

Kogyilla Tímea¹: A franchise rendszer

Debreceni Jogi Műhely, 2010. évi (VII. évfolyam) 2. szám (2010. április) 44-59.

„Aki vállalkozik, annak élete bizonytalan. De ha franchise-ban teszi ugyanezt, mégis olyasféle védettséget érezhet, mint amelyet a bungee-jumpingnak nevezett leugró sportban a testre erősített gumikötél ad.”

Jochen Schweizer

1. Bevezető gondolatok

Dolgozatom témájául a franchise rendszer bemutatását választottam, mely napjainkban jelentős szerepet tölt be a gazdasági életben.

A franchise a modern korban, az 1950-es években, az USA-ban fejlődött ki. A legkorábbi példa valószínűleg a McCormick Harvesting Machine Company volt, amely már franchise alapon adta el gépeit. Igazi lendületet a 19. század első harmadában kapott, amikor már az autókereskedések, gyorséttermek, üdítőital gyárak területén is megjelentek az első ilyen típusú vállalkozások.

Hazánkban az elterjedéséhez a társasági jog újjáéledése és a privatizáció adott lökést. Ma már a Magyar Franchise Szövetség körülbelül 18 ezer franchise átvevővel 341 franchise hálózatot tart nyilván hazánkban. A hálózatok megoszlása szerint a legtöbb franchise-vállalkozás a szolgáltatási szférában dolgozik (pl. 46 ruházat, 30 a szépségipar, 22 az oktatás területén működik). Az összes hálózat, mintegy 25 százaléka külföldi eredetű. A legnagyobb befolyást az Egyesült Államok gyakorolja a hazai piacra, mivel 20 hálózatának 344 egységével van jelen. A külföldön terjeszkedő magyar hálózatok leginkább a szomszédos országokra fókuszálnak. Húsz magyar hálózatból, 14 van jelen Romániában, és 9 Szlovákiában.

Dolgozatom első részében a franchise fogalmának meghatározásra tettem kísérletet, mely több problémát is felvetett, mivel a hazai gyakorlatban nincsen egy egységesen elfogadott definíció a franchise rendszerre. Ezért megemlítettem az Európai Közösségek Bizottságának 1988. november 30-ai, 4087/88/EGK sz. rendelete, a Franchising Európai Etikai Kódexe franchise fogalom magyarázatát illetve a franchise kiváló hazai szakértőjének, Haraszi Mihálynak és Csécsy Györgynek a meghatározását.

A következőkben a franchise tipológiáját tekintettem át. A franchise-nak 3 alaptípust tudjuk megkülönböztetni: termelés, szolgáltatás, értékesítés (tárgya alapján)

Mind amellet annak köszönhetően, hogy a franchise mögött összetett gazdasági, üzleti és jogi viszonyok húzódnak meg azt tapasztalhattam, hogy számos más fajtája is létezik. A dolgozatomban a leggyakrabban előforduló és legletisztultabb fajtákat ismertettem, úgy, mint a teljes, részleges, befektetői franchise a franchise-konverzió, valamint a családi, master, és a zárt franchise.

A franchise nem csupán egy szerződés sokkal inkább egy rendszernek tekinthető. Ezt támasztják alá a következő jellemző jegyek is úgy, mint pl: az egy központ köré szerveződés, a közös név, közös tartalom, közös terület, azonos jogi szabályozás.

Az azonos jogi szabályozás alapja pedig maga a franchise szerződés, aminek nagyon fontos melléklete a Működési Kézikönyv, valamint a franchise-vállalkozások Etikai Kódexe. A szerződés legfontosabb tartalmi elemeit bővebben is kifejtem és kiemelten foglalkozok a szerződés megszűnésének lehetséges eseteivel.

2. A franchise fogalmi megközelítése

A franchise fogalmának igen sok meghatározását ismerjük. A következőkben néhány definíció bemutatásával megpróbálom rávilágítani arra, mit értünk a franchise alatt.

- *A Franchising Európai Etikai Kódexe* értelmében a franchising termékek és/vagy szolgáltatások és/vagy technológia piacra juttatásának (marketingjének) olyan rendszere, amely jogilag és pénzügyileg különálló és független vállalkozások, a Franchise Rendszergazda (Franchisor) és Egyéni Franchise Vállalkozói (Egyéni Franchisee) közötti szoros és folyamatos együttműködésen alapul, ahol a Franchise Rendszergazda megadja Egyéni Franchise Vállalkozóinak a jogot és kötelezi, hogy az Egyéni Franchise Vállalkozó a Franchise Rendszergazda koncepciójának megfelelő üzleti tevékenységet folytasson.²

- *Az Európai Közösségek Bizottságának 1988. november 30-ai, 4087/88/EGK sz. rendelete* - amely elsősorban versenyjogi megközelítésű szabályokat tartalmaz a franchise szerződésekkel kapcsolatban - a következőképpen definiálta a franchise fogalmát:

A franchise ipari és szellemi tulajdonon fennálló jogok összessége: mint áruvédjegy, kereskedelmi név, származásjelzés, használati minta, márkanev, szerzői jog, know-how, szabadalom, amelyeket áruk további értékesítése céljából vagy a végső felhasználók részére végzett szolgáltatás céljából használnak.³

A franchise megállapodás olyan egyezmény, amelyben a franchise-adó az átvevőnek közvetett vagy közvetlen anyagi ellenszolgáltatásért megengedi, hogy meghatározott árukat és szolgáltatásokat egy franchise rendszer keretében, a piacon való megjelenés céljából termeljen, használjon vagy igénybe vegyen.

A megállapodás a következő elemeket kell, hogy tartalmazza:

- közös név és cégjelzés használatának szabályozása,
- know-how feltárása,
- egy folyamatos kereskedelmi és technikai támogatás a megállapodás időtartama alatt.⁴

A meghatározás érdeme, hogy a franchise fogalom elkülönített definiálásával áttekinthető és lényegre törő összefoglalását adja a felek jogviszonyának. További pozitívum, hogy a lehetséges tartalmi elemek közül meghatározza, hogy mi az a minimum, amelynek mindenképpen szerepelnie kell a franchise szerződésben. Ezzel a módszerrel a definíció lehetőséget hagy a franchise megállapodások differenciálódására.⁵

- *A magyar üzleti körökben általánossá vált megfogalmazás szerint:* „A franchise típusú vállalkozás olyan tevékenységet jelent, amelyben a franchise átadó (rendszertulajdonos, rendszergazda), egy minden szakmai és kereskedelmi aspektusból gondosan kialakított, piaccgazdasági körülmények között eredményesen kipróbált komplex rendszert ad el márkanev használatával és teljes körű betanítással a franchise átvevőnek, aki a rendszert díjak fizetése fejében, saját független vállalkozásban, a megállapodott területen, megállapodott ideig, önállóan - de a franchise átadó előírásai alapján és állandó segítségével - saját használatra üzemelteti.”⁶

- Az egyes definíciókban szereplő közös ismérvek alapján *Csécsy György* a franchise fogalmát leegyszerűsítve a következőképpen határozta meg: A franchise a felek között létrejött olyan kapcsolatrendszer, ahol a franchise adó licenciát ad a franchise vevőnek márkanevének, védjegyének és egész működési rendszerének a használatára, melynek ellenszolgáltatásaként a franchise vevő jelentős pénzügyi hozzájárulás fizetésére köteles.⁷

3. Franchise tipológia

Amennyire összetett gazdasági, üzleti és jogi viszonyok húzódnak meg a franchise mögött, annyira feltérképezhetetlenek a válfajai. Ezért az alábbiakban a leggyakrabban előforduló és legletisztultabb fajtákat ismertetem.

3.1. A franchise csoportosítása a franchise tárgya alapján

- *Termelési franchise* esetén egy olyan formáról van szó, amelynek a tárgya meghatározott termék előállítása és értékesítése. Sajátossága, hogy maga a franchise átvevő az, aki az átadó által átruházott know-how alapján saját maga a terméket előállítja, feldolgozza és terjeszti. A termelés és az értékesítés földrajzi helye megközelítőleg azonos és ilyen módon például a szállítási költségek megtakaríthatók. (pl.:Coca-cola, Flamand pékség)⁸
- *Értékesítési franchise*-ről akkor beszélünk, ha a rendszer keretében sajátos termék vagy árucsaládok értékesítésére kerül sor. Ennek a formának az igénybevétele kedvező a termelők és a terjesztők részére is, mivel a termelő így országán kívüli piachoz jut, a terjesztő pedig bevezetett terméket értékesít. (pl.: British Petrol, Shell)
- *Szolgáltatási franchise* keretében a franchise átvevő a franchise átadó üzleti, kereskedelmi neve vagy áruvédjegye alatt a franchise átadó útmutatása szerint valamilyen szolgáltatási tevékenységet nyújt. A szolgáltatási franchise a gazdasági élet különböző ágaiban igen heterogén módon jelenik meg. Itt elsősorban a szállodaipari, gasztronómiai, javítási szolgáltatásokat, szépség és fodrász salonokat kell megemlíteni.(pl.: Mister Minit)⁹

3.2. A franchise csoportosítása az átvevő, rendszerben betöltött szerepe szerint

- *Teljes franchise* esetén a franchise átvevő jogilag és gazdaságilag is független a franchise átadótól, akinek rendszerét működteti saját tevékenységként.
- *Részleg franchise*-nál, amelyet nemzetközileg mini franchise-nak is neveznek, az átvevő már technikai értelemben hasonló területen tevékenységet fejt ki, és vállalkozását csak kiegészíteni akarja a piacon már bejáratott, ismert rendszer átvételével.¹⁰
- *Befektetői franchise* (nagy franchise) a franchise átvevőtől igen jelentős anyagi hozzájárulást kíván meg. A franchise átvevő személyesen a rendszer működtetésében nem vesz részt, hanem üzletvezetőként vagy egyéb vezető tisztségviselőként, mint szakember működik közre a franchise tevékenységében. (pl.: szállodaiparban)¹¹

3.3. Sajátos franchise-variációk

- Sajátos franchise-variáció a *master franchise*. Ennek keretében az átadó egy egész országra kiterjedő területi jogot biztosít az átvevőjének. A területi átvevő pedig továbbadhatja a rendszer használatának jogát az ún. egyedi franchise átvevőknek, azaz úgy működik majd az adott területen, mintha ő lenne az adott területen a rendszer átadására jogosult átadó.¹²
- A master franchise magyarországi alaptípusa a *zárt franchise*. Abban az esetben nevezzük így a hálózatot, ha egy külföldi franchise rendszer mesterlicencét vásárolják meg, de magyar megvalósítása nem franchise formában, hanem saját tulajdonú hálózatban történik. Lényegében nem is tekinthető franchise-nak, mivel az egységekben dolgozók nem független, önérdekelt vállalkozók, hanem alkalmazottak. Ilyen formában működik Magyarországon a Mister Minit, a Burger King, és a Pizza Hut.¹³

- A *családi franchise*-t elsősorban Amerikában tekintik külön fajtának, különbség kizárólag az üzemeltetők egymáshoz fűződő kapcsolatában van. Elsősorban üzleti megfontolásokból kerülik el a klasszikus terminológiát, a rendszerek könnyebb eladhatósága érdekében. A családi franchise lényege, hogy nem igényel különösebb tőkeerőt, az ilyen fajta vállalkozáshoz nem kell több beruházás, mint például egy kisebb teherkocsi megvásárlásához szükséges tőke. A franchise átvevő maga dolgozik üzletében, munkájában legfeljebb csak családtagjai segítik. A vállalkozó igen nagy terhet vállal saját maga és családja terhére, vállalkozásának azonban gyors a megtérülése.¹⁴
- Az utóbbi években egyre népszerűbbé válik az ún. *franchise-konverzió*. Ez alatt azt kell érteni, hogy a korábban saját tulajdonú láncokat franchise-hálózáttá alakítják át. A tartalom alapján nem tekinthető önálló fajtának, mindössze technikája különbözik a többi változattól. A nemzetközi szakértők azzal magyarázzák e formula gyors terjedését, hogy a franchise vállalkozási típus a fejlett országokban (elsősorban Amerikában, Angliában, Ausztráliában és Dél-Afrikában) az elmúlt években már bebizonyította létjogosultságát. Magyarországon a franchise-konverzió egy sajátos változatát valósította meg a Kossuth Könyvkiadó. A nyomdai és nagykereskedelmi részleggel is rendelkező cég kiskereskedelmi tevékenységét a korábbi megyei kirendeltségi elosztás helyett franchise rendszerbe alakította át. A könyvértékesítésen, mint alaptevékenységen túlmenően további két - a vállalkozók által szabadon választható - modult is kidolgozott, az egyik a gyorsnyomdai szolgáltatás, a másik az írószer és ajándéktárgyak értékesítése. A rendszer sikerességét jól érzékelteti, hogy a Kiadónak két év leforgása alatt 10 franchise vállalkozója lett.¹⁵

4. A franchise, mint rendszer

„Leegyszerűsítve a franchising „üzleti házasság”-nak tekinthető a már működő üzlet - franchise átadó - és az üzleti életbe újonnan bekapcsolódó felek - a franchise átvevők - között, ahol a franchise átadó keres magának felesége(ke)t. Bár a franchise átvevő is férjhez szeretne menni, - ellentétben az élet házasságaival - az esemény létrejöttében nem az övé a döntő szó. Az egyes szereplők indítékait, viselkedését, és funkcióit ez a szereposztás határozza meg és már előljáróban kijelenthetjük, hogy a többnejűség az élet eme területén majdnem kizárólag pozitív tartalmat hordoz.”¹⁶

A franchise alkalmazásánál már a korai szakaszban megfigyelhetők azok a speciális vonások, amelyek a komplexitás irányába mutatnak. Uralkodóvá vált tehát a franchise rendszerjellege, amelyek egyre bonyolultabb kapcsolatokat eredményeztek a felek között.

A következőkben azokat a jellemző jegyeket vizsgálom meg, amelyek egy franchise rendszer alapjait képezik.

- *Az egy központ köré szerveződés* értelmében a franchise rendszer szervezetileg olyan egységet képez, ahol a központban a franchise átadó áll és körülötte helyezkednek el az átvevők.
- *Közös név*, amely az egységesített tartalmat és külsőségeket hordozza.
- *Közös tartalom*: a franchise csomag tartalmazza mindazokat a területeket, amelyeken szigorú előírások szabják meg a résztvevők teendőit. Ez a csomag megszabja minden egység tevékenységét, alkalmazásával válik a hálózat egységes képű, azonos módszereket alkalmazó láncná.
- *Azonos kapcsolati rend* értelmében a hálózathoz kapcsolódó minden átvevőt ugyanolyan jellegű kapcsolat köti a franchise átadóhoz és ugyanolyan kapcsolatban van a szolgáltatásait igénybe vevő fogyasztói körrel.
- *Azonos jogi szabályozás* alapján minden átvevő azonos jogokkal és kötelezettségekkel rendelkezik.

- *Azonos pénzügyi kapcsolatok:* minden átvevő licencdíjat, royaltyt és (ha van) hirdetési hozzájárulást fizet a rendszer használatának jogaiért.
- *Azonos terület:* minden hálózati egység egyrészt kijelölt területtel, másrészt azonos piaci potenciállal rendelkezik.¹⁷

5. A franchise szerződés

A franchise szerződés egy olyan névhasználati megállapodásnak tekinthető, ahol a különféle szolgáltatások, vagy termékek sajátos értékesítési módszere figyelhető meg, amely során független vállalkozók arra szereznek jogot, hogy többnyire saját tulajdonú üzleteiket adott rendszerben működtessék.¹⁸

A feleket a közös márkanév, vagy védjegy az azonos minőségű termékek és szolgáltatások, illetve az egységes működési módszerek kötik össze.

Bár a franchise szerződés a franchise átadó és a franchise átvevő közötti kétoldalú jogviszonyt szabályozó dokumentum, a szerződés még további két félre is hatással van. Az egyik a rendszert már átvett vállalkozók tábora, akiknek sikerét az új átvevő sikere befolyásolni tudja. A másik a fogyasztó, aki a lánc hírnevének, szokványainak megfelelő egységes színvonalú kiszolgálást vár el.

A franchise szerződések felépítése, formája igen különböző lehet és a jogi szabályozottságnak megfelelően országonként is igen eltérő, egy rendszeren belül azonban nincsenek eltérések.

Bár nem tekinthető jogforrásnak, de a szerződés megkötésénél fontos támaszt jelenthetnek az *Európai Franchise Kódexben* megfogalmazott általános elvek.¹⁹

- A franchise szerződésnek tükröznie kell a franchise hálózat *tagjainak érdekeit*.
- A franchise kapcsolattal összefüggő minden megállapodásnak és szerződéses megoldásnak, *írásban* kell megjelennie azon ország hivatalos nyelvén, amelyben az Egyéni Franchise Vállalkozó alapítása történik.
- Az aláírt szerződéseket azonnal *át kell adni az Egyéni Franchise Vállalkozónak*.
- A franchise szerződésnek meg kell felelni a *nemzeti jogrendnek, az Európai Gazdasági Közösség jogszabályainak, valamint az Európai Franchise Kódex* előírásainak.
- *Védenie kell* az átadó ipari és egyéb jogait, a franchise rendszer egységességét és külső megjelenését.
- A franchise szerződésnek homályosságok nélkül rögzíteni kell a szerződő *felek* megfelelő *kötelezettségeit és felelősségét, valamint a szerződéses viszony egyéb feltételeit*.

5.1. A szerződés alanyai

A *Franchising Európai Etikai Kódexe* az alanyok személyéről a következő meghatározást adja:

„A Franchise Rendszergazda a franchise hálózat kezdeményezője. A hálózat magából a Franchise Rendszergazdából és Egyéni Franchise Vállalkozóiból áll, mely utóbbiaknak a Franchise Rendszergazda a hosszú távú felügyelőgondnoka.”²⁰

Arra nézve, hogy ki lehet franchise-átadó, illetve franchise-vevő semmiféle korlátozás nincs, így a franchise szerződés alanya *jogilag bárki lehet*.

A *franchise-átadó* leggyakrabban egy olyan cég, amely egy piacképes ötletet rendszerbe foglal, márkanévvel lát el, már kialakított image és jó hírneve van és esetlegesen már egy franchise rendszer tulajdonosa is.

Franchise-átvevők pedig leginkább vállalkozó magánszemélyek, gazdasági társaságok, illetve vállalatok, akik kezdeményezőkésséggel, vállalkozó szellemmel, és tőkével rendelkeznek.²¹

A rendszergazda a szerződést alapvetően mindig természetes személlyel köti meg, akinek a szerződés jogot biztosít, hogy a megszerzett jogokat gazdasági társulásba vigye be, és azon

belül gyakorolja. Ez azért lényeges, mert a jogokat gyakorló társulásban bekövetkezett személyi változások már eladásnak vagy átruházásnak minősülnek, és a szerződés erre vonatkozó pontjainak a hatálya alá esnek. Az átadónak ilyenkor a vevő alkalmatlansága esetén joga van megtagadni a jogok további gyakorlását, illetve előírhatja a díjak egészének vagy egy részének újbóli megfizetését.²²

5.2. A jogviszony tárgya

A franchise szerződés *közvetlen tárgya* valamely, már bevezetett üzemeltetési rendszer, know-how és az ehhez kapcsolódó márkanév, kereskedelmi név, védjegy *használati, hasznosítási joga*, amelyre az átadó feljogosítja az átvevőt a rendszer keretében történő működés céljából. Bonyolultsága és célszerű részletezettsége miatt általában a működési kézikönyv tartalmazza.

A szerződés *közvetett tárgya* piaci értékkel bíró *termelési, értékesítési, szolgáltatási rendszer*, amely szellemi tulajdonon fennálló jogok összességéből áll.²³

5.3. A szerződés tartalmi elemei

5.3.1. Preambulum

A preambulum a szerződés cégére. Ajánlatos a franchise szerződést egy preambulummal vagy egy előszóval összekötni, amelyben röviden a franchise rendszer lényegi elemeit fektetik le. A franchise szerződésben a preambulum kiemelkedő jelentőséghez juthat, hiszen törvényi szabályozás hiányába az ebben foglaltak határozzák meg a szerződés értelmezhetőségének kereteit. Minden résztvevő érdeke, hogy a szerződés egy fogalommagyarázattal kezdődjön, és tételesen le legyen írva minden, a szerződésben használt fogalomnak a magyarázata, valamint a franchise valamennyi jelentős ismertetőjegye, - amelyet mindkét szerződő fél elfogad, és azonosan értelmez -, hogy a felek között ez vita tárgyát ne képezhesse.²⁴

5.3.2. A szerződés hatálya

- A *személyi hatály* a franchise átadó és átvevő személyére, cégére terjed ki.
- A *területi hatály* kiemelkedő jelentőséggel bír. A terület megjelölése általában a földrajzi egység megnevezésével illetve térkép mellékelésével történik. Meghatározására nincsenek egységes elvek, magától a franchise rendszertől függ, hogy földrajzi paraméterek alapján vagy a lakosság számától függően határozzák meg ezt. A franchise átvevő az adott területen működtetheti üzletét, illetve végezheti szolgáltatásait. A rendszergazda az esetek többségében kizárólagosságot biztosít az átvevőnek, így ugyanarra a területre csak egy szerződés vonatkozik, bár több rendszerrel- pl:McDonald's- nem ez a gyakorlat.
- Az *időbeli hatály* meghatározásánál figyelembe kell venni, hogy ez egy tartós együttműködésre épülő jogviszony. Az első periódusban viszonylag rövidebb vagy közepes távú szerződéseket kötnek 5-10 évig. Ennek oka, hogy a franchise átadó szeretne abba a helyzetbe kerülni, hogy a kezdeti tapasztalatok alapján időközben bekövetkező jogi, pénzügyi változásokat a szerződés megújításakor érvényesíthesse. Itt kell rendelkezni a szerződés lejárt utáni esetleges megújításáról. Ez szabályozható akként, hogy a franchise átvevő egyoldalú nyilatkozatával meghosszabbíthatja akár meghatározott időtartamra, akár határozatlan időtartamra a felek között fennálló szerződést, vagy a szerződés folytatása továbbra is alku tárgya marad.

5.3.3. A székhely megválasztása

A franchise szerződésben részletesen meg kell határozni, hogy a franchise átvevő milyen előfeltételek mellett, esetleg a franchise átadó melyik épületében vagy melyik székhelyén nyithatja meg saját üzletét. A kedvező létesítési hely biztosításának érdekében sok franchise átadó vállalja, hogy az üzlethelyiséget maga bérlő, és aztán azt az átvevőnek albérletbe adja. Ennek az előnye természetesen az is, hogy a franchise szerződés befejezése után az változatlanul az átadó rendelkezésére áll.²⁵

5.3.4. A felek jogai és kötelezettségei

A franchise szerződés egyik sarkalatos pontját képezi a franchise átadó és a franchise átvevő jogainak és kötelezettségeinek rögzítése. Ennek azért is van kiemelkedő jelentősége, mert csak a szerződésben rögzített kötelezettségek teljesítését lehet jogi eszközökkel kikényszeríteni.

5.3.4.1. A franchise átadó kötelezettségei

- franchise jogok használatának engedélyezése
- kézikönyv átadása
- jogszavatosság a felajánlott jogokért, kellékszavatosság az átadott áruk, alapanyagok, gépek, berendezések tekintetében
- együttműködés a franchise átvevővel (az átvevő számára bevezető képzést és a megállapodás teljes időtartam alatt folyamatos kereskedelmi és/vagy technikai támogatást nyújt)²⁶

5.3.4.2. A franchise átadó jogai

- jog a franchise díjra, mely összetevődik a belépési díjból, a meghatározott összegű alapdíjból, a royaltyból és az esetlegesen fizetendő reklám-hozzájárulásból
- a vállalkozás ellenőrzésének joga (a működés és ügyvezetés, valamint a gyártás és a technológia ellenőrzése)
- jog a vállalkozás székhelyének, telephelyének, fióktelepének megválasztására
- az üzleti koncepció és annak megfelelő árak kialakításának joga
- jog a szankciók alkalmazására a franchise átvevő szerződésszegése esetén
- elővásárlási, visszavásárlási, vételi jog gyakorlásának joga

5.3.4.3. A franchise átvevő kötelezettségei

- franchise-díj fizetése
- üzleti titoktartási kötelezettség terheli²⁷
- köteles biztosítási szerződést kötni
- betanításon, oktatáson való részvétel kötelezettsége
- köteles minden erőfeszítését a franchise üzlet növekedésének, a franchise hálózattal való azonosulás és a jó hírneve fenntartásának szentelni²⁸
- köteles a „kapott” jogok előírás szerű használatára
- A beszerzési kööttség alapján az átvevő köteles csak olyan terméket árusítani, vagy a szolgáltatások nyújtásánál felhasználni, amelyet vagy maga a franchise átadó, vagy egy általa megnevezett harmadik vállalat készített. *Egyszerű beszerzési kööttség* esetén az átvevő a rendszertermékkel konkuráló árukat nem forgalmazhat. *Kizárólagos beszerzési kööttség* esetén pedig az átvevő kizárólag a rendszertermék értékesítésével foglalkozhat,

más áru vagy szolgáltatás beszerzése, értékesítése tilos. Emellett szokásos egy minimális átveendő mennyiséget is kikötni. Ha csak egyszerű megrendelési kötöttség van kikötve, ez általában olyan magas, hogy az átvevő kénytelen ennek az értékesítésére koncentrálni, és ezáltal a tilalom gyakorlatilag a kizárólagosságig szigorodik. Ezeknek a beszerzési kötelezettségeknek az a célja, hogy az adott franchise hálózaton belül csak rendszerspecifikus áruk illetve szolgáltatások jelenjenek meg.²⁹

- köteles a franchise adónak a szerződésben megjelölt üzlethelyiség berendezésére, a szállítóeszköz külsejére vonatkozó követelményeket teljesíteni
- csak a franchise adó engedélyével ruházhatja át a franchise megállapodásból származó jogokat és kötelezettségeket
- nyilvántartási és adatszolgáltatási kötelezettség (az átvevő ellátja az átadót ellenőrizhető működési adatokkal annak érdekében, hogy teljesítménye és pénzügyi állapota meghatározható legyen a hatékony menedzsment irányadás érdekében, és megengedi az átadónak, hogy hozzáférhessen a létesítményeihez és adataihoz az átadó által kért és indokolt időben)³⁰
- köteles saját maga reklámintézkedést tenni
- a szerződés egész tartalma alatt és annak befejezése után meghatározott ideig a franchise átadó vállalkozásával konkuráló cégben részesedést nem szerezhet, illetve ilyen céget nem vezethet³¹
- az átvevő sem a szerződés ideje alatt, sem annak lejártja után nem bocsáthatja harmadik fél rendelkezésére azt a know-how-t, amit az átadó bocsátott rendelkezésére³²

5.3.4.4. A franchise átvevő jogai

- a franchise jogok használata (név, védjegy, know-how, stb.)
- az üzletvezetésben általában az átvevő önálló, árait jogosult meghatározni
- jogosult igénybe venni az átadó által nyújtott szolgáltatásokat (képzés, anyaggal, termékkel való ellátása, stb.)³³

5.3.4.5. Mindkét fél folyamatos kötelezettségei

- Korrekt üzleti gyakorlatra törekszenek egymással. Az átadó írásbeli jegyzéket ad át átvevőinek bármely szerződészegés esetén, és ahol az indokolt, megfelelő időt biztosít a hiányosság megszüntetésére.
- Rendezik a panaszos ügyeket, sérelmeket és vitákat, amely során jóindulatot és jóakaratot tanúsítanak a tisztességes és méltányos közvetlen kommunikációk és tárgyalások során.³⁴

5.3.5. Hirdetés, reklám

Minden franchise szerződésben kötelező jelleggel meg kell határozni, hogy meddig terjed a regionális és az azon túlnyúló reklámtevékenység, illetve ki viseli annak a költségeit. Mesterlicenc esetében különös gondosságot igényel a külföldi rendszergazda PR anyagának átvétele. Abban az esetben, ha külföldi franchise-rendszert magyarországi viszonyok között működtetnek gyakran más, de legalábbis módosított hirdetési, reklámozási módot igényel. A reklám szabályozásának aprólékos kérdéseit a működési kézikönyvben kell részletesen leírni.³⁵

5.3.6 Átruházhatóság

A franchise szerződések azon jellegzetessége miatt miszerint bizalmi elemet is tartalmaznak, kiemelkedő jelentősége van a franchise átvevő személyében bekövetkező változásnak. Azonban tekintettel arra, hogy a szerződésben mindkét fél együttműködésre, és folyamatos szolgáltatásokra köteles, az átadó személyében bekövetkező változás is hasonló jelentőséggel bír. Célszerű e változást a szerződéses partner engedélyéhez kötni. A gyakorlat szerint az átvevő személyében bekövetkező változás kizárólag az átadó szerződéses felhatalmazása alapján, az ott megszabott kritériumok szerint történhet.³⁶

5.3.7 Franchise-díjak

Egy franchise rendszer használatáért többféle anyagi ellenszolgáltatást kell teljesíteni. A rendszerhez tartozás feltétele a belépti díj vagy meghatározott összegű franchise díj fizetése. Emellett a forgalom után járulékot, ún. royaltyt és esetlegesen hirdetési hozzájárulást is fizetni kell.

A *belépődíjat (licencdíj)* a franchise átvevő annak fejében fizeti meg a franchise átadójának, hogy megkapja az adott franchise nevének és üzletviteli ismereteinek használati jogát.

A díj fizetésére általában a szerződéskötés időpontjában, vagy azt követő záros határidőn belül kerül sor. Előfordulhat olyan eset, amikor az átadó nem kér licencdíjat, ilyenkor azonban fokozott figyelmet kell fordítani a folyamatos díjfizetési kötelezettségre, mert feltételezhető, hogy az átadó ebben a formában fizeteti meg a díjat.

A *royalty* az átvevő által a forgalom után folyamatosan fizetett jutalék. Mértéke a franchise vállalkozások esetén több tényező függvénye. Alapesetben, amennyiben az átadó csak a forgalom után számított díjat ír elő fizetési kötelezettségként az átvevő részére, az összeg a nettó forgalom 2-8%-a között mozog. Ha az átadó külön reklám-hozzájárulást nem számol fel, lehetőség kínálkozik arra is, hogy a központi reklám alaphoz történő átvevői hozzájárulást a forgalom függvényében a forgalmi jutalék keretében érvényesítsék. Ez esetben a forgalmi jutalék 2-3 %-al növekedhet. A fizetési feltételek meghatározása a felek megegyezésén alapul. A *reklám-hozzájárulás* az átvevő által az átadónak fizetett lehetséges díjak egyike. Összegét vagy százalékos arányát a franchise szerződésben kell rögzíteni. Vannak olyan átadók, akik az így befizetett összegekből reklám-alapot képeznek. A központi reklámalap felhasználására pedig az átvevőkből álló reklám bizottságot hoznak létre. Előfordulhat azonban olyan eset is, amikor az átvevő helyi reklámtevékenységét a rendszergazda vállalja magára.³⁷

5.3.8 Titkosság

Olyan kikötés, amely biztosítja, hogy az átvevő, az átadó által rendelkezésére bocsátott (a védett jogokon túli) információkat is csak az üzleti titok szabályainak megfelelően s csak az átadott franchise-rendszer működtetésének szolgálatában használhassa.³⁸

5.3.9 A szerződés megszűnése

A franchise szerződés irreverzibilis szerződés, s csak a jövőre nézve lehet megszüntetni akár a felek közös akaratnyilatkozatával, akár egyoldalú jognyilatkozattal.

Esetkörei:

- Ha az alanyok bármelyike jogutód nélkül megszűnik.

Ha az *alanyok bármelyike jogutód nélkül megszűnik*, természetes jogkövetkezmény a szerződés megszűnése. Mivel a franchise jogviszony személyhez kötött, jogviszony

jogutódlás esetén szintén bekövetkezhet a szerződés megszüntetése. Ennek eldöntése a felek joga.

- Ha a szerződés határozott időre jön létre a határozott idő elteltével.
A franchise szerződés *tipikusan határozott időre jön létre*, így a szerződés *lejárt kötelemszüntető*, azonban nincs akadálya annak sem, hogy a felek a szerződésben bontó feltételhez kössék a jogviszony megszűnését.
A felek kiköthetnek olyan klauzulát is, amely biztosítja a szerződés automatikus, vagy valamely fél írásbeli hozzájárulásától függő meghosszabbítását, vagy amely a szerződést a felek eltérő megállapodása hiányában határozatlan idejűvé alakíthatja át. A szerződés meghosszabbítása a felek szerződési szabadsága körébe tartozik, jogilag tehát nem lehetséges annak meghatározása, hogy a határozott időre szóló szerződéses jogviszony megszűnte után a feleket szerződéskötési kötelezettség terhelné.³⁹
- Kiválással.
A felek a franchise szerződésben köthetnek ki opciós, vagy elővásárlási jogot a franchise átvevő javára, amely joggal élve az átvevő a franchise rendszerből az üzlet megvásárlásával, *egyoldalú nyilatkozattal kiválhat*. Annak érdekében, hogy a rendszergazda az átvevő részére biztosított elővásárlási vagy vételi jogra tekintettel legyen, érdemes ennek biztosítására valamely mellékkötelezettséget (leggyakrabban kötbért) kikötni. Az átvevőnek azonban szerződéses kikötés esetén sincsen joga arra, hogy az üzemet az átadó értesítése nélkül másra átruházza. Ez alól azonban kivételt képezhetnek az üzlettársak, részvényesek vagy a franchise átadó érdekeltségére tekintettel történő átruházások, ugyanis a rendszer működése érdekében biztosítani kell, hogy az előre nem látott körülmények bekövetkezése esetén a rendszer tovább működhessen.⁴⁰
- Elállással.
A franchise átvevőnek érdekében áll, hogy a szerződés aláírása után meghatározott idő rendelkezésére álljon, hogy szerződéskötési szándékát visszavonhassa. Az *elállás* jogát csak rövid, általában a szerződés megkötésétől számított 1-2 hét időtartamban kötik ki a felek, és jellemző, hogy az átadó ragaszkodik meghatározott összegű bánatpénz kikötéséhez is. Az elállás folytán a szerződés megkötésének időpontjára visszamenő hatállyal megszűnik, az addig teljesített szolgáltatások és ellenszolgáltatások pedig visszajárnak. A szerződés elállás esetén *ex tunc* hatállyal történő megszűnése az ahhoz kapcsolódó kiegészítő szerződések semmisségéhez vezet, hiszen ezek a franchise szerződéssel szorosan összefüggenek és magában a szerződésben is szabályozhatók lettek volna. Az elállás jogának kikötése a franchise átvevő érdekében különösen akkor szükséges, ha az általa értékesített árukat kizárólag az átadótól köteles beszerezni. Nem gyakorolható az elállási jog, ha a már kapott szolgáltatást nem, vagy csak tetemesen csökkentett mértékben lehet visszaszolgáltatni.⁴¹
- Rendes vagy rendkívüli felmondással.
A franchise szerződések lényeges tartalmi eleme a szerződés *felmondásának* szabályozása, ami gyakran a megállapodás legnagyobb részét teszi ki. A felmondás együtt járhat, olyan átadói oldalon jelentkező korlátozással, amely szerint az átvevő nem élvezheti a továbbiakban a védjegy és márkanev vagy bármely más az átadó birtokában lévő tulajdon használatának előnyeit. Továbbá az átvevő meghatározott ideig ugyanazon a helyen azonos profilú tevékenységet nem végezhet, a többi átvevővel konkurens vállalkozást nem létesíthet, és nem használhatja fel az átadótól tanult módszereket és eljárásokat.⁴²
Határozott időre kötött szerződés *rendes felmondással* való megszüntetése a szerződés tartama alatt kizárt. Rendes felmondásról tehát csak a határozatlan idejű szerződéseknél beszélhetünk, ahol megfelelő felmondási időt kell biztosítani ahhoz, hogy a felek a szerződéses kapcsolataikat rendezhessék.

A szerződés egyoldalú nyilatkozattal való megszüntetésének másik módja a *rendkívüli felmondás*, amely számos jogkövetkezmennyel járhat, ezért célszerű azt a franchise szerződésben részletesen szabályozni, különös tekintettel arra, hogy mely magatartási szabályok megszegése minősül alapos oknak, amely az azonnali felmondás jogát vonja magával.⁴³

Abban az esetben, ha a franchise szerződés semmilyen rendelkezést nem tartalmaz arra vonatkozóan, hogy mikor lehet élni a rendkívüli felmondás jogával az általános szabályokat kell alkalmazni. Alapos ok eszerint akkor áll fenn, ha a szerződés teljesítése a felmondó féltől többé már nem várható el. Fontos kitétel, hogy az azonnali hatályú felmondás alapjául a másik fél felróható magatartása szolgáljon. Az a fél, akinek magatartása alapul szolgál a szerződés azonnali hatályú felmondásához, kártérítéssel tartozik. Általában alapelveként megállapíthatjuk, hogy tartós jogviszonyt csak abban az esetben lehet felmondani, ha valamely súlyos ok szolgál alapul, amit mindig az egyedi eset összes körülményeinek mérlegelésével és mindkét fél érdekeinek figyelembevételével kell megítélni.

A szerződés rendkívüli felmondással történő megszűnéséhez vezető okok - a teljesség igény nélkül - a következők lehetnek:

- működési kézikönyv előírásainak be nem tartása
 - üzleti titok megsértése
 - know-how és egyéb védett jogok szerződés ellenes használata
 - kizárólagossági klauzula megsértése
 - felszámolási eljárás megindítása
 - versenytilalmi klauzula megsértése
 - gazdasági bűncselekményt megállapító jogerős ítélet
 - előírt minimális teljesítmény el nem érése
 - franchise üzletnek a franchise átadó hozzájárulása nélküli átruházása
 - beszerzési kötelezettség megszegése
 - nem fizetés a többszöri fizetési felszólítás ellenére
 - lényeges szerződési kötelezettség megsértése annak ellenére, hogy megfelelő időben figyelmeztették a másik felet
- közös akaratnyilatkozattal a felek bármikor megszüntethetik

Végül a feleknek lehetőségük van még arra is, hogy a szerződést *közös megegyezéssel* bármikor megszüntethessék. Gyakori élethelyzet az, hogy a szerződés közös megegyezéssel való megszüntetésére a szerződő felek tárgyalásokat folytatnak, továbbá bizonyos lépéseket tesznek a szerződéses jogviszony befejezése terén (pl. fizetések beszüntetése, gépek-eszközök visszaadás), azonban konszenzusra mégsem tudnak jutni. Ilyenkor előfordul az, hogy az egyik fél „felmondja” a szerződést, a másik fél pedig arra hivatkozik, hogy a szerződés korábbi tetteik és tárgyalásaik eredményeként „közös megegyezéssel” megszűnt.

A Legfelsőbb Bíróság Gfv.IV.31.792/1998 ügyben⁴⁴ kifejtett álláspontja szerint a szerződés közös megegyezéssel való megszüntetése egy külön „szerződés”, amelynek létrejöttéhez az szükséges, hogy a szerződő felek minden általuk lényegesnek tartott kérdésben megállapodjanak. Amennyiben ilyen teljes konszenzus nincsen köztük, úgy a szerződés nem tekinthető közös megegyezéssel megszüntetettnek. További lényeges jogi megállapítás az, hogy amennyiben a szerződés szabályokat tartalmaz a szerződés megszűnésekor követendő eljárásra vonatkozóan, úgy ezekben a kérdésekben is konszenzusra kell jutni a feleknek, ellenkező esetben a szerződés továbbra is létező marad. A szerződés megszűnésekor különös tekintettel kell lenni továbbá a szerződés azon gyakori kitételére, amely szerint a szerződés módosítását (megszüntetését) írásbeli alakhoz kötik a felek. Ilyen esetben néhány „ráutaló magatartás” nem vezet a szerződés

megszűnéséhez, a megszűnés tényében, valamint minden lényeges kérdésben vagy írásban kell megállapodni a feleknek, vagy rekonstruálható kell, legyen az, hogy a szerződő felek valamelyike minden területen „ráutaló magatartással” úgy cselekszik, mintha a szerződés megszűnt volna, és ezt a másik fél ugyancsak ráutaló magatartással minden kérdésre kiterjedően elfogadja.⁴⁵

A franchise szerződés megszűnésével a felek között *elszámolási helyzet* keletkezik, ami azt jelenti, hogy szerződésben rendezni kell a szerződés megszűnése utáni kölcsönös kötelezettségeket, illetve a védett jogokkal kapcsolatos kérdéseket.

- Rendezni kell az átadó felé fennálló tartozásokat
- Az üzemet át kell alakítani úgy, hogy az átadó rendszerével többé ne legyen összetéveszthető
- Az átvevőt megilleti a *ius tollendi*, azaz az elvitel joga, továbbá azon értéknövelő beruházásoknak, melyeknek az elvitele az állag sérelme nélkül nem oldható meg, az ellentételezését követelheti.⁴⁶

5.4. A szerződés mellékletei

5.4.1. Kézikönyv

A franchise kézikönyv arra szolgál, hogy megadja a franchise átvevő számára az üzletvezetéshez szükséges irányvonalakat. Valamennyi fontos alapelvet tartalmaznia kell, amely az átvevő üzemének vezetéséhez szükséges.

A franchise kézikönyv szabályait a következő központi gondolatok köré ajánlatos felépíteni:⁴⁷

- A rendszer részletes leírása, amelynek körében kiemelendő a pontos fogalomalkotás, ami a vállalkozó függetlenségének elsődleges biztosítója.
- A működési mechanizmusok bemutatása, mely tartalmazza a működtetés során használt eljárások leírását, áruk raktározási és kezelési módját, hibaelhárítás módszereinek alapszintű leírását. Komolyabb, az átvevő által nem javítható hibák, eltérések esetén rögzíteni kell azt az eljárásmódot, amelynek révén azt a franchise-átadó elháríthatja, vagy megszüntetheti. Amennyiben a rendszer működése szempontjából meghatározó a logisztika, az áruellátás folyamata, az áruösszetétel, annak kritikus pontjaihoz tartozó személyek, funkciók is rögzítésre kell, hogy kerüljenek.
- Az üzletvezetésre vonatkozó rész, amely igen széles jogkört érint: az alkalmazottaktól az árubeszerzésig, a marketingen, reklámon, igazgatáson át egészen a technikai irányítási elvekig.
- A részletes leírást kiegészíthetik azok a formanyomtatványok vagy előírás szerinti szövegek, amelyek alkalmazását a rendszergazda megkövetelheti az átvevőtől, vagy azok alkalmazását ajánlhatja. (például: menedzgerszerződések)
- Amennyiben az adott rendszer ezt indokoltá teszi, lehet egy olyan műszaki melléklete, amely az egyes berendezések működésének, karbantartásának, és megfelelő működtetési módszereinek részleteit tárgyalja.
- Végül a franchise rendszer jövőbeli céljait, a rendszer továbbfejlesztésének lehetőségeit, esetleges jövőbeni új üzlethelyiségek megnyitásával kapcsolatos információkat kell lefektetni.⁴⁸

A működési kézikönyv mindig a rendszergazda tulajdona marad, aki indokolt esetben köteles abba változásokat bevezetni annak érdekében, hogy az adott franchise-vállalkozás működése mindig biztosítsa a megfelelő piaci pozíciót.

5.4.2. A Franchising Európai Etikai Kódexe

A Magyar Franchise Szövetség 1991-ben fogadta el a franchise-vállalkozások európai etikai kódexét, amelyet változatlan formában alkalmaz.

A Kódex hat pontban foglalta össze a franchise szerződésekre vonatkozó legfontosabb rendelkezéseket. Elsőként a franchising meghatározására tett kísérletet, majd az alapfogalmak körében a Rendszergazda és az Egyéni Franchise Vállalkozó jogait és kötelezettségeit részletezi. A harmadik pontban a partnerkeresés érdekében végzett hirdetés szabályait határozza meg, majd a negyedik pontban kifejti, hogy milyen feltételekkel kell rendelkeznie egy vállalkozásnak, ahhoz, hogy a Rendszergazda őt válassza partnerének. A következő rész a franchise-szerződésre vonatkozó követelményeket taglalja. Végül a záró rendelkezésében meghatározza, hogy „ez az Etikai Kódex a Franchise Rendszergazda és Egyéni Franchise Vállalkozói közötti kapcsolatokra, illetve azonos módon a mester-Franchise Vállalkozó és annak Egyéni Franchise Vállalkozói közötti kapcsolatokra alkalmazandó”. Továbbá „az Etikai Kódex nem alkalmazható a Franchise Rendszergazda és mester-Franchise Vállalkozói közötti kapcsolatokra”.⁴⁹

6. Befejező gondolatok

A franchise szerződést napjainkban a leggyorsabban fejlődő vállalkozási formák egyikének tartják. Ezt támasztják alá azok a tények is, melyek szerint az amerikai vásárlók minden harmadik dollárjukat egy, a franchise keretében üzemeltetett kereskedelmi egységben költik el, illetve több mint 7 millió embernek nyújt munkahelyet.

Az induló kisvállalkozások számára igen nagy előnyt jelent, hogy egy piacon kipróbált és bevált üzleti módszert vehetnek át. Viszonylag kis befektetéssel egy - a fogyasztók által már megismert – termék/szolgáltatás értékesítésével foglalkozhatnak. Ráadásul folyamatosan igénybe vehetik a franchise-átadó szakmai tapasztalatait és segítségét. Ennek köszönhető, hogy a franchise-rendszerben működő vállalkozások igen nagy százaléka működik sikeresen.

Arra a kérdésre, hogy mi is a franchise a mai napig nem találhatunk általánosan elfogadott definíciót, annak ellenére, hogy hazánkban és nemzetközi szinten is számos szakértő tett kísérletet arra, hogy olyan fogalommagyarázatot alkosson, ami tartalmazza a franchise rendszer valamennyi lényeges elemét. Ezen kísérletek talán azért nem vezettek teljes sikerre, mert a franchise mögött igen összetett jogi, gazdasági viszonyok húzódnak meg.

Magyarországon és az európai országok többségében tételes jogi szabályokat nem találunk a franchise szerződésre vonatkozóan. A franchise átadó és a franchise átvevő szerződési szabadságának érvényesülését az korlátozhatja, hogy a Franchising Európai Etikai Kódexében foglalt rendelkezéseknek megfelelően az általuk kötött szerződés.

A franchise jogi alapját a franchise szerződés képezi. Annak ellenére, hogy hazánkban nincs olyan tételes jogi szabály, amely meghatározná tartalmi elemeit, az Etikai Kódex felsorolja azokat a minimális feltételeket, amelyeket minden szerződésben rögzíteni kell. Elsődleges szempont, hogy olyan szerződést alkossonak a felek, amely védi az átvevő érdekeit, és kedvező az átadónak is. Fontos, hogy minden olyan kérdésben megállapodjanak, amely utóbb vita tárgyát képezheti, ugyanis a későbbi jogvita esetén már csak a szerződésben foglaltakra hivatkozhatnak. Mellékletként pedig a működési kézikönyvet kell csatolni a szerződéshez, amely valójában az egész franchise „lelke”, ugyanis ez adja meg a franchise átvevő számára az üzletvezetéshez szükséges irányvonalakat.

Összegzésképpen elmondható, hogy a franchise napjainkban a vállalkozásépítés egyik legjelentősebb formája, amelyben- annak ellenére, hogy még viszonylag „gyermekcipőben” jár-, egyes szakértők a gazdasági válság megoldásának, és a munkanélküliség megszüntetésnek egyik legfontosabb eszközét látják. Az évek során tapasztalható volt a

vállalkozási kedv növekedése, a teljes sikerhez azonban elengedhetetlen a franchise sajtó általi népszerűsítése valamint a politika és a kormányzat támogatása. Ennek az elérése azonban még a jövő nemzedéke előtt áll...

Felhasznált irodalom

Könyvek

- Barta-Fazekas-Harsányi-Kovács-Miskolczi-Ujváriné(szerk.): Üzleti szerződések, Unió, Budapest, 2005, 397-409. oldal
- Barta-Fazekas-Harsányi-Kovács-Miskolczi-Ujváriné: Az üzleti élet szerződései, Unió, Budapest, 2002, 505-519. oldal
- Barta-Fazekas-Harsányi-Miskolczi-Osváth-Ujváriné: Egyes kereskedelmi szerződések, Novotni Alapítvány a Magánjog fejlesztéséért, Miskolc, 2000, 315-327. oldal
- Haraszi Mihály: Franchising a vállalkozók csodafegyvere?, Trademark Kft, Budapest, 1992,
- Hídvégi Péter-Adorján Livia: Üzleti szerződések és jogviták, Aula, Budapest, 2006,
- Kiss István: Franchise A-tól Z-ig, DASY Döntés-és Rendszerelemző Kft., Budapest, 2002
- Lukács-Sándor-Szűcs: Új típusú szerződések és azok gyakorlata a gazdasági életben, Hvgorac Lap-és Könyvkiadó Kft, Budapest, 2003,
- Mendelsohn Martin: Franchise a gyakorlatban :a névjoglás ABC-je, HIT Investcenter-Tradeinform, Budapest, 1991,
- Papp Tekla: Atipikus szerződések, Palatia Nyomda és Kiadó Kft., Szeged, 2006, 118-131. oldal
- Rátky Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1994,

Cikkek

- Csécsy György: A franchise-szerződésekről, Gazdaság és Jog, 1996/5. szám, 14-15. oldal
- Csécsy György: Adalékok a franchise fogalmának meghatározásához és a franchise szerződésekhez, Jogtudományi Közlöny, 1995/5. szám, 228-235. oldal
- Haraszi Mihály: A magyar franchise-szerződések 10 súlyos hibája, Franchise Üzlet és Piac, 2007/1. szám, 14-15. oldal
- Király-Végi Ágnes: A franchise vállalkozási forma lényege és létjogosultsága Magyarországon, Külgazdaság Jogi melléklete, 1994/2. szám, 17-33. oldal
- Miklóssy Sándor Zoltán: A franchise, Cég és Jog, 2000/9. szám, 27-32. oldal
- Miskolczi Bodnár Péter: A franchising szerződésről, Gazdaság és jog, 1995/7.-8.szám, 19-23. oldal
- Tóth Zoltán: Franchising. Alapok és kartelljogi megítélés, In: Polgári jogi dolgozatok, MTA Állam- és Jogtudományi Intézet, ELTE Állam-és Jogtudományi Kar, Budapest, 1994, 181-206. oldal
- Várad Szabolcs: A franchise rendszerek jellemzői, megjelenési formái-az üzleti franchise a gyakorlatban, (Miskolci Doktoranduszok Jogtudományi Tanulmányai), 409-431. oldal

Jogforrás

- Franchising Európai Etikai Kódexe

Internetes címek

- <http://www.franchise.hu/index.php?hir=4> (letöltve: 2009. november 10.)
- <http://www.franchise.hu/index.php?hir=13> (letöltve:2009. november 10.)
- <http://www.franchise.hu/index.php?hir=5> (letöltve:2009. november 10.)

-
- ¹ V. évfolyamos joghallgató, Debreceni Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Konzulens: Fézer Tamás, egyetemi adjunktus
- ² Lukács-Sándor-Szűcs: Új típusú szerződések és azok gyakorlata a gazdasági életben, Hvgorac Lap-és Könyvkiadó Kft, Budapest, 2003, 184.old
- ³ Barta-Fazekas-Harsányi-Kovács-Miskolczi-Ujváriné(szerk.): Üzleti szerződések, Unió, Budapest, 2005, 400.old.
- ⁴ Barta-Fazekas-Harsányi-Miskolczi-Osváth-Ujváriné: Egyes kereskedelmi szerződések, Novotni Alapítvány a Magánjog fejlesztéséért, Miskolc, 2000, 319.old.
- ⁵ Miskolczi Bodnár Péter: A franchising szerződésről, Gazdaság és jog, 1995/7.-8.szám, 23.old.
- ⁶ Haraszi Mihály: Franchising a vállalkozók csodafegyvere?, Trademark Kft, Budapest, 1992, 18.old.
- ⁷ Csécsy György: Adalékok a franchise fogalmának meghatározásához és a franchise szerződésekhez, Jogtudományi Közlöny, 1995/5.szám, 228.old
- ⁸ Rátky Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1994, 65-66.oldal
- ⁹ Csécsy György: Adalékok a franchise fogalmának meghatározásához és a franchise szerződésekhez, Jogtudományi Közlöny, 1995/5.szám, 228.old.
- ¹⁰ Papp Tekla: Atipikus szerződések, Palatia Nyomda és Kiadó Kft., Szeged, 2006, 121.old.
- ¹¹ Lukács-Sándor-Szűcs: Új típusú szerződések és azok gyakorlata a gazdasági életben, Hvgorac Lap-és Könyvkiadó Kft, Budapest, 2003, 187.old
- ¹² Váradi Szabolcs: A franchise rendszerek jellemzői, megjelenési formái-az üzleti franchise a gyakorlatban, In:Miskolci Doktoranduszok Jogtudományi Tanulmányai, Tomus:2/2; Miskolc, 2002, 421.old.
- ¹³ Haraszi Mihály: Franchising a vállalkozók csodafegyvere?, Trademark Kft, Budapest, 1992, 28.old.
- ¹⁴ Váradi Szabolcs: A franchise rendszerek jellemzői, megjelenési formái-az üzleti franchise a gyakorlatban, In: Miskolci Doktoranduszok Jogtudományi Tanulmányai, Tomus:2/2; Miskolc, 2002, 418.old.
- ¹⁵ Király-Végi Ágnes: A franchise vállalkozási forma lényege és létjogosultsága Magyarországon, Külgazdaság Jogi melléklete, 1994/2. szám, 20.oldal, 32.oldal
- ¹⁶ Haraszi Mihály: Franchising a vállalkozók csodafegyvere?, Trademark Kft, Budapest, 1992, 41.oldal
- ¹⁷ Haraszi Mihály: Franchising a vállalkozók csodafegyvere?, Trademark Kft, Budapest, 1992, 42-46.oldal
- ¹⁸ Lukács-Sándor-Szűcs: Új típusú szerződések és azok gyakorlata a gazdasági életben, Hvgorac Lap-és Könyvkiadó Kft, Budapest, 2003, 203. oldal
- ¹⁹ Csécsy György: A franchise-szerződésekről, Gazdaság és Jog, 1996/5. szám, 14. oldal
- ²⁰ Lukács-Sándor-Szűcs: Új típusú szerződések és azok gyakorlata a gazdasági életben, Hvgorac Lap-és Könyvkiadó Kft, Budapest, 2003, 222. oldal, Franchising Európai Etikai Kódexe 2.1. pontja
- ²¹ Lukács-Sándor-Szűcs: Új típusú szerződések és azok gyakorlata a gazdasági életben, Hvgorac Lap-és Könyvkiadó Kft, Budapest, 2003, 203.oldal
- ²² Haraszi Mihály: A magyar franchise-szerződések 10 súlyos hibája, Franchise Üzlet és Piac, 2007/1. szám 14.oldal
- ²³ Barta-Fazekas-Harsányi-Miskolczi-Osváth-Ujváriné: Egyes kereskedelmi szerződések, Novotni Alapítvány a Magánjog fejlesztéséért, Miskolc, 2000, 319. oldal
- ²⁴ Haraszi Mihály: A magyar franchise-szerződések 10 súlyos hibája, Franchise Üzlet és Piac, 2007/1. szám 14.oldal
- ²⁵ Rátky Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1994, 93-95. oldal
- ²⁶ Franchising Európai Etikai Kódexe 2.2 pont, 3. bekezdés
- ²⁷ Barta-Fazekas-Harsányi-Miskolczi-Osváth-Ujváriné: Egyes kereskedelmi szerződések, Novotni Alapítvány a Magánjog fejlesztéséért, Miskolc, 2000, 324. oldal
- ²⁸ Franchising Európai Etikai Kódexe 2.3 pont, 1. bekezdés
- ²⁹ Tóth Zoltán: Franchising. Alapok és kartelljogi megítélés, In: Polgári jogi dolgozatok, MTA Állam- és Jogtudományi Intézet, ELTE Állam-és Jogtudományi Kar, Budapest, 1994, 196. oldal
- ³⁰ Franchising Európai Etikai Kódexe 2.3 pont, 2. bekezdés
- ³¹ Csécsy György: Adalékok a franchise fogalmának meghatározásához és a franchise szerződésekhez, Jogtudományi Közlöny, 1995/5. szám, 234. oldal
- ³² Franchising Európai Etikai Kódexe 2.3 pont, 3.pont
- ³³ Csécsy György: A franchise-szerződésekről, Gazdaság és Jog, 1996/5. szám, 15. oldal
- ³⁴ Franchising Európai Etikai Kódexe 2.4 pont
- ³⁵ Rátky Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1994, 96.oldal; <http://www.franchise.hu/index.php?hir=4> (letöltve: 2009. november 10.)
- ³⁶ <http://www.franchise.hu/index.php?hir=4> (letöltve: 2009. november 10.)

-
- ³⁷ Kiss István: Franchise A-tól Z-ig, DASY Döntés-és Rendszerelemző Kft., Budapest, 2002, 44.oldal, 87.oldal, 202.oldal
- ³⁸ <http://www.franchise.hu/index.php?hir=4>, (letöltve: 2009. november 10.)
- ³⁹ Barta-Fazekas-Harsányi-Kovács-Miskolczi-Ujváriné: Az üzleti élet szerződesei, Unió, Budapest, 2002, 517.oldal
- ⁴⁰ Miklóssy Sándor Zoltán: A franchise, Cég és Jog, 2000/9. szám, 32.oldal
- ⁴¹ Lukács-Sándor-Szücs: Új típusú szerződések és azok gyakorlata a gazdasági életben, Hvgorac Lap-és Könyvkiadó Kft, Budapest, 2003, 209.oldal
- ⁴² Mendelsohn Martin: Franchise a gyakorlatban: a névjoglás ABC-je, HIT Investcenter-Tradeinform, Budapest, 1991, 57. oldal
- ⁴³ Rátky Miklós: A franchise szerződés jogi aspektusai, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1994, 96.oldal
- ⁴⁴ Hídvégi Péter-Adorján Livia: Üzleti szerződések és jogviták, Aula, Budapest, 2006, 140-141. oldal
- ⁴⁵ <http://www.franchise.hu/index.php?hir=13> (letöltve:2009. november 10.)
- ⁴⁶ Barta-Fazekas-Harsányi-Kovács-Miskolczi-Ujváriné: Üzleti szerződések, Unió, Budapest, 2005, 409.oldal
- ⁴⁷ <http://www.franchise.hu/index.php?hir=5> (letöltve:2009. november 10.)
- ⁴⁸ Miklóssy Sándor Zoltán: A franchise, Cég és Jog, 2000/9. szám, 30. oldal
- ⁴⁹ Lukács-Sándor-Szücs: Új típusú szerződések és azok gyakorlata a gazdasági életben, Hvgorac Lap-és Könyvkiadó Kft, Budapest, 2003, 222-226 .oldal, Franchising Európai Etikai Kódexe