása. Szintén kívánatos volna a tranzakciós költségek csökkentése érdekében exemplifikatív jelleggel rögzíteni, hogy a franchise-átadónak a szerződés teljesítése során mely tények vonatkozásában áll fenn tájékoztatási kötelezettsége a franchise-átvevő felé.⁶⁸

A jogrendszerünk nem nyújt támpontokat ahhoz, hogy a felek *mennyi keresés után kit válasszanak partnerüknek*, s nem különösképpen érdekelt a partnerkeresés költségeinek

⁶³ Williamson, Oliver E.: *A tranzakciós költségek gazdaságtana: a szerződéses kapcsolatok szabályozása*, In: Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás, 2007. évi 2. szám, 235-255, 253.

⁶⁴ Részletesen II. rész 9.2.4. Elállás című fejezet

⁶⁵ Részletesen II. rész 5.5.1. Megelőző tájékoztatási kötelezettség című fejezet

⁶⁶ Menyhárd Attila – Mike Károly – Szalai Ákos: *A tiltás hatástalansága. Kógens szabályok a szerződésjogban*, In: Századvég, 2006. évi 41. szám, 3-46, 32-35.

⁶⁷ Részletesen II. rész 3.3. Szabályozási gócpontok az alanyok szempontjából című fejezet

⁶⁸ Részletesen II. rész 5.5. Tájékoztatási kötelezettség című fejezet

csökkentésében sem. Ugyanakkor a partnerválasztás szabadságára épülő magánjogtól ilyen rendelkezések jogszabályba iktatása nem elvárható, s nem is célszerű, éppen azzal valósul meg a hatékony szabályozás, hogy a jogrendszer nem szab gátat a különböző tranzakciók létrejöttének.

A Ptk. nem rendelkezik külön a joggyakorlatban elterjedt – a magyar jogban dogmatikailag téves – azon konstrukcióról sem, amely „elővásárlási” jogot biztosít a franchise-átadó számára, azonban az erről történő rendelkezés – figyelemmel a szerződésátruházás hatályos szabályaira – mind joggazdaságtani, mind dogmatikai szempontból szükségtelen.⁶⁹

A jogrendszer befolyásolni tudja azt is, hogy a felek *szerződésüket mennyire részletesen és pontosan fogalmazzák* meg. Amennyiben a modellszabályok nem illeszkednek a gyakorlathoz, úgy a feleknek további erőforrást szükséges áldoznia arra, hogy attól eltérjenek, s a köztük létrejövő szerződést egyéb módon, részletesebben és pontosabban fogalmazzák meg. Joggazdaságtani szempontból fontos felhívni a figyelmet arra is, hogy ha a szerződésben kétértelmű, illetve nem szabályozott kérdések maradnak, akkor a bíróság jogértelmezési hatékonyságát növelik a megfelelően megalkotott diszpozitív szabályok. Ha a diszpozitív szabályozás, illetve ennek következtében a szerződésértelmezés nem hatékony, akkor az egyébként hosszabb távra tervezett szerződéseket a felek fel fogják darabolni, hogy vita esetén kisebb legyen a veszteségük, így csökkenni fog az idioszinkratikus beruházások szintje.⁷⁰

Mivel a jogbérlet esetében már a szerződés tárgya kapcsán is értelmezési zavarok keletkezhetnek, a jogalkotó arra szorítja a feleket, hogy megállapodásukat minél pontosabban fogalmazzák meg, ami a tranzakciós költségek növekedéséhez vezet.⁷¹

Hasonlóan, amennyiben a szerződéses klauzulák írásban rögzítve lennének, úgy a szerződés joggazdaságtani hatékonysága is javulna.⁷²

Befolyásolni tudja a jogalkotó azt is, hogy a felek *hogyan osztóznak meg a kockázaton*.

Cooter és Ulen álláspontja szerint⁷³ a felek igen gyakran szándékosan hézagokat hagynak a szerződésekben. Ennek joggazdaságtani magyarázata alapvetően arra vezethető vissza, hogy amennyiben a felek szerződéskötéskor megegyeznek egy konkrét kockázat egymás közti megosztásáról, akkor ehhez kapcsolódóan biztosan tranzakciós költségekkel kell számolniuk.

⁶⁹ Részletesen II. rész 3.2.3. A jogbérletbe adó „elővásárlási” joga című fejezet

⁷⁰ Szalai Ákos: *A magyar szerződési jog gazdasági elemzése*, L'Harmattan Kiadó, Budapest, 2013, 486.

⁷¹ Részletesen II. rész 4.2. A szerződés közvetett tárgya című fejezet

⁷² Részletesen II. rész 5.1. Alakítás című fejezet

⁷³ Cooter, Robert – Ulen, Thomas: *Jog és közgazdaságtan*, Nemzeti Tankönyvkiadó Rt., Budapest, 2005, 228-231.

Ezzel szemben, ha valamely kockázatról nem rendelkeznek, akkor csak az adott esemény bekövetkezése esetén szükséges a veszteség egymásközi elosztásáról határozniuk. Beláthatjuk, hogy a felek minden olyan esetben tranzakciós költséget takaríthatnak meg a hézagok meghagyásával, amikor a kockázatviselés szerződéses feltételeinek megtárgyalásával járó költségek meghaladják a hézagkitöltésének várható költségeit.⁷⁴ Ugyanakkor ahhoz, hogy a felek hézagokat hagyassanak a szerződésben, megfelelő diszpozitív szabályokra van szükség, különben a feleknek minden alkalommal tranzakciós költséget kell áldozni arra, hogy eltérjenek ettől a szabálytól.

Elképzeltető, hogy részletesebben kidolgozott diszpozitív szabályok esetében a felek részletesebb önszabályozó szerződéseket kötnének, amelyben ugyanúgy eltérnének a Ptk. szabályaitól, azonban nem szabad elfeledkeznünk arról, hogy a diszpozitív szabályok ragadósak, azaz – pl. ha a konkrét szerződés nem egyértelműen rendezi a kérdést – jelentős hézagkitöltő szerepük van, ahol érvényre juthatnak. Szintén fontos figyelembe venni a diszpozitív szabályok teremtette status quo hatást is, azaz, az eltérést kezdeményező fél minden esetben többlet információt árul el magáról a partnerének a módosítás kezdeményezésével.⁷⁵

A franchise-szerződés kapcsán a Ptk. bevallottan *modellként* kíván szolgálni a gyakorlat számára. Úgy vélem, a jelenleg hatályos szabályozás a kellő pontosítás nélkül, vagy nem szolgálhat modellként, vagy esetleg csak, mint egy „rossz példa”. Továbbá a kodifikáció mellett felhozott érvek, mint a jogbérletbe vevő védelme, vagy a bíróság munkájának megkönnyítése is kevésbé érvényesültek a szabályozásban. Mivel a szabályozás gyakorlatidegen, így a jogviták eldöntésének megkönnyítése helyett könnyen lehet, hogy megnehezíti azok eldöntését.

A franchise szerződés konstrukciója kapcsán láthattuk, hogy harmadik személyek – a jogbérletbe vevővel szerződést kötő, a franchise rendszer termékeit/szolgáltatásait igénybe vevők – vonatkozásában a jelenlegi szabályozás kedvezőtlen, hiszen számukra – az egyebekben vélelmezhetően nagyobb vagyonnal rendelkező – a franchise-átadóval szembeni közvetlen fellépés javítaná a követelésük kielégítésének valószínűségét. Erre a termékszavatosság részben megoldásul szolgálhat. Ez a másért viselt felelősség arra ösztönzi a megbízót (esetünkben a franchise-átadót), hogy megfelelő irányítási struktúrát dolgozzon ki a közreműködői irányába. Ugyanakkor a franchise szerződések esetében az ellenőrzési jog terjedelmébe nem tartozik bele

⁷⁴ Azaz amennyiben a kockázat megosztásának költsége nagyobb a veszteség elosztásának költségének és a veszteség valószínűségének szorzatánál a felek a hézag meghagyása mellett döntenek. (a kockázat megosztásának költsége > a veszteség elosztásának költsége X a veszteség valószínűsége => a hézag meghagyása). Ugyanakkor ennek pontos meghatározása, illetve mérése a felek részéről a szerződéskötéskor nem minden esetben lehetséges.

⁷⁵ Részletesen II. rész 2.2. Modell jelleg, a diszpozitív szabályozás jelentősége című fejezet

a napi szintű, minden tevékenységi körre kiterjedő kontroll, így célszerűtlen volna a franchise-átadót helytállásra kötelezni a franchise-átvevő által okozott kárért.⁷⁶

Hatással lehet a jogrend arra is, hogy a felek *betartják-e a szerződésben tett ígéretüket*. Alapvető érdeke a jogbérletbe vevőnek, hogy a franchise rendszer jóhírneve fennmaradjon, a rendszer sikeres legyen, azonban a rendszer sikerének kulcsa nagyobb részben a jogbérletbe adón múlik. Amennyiben a belépti díj mértéke magas, azonban a fizetendő royalty mértéke alacsony akkor ösztönzési problémával találkozhatunk. A belépti díj ugyanis – amely a jogbérletbe vevő oldalán egy befektetett összeg, ún. elsüllyedt költség – ösztönzi a franchise-átvevőt a sikeres teljesítésre, azonban a franchise-átadó miután már megkapta ezt az összeget, a továbbiakban már nem lesz érdekelt a rendszer üzemeltetésében.⁷⁷

A szerződéses biztosítékok kapcsán elmondható, hogy széleskörű lehetősége van a feleknek a szerződésszegést meggátolni, azonban az üzleti partner – elsősorban a jogbérletbe adó – jóhírneve, valamint a jogviszony tartóssága, ismétlődő jellege is sokszor kellő visszatartó erőt jelent a szerződésszegéstől.

Fontos felhívni a figyelmet ugyanakkor a koordinációs játék problémájára is. A franchise rendszer jóhírnevének megóvása érdekében mindkét fél abban érdekelt, ha ő maga ennek elérése céljából ne végezzen beruházásokat, de a másik igen, mert így részesül a legnagyobb mértékű haszonban, azonban mindkét fél esetében a legrosszabb verzió az, ha egyik fél sem ruház be a jóhírnév megóvása érdekében. Ugyanakkor, ha a felek együttes nyereségét vesszük figyelembe, nem nehéz belátni, hogy elsősorban a franchise-átadó tud a franchise rendszer jóhírneve érdekében aktívan és költséghatékonyan fellépni, számára jelent alacsonyabb költséget az aktív eljárás, vagyis hatékonysági szempontból a franchise-átadó ösztönzése volna indokolt.⁷⁸

A franchise-átvevő egyéni igényérvényesítése elmaradásának *joggazdaságtani indoka* az ún. *kollektív cselekvés problémája*:⁷⁹ ugyan minden franchise-átvevőnek érdeke, hogy ellenőrizze a franchise-átadó döntéseit, de egyesével egyik jogbérletbe vevő sem érdekelt abban, hogy épp ő legyen, aki felvállalja az ellenőrzés költségét. Ha a franchise rendszer bármelyik másik tagja

⁷⁶ Vö. II. rész 8.6. Felelősség a harmadik személyek irányába; 8.10. Egyetemleges felelősség az átadó-átvevő viszonyában?; 8.11. Termékszavatosság és termékfelelősség című fejezetek

⁷⁷ Részletesen II. rész 6.6.2. Díjtípusok című fejezet

⁷⁸ Részletesen II. rész 7.5. A jóhírnév megóvása című fejezet

⁷⁹ Vö. Szalai Ákos: *A magyar szerződési jog gazdasági elemzése*, L'Harmattan Kiadó, Budapest, 2013, 278.

felvállalja helyette az ellenőrzést, akkor ő a hasznot (a jogbérletbe adó rossz döntéseinek megakadályozását)⁸⁰ ugyanúgy élvezi, de az ellenőrzés költségét nem neki kell viselnie.⁸¹

A franchise rendszer szintjén az adott franchise-átvevői egység által nyújtott alacsonyabb minőségű szolgáltatás az egész rendszer jóhírnevére kihat, ugyanis a szolgáltatást igénybe vevők nem pusztán az adott egységről, hanem magáról a teljes hálózatról fognak negatív véleményt alkotni a szolgáltatás alacsony minősége miatt. Sajnálatos módon az ellenőrzési jog ennek orvoslására önmagában nem elegendő. Ugyanis jellemzően az alacsony minőségű szolgáltatás kezdete és az ellenőrzés időpontja között szükségképpen eltérés lesz, s mire a jogbérletbe adó tudomására jut a szerződésszegés, már bekövetkezett a goodwill romlása. Éppen ezért e szerződésszegésnek a jogkövetkezménye általában a franchise-átadó azonnali hatályú felmondási jogának deklarálása. Ugyanakkor az azonnali hatályú felmondási jog önmagában szintén kevés lenne, ha nem társul hozzá a jogbérletbe vevő oldalán további olyan mértékű *gazdasági veszteség*, amely meghaladja az alacsonyabb minőség nyújtásából eredő nyereséget. Ez lehet egyrésztől valamilyen további szankció (meghiúsulási kötbér, kártérítés), másrésztől önmagában elegendő lehet a franchise-átvevő oldalán jelentkező elmaradt haszon vagy valamely elsüllyedt költség (meg nem térülő idioszinkratikus beruházás).⁸²

Ösztönözni tudja a jogalkotó azt is, hogy a felek *mennyire legyenek elővigyázatosak a teljesítés során*. A joggazdaságtan vizsgálja továbbá azt is, hogy a normák miként hatnak arra, hogy a felek *milyen lépéseket tesznek a kárenyhítés érdekében*. E körben utalunk rá, hogy a kártérítési felelősség kapcsán az előreláthatósági korlát alkalmazása nehézségekbe ütközhet, azonban ez valamennyi tartós jogviszony esetében problémaként jelentkezik, nem franchise specifikus. A kárenyhítés körében szintén a jogviszony tartóssága jelent sajátosságot, gondoljunk akár az ellátási kötelezettség megsértése, vagy a bekövetkezett goodwill csökkenésre. E körben ugyanakkor az egyes franchise rendszerek olyannyira speciálisak, hogy erre vonatkozó absztrakt szabály megalkotására nem találtunk módot.

A jogrendszerünk szabályai hatással vannak arra is, hogy a felek *mennyit ruháznak be arra alapozva, hogy a szerződés teljesülni fog*.

A határozott időtartam előírása motiválná a feleket a szerződések megkötésére, hiszen e módon biztosítva látnák befektetésük megtérülését, a Ptk. által megszabott egy, kettő, illetve három

⁸⁰ Vagy ha erre nincs lehetőség, legalábbis a káros jogkövetkezmények csökkentését.

⁸¹ Részletesen II. rész 8.2. Biztosítékok című fejezet

⁸² Részletesen II. rész 7.7.2. Potyautas magatartás című fejezet

hónapos felmondási idő nem képes a jogbérletbe vevő érdekeit, befektetése megtérülését biztosítani. Éppen, hogy a rendes felmondás hiánya – avagy kártalanítás kikötése – az, ami összhangban állna a jogbérletbe vevő kockázatkerülésével és korlátozott racionalitásával.

Vélelmezhető, hogy a jogalkotó számolt a hatékony szerződésszegés kérdésével – s ezért rendelkezett felmondási időről – azonban a jelenlegi szabályozási környezetben, amely nem teszi lehetővé a hatékony szerződésszegést, érdemes lehet a franchise szerződések kapcsán egy alternatív megszüntetési lehetőség kidolgozása. Ilyen alternatív megszüntetési lehetőségre – ugyan nem a hatékony szerződésszegés talaján – egyébként találunk jelenleg is példát, elég csak a tartási szerződés vonatkozó szabályaira gondolni.⁸³ Ilyen alternatíva lehetne például az, ha a lehetővé tesszük a felek részére, hogy amennyiben a szerződés célja a szerződés módosításával (Ptk. 6:184.§) nem valósítható meg, bármelyik fél kérje a bíróságtól a szerződés megszüntetését. Ugyanakkor annak vizsgálata, hogy a franchise szerződés célja többé már nem valósítható meg, igen jelentős többlet terhet róna bíróságok számára.⁸⁴

Elemzi azt is a joggazdaságtan, hogy a jogrendszer miként tudja befolyásolni azt, hogy a felek nem várt, nem szabályozott problémák esetén *hajlandóak-e újratárgyalni a szerződést?*

Mivel a franchise szerződéseket jellemzően hosszabb, de határozott időre kötik, annak megszűnésekor felmerülhet a szerződő felekben a jogviszonyuk meghosszabbítása iránti igény. A franchise-átvevő számára az ideális helyzet az, ha a franchise-átadó a szerződést változatlan feltételek és változatlan díjak mellett hosszabbítja meg, ezzel szemben a franchise-átadó abban érdekelt, hogy a szerződés módosításakor a megnövekedett goodwillre tekintettel a franchise-átvevő is az időközben megnövekedett belépési díjat fizesse meg.⁸⁵ *Joggazdaságtani szempontból a szerződésmódosítás, újra tárgyalás kérdésköre szoros összefüggést mutat az ún. akadályozási (hold up) problémával.*⁸⁶ *A hatékonyság és a járadékvadászat elkerülése érdekében éppen az volna szorgalmazandó, hogy olyan szerződéseket alkossunk meg, amelyek*

⁸³ A Ptk. 6:495. § (3) bekezdése szerint ha a szerződés célja a szerződés módosításával nem valósítható meg, bármelyik fél kérheti a bíróságtól a szerződés megszüntetését.

⁸⁴ Ahogy a megfelelő elszámolási rendszer megalkotása is.

⁸⁵ Vö. Tractenberg, Craig – Calihan, Robert – Luciano, Ann-Marie: *Legal Considerations in Franchise Renewals*, In: *Franchise Law Journal*, 23. évfolyam 4. szám (2004), 198-205, 207-210, 205.

⁸⁶ A hold up probléma kiindulópontja az, hogy az adott jogviszonyban a felek idioszinkratikus beruházási szintje alacsony: a jogosult nem ruház be kellő mértékben annak érdekében, hogy a szolgáltatás értéke ne növekedjen számára, a kötelezett nem próbálja csökkenteni költségeit. Ez a probléma arra vezethető vissza, hogy ugyan az idioszinkratikus beruházások növelnék a szerződésből elérhető hasznot, azonban szerződésmódosításkor már elsüllyedt költségnek fognak számítani. Ugyanis, ha a szerződésmódosítás, újratárgyalás lehetősége fennáll, akkor az opportunista másik fél az eredeti megállapodáshoz képest, még nagyobb ellenszolgáltatást követelhet, s emiatt a jogosult kevésbé lesz hajlandó ilyen beruházásokat tenni. Vö.: Szalai Ákos: *A magyar szerződési jog gazdasági elemzése*, L'Harmattan Kiadó, Budapest, 2013, 128-129.

esetében nincs szükség az újratárgyalásra. Míg a *pacta sunt servanda* elvén alapuló magyar jogrend a szerződés fennállása alatt idioszinkratikus beruházásra ösztönöz – hiszen a szerződésből nem tud szabadulni a másik fél –, annak megszűnésekor a probléma ismételt jelentkezik. A szerződésmódosítás kapcsán szót kell ejtenünk annak *tranzakciós költségéről* is. Alapesetben feltételezhetnénk, hogy az ekkor jelentkező tranzakciós költség alacsonyabb, hiszen a felek már ismerik egymást, a szerződés jelentős része pedig változatlan marad, azonban ekkor mégis egy magasabb tranzakciós költséggel találkozunk, a feleknek a keletkező kváziáradék megosztásáról kell döntenük.⁸⁷

Végül nem szabad elfeledkeznünk arról sem, hogy a felek hosszútávú együttműködésének alapjaihoz a franchise szerződésre vonatkozó normák megfelelő kiindulópontot jelentenek, azonban legalább olyan fontos szerepe van azon *eljárási szabályoknak*, amelyet a felek az esetleges jogviták rendezésére, a szerződés újratárgyalására dolgoznak ki. A franchise megállapodások az időszakonként ismétlődő, vegyes idioszinkratikus beruházási elemeket tartalmazó megállapodások közé tartoznak. Ebből levonhatjuk azt a következtetést, hogy a felek közti megállapodáshoz ún. relációs szerződés megalkotására van szükség. A formális szerződések ugyanakkor növelik a kapcsolat várható élettartamát, valamint csökkenthetik a szerződésszegéssel megszerezhető hasznokat. A szerződések tartalmazhatnak olyan elemeket, amellyel a felek elkötelezhetik magukat a hosszútávú együttműködés mellett (így. pl. megnehezíthetik a szerződés megszüntetését hosszú felmondási idővel, illetve magas megíúsulási kötbérrel), a különböző szankciók védelmet jelenthetnek a másik fél opportunizmusával szemben. Az írásos szerződések útján lehet lefektetni a vitarendezés alapjául szolgáló eljárások alapjait is.⁸⁸

A *hipotézist megvizsgálva megállapítható*, hogy a joggazdaságtan eszköztárának felhasználásával a franchise szerződések alanyaira, a szerződéskötésre, a díjfizetésre, a mester franchise szerződésre, a szerződés megszűnésére vonatkozó szabályok vonatkozásában lehetőség nyílik egy *hatékonyabb* jogi szabályozás megalkotására. A joggazdaságtan hatékonyság fogalma alkalmas lehet arra, hogy a franchise szerződésekre vonatkozó szabályozás mércéjéül szolgáljon.

⁸⁷ Részletesen II. rész 9.1. A szerződés módosítása című fejezet

⁸⁸ Vö. a relációs szerződéssel kapcsolatban elmondottakkal. Ld. I. rész 3.1.3. A felek oldalán jelentkező előnyök és hátrányok című fejezete

3.7.Összefoglaló gondolatok

Vékás Lajos gondolatait idézve: „A kódexbe történő felvétel persze nem státusszimbólum, amire lehetőleg minél több jogintézménnyel törekedni kell.”⁸⁹ Úgy vélem, a franchise-szerződés esetében sajnálatos módon a státusszimbólum jelleg valósult meg, mert a szabályozás kevésbé alkalmas a gyakorlat által feltett kérdések megválaszolására.

Cserne álláspontja szerint a jog gazdasági elemzése egyaránt hasznos lehet a jogalkotó és a jogalkalmazó számára akként, hogy segíthet meghatározott mikro- vagy makrotársadalmi problémák alternatív jogi megoldásainak azonosításában, e megoldások várható következményeik alapján való összehasonlításában és értékelésében, elsősorban a jogalkotásban, másodsorban pedig a teleologikus jogalkalmazásban lehet szerepe.⁹⁰

Bízom benne, hogy jelen dolgozat alkalmas lehet arra, hogy – a jogbérleti szerződés vonatkozásában – a jogalkotónak iránymutatásul szolgálhasson a jövőbeli szabályozás tekintetében.

4. A doktorjelöltnek az értekezés témájában megjelent publikációi

1. Reines János: A franchise szerződéssel kapcsolatos jogalkotás vizsgálata az Amerikai Egyesült Államokban (megjelenés alatt), Kiadó: JÖSz Intézet
2. Reines János: A franchise szerződéssel kapcsolatos megelőző tájékoztatási kötelezettség egyes joggazdaságtani vonatkozásai, In: Fazekas Marianna (szerk.): Jogi Tanulmányok, 2024, ELTE Állam-és Jogtudományi Kar Állam-és Jogtudományi Doktori Iskola, Budapest, 2024, 468-479.
3. Reines János: Franchise szerződés – jogok és kötelezettségek joggazdaságtani nézőpontból, In: Erdélyi Jogélet 2023. évi 4. szám, 87-102.
4. Reines János: A franchise jogviszony megszűnésére vonatkozó szabályozás joggazdaságtani nézőpontból, In: Magyar Jog 2021. évi 4. szám, 209-215.
5. Reines János: A franchise szerződés egyes joggazdaságtani kérdései – Gondolatok a hatékony szerződésszegés témaköre kapcsán, In: Fazekas Marianna

⁸⁹ Vékás Lajos: *Egy új polgári törvénykönyv történelmi időszerűségéről*, In: Magyar Tudomány, 2001. évi 12. szám, 1396-1403, 1398.

⁹⁰ Cserne Péter: *A jog gazdasági elemzése*, In: Jakab András – Sebők Miklós (szerk.): Empirikus jogi kutatások, Osiris Kiadó, Budapest, 2020, 169-188, 186-187.

(szerk.): Jogi tanulmányok 2021, ELTE Állam-és Jogtudományi Kar Állam-és Jogtudományi Doktori Iskola, Budapest, 2021, 564-576

6. Reines János: A franchise jogviszony alanyaira és a szerződéskötésre vonatkozó szabályozás joggazdaságtani szempontból, In: Magyar Jog 2020. évi 12. szám, 685-698.

7. Reines János: A franchise szerződés, In: Sárközy Tamás (szerk.): Magyar Jogászegyleti Értekezések, 2018. évi 9-10. szám, Budapest, 2018, 11-47.

8. Reines János: A franchise szerződés: Gondolatok a Franchise szerződésnek a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvényben szereplő szabályozásának megújítására, In: Magyar Jog, 2018. évi 10. szám, 529-547.