



**ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**

**ΓΕΝΙΚΟ ΤΜΗΜΑ ΔΙΚΑΙΟΥ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
«ΔΙΚΑΙΟ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΟΠΟΙΗΣΗ»**

ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ

«Σύμβαση franchising: Έλεγχος περιεχομένου συμβάσεων franchising βάσει του δικαίου ανταγωνισμού»

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Ευαγγελία Κόκλα

(Α.Μ.0912Μ036)

Τριμελής Επιτροπή

Θεοδωροπούλου- Δένδια Βιργινία, Λέκτορας (Επιβλέπουσα)

Κουγέας Βασίλειος, Καθηγητής

Μπασαγιάννης Αθανάσιος, Αναπληρωτής Καθηγητής

ΑΘΗΝΑ

ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2014

ABSTRACT

The aim of this thesis, is to highlight, in the light of the EU and national competition legislation, the evaluation criteria of competition clauses, contained in a franchising contract, as prohibited or permitted, fair and reasonable restrictions of competition, and identify the consequences of the competition clauses' existence in a franchising contract.

Initially, this paper seeks to define “franchising”, describe some of its general characteristics, its various forms, and highlight its advantages and disadvantages for the franchisee, the franchisor and the consumer. Following, it examines the content of a franchising contract and especially the obligations undertaken by the parties signing it, and generally offers a necessary insight into the understanding of the specific features, of this unregulated, form of contract.

Subsequently, this report examines in detail the competition rules, both at national and European level, that constitute the franchise legal framework. Under this framework, it can be checked whether the competition clauses contained in franchising contracts, are prohibited as likely to distort, prevent or restrict healthy competition or whether there are and under what circumstances reasons to make them permissible restrictions of competition. Furthermore, it analyses the consequences, of the existence of prohibited competition clauses, as to the fate of the contract, as well as to the obligations which confer on the contracting parties.

In the analysis of the aforementioned, the relevant jurisprudence is provided in order to facilitate the understanding of the application of the existing competition law, in cases where national courts or the Competition Commission were asked to judge the validity of the competition clauses in the franchising contracts and to impose penalties in the event of the existence of terms, which lead to distortion of competition itself as an institution and in cases finding violation of a valid non-competition clause obligation.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Σκοπό της παρούσας διπλωματικής εργασίας, αποτελεί η ανάδειξη, υπό το φως των κοινοτικών και εθνικών νομοθετικών κειμένων ανταγωνισμού, των κριτηρίων για την αξιολόγηση των ρητρών ανταγωνισμού, που περιέχονται σε μία σύμβαση franchising, ως απαγορευμένων ή ως επιτρεπόμενων, θεμιτών και εύλογων περιορισμών του ανταγωνισμού, καθώς και η εξέταση των συνεπειών από την ύπαρξη τους σε μία σύμβαση franchising.

Αρχικά γίνεται μια προσπάθεια προσέγγισης της έννοιας του franchising, περιγράφονται κάποια γενικά χαρακτηριστικά του, τα διάφορα είδη του, αναδεικνύονται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά του, τόσο για τον δικαιοπάροχο και τον δικαιοδόχο όσο και για τον καταναλωτή. Εξετάζεται επίσης, το περιεχόμενο που προσλαμβάνει συνήθως στην πράξη μία σύμβαση franchising και κυρίως οι υποχρεώσεις τις οποίες αναλαμβάνουν τα συμβαλλόμενα μέρη με την υπογραφή της συμβάσεως, και γενικά δίνεται μία απαραίτητη εικόνα για την κατανόηση των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών γνωρισμάτων της αρρύθμιστης αυτής από το νόμο μορφής συμβάσεως.

Στη συνέχεια εξετάζονται λεπτομερώς οι κανόνες ανταγωνισμού, τόσο σε κοινοτικό, όσο και σε εθνικό επίπεδο, οι οποίοι αποτελούν το νομικό πλαίσιο, βάσει του οποίου ελέγχεται κατά πόσο οι περιεχόμενες στις συμβάσεις franchising ρήτρες ανταγωνισμού, είναι απαγορευμένες ως δυνάμενες να νοθεύσουν, παρεμποδίσουν ή περιορίσουν τον υγιή ανταγωνισμό ή εάν συντρέχουν και υπό ποιες προϋποθέσεις λόγοι που να τις καθιστούν επιτρεπτούς περιορισμούς του. Επίσης εξετάζονται οι συνέπειες ύπαρξης απαγορευμένων ρητρών ανταγωνισμού, τόσο ως προς την τύχη της συμβάσεως, όσο και ως προς τις υποχρεώσεις που γεννούν για τα συμβαλλόμενα μέρη.

Κατά την ανάλυσή όλων των ως άνω, παρατίθεται σχετική νομολογία, προκειμένου να καταστεί περισσότερο εύληπτος ο τρόπος εφαρμογής της υπάρχουσας νομοθεσίας ανταγωνισμού, σε περιπτώσεις όπου τα εθνικά δικαστήρια και η Επιτροπή Ανταγωνισμού κλήθηκαν να κρίνουν περί της εγκυρότητας των ρητρών ανταγωνισμού, στις εκάστοτε υπό εξέταση συμβάσεις franchising και να επιβάλλουν κυρώσεις σε περίπτωση διαπίστωσης ύπαρξης ρητρών που οδηγούσαν σε νόθευση του ίδιου του ανταγωνισμού ως θεσμού, όσο και σε περιπτώσεις διαπίστωσης παράβασης έγκυρης υποχρέωσης μη άσκησης ανταγωνισμού.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο : ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ FRANCHISING	8
Εισαγωγή	6
1.1 Ιστορική εξέλιξη	8
1.2 Εννοιολογική προσέγγιση franchising	10
1.3 Νομική φύση συμβάσεως franchising	11
α) Αμφοτεροβαρής, ενοχική σύμβαση	11
β) Ανώνυμη σύμβαση	11
γ) Μικτή σύμβαση	12
δ) Διαρκής σύμβαση	12
ε) Σύμβαση-πλαίσιο	13
1.4 Μορφές Franchising	13
I. Ανάλογα με το αντικείμενό του	13
α) Franchising Διανομής (Distribution Franchise)	13
β) Franchising Υπηρεσιών (Services Franchise)	14
γ) Franchising παραγωγής ή βιομηχανικό franchising (Industrial Franchise)	14
δ) Μεικτό franchising	15
II. Ανάλογα με τον τρόπο ενσωμάτωσης των δικαιοδόχων στο σύστημα και τον βαθμό εξάρτησής τους από τον δικαιοπάροχο	16
α) Franchising υπαγωγής (Subjection franchising)	16
β) Franchising Ισοτιμίας	16
III. Ανάλογα με τον τρόπο επιχειρηματικής συνεργασίας των μερών	17
α) Μερικό franchising (corner franchising)	17
β) Franchising μετατροπής (Conversion franchising)	17
γ) Πολλαπλό franchising (Multiple Franchise Units)	17
1.5 Μέθοδοι διεθνούς ανάπτυξης επιχειρήσεων με το σύστημα franchising	18
α) Άμεσο franchising (Direct franchising)	18

β) Ανάπτυξη συστήματος Franchising μέσω ίδρυσης θυγατρικής ή υποκαταστήματος.....	18
γ) Συμφωνία ανάπτυξης περιοχής (Area Development Agreement)	18
δ) Κύρια Συμφωνία Franchising (Master franchising).....	19
ε) Ίδρυση Κοινής Επιχείρησης (Joint Venture).....	19
1.6 Τύπος και περιεχόμενο σύμβασης franchising.....	20
1.6.1 Τύπος	20
1.6.2 Περιεχόμενο Franchising	20
α. Προοίμιο.....	20
β. Κύριες υποχρεώσεις των μερών.....	21
i. Κύριες υποχρεώσεις του δικαιοπαρόχου	21
ii. Κύριες υποχρεώσεις του δικαιοδόχου	21
γ. Λοιπές διατάξεις συμβάσεως franchising.....	22
i. Διάρκεια συμβάσεως franchising	22
ii. Ανανέωση συμβάσεως	22
iii. Τρόποι λύσης σύμβασης franchising	23
iv. Μετασυμβατικές υποχρεώσεις μερών	23
1.7 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του franchising.....	24
I. Για τον Δικαιοπάροχο	24
II. Για τον Δικαιοδόχο	26
III. Για τον καταναλωτή.....	27
1.8 Συνολική εκτίμηση του franchising ως μεθόδου ανάπτυξης επιχειρήσεων	27
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: ΈΛΕΓΧΟΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ FRANCHISING ΒΑΣΕΙ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	29
Εισαγωγή.....	29
1. Έλεγχος συμβάσεων franchising βάσει του άρθρου 101 ΣυνθΛΕΕ	30
1.1 Περιπτώσεις απαλλαγής συμβάσεων franchising από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ.....	31
1.1.1 Απαλλαγή για λόγους προστασίας των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας και για λόγους διατήρησης της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου	31

1.1.2 Απαλλαγή υπό τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παρ.3 ΣυνθΛΕΕ	33
1.1.3 Απαλλαγή βάσει κοινοτικών Κανονισμών.....	33
I.Νομολογία ΔΕΚ πριν την έκδοση κοινοτικών κανονισμών για την απαλλαγή των συμβάσεων franchising από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ - Υπόθεση Pronuptia.....	33
II.Έκδοση κοινοτικών Κανονισμών για την απαλλαγή των συμβάσεων franchising από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ.....	35
III. Απαλλαγή συμβάσεων franchising από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ.1, βάσει του ισχύοντος Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010	37
α. Προϋποθέσεις απαλλαγής βάσει του Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010.....	38
1.2 Περιπτώσεις άρσης του ευεργετήματος της απαλλαγής από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ.....	42
1.2.1 Άρση ευεργετήματος απαλλαγής για συμφωνίες franchising, οι οποίες περιέχουν ρήτρες που αποτελούν σοβαρούς περιορισμούς του ανταγωνισμού... ..	42
α. Ρήτρες με τις οποίες καθορίζονται τιμές μεταπώλησης.....	45
β. Ρήτρες με τις οποίες επιβάλλονται περιορισμοί ως προς την περιοχή πώλησης ή ως προς τους πελάτες του δικαιοδόχου	47
γ. Σχετική νομολογία.....	52
1.2.2 Άρση ευεργετήματος απαλλαγής για συμφωνίες franchising, οι οποίες περιέχουν απαγορευμένες ρήτρες μη άσκησης συμβατικού και μετασυμβατικού ανταγωνισμού.....	56
α. Κατ' αρχήν επιτρεπτή ύπαρξη ρητρών μη άσκησης συμβατικού και μετασυμβατικού ανταγωνισμού στις συμβάσεις franchising	56
β.Απαγορευμένες ρήτρες μη άσκησης συμβατικού και μετασυμβατικού ανταγωνισμού.....	59
γ. Σχετική νομολογία.....	66
2. Έλεγχος συμβάσεων franchising βάσει του Ν.3959/2011 για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού	69
3.Έλεγχος συμβάσεων franchising βάσει του Ν.146/1914 περί αθεμίτου ανταγωνισμού και βάσει του Αστικού Κώδικα	70
α. Σχετική νομολογία.....	73
4. Συμπεράσματα.....	76

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	95
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ	96
ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟΙ ΤΟΠΟΙ	97
ΝΟΜΟΛΟΓΙΑ	98
ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ	100

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

ΑΚ	Αστικός Κώδικας
ΑΠ	Άρειος Πάγος
Αρμ.	Αρμενόπουλος
βλ.	Βλέπε
γνμδ.	Γνωμοδότηση
ΓΟΣ	Γενικοί Όροι Συναλλαγών
ΔΕΕ	Δίκαιο Επιχειρήσεων και Εταιριών
ΔΕΚ	Δικαστήριο Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων
ΕΑ	Επιτροπή Ανταγωνισμού
εδ.	Εδάφιο
ΕΕμπΔ	Επιθεώρηση Εμπορικού Δικαίου
ΕΕ	Ευρωπαϊκή Ένωση
ΕΚ	Ευρωπαϊκή Κοινότητα
ΕΛΛΔνη	Ελληνική Δικαιοσύνη
ΕπισκΕΔ	Επισκόπηση Εμπορικού Δικαίου
επ.	επόμενα
ΕφΑθ	Εφετείο Αθηνών
ΚΠολΔ	Κώδικας Πολιτικής Δικονομίας
ΜΠρΑθ	Μονομελές Πρωτοδικείο Αθηνών
Ν.	Νόμος
ΝοΒ	Νομικό Βήμα
ΟΛΑΠ	Ολομέλεια Αρείου Πάγου
παρ.	παράγραφος
ΠΕΚ	Πρωτοδικείο Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων
ΠΠρΑθ	Πολυμελές Πρωτοδικείο Αθηνών
σελ.	σελίδα
Σ	Σύνταγμα
στοιχ.	στοιχείο
ΣυνθΛΕΕ	Συνθήκη Λειτουργίας Ευρωπαϊκής Ένωσης
ΣυνθΕΚ	Συνθήκη της Ευρωπαϊκής Κοινότητας

Εισαγωγή

Οι ανάγκες της σύγχρονης οικονομικής ζωής και η ανάγκη εξεύρεσης τρόπων για την επέκταση της εμπορικής δραστηριότητας των επιχειρήσεων και την προώθηση των προϊόντων ή υπηρεσιών τους σε όσο το δυνατόν ευρύτερη αγορά, οδήγησε στη δημιουργία νέων συστημάτων διανομής και διάθεσης προϊόντων και υπηρεσιών.

Τα νέα αυτά συστήματα διανομής δεσπόζουν στη σύγχρονη οικονομική πραγματικότητα και παρουσιάζουν μία μεγάλη ποικιλία συμβατικών τύπων, αποτελώντας πρόκληση για τη δογματική του σύγχρονου αστικού δικαίου. Η πιο σύνθετη από τις σύγχρονες αυτές μορφές επιχειρηματικής συνεργασίας είναι το franchising, γεγονός το οποίο έχει ως συνέπεια την πολυπλοκότητα της σύμβασης η οποία το αποτυπώνει. Η σύμβαση franchising, αποτελεί μια σχετικά νεοπαγή μορφή εμπορικής συνεργασίας, που λόγω της ευρύτατης εφαρμογής της στη σύγχρονη οικονομική πραγματικότητα, έχει αναδειχτεί ήδη σε βασικό ρυθμιστικό παράγοντα της επιχειρηματικής δράσης και διεθνώς έχει αναδειχθεί σε έναν από τους πιο διαδεδομένους και αποτελεσματικούς τρόπους εισόδου μιας επιχείρησης σε αλλοδαπές αγορές¹.

1.1 Ιστορική εξέλιξη

Το franchising πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ το 1863, όπου οργανώθηκε το πρώτο δίκτυο από την εταιρεία ραπτομηχανών Singer². Περί τα τέλη του 19^{ου} αιώνα άρχισε πλέον να υιοθετείται ως μέθοδος επιχειρηματικής ανάπτυξης από τις βιομηχανίες αυτοκινήτων, μη αλκοολούχων ποτών, από τα φαρμακεία, καθώς και από τις εταιρείες πετρελαιοειδών. Έκτοτε και ιδιαίτερα μετά τον Β' Παγκόσμιο πόλεμο γνώρισε ταχύτατη εξάπλωση και άρχισε να υιοθετείται από επιχειρήσεις ποικίλων δραστηριοτήτων, όπως από επιχειρήσεις γρήγορης εστίασης (fast food),

1.Κωστάκης, Franchising - Νομική και Επιχειρηματική διάσταση, 2002, 195.

2.Γεωργιάδης, Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας, 2008, 212-213 · Αγαλλοπούλου, Βασικές Έννοιες Αστικού Δικαίου, 2012, 426-427 · Βάρκα-Αδάμη, Εισαγωγή στο Αστικό Δίκαιο, 2009, 208-209 .

ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, ενοικιάσεις αυτοκινήτων, ακόμα και από λογιστικές και διαφημιστικές εταιρείες³.

Στην Ευρώπη ο ρυθμός ανάπτυξης του franchising ήταν αρχικά συγκρατημένος, με τα πρώτα βήματα να γίνονται τη δεκαετία του 1950 στη Γαλλία⁴. Ωστόσο, η ευρεία είσοδος του franchising στην ευρωπαϊκή αγορά έγινε στις αρχές της δεκαετίας του 1970, όπου εισέβαλαν στον ευρωπαϊκό χώρο αμερικανικοί βιομηχανικοί κολοσσοί, κάτι που θορύβησε έντονα τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με τη συνειδητοποίηση των δυνατοτήτων που παρείχε το franchising, οδήγησε στην εκδήλωση ολοένα και μεγαλύτερου ενδιαφέροντος για την ανάπτυξη αυτού του νέου συστήματος εμπορικής συνεργασίας.

Στην Ελλάδα, το franchising έκανε την εμφάνισή του στα μέσα της δεκαετίας του 1970 με την εταιρεία γρήγορης εστίασης (fast food) Goody's και την εταιρεία ειδών οικιακής χρήσης «STYDIO KOSTA BODA ILLUM», εξελίχθηκε ωστόσο ραγδαία μετά το 1990⁵. Σήμερα, έχουν υιοθετήσει το franchising ως στρατηγική ανάπτυξης, 660 εταιρείες ελληνικές και αλλοδαπές, που δραστηριοποιούνται σε πληθώρα κλάδων, με συνολικά 20.000 καταστήματα⁶.

Λόγω του μειωμένου βαθμού τεχνικής και οικονομικής ανάπτυξης, η Ελλάδα ήταν αρχικά χώρος δικαιοδόχων, δηλαδή χώρος όπου ξένες εταιρείες, που προερχόταν κυρίως από τις ΗΠΑ, τον Καναδά, τη Γαλλία, το Βέλγιο, τη Δανία, την Ιταλία, εγκαθιστούσαν δίκτυα franchising στην ελληνική αγορά για την προώθηση των προϊόντων τους⁷. Στην πορεία ωστόσο και ιδίως κατά την τελευταία δεκαετία, παρατηρείται μία τάση ανάπτυξης συστημάτων franchising από ελληνικές εταιρείες, για την επέκτασή τους κυρίως εντός της ελληνικής επικράτειας, αλλά και εκτός αυτής⁸.

3. Κατά την περίοδο εκείνη άρχισαν χαρακτηριστικά να αναπτύσσονται με τη μέθοδο του franchising τα πιο γνωστά σήμερα επιχειρηματικά ονόματα, όπως π.χ. MacDonald's (1955), Holiday Inn (1952), Service Master (1949), Budget Rent a Car (1958).

4. Τα πρώτα δίκτυα franchising που αναπτύχθηκαν τη δεκαετία του 1950 στην Γαλλία, ήταν αυτά των επιχειρήσεων Prenatal, Roche-Bobois, Pronuptia, κ.α.

5. Σύμφωνα με έρευνα που διεξήχθη το 2005 από τη Διεύθυνση Μελετών Οικονομικού Περιβάλλοντος της ICAP, το 91% των επιχειρήσεων, οι οποίες άρχισαν να αναπτύσσουν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα με την μέθοδο του franchising, ξεκίνησαν μετά το 1990.

6. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα έρευνας, που διεξήχθη από το Παρατηρητήριο Franchise για το έτος 2013 και δημοσιεύτηκε στο περιοδικό ΠΑΝΟΡΑΜΑ FRANCHISE 2014, σελ. 98επ.

7. Ξένες εταιρείες, οι οποίες έχουν εγκαταστήσει δίκτυα franchising και στην ελληνική αγορά, είναι ενδεικτικά οι εταιρείες: McDonalds, Pizza Hut, Domino's Pizza, Haagen-Dazs, TGI Friday's, L' Artigiano, Benetton, Stefanel, Morgan, BO CONCEPT, Allouette, Zara, Kookai, DIA, Naf Naf, Hilton, Holiday Inn, 5Asec, Hertz, Avis και πληθώρα άλλων, οι οποίες αναλυτικά περιέχονται στον ετήσιο κατάλογο που δημοσιεύτηκε στο περιοδικό ΠΑΝΟΡΑΜΑ FRANCHISE 2014.

8. Ελληνικές εταιρείες, οι οποίες έχουν εγκαταστήσει δίκτυα franchising στην ελληνική αγορά είναι ενδεικτικά οι εταιρείες: Goody's, Δωδώνη, La Pasteria, Βενέτης, Γρηγόρης, Everest, Eravlis, Oxford Company, Anna Riska, Lapin House, Media Strom, Ρεζέρβα, Axon,

1.2 Εννοιολογική προσέγγιση franchising

Η εννοιολογική προσέγγιση του franchising⁹ παρουσιάζει σημαντικές δυσκολίες, καθώς στη σύγχρονη οικονομική ζωή αποτελεί έναν όρο – μανδύα κάτω από τον οποίο υπάρχουν και αναπτύσσονται ποικίλες σχέσεις. Για τον λόγο αυτό υπάρχει μεγάλη ποικιλία ορισμών, τόσο νομικών, όσο και οικονομικών¹⁰.

Λαμβανομένων υπόψη των ορισμών που έχουν διατυπωθεί¹¹ και τα κοινώς αποδεκτά στη θεωρία και πρακτική, ως franchising, νοείται η συμφωνία, η οποία καταρτίζεται μεταξύ δύο επιχειρήσεων, εκ των οποίων η μία (δικαιοπάροχος ή δότης ή franchisor) αναλαμβάνει την υποχρέωση να παραχωρήσει στην άλλη (δικαιοδόχο ή λήπτη ή franchisee), έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης ενός «πακέτου franchise», δηλαδή ενός συνόλου δικαιωμάτων ή άλλων άυλων αγαθών βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας, το οποίο περιλαμβάνει εμπορικά σήματα και επωνυμίες, διακριτικούς τίτλους, πινακίδες καταστημάτων, πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, τεχνογνωσία, διπλώματα ευρεσιτεχνίας προς εκμετάλλευση, με σκοπό την πώληση συγκεκριμένων προϊόντων ή και υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες¹².

Από *οικονομική άποψη*, το franchising αποτελεί μια μέθοδο marketing, ένα σύστημα δηλαδή προώθησης προϊόντων ή/και υπηρεσιών στην καταναλωτική αγορά, το οποίο βασίζεται σε μια στενή και διαρκή εμπορική συνεργασία μεταξύ νομικά και οικονομικά ανεξάρτητων επιχειρήσεων, οι οποίες αναπτύσσουν την δραστηριότητά τους σε διαφορετικές βαθμίδες της αγοράς¹³. Αποτελεί δηλαδή ένα συμπαγές σύστημα διανομής προϊόντων ή/και υπηρεσιών, με άξονα μία μεγάλη συνήθως εταιρεία, την δικαιοπάροχο, η οποία επιδιώκει τη δημιουργία όσο κατά το δυνατόν μεγαλύτερου αριθμού σημείων πώλησης, μέσω της εγκατάσταση ενός δικτύου διανομής προϊόντων ή και υπηρεσιών με την επωνυμία και το σήμα της,

Γερμανός, Folie-Follie, Νεοσέτ και πληθώρα άλλων, οι οποίες αναλυτικά περιέχονται στον ετήσιο κατάλογο που δημοσιεύτηκε στο περιοδικό ΠΑΝΟΡΑΜΑ FRANCHISE 2014.

9. Η λέξη «franchise» προέρχεται από την γαλλική λέξη «franc» που σημαίνει «ελεύθερος». Στον Μεσαίωνα ο όρος χρησιμοποιούταν στη Ευρώπη για να προσδιορίσει την χορήγηση ενός προνομίου ή άδειας.

10. Κωστάκης, (2002), 33.

11. Οι κυριότεροι ορισμοί που έχουν διατυπωθεί, συναντώνται: α) στον Κανονισμό (ΕΟΚ) 4087/88 «για την εφαρμογή του άρθρου 85 παρ.3 της συνθήκης σε κατηγορίες κάθετων συμφωνιών franchise», β) στις κατευθυντήριες γραμμές της Επιτροπής για τους κάθετους περιορισμούς που συνοδεύουν τον Κανονισμό (ΕΚ) 2790/1999 «για την εφαρμογή του άρθρου 81 παρ.3 της συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών» και γ) στον Κώδικα Δεοντολογίας της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Franchise.

12. ΠΠΑ 13118/1995, ΕΕμπΔ 1996, 183 · ΠΠρΑθ 6173/2007, ΔΕΕ 2008, 352 · ΠΠρΘεσ 24992/2010, ΧρΙΔ 2010, 700 · ΜΠΘεσ 9925/2005, Αρμενόπουλος 2005, 1068 · Γεωργιάδης, (2008), 209.

13. ΕφΑθ 5361/2006, ΝοΒ 2008, 149.

αποφεύγοντας τις δαπάνες εγκαταστάσεως και με δоруφόρους αυτής μικρότερες επιχειρήσεις, τις δικαιοδόχους, ανεξάρτητες νομικά και οικονομικά, οι οποίες επιδιώκουν την αποκόμιση κερδών, μέσω της εκμετάλλευσης της εμπορικής φήμης, της οργάνωσης και της εμπειρίας της δικαιοπαρόχου¹⁴.

1.3 Νομική φύση συμβάσεως franchising

α) Αμφοτεροβαρής, ενοχική σύμβαση

Η σύμβαση franchising αποτελεί μία αμφοτεροβαρή σύμβαση, καθώς τα συμβαλλόμενα μέρη αναλαμβάνουν εκατέρωθεν υποχρεώσεις. Για τον μεν δικαιοπάροχο, δημιουργείται η υποχρέωση να παραχωρήσει στον δικαιοδόχο το ενοχικό δικαίωμα χρήσης του εμπορικού σήματος και τα λοιπά δικαιώματα βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας¹⁵, να εντάξει τον δικαιοδόχο στο σύστημα διανομής του και να του παρέχει διαρκή υποστήριξη και ενίσχυση. Ως αντιπαροχή της προσφοράς του δικαιοπαρόχου, δημιουργείται αντίστοιχα η υποχρέωση του δικαιοδόχου, να καταβάλλει ένα χρηματικό ποσό για την είσοδό του στο σύστημα και ένα ποσοστό επί του κύκλου των εργασιών σε περιοδική βάση, καθώς και η υποχρέωση να προωθεί τις πωλήσεις του προϊόντος ή της υπηρεσίας του συστήματος, σύμφωνα με τις οδηγίες και τις μεθόδους του δικαιοπαρόχου.

β) Ανώνυμη σύμβαση

Η σύμβαση franchising αποτελεί μία «ανώνυμη» σύμβαση, καθώς σε αντίθεση με άλλα συμβατικά μορφώματα δεν είναι ρυθμισμένη στο ελληνικό δίκαιο. Η ελευθερία των συμβάσεων ωστόσο, παρέχει τη δυνατότητα στους συναλλασσόμενους να ιδρύουν και να διαμορφώνουν, ανάλογα με τις επιδιώξεις τους, ενοχικές σχέσεις στο πλαίσιο πάντοτε των ορίων που χαράσσουν οι διατάξεις των άρθρων 3, 174 και 178 ΑΚ¹⁶.

Ελλείπει ειδικής ρύθμισης, η προσπάθεια ένταξης της σε μια από τις επώνυμες μορφές συμβάσεων που αναγνωρίζει το δίκαιο μας, αποτελεί δύσκολο εγχείρημα, το οποίο επιτείνεται από το γεγονός ότι το franchising αποτελεί κατ'

14. Γεωργιάδης, (2008), 210 · Ρούσσης, Τα όρια της συμβατικής ελευθερίας κατά τον έλεγχο των ρητρών μη ανταγωνισμού στις συμβάσεις εμπορικής διαμεσολάβησης, 2010, 179 · Αυγητίδης, Ζητήματα από τη σύμβαση δικαιόχρησης franchising, σε Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργών: Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις νέες μορφές συμβάσεων στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή, 2010, 28.

15. Θεμελής, Η σύμβαση franchising, Τιμητικός Τόμος για Βαβούσκο, 1990, 85.

16. Γκοτσοπούλου, Εμπορικές συμβάσεις - Σύγχρονα κάθετα συστήματα διανομής, Δικαιόχρηση (Franchising), 2008, 25.

εξοχήν οικονομικό θεσμό, με κάποια ουσιώδη τυπολογικά χαρακτηριστικά, η συγκεκριμένη διαμόρφωση και αποτύπωση των οποίων σε μία σύμβαση, μπορεί να ποικίλλει ανάλογα με τα συμφέροντα και τη βούληση των συμβαλλομένων μερών¹⁷.

γ) Μικτή σύμβαση

Η σύμβαση franchising αποτελεί χαρακτηριστική περίπτωση ιδιότυπης μικτής συμβάσεως¹⁸, καθώς συνδυάζει στοιχεία περισσότερων επώνυμων συμβάσεων. Ενδεικτικά περιέχει στοιχεία συμβάσεως εταιρίας (ΑΚ 741) λόγω της συνεργασίας μεταξύ των μερών και της κοινής επιδίωξης προώθησης των πωλήσεων, στοιχεία συμβάσεως έργου, λόγω της υποχρέωσης ένταξης του λήπτη στο σύστημα διανομής του δότη, στοιχεία συμβάσεως μισθώσεως προσοδοφόρου αντικειμένου (ΑΚ 638), λόγω της παραχώρησης στο λήπτη του δικαιώματος χρήσης και εκμετάλλευσης του πακέτου franchise, στοιχεία συμβάσεως παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών (ΑΚ 648), λόγω της υποχρέωσης διαρκούς υποστήριξης του λήπτη, στοιχεία συμβάσεως εργασίας και εντολής (ΑΚ 713επ.), λόγω του καθοδηγητικού και εποπτικού δικαιώματος του δικαιοπαρόχου. Επίσης μπορεί να περιέχει και στοιχεία άλλων συμβατικών τύπων του ενοχικού δικαίου, όπως των συμβάσεων δανείου, παροχής εγγύησης, χρηματοδοτικής μίσθωσης, πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, αποκλειστικής προμήθειας ή διανομής, κ.α.¹⁹.

Για τον λόγο αυτό, η σύμβαση franchising διέπεται καταρχήν από τους κανόνες, οι οποίοι ρυθμίζουν κάθε φορά το τμήμα εκείνο της συμβάσεως, το οποίο προέχει στην όλη συμβατική σχέση, ενώ οι κανόνες που διέπουν τα υπόλοιπα τμήματα της συμβάσεως, δεν αγνοούνται, αλλά εφαρμόζονται συμπληρωματικά²⁰.

δ) Διαρκής σύμβαση

Η σύμβαση franchising ανήκει στις διαρκείς συμβάσεις, δεδομένου ότι δεν εξαντλείται σε συγκεκριμένες μεμονωμένες παροχές, αλλά απαιτεί μία διάρκεια, η οποία επιβάλλεται από την ίδια τη φύση, αλλά και το περιεχόμενό της²¹. Η επιτυχής έκβαση μίας εμπορικής συνεργασίας, που λαμβάνει τη μορφή μιας τέτοιας σύμβασης, προϋποθέτει επαρκή χρόνο διάρκειας, ώστε αφενός η επιχειρηματική οργάνωση της εμπορικής επιχείρησης και το «πακέτο» άυλων αγαθών να καταστεί απόκτημα εκμεταλλεύσιμο από τον δικαιοδόχο και αφετέρου οι μακροπρόθεσμες

17. *Αυγητίδης*, (2010), 31.

18. ΕφΑθ 5361/2006, Αρμενόπουλος 2007, 1714.

19. *Γκοτσοπούλου*, (2008), 27 · *Αυγητίδης*, (2010), 32.

20. ΕφΑθ 8572/2006, ΔΕΕ 2007, 609 · ΕφΑθ 2817/2007, Αρμενόπουλος 2008, 576 · ΜΠΘεσ 9925/2005, Αρμενόπουλος 2005, 1068.

21. *Γκοτσοπούλου*, (2008), 25.

επενδύσεις του δικαιοδόχου να αποσβεστούν, προκειμένου τόσο οι προσωπικές του προσπάθειες, όσο και το συνολικό εγχείρημα να αποδώσουν καρπούς.

ε) Σύμβαση-πλαίσιο

Η σύμβαση franchising, ως σχέση διαρκούς συνεργασίας μεταξύ της δικαιοπαρόχου και της δικαιοδόχου εταιρείας, αποτελεί σύμβαση – πλαίσιο, καθώς σε αυτή προσδιορίζονται επακριβώς οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματα των μερών²².

Η εκπλήρωση των υποχρεώσεων που προβλέπονται στη σύμβαση franchising, προϋποθέτει πολλές φορές τη σύναψη ειδικότερων εκτελεστικών συμβάσεων^{23,24}, το ακριβές περιεχόμενο των οποίων καθορίζεται με βάση τις συγκεκριμένες ανάγκες που προκύπτουν στην εκάστοτε μορφή συνεργασίας²⁵.

1.4 Μορφές franchising

I. Ανάλογα με το αντικείμενό του

α) Franchising Διανομής (Distribution Franchise)

Το franchising διανομής²⁶ αποτελεί την πιο συνηθισμένη μορφή franchising, κατά την οποία ο δικαιοδόχος πωλεί σε τελικούς καταναλωτές, δηλαδή λιανικά, ένα ή περισσότερα προϊόντα ορισμένης κατηγορίας, μέσα σε κατάστημα που φέρει το διακριτικό γνώρισμα του δικαιοπαρόχου, ο οποίος είναι συνήθως παραγωγός ή μεγαλέμπορος και με την εν λόγω συνεργασία αποβλέπει στην ίδρυση ενός εκτεταμένου δικτύου διανομής των προϊόντων που παράγει ή εμπορεύεται²⁷.

22. ΕφΑθ 2817/2007, Αρμενόπουλος 2008, 580.

23. λ.χ. στις συμβάσεις franchising διανομής προϊόντων, τα οποία παράγει ή εμπορεύεται ο δικαιοπαρόχος, για την εκπλήρωση της προβλεπόμενης στη σύμβαση υποχρέωσής του να προμηθεύει τον δικαιοδόχο με τα εν λόγω προϊόντα σε τακτικά χρονικά διαστήματα ή μετά από σχετική πρόσκληση ή παραγγελία, απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεί κάθε φορά η σύναψη αντίστοιχων συμβάσεων πώλησης, ως εκτελεστικών της κύριας συμβάσεως.

24. Δεν αποτελούν εκτελεστικές συμβάσεις, οι συμβάσεις οι οποίες συνάπτονται από τα μέρη ξεχωριστά από τη συμφωνία που περιγράφεται στη σύμβαση franchising, αλλά οι οποίες ωστόσο βρίσκονται σε στενό νομικό και οικονομικό δεσμό με την κύρια σύμβαση franchising, όπως λ.χ. οι συμφωνίες χρηματοδοτικής μίσθωσης μηχανημάτων, μίσθωση επαγγελματικής κατοικίας, χρηματοδότησης, κ.α

25. Γεωργιάδης, (2008), 221.

26. Χαρακτηριστικές περιπτώσεις franchising διανομής είναι εκείνες των επιχειρήσεων Goody's, Mc Donald's, Everest, Pizza Hut, Neoset, παγωτά Δωδώνη, Benetton, Sisley, Pronuptia, Γερμανός, Leonidas, Alouette, κ.α

27. Γεωργιάδης, (2008), 214.

Ουσιαστικά ο λήπτης πωλεί: α) είτε προϊόντα που κατασκευάζει ο ίδιος ο δικαιούχος, ως παραγωγός²⁸, β) είτε προϊόντα, τα οποία επιλέγει ο δικαιούχος και αναθέτει σε τρίτους παραγωγούς να κατασκευάσουν για λογαριασμό του, σύμφωνα με τις δικές του προδιαγραφές, γ) είτε προϊόντα τα οποία προμηθεύεται ο δικαιούχος απευθείας από τον παραγωγό με βάση ιδιαίτερη εμπορική συμφωνία που έχει μαζί του, δ) είτε τέλος προϊόντα, τα οποία αγοράζει προς πώληση από συγκεκριμένους τρίτους προμηθευτές, τους οποίους υποδεικνύει ο δικαιούχος²⁹. Βέβαια είναι δυνατόν να συνδυαστούν όλοι οι ως άνω τρόποι προμήθειας των προς πώληση προϊόντων³⁰.

β) Franchising Υπηρεσιών (Services Franchise)

Στον τύπο αυτό του franchising, ο δικαιούχος παρέχει υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες, εκμεταλλευόμενος το «πακέτο franchise» που του παραχωρείται από τον δικαιούχο, ακολουθώντας πιστά τη μέθοδο του δικαιούχου³¹.

Στον franchising υπηρεσιών αναδεικνύεται περισσότερο από οποιονδήποτε άλλο τύπο franchising, η σημασία παραχώρησης του «πακέτου franchise» για την λειτουργία του συστήματος, καθώς ιδιαίτερη σημασία αποκτά η τεχνογνωσία, η οποία παίζει πιο σημαντικό ρόλο απ' ό,τι στο franchising διανομής³², καθώς και το σήμα υπηρεσιών, το οποίο είναι δηλωτικό της παρεχόμενης τεχνογνωσίας και της ιδιαιτερότητας της μεθόδου³³.

γ) Franchising παραγωγής ή βιομηχανικό franchising (Industrial Franchise)

Πρόκειται για ένα σύστημα, βάσει του οποίου ο δικαιούχος παρέχει στον δικαιούχο την άδεια να παράγει ή να μεταποιεί ορισμένα προϊόντα, σύμφωνα με τις οδηγίες του και στη συνέχεια να τα πωλεί ή να τα μεταπωλεί με το σήμα του

28. Παραδείγματα αυτής της κατηγορίας αποτελούν οι εταιρείες Δωδώνη, Zara, Sisley, Νεοσέτ, Ρεζέρβα, Βάρδας, Oxford Company, κ.α.

29. Ενδεικτικά, παραδείγματα αυτής της κατηγορίας αποτελούν οι επιχειρήσεις Goody's, McDonald, La Pasteria, Calzedonia, Folli-Follie, Body Shop, Sergio Tacchini, Cellier, Αγροεφόδια, Biente Cucine, Παρουσίαση, κ.α.

30. Κωστάκης, (2002), 45-46.

31. Χαρακτηριστικές περιπτώσεις franchising υπηρεσιών είναι τα ξενοδοχεία υψηλού επιπέδου (Hilton, Holiday Inn, Novotel), επιχειρήσεις ενοικίασης ή επισκευής αυτοκινήτων (Hertz, Avis), καθαριστήρια (5 a sec), ταξιδιωτικά γραφεία (Travel Plan), επιχειρήσεις καθαρισμού χώρων και εγκαταστάσεων (Hygiene Service, Alter Ego), ταχυμεταφορές (Speedex), φροντιστήρια ξένων γλωσσών, κέντρα εκπαίδευσης (AXON, so easy, Ευρωγνώση, Εκπαιδευτικός όμιλος ΓΡΑΨΑ, σχολές Καπάτου, ISON, NEON).

32. Bensoussan, Le droit de la franchise, 1997, 26.

33. Besssis, Le contrat de franchise, 1992, 19.

δικαιοπαρόχου³⁴. Η άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου franchise» στην περίπτωση αυτή αφορά όχι τη διανομή, αλλά κυρίως την παραγωγή ή μεταποίηση ενός προϊόντος, σύμφωνα με τη μέθοδο παραγωγής που εφαρμόζει ο δικαιοπάροχος. Πρόκειται δηλαδή για μία ιδιαίτερη μορφή εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας ή διπλώματος ευρεσιτεχνίας και σήματος. Ο δικαιοδόχος είναι είτε παραγωγός όταν παράγει τα προϊόντα, είτε χονδρέμπορος, όταν τα μεταποιεί και τα μεταπωλεί³⁵.

Τα πλεονεκτήματα του franchising παραγωγής, είναι ότι ο δικαιοπάροχος αποφεύγει τη μεταφορά προϊόντων του στον τόπο της τελικής διάθεσης, το οποίο συνεπάγεται αποφυγή εξόδων εγκατάστασης μονάδων παραγωγής ή μεταποίησης των προϊόντων του σε πολλές διαφορετικές αγορές, καθώς και κινδύνων σχετικών με τη φύση του προϊόντος λ.χ. αλλοίωση του προϊόντος, από τη μεταφορά. Επίσης επωφελείται από την παραγωγή ή μεταποίηση προϊόντων που φέρουν το σήμα του, ακόμα και σε χώρες που θα ήταν δύσκολο να εγκατασταθεί ο ίδιος. Ωστόσο συντρέχει ο κίνδυνος, στις περιπτώσεις που ο δικαιοδόχος είναι εγκατεστημένος σε κάποια χώρα αρκετά μακριά από την δική του, να προσπαθήσει να δημιουργήσει μια παραγωγική υποδομή ανταγωνιστική, εκμεταλλευόμενος την μεταβιβασθείσα σε αυτόν τεχνογνωσία ή λόγω της κακής χρήσης των τεχνολογικών μεθόδων να βλάψει ανεπανόρθωτα την φήμη των προϊόντων. Από την άλλη πλευρά, ο δικαιοδόχος επωφελείται από την μεγάλη φήμη του εμπορικού σήματος που είναι συνδεδεμένο με την τεχνογνωσία που παρέχεται³⁶.

δ) Μεικτό franchising

Στην περίπτωση του μεικτού franchising συνδυάζονται στοιχεία franchising διανομής και franchising υπηρεσιών. Αυτό συμβαίνει συνήθως όταν η πώληση ενός προϊόντος συνδυάζεται με την παροχή κάποιας υπηρεσίας³⁷.

34.Χαρακτηριστικές περιπτώσεις franchising παραγωγής είναι οι περιπτώσεις εμφιάλωσης και πώλησης μη αλκοολούχων ποτών, π.χ. Coca-Cola, Fanta, Seven Up, Pepsi.

35.Γεωργιάδης, (2008), 215.

36.Κωστάκης, (2002), 48.

37.Χαρακτηριστικό παράδειγμα μεικτού franchising, αποτελεί η πώληση αυτοκινήτων που συνδυάζεται και με τη συντήρηση και επισκευή τους, η πώληση καλλυντικών που συνδυάζεται με παροχή υπηρεσιών αισθητικού χαρακτήρα, η διδασκαλία ξένων γλωσσών που συνδυάζεται με πώληση βιβλίων και οπτικοακουστικών μέσων, κ.α.

Ενδεικτικά δίκτυα franchising που διανέμουν προϊόντα και συγχρόνως παρέχουν υπηρεσίες είναι για παράδειγμα αυτά των επιχειρήσεων Pizza Hut, Le Palmier, Flocafe, Domino's Pizza, Papagallino, Hondos Center, Beauty Shop, Mark-Aaalen, Haagen Dazs, κ.α.

II. Ανάλογα με τον τρόπο ενσωμάτωσης των δικαιοδόχων στο σύστημα και τον βαθμό εξάρτησής τους από τον δικαιοπάροχο

α) Franchising υπαγωγής (Subjection franchising)

Στον τύπο αυτό franchising, ο οποίος είναι και ο πιο διαδεδομένος στην πράξη, οι δικαιοδόχοι υπάγονται στον άμεσο έλεγχο του δικαιοπαρόχου. Ο δικαιοπάροχος διαδραματίζει κυρίαρχο ρόλο ως «επικεφαλής» του δικτύου, που ο ίδιος επινόησε και ανέπτυξε, όχι απλώς χαράζοντας κατευθυντήριες γραμμές, αλλά καθορίζοντας ουσιαστικά την επιχειρηματική πολιτική και των δικαιοδόχων, οι οποίοι αποτελούν ουσιαστικά εκτελεστικά όργανα, που οφείλουν να συμμορφώνονται στις οδηγίες του και να υπόκεινται στον έλεγχό του. Ο δικαιοπάροχος συνδέεται με καθέναν από τους δικαιοδόχους που έχουν ενταχθεί στο σύστημα, αλλά οι δικαιοδόχοι μεταξύ τους δεν έχουν οποιαδήποτε σύνδεση, επιχειρηματική σχέση και συνεργασία³⁸.

Σε ένα τέτοιο σύστημα, οι όροι συνεργασίας καθορίζονται κυριαρχικά από τον δικαιοπάροχο. Ο δικαιοδόχος υπάγεται μονομερώς στην οργανωτική και επιχειρηματική καθοδήγηση του δικαιοπαρόχου, προσχωρεί σε μία τυποποιημένη σύμβαση, που οι όροι της ισχύουν για όλους τους δικαιοδόχους και η οποία πρέπει να ελέγχεται βάση των αρχών που εφαρμόζονται στους γενικούς όρους των συναλλαγών, προκειμένου να προστατευθούν οι δικαιοδόχοι έναντι του δικαιοπαρόχου από τους κινδύνους που ενυπάρχουν σε παρόμοιες συμβάσεις³⁹.

β) Franchising Ισοτιμίας

Στο franchising ισοτιμίας ή ισότιμης συνεργασίας, που απαντάται σπάνια στην πράξη, δεν υπάρχει κυριαρχική και δεσπτόζουσα θέση του δικαιοπαρόχου, αλλά ισοτιμία τόσο μεταξύ του δικαιοπαρόχου και των δικαιοδόχων, όσο και μεταξύ των δικαιοδόχων. Οι δικαιοδόχοι συμμετέχουν στη λήψη των αποφάσεων και υπάρχει εναρμόνιση ενεργειών για την επίτευξη των στόχων του συστήματος⁴⁰. Οι δικαιοδόχοι δεν θεωρούν τους υπολοίπους δικαιοδόχους που έχουν ενταχθεί στο σύστημα ως ανταγωνιστές, αλλά ως μέλη ενός συστήματος που μέσω συνεργασίας και αλληλοβοήθειας, όπως ανταλλαγή πληροφοριών και προσωπικού, κάλυψη

38. Γεωργιάδης, (2008), 216.

39. Γκοτσοπούλου, (2008), 26.

40. Χαρακτηριστικό παράδειγμα δικτύου franchising ισοτιμίας, είναι το κέντρο ξένων γλωσσών «The Scholars», όπου αποτελεί το μοναδικό δίκτυο στην Ελλάδα που παρέχει τη δυνατότητα στα μέλη του, υπό ορισμένες προϋποθέσεις, να είναι ταυτόχρονα και μέτοχοι στην εταιρεία, με ενεργή συμμετοχή στη διοίκηση, γεγονός που παρέχει στην εταιρεία τη δυνατότητα της άμεσης βελτίωσης και εξέλιξης.

περιοδικών αναγκών σε εμπορεύματα κ.ά., επιδιώκουν την προαγωγή και επιτυχία του συστήματος ως συνόλου για το κοινό όφελος⁴¹.

III. Ανάλογα με τον τρόπο επιχειρηματικής συνεργασίας των μερών

α) Μερικό franchising (corner franchising)

Στο μερικό franchising, ο δικαιοπάροχος χρησιμοποιεί ένα συγκεκριμένο χώρο καταστήματος τρίτου προσώπου, το οποίο κατάστημα δεν ανήκει σε κανένα δίκτυο franchising, για την διάθεση μέσα από αυτό των προϊόντων της επιχείρησης, σύμφωνα με τη δική του μέθοδο πωλήσεων. Στο εν λόγω κατάστημα παραχωρούνται ιδιαίτεροι χώροι, βάση κάποιας συγκεκριμένης συμφωνίας μεταξύ του ιδιοκτήτη και των διαφόρων δικαιοπαρόχων, σε ποικίλες επιχειρήσεις franchising για την πώληση των προϊόντων τους. Η τεχνική αυτή είναι ευρέως διαδεδομένη και καλείται τεχνική του "shop-in-shop"⁴².

β) Franchising μετατροπής (Conversion franchising)

Στο franchising μετατροπής ο λήπτης λειτουργεί ήδη, πριν την ένταξή του στο δίκτυο, τη δική του επιχείρηση, της οποίας το αντικείμενο είναι όμοιο με αυτό της επιχείρησης franchising του δικαιοπαρόχου⁴³. Εντάσσεται λοιπόν στο σύστημα του δικαιοπαρόχου, πραγματοποιώντας όλες τις απαραίτητες αλλαγές στη μορφή και στον τρόπο λειτουργίας και προώθησης των προϊόντων ή υπηρεσιών. Ο δικαιοδόχος μετατρέπει την επιχείρησή του σε επιχείρηση franchising του δικτύου, ευελπιστώντας να μεγιστοποιήσει τα κέρδη του και να αντέξει τον ανταγωνισμό⁴⁴.

γ) Πολλαπλό franchising (Multiple Franchise Units)

Στο πολλαπλό franchising, παρέχεται η άδεια από τον δικαιοπάροχο, σε δικαιοδόχο, ο οποίος έχει επιτυχημένη επιχειρηματική δραστηριότητα μέσα στους κόλπους του δικτύου, να ανοίξει και να λειτουργήσει και άλλα καταστήματα, είτε στην

41. Γεωργιάδης, (2008), 216.

42. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν τα μεγάλα πολυκαταστήματα, όπως Attica, Notos Galleries, Φωκός.

43. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν τα μεσιτικά γραφεία και τα γραφεία ταξιδιών, όπως στην περίπτωση του ταξιδιωτικού γραφείου MANOS Travel, όπου ορισμένα μέλη του είχαν πριν την ένταξή τους στο δίκτυο δικά τους γραφεία ταξιδιών, όπως και τα δίκτυα ξένων γλωσσών λ.χ. «Scholars», τα περισσότερα μέλη του οποίου είχαν πριν την ένταξή τους στο δίκτυο, τα δικά τους κέντρα ξένων γλωσσών.

44. Αναλυτικότερα για τα οφέλη του franchising μετατροπής, βλ. σχετικό άρθρο στην ιστοσελίδα <http://www.franchisesuccess.gr/htmlsite/greek/successdetails.asp?id=428&pstring=149>.

ίδια περιοχή με το αρχικό, είτε συνήθως σε άλλη. Αυξάνεται έτσι το επιχειρηματικό ενδιαφέρον του δικαιοδόχου και εξοικονομούνται από την μεριά του έξοδα διαφήμισης, διαχείρισης και διατήρησης αποθεμάτων. Ωστόσο ελλοχεύει ο κίνδυνος δημιουργίας πολύ ισχυρών δικαιοδόχων, οι οποίοι μπορεί να νοθεύσουν τον ανταγωνισμό⁴⁵.

1.5 Μέθοδοι διεθνούς ανάπτυξης επιχειρήσεων με το σύστημα franchising

α) Άμεσο franchising (Direct franchising)

Με τη χρήση αυτής της μεθόδου, ο δικαιοπάροχος συνάπτει συμβάσεις franchising απευθείας με δικαιοδόχους ξένης χώρας, χωρίς να παρεμβάλλεται τρίτο πρόσωπο μεταξύ του δικαιοπαρόχου και του δικαιοδόχου. Αυτή η μέθοδος franchising ενδείκνυται κυρίως στις περιπτώσεις όπου η χώρα υποδοχής είναι γειτονική της χώρας του δικαιοπαρόχου, ενώ παράλληλα δεν διαφέρουν σημαντικά στις εμπορικές πρακτικές, στις οικονομικές, κοινωνικές, αγοραστικές, πολιτικές και πολιτιστικές συνθήκες⁴⁶.

β) Ανάπτυξη συστήματος Franchising μέσω ίδρυσης θυγατρικής ή υποκαταστήματος

Με αυτή τη μέθοδο, ο δικαιοπάροχος ιδρύει σε μία ξένη χώρα, θυγατρική εταιρεία ή υποκατάστημα, διαμέσου των οποίων προχωρά στην εγκατάσταση του δικτύου franchising. Συγκεκριμένα, η θυγατρική αυτή ή το υποκατάστημα λειτουργούν ως δικαιοπάροχοι, συνάπτοντας τις σχετικές συμβάσεις franchising με τους εγχώριους δικαιοδόχους⁴⁷.

γ) Συμφωνία ανάπτυξης περιοχής (Area Development Agreement)

Με βάση την μέθοδο αυτή, ο δικαιοπάροχος συνάπτει με τον εγχώριο δικαιοδόχο, σύμβαση ανάπτυξης, με την οποία ο δικαιοδόχος αναλαμβάνει την υποχρέωση να ανοίξει και να διατηρήσει σε λειτουργία μόνος του, μια σειρά από καταστήματα του δικτύου franchising στην αγορά της χώρας του, με βάση το σύστημα του δικαιοπαρόχου, ακολουθώντας πιστά το συμβατικό πρόγραμμα ανάπτυξης. Ακολουθείται χρονοδιάγραμμα λειτουργίας των επιμέρους καταστημάτων, διαδικασία επιλογής και έγκρισης των τοποθεσιών λειτουργίας αυτών

⁴⁵.Κωστάκης, (2002), 51-52.

⁴⁶.Γκοτσοπούλου, (2008), 14-15.

⁴⁷.Κωστάκης, (2002), 402.

των καταστημάτων, ελέγχεται η οργανωτική υποδομή που πρέπει να δημιουργήσει ο λήπτης για να υποστηρίξει τη λειτουργία του δικτύου franchising στη χώρα του. Για καθένα από τα καταστήματα υπογράφεται ξεχωριστή σύμβαση franchising⁴⁸.

δ) Κύρια Συμφωνία Franchising (Master franchising)

Με την μέθοδο αυτή, η οποία αποτελεί την πιο διαδεδομένη μέθοδο ανάπτυξης του διεθνούς franchising, ο δικαιοπάροχος παρέχει στον δικαιούχο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το αποκλειστικό δικαίωμα εκμετάλλευσης του “πακέτου franchise”, με σκοπό τη σύναψη περαιτέρω συμφωνιών franchising με τρίτους δικαιούχους (sub-franchisees). Συνομολογεί λοιπόν ο κύριος δικαιούχος μαζί τους, συμβάσεις franchising, με τις οποίες αυτοί αποκτούν το δικαίωμα να ανοίξουν και να λειτουργήσουν τα δικά τους καταστήματα κάτω από το σύστημα franchising του αλλοδαπού δικαιοπαρόχου. Παρεμβάλλεται δηλαδή τρίτο πρόσωπο μεταξύ δικαιοπαρόχου και δικαιούχου. Αυτή η μορφή franchising είναι συνηθισμένη στις περιπτώσεις που ο δικαιοπάροχος, η μητρική εταιρεία επιθυμεί να επεκτείνει το δίκτυό της σε πολλές χώρες.

ε) Ίδρυση Κοινής Επιχείρησης (Joint Venture)

Με την μέθοδο αυτή, ο δικαιοπάροχος συνεταιρίζεται με έναν εγχώριο επιχειρηματία και ιδρύουν μία εταιρεία joint venture στην χώρα αυτή. Η εταιρεία Joint Venture στη συνέχεια συνάπτει με τον δικαιοπάροχο είτε συμφωνία ανάπτυξης μίας περιοχής είτε κύρια συμφωνία franchising⁴⁹. Αυτή η μορφή ενδείκνυται συνήθως όταν ο δικαιοπάροχος επιθυμεί να επεκταθεί σε χώρες των Βαλκανίων, της Ανατολικής Ευρώπης, της Άπω Ανατολής και της Νότιας Αμερικής, όπου τα ήθη, τα έθιμα και οι εμπορικές συνήθειες απαιτούν τη συμμετοχή προσώπων με βαθιά γνώση της αντίστοιχης αγοράς ή όταν ο δικαιοπάροχος επιθυμεί να συμμετέχει με κάποιο ποσοστό ιδιοκτησίας στην κοινή επιχείρηση, μειώνοντας παράλληλα τους κινδύνους οικονομικούς ή άλλους από τη συμμετοχή του αυτή. Επιμερίζεται έτσι ο επιχειρηματικός κίνδυνος, υπάρχει ευκολότερη πρόσβαση σε εθνικές κυβερνητικές επιδοτήσεις, επιχορηγήσεις, δημιουργείται μία ισχυρή οικονομικά εταιρεία με άμεση γνώση της αγοράς και ισχυρή κεφαλαιουχική βάση⁵⁰.

48. λ.χ. η εταιρεία EVEREST, όπως και η εταιρεία La Pasteria, με σκοπό την ανάπτυξη του δικτύου καταστημάτων τους στην Κύπρο, έχουν εκχωρήσει η μεν στην κυπριακή εταιρεία CATERCOM LTD και η δε στην κυπριακή εταιρεία KT. FRANCHISES LA PASTERIA LTD, το master franchise, δυνάμει συμβάσεως ανάπτυξης περιοχής (area development agreement).

49. Αποτελεί κύρια στρατηγική ανάπτυξης κυρίως στον τομέα των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, λ.χ. χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το ξενοδοχείο Holiday Inn.

50. Γκοτσοπούλου, (2008), 14.

1.6 Τύπος και περιεχόμενο συμβάσεως franchising

1.6.1 Τύπος

Η σύμβαση franchising αποτελεί κατ' αρχήν άτυπη σύμβαση, που σημαίνει ότι είναι δυνατόν να καταρτιστεί τόσο εγγράφως, όσο και προφορικώς⁵¹. Συνήθως ωστόσο στην πράξη, καταρτίζεται εγγράφως για λόγους κυρίως φορολογικούς και για λόγους προστασίας των δικαιωμάτων πνευματικής και διανοητικής ιδιοκτησίας⁵².

1.6.2 Περιεχόμενο franchising

Το περιεχόμενο της συμβάσεως franchising δεν είναι προκαθορισμένο, ωστόσο στην πράξη αποτελείται συνήθως από τέσσερα μέρη: α) Το προοίμιο, β) τις υποχρεώσεις του δικαιοπαρόχου, γ) τις υποχρεώσεις του δικαιοδόχου, δ) λοιπές διατάξεις.

α. Προοίμιο

Στο προοίμιο περιγράφεται με λεπτομέρεια ο σκοπός και το πλαίσιο της συνεργασίας, υπογραμμίζεται η νομική και οικονομική ανεξαρτησία των συμβαλλομένων μερών, αναφέρονται τα προϊόντα ή και οι υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise, αναλύεται λεπτομερώς το περιεχόμενο του πακέτου franchise (δικαιώματα πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας, τεχνογνωσία), γίνεται ιδιαίτερη αναφορά στο εγχειρίδιο λειτουργίας του δικαιοδόχου και τέλος δίδεται ένα σύντομο ιστορικό της επιχείρησης και του δικτύου franchising⁵³.

51. Στο άρθρο 5 του Ευρωπαϊκού Κώδικα Δεοντολογίας για το franchising, τον οποίο υπέγραψε και ο Σύνδεσμος Franchise της Ελλάδας, απαιτείται η έγγραφη κατάρτιση της σύμβασης δικαιόχρησης μεταξύ των συμβληθέντων. Στην απόφαση του ΠΠρΑθ 9/2003 αναφέρεται χαρακτηριστικά ότι η ρύθμιση αυτή του κώδικα δεοντολογίας για το franchising έχει συμβατικό χαρακτήρα και δεσμεύει μόνο τις επιχειρήσεις που είναι μέλη του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδος, ο οποίος έχει προσχωρήσει στον ευρωπαϊκό κώδικα και ότι συνεπώς από τη στιγμή που οι εταιρίες δεν είναι μέλη του εν λόγω Συνδέσμου δεν δεσμεύονται από τις ρυθμίσεις του κώδικα δεοντολογίας. Υποδηλώνεται επομένως ότι στην περίπτωση που οι συμβαλλόμενες εταιρίες είναι μέλη του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδος, θα δεσμεύονταν συμβατικά από τη διάταξη του άρθρου 5 του κώδικα δεοντολογίας και σύμβαση δικαιόχρησης που τυχόν καταρτιστεί προφορικά δεν θα έχει ισχύ.

52. ΠΠρΑθ 9/2003, ΤΝΠ Νόμος.

53. Κωστάκης, σε Συμβάσεις περί την επιχείρηση - Συμβάσεις διανομής (Υποδείγματα συμβάσεων με σχόλια και παρατηρήσεις), επιμ. Περάκη, 2009, 199.

β. Κύριες υποχρεώσεις των μερών

Στο κύριο μέρος της συμβάσεως περιγράφονται αναλυτικά οι υποχρεώσεις των μερών, οι οποίες είναι προσαρμοσμένες στο σκοπό και στην οικονομική λειτουργία του franchising.

i. Κύριες υποχρεώσεις του δικαιοπαρόχου

Κύρια υποχρέωση του δικαιοπαρόχου, που απορρέει από τη σύμβαση δικαιόχρησης, αποτελεί η οργανωτική και τεχνολογική ένταξη του δικαιοδόχου στο υπάρχον δίκτυο διανομής του. Εκδηλώσεις δε της κύριας αυτής υποχρέωσης είναι οι επιμέρους υποχρεώσεις του, αφενός α) για παραχώρηση στον δικαιοδόχο της χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου franchise», που αποτελείται από ένα σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας (δηλαδή σήματα, διακριτικούς τίτλους, εμπορική επωνυμία κ.λπ.) και τεχνογνωσίας (δηλαδή ένα σύνολο μη κατοχυρωμένων με ευρεσιτεχνία πρακτικών πληροφοριών που προκύπτουν από την εμπειρία και από δοκιμές του δικαιοπαρόχου, είναι εμπιστευτικές, ουσιαστικής σημασίας και προσδιορισμένες) και, αφετέρου β) για συνεχή παροχή εμπορικής και τεχνικής υποστήριξης (εκπαίδευση προσωπικού, επεξεργασία διαφημιστικών μηνυμάτων, νομικές υπηρεσίες) κατά τη διάρκεια ισχύος της σύμβασης⁵⁴.

ii. Κύριες υποχρεώσεις του δικαιοδόχου

Από την άλλη πλευρά, οι κύριες υποχρεώσεις του δικαιοδόχου συνίστανται στην καταβολή ενός εφάπαξ ποσού ως «δικαίωμα εισόδου» (entry fee) στο δίκτυο, καθώς και στην περιοδική καταβολή ποσοστών (royalties), συνήθως είτε επί του κύκλου των εργασιών της επιχείρησης, είτε επί των αγορών, ως αντάλλαγμα για την ένταξή του στο δίκτυο του δικαιοπαρόχου και τη διαρκή υποστήριξη του.

Επίσης, ο δικαιοδόχος έχει την υποχρέωση να προωθεί ενεργά τις πωλήσεις, στο πλαίσιο μίας συμβατικά προσδιορισμένης γεωγραφικής περιοχής και να συνεισφέρει στην κοινή διαφήμιση του συστήματος και των προϊόντων. Επίσης, οφείλει να συμμορφώνεται με τις οργανωτικές αρχές του συστήματος τα πρότυπα και τις εμπορικές μεθόδους και ιδίως με την αρχή της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, η παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα του καταστήματος, όσο και των προϊόντων του συστήματος είναι ενιαία, ανεξάρτητα από τον τόπο ή την αγορά στην οποία γίνεται η διάθεσή τους. Τέλος θα πρέπει να τηρεί το απόρρητο ως προς το εγχειρίδιο λειτουργίας που του παραχωρήθηκε από

54.ΕφΑθ 2817/2007, Αρμενόπουλος 2008, 576 · ΠΠρΑθ 6173/2007, ΔΕΕ 2008, 352 · ΠΠρΘεσ 24992/2010, ΧρΙΔ2010, 700.

τον δικαιοπάροχο και να μην διαθέτει ανταγωνιστικά προϊόντα καθ' όλη τη διάρκεια της συμβάσεως⁵⁵.

γ. Λοιπές διατάξεις συμβάσεως franchising

Τέλος, στη σύμβαση franchising περιλαμβάνονται ρυθμίσεις εξίσου σημαντικές, κυρίως για τις συνιστώμενες τιμές, τη διάρκεια της συμβάσεως, τη δυνατότητα ανανέωσής της, τους τρόπους λύσης της σύμβασης και τις συνέπειές τους, τις μετασυμβατικές υποχρεώσεις των μερών, καθώς και τους τρόπους επίλυσης των διαφορών⁵⁶.

i. Διάρκεια συμβάσεως franchising

Η διάρκεια της συμβάσεως, μπορεί να οριστεί ελευθέρως από τα μέρη. Ωστόσο, λόγω του διαρκούς χαρακτήρα της, η διάρκειά της θα πρέπει να είναι τέτοια, ώστε να επιτρέπει στον λήπτη να αποσβέσει την αρχική του επένδυση. Έχει κριθεί ότι η συνομολόγηση πενταετούς διάρκειας είναι εύλογη⁵⁷, ενώ ότι η συνομολόγηση εικοσιπενταετούς διάρκειας δεσμεύει υπέρμετρα τα μέρη⁵⁸. Σε κάθε περίπτωση ελέγχεται με βάση τις διατάξεις 178 και 179 του ΑΚ⁵⁹.

ii. Ανανέωση συμβάσεως

Εφόσον κατά τη βούληση των μερών η σύμβαση λύεται με την πάροδο συμφωνημένου χρόνου, για να ανανεωθεί αυτή, απαιτείται ρητή ή σιωπηρή συμφωνία των συμβαλλομένων μερών. Ωστόσο τα μέρη μπορεί να συμφωνήσουν ότι η σύμβαση θα ανανεωθεί αυτομάτως για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, εφόσον κανένα μέρος δεν την καταγγείλει εμπρόθεσμα ή δεν εναντιωθεί στην ανανέωσή της.

Εφόσον η σύμβαση έχει συναφθεί για ορισμένο χρόνο και δεν προβλέπεται ανανέωσή της, εφόσον και μετά την πάροδο του χρόνου αυτού τα μέρη εξακολουθούν να την εφαρμόζουν, θεωρείται ότι έχει ανανεωθεί σιωπηρά για αόριστο χρόνο, κατ' αναλογική εφαρμογή του άρθρου 8 παρ. 2 του π.δ 219/1991 για τους εμπορικούς αντιπροσώπους⁶⁰.

⁵⁵.ΕφΑθ 2817/2007, Αρμενόπουλος 2008, 576 · ΠΠρΑθ 6173/2007, ΔΕΕ 2008, 352 · ΠΠρΘεσ 24992/2010, ΧρίΔ2010, 700 · Αυγητίδης, (2010), 32.

⁵⁶.Κωστάκης, (2002), 202.

⁵⁷.ΕΑ 1252/1995, ΔΕΕ 1995,397.

⁵⁸.ΕΑ 15/1995, ΔΕΕ 1996,42.

⁵⁹.Βαρελά-Γρηγοριάδης, σε Εφαρμογές Εμπορικού Δικαίου, επιμ. Τριανταφυλλάκη, 2014, 131.

⁶⁰.Σουφλερός, Οι συμβάσεις Franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο του ανταγωνισμού, 1989, 160-161

iii. Τρόποι λύσης σύμβασης franchising

Επίσης στη σύμβαση franchising μπορεί να περιέχονται διατάξεις, οι οποίες να ορίζουν τον τρόπο λύσεως της σύμβασης. Η σύμβαση franchising, η οποία είναι ή έχει καταστεί αορίστου χρόνου, λύεται με έκτακτη καταγγελία για σπουδαίο λόγο, είτε με τακτική καταγγελία, εφόσον τα μέρη συμφωνήσουν προθεσμία για την τακτική καταγγελία. Εάν ωστόσο δεν έχει οριστεί σχετική προθεσμία εφαρμόζεται αναλογικά το άρθρο 8 παρ. 3-7 του π.δ 219/1991 για τους εμπορικούς αντιπροσώπους⁶¹. Η σύμβαση franchising ορισμένου χρόνου, λύεται είτε με την παρέλευση του συμφωνηθέντος χρόνου, είτε με έκτακτη καταγγελία για σπουδαίο λόγο.

Σπουδαίο λόγο που δικαιολογεί την έκτακτη καταγγελία ορισμένου ή αορίστου χρόνου, αποτελεί καταρχήν η υπαίτια παράβαση των συμβατικών υποχρεώσεων, καθώς και εκείνα τα περιστατικά τα οποία σε συσχέτιση με τη φύση, τους σκοπούς και τις λειτουργίες της συμβάσεως, καθιστούν, κατά τα χρηστά συναλλακτικά ήθη και την καλή πίστη, επαχθή και μη ανεκτή, για το ένα ή και αμφότερα τα συμβαλλόμενα μέρη, τη συνέχιση της συμβατικής δεσμεύσεως, όπως λ.χ. όταν εκλείψει η αμοιβαία εμπιστοσύνη μεταξύ των μερών που καθιστά αδύνατη την περαιτέρω συνέχιση της εμπορικής συνεργασίας⁶².

Σε περίπτωση έκτακτης καταγγελίας, το μέρος που προβαίνει σ' αυτή διατρέχει τον κίνδυνο να κριθεί ο λόγος καταγγελίας ως αναληθής ή μη σπουδαίος, η καταγγελία να μην επιφέρει τη λύση της σύμβασης, αλλά αυτή να παραμείνει ισχυρή και να καταστεί υπερήμερος οφειλέτης της δικής του παροχής και υπερήμερος δανειστής ως προς την παροχή του ετέρου⁶³. Η άσκοπη καταγγελία εκ μέρους κάποιου μέρους μπορεί να συνιστά σπουδαίο λόγο καταγγελίας για το άλλο μέρος.

Επίσης η σύμβαση μπορεί να λήξει με αντίθετη συμφωνία των μερών, με την πλήρωση συγκεκριμένων συμβατικών ρητρών, αλλά και με το θάνατο, την πτώχευση, την υποβολή σε δικαστική συμπαράσταση, τη διάλυση του νομικού προσώπου του δικαιοπαρόχου ή του δικαιολήπτη, εκτός αν συμφωνηθεί κάτι άλλο στη σύμβαση.

iv. Μετασυμβατικές υποχρεώσεις μερών

Είναι δυνατόν η σύμβαση να περιέχει όρους με τους οποίους να ορίζονται κάποιες υποχρεώσεις των μερών μετά τη λύση ή λήξη της συμβάσεως.

61. Αλεπάκος, Η σύμβαση δικαιόχρησης ως μορφή εταιρικής/διεπιχειρησιακής συνεργασίας, σε Σύγχρονα ζητήματα του εταιρικού δικαίου, 4^ο Πανελλήνιο Συνέδριο Εμπορικού Δικαίου, 1994, 189.

62. Γεωργιάδης, Η ανώμαλη εξέλιξη της συμβάσεως franchising, ΕπισκεΔ 1996, 247επ.

63. ΕφΑθ 2817/2007, Αρμενόπουλος 2008, 576.

Έτσι μπορεί να τεθεί όρος στη σύμβαση, ότι σε περίπτωση λύσης της, με τακτική ή έκτακτη καταγγελία για σπουδαίο λόγο, υπάρχει υποχρέωση αποζημίωσης ή ότι σε περίπτωση έκτακτης καταγγελίας χωρίς σπουδαίο λόγο, θα οφείλεται απόδοση των πραγμάτων, παύση της χρήσεως των δικαιωμάτων και των άλλων ωφελειών που κατά τη διάρκεια της συμβάσεως είχαν παραχωρηθεί από το ένα συμβαλλόμενο μέρος στο άλλο για χρήση και εκμετάλλευση.

Επίσης σε όλες τις συμβάσεις τίθενται συνήθως ρήτρες απαγόρευσης μετασυμβατικού ανταγωνισμού για κάποιο εύλογο χρονικό διάστημα μετά τη λύση της συμβάσεως.

1.7 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του franchising

I. Για τον Δικαιοπάροχο

α. Πλεονεκτήματα

Με το σύστημα franchising, δίνεται το σημαντικό πλεονέκτημα στον δικαιοπάροχο να επεκτείνει ταχέως και αποτελεσματικά την επιχειρηματική του δραστηριότητα σε πολλές αγορές παράλληλα. Με την δημιουργία πολλών σημείων διανομής των προϊόντων ή των υπηρεσιών του στην αγορά, δημιουργείται ένα ισχυρό brand name της επιχείρησης, ένα επώνυμο και ισχυρό δίκτυο, που έχει ως αποτέλεσμα την ενίσχυση της ανταγωνιστικής της θέσης στην αγορά, της εμπορικής της φήμης και συνακόλουθα την αύξηση της εμπορικής αξίας της επιχείρησης.

Η επέκταση του δικτύου διάθεσης των προϊόντων ή υπηρεσιών, γίνεται με πολύ λιγότερες δαπάνες από αυτές που θα απαιτούνταν αν η διεύρυνση του δικτύου πωλήσεων γινόταν με την ίδρυση υποκαταστημάτων ή θυγατρικών επιχειρήσεων.

Επίσης, ο δικαιοπάροχος επιτυγχάνει υψηλά κέρδη, από την είσπραξη των χρηματικών ποσών που καταβάλλονται από τους δικαιοπαρόχους, για την είσοδό τους στο σύστημα και για την εκμετάλλευση του πακέτου Franchise που τους παραχωρείται. Αποκομίζει κεφάλαια, τα οποία χρησιμοποιεί για την ανάπτυξη του δικτύου, καθώς επενδύει στην υποδομή, στην οργάνωση, στο marketing, όπου ισχυροποιούν και διευρύνουν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, υποστηρίζουν το δίκτυο, επιταχύνουν την ανάπτυξη δημιουργώντας πιλοτικές διαδικασίες σε νέα δυναμικά συστήματα διανομής.

Όσο περισσότερο αυξάνεται ένα δίκτυο, τόσο περισσότερο αυξάνονται και οι ποσότητες των προϊόντων, των ειδών εξοπλισμού, των εξαρτημάτων που

αγοράζονται, με αποτέλεσμα αυτή η αύξηση του όγκου των αγορών, να δίνει τη δυνατότητα στους δικαιοπαρόχους να διαπραγματεύονται με τους προμηθευτές και να εξασφαλίζουν χαμηλότερες τιμές λιανικής πώλησης, κάτι που οδηγεί συνακόλουθα στη διάθεση πιο ανταγωνιστικών προϊόντων.

Ο δικαιοπάροχος διατηρεί τη δυνατότητα εποπτείας και ελέγχου του δημιουργούμενου δικτύου καταστημάτων, έτσι ώστε να προλαμβάνεται ο κίνδυνος λανθασμένων αποφάσεων σε θέματα ζωτικής σημασίας από μέλη του συστήματος.

Επίσης, ο δικαιοπάροχος έχει εξασφαλισμένη, μέσω του δικτύου των καταστημάτων, τη συλλογή πληροφοριών σχετικά με τις τάσεις και τις συνθήκες που επικρατούν στην κάθε περιοχή. Έτσι έχει την δυνατότητα να γνωρίζει αμέσως τις ανάγκες των καταναλωτών και είναι σε θέση να χαράζει σωστή εμπορική πολιτική, βασισμένη στα δεδομένα της αγοράς⁶⁴.

β. Μειονεκτήματα

Η επιλογή των μελών του συστήματος από τον δικαιοπάροχο αποτελεί μια δύσκολη και χρονοβόρα διαδικασία, καθώς η επιτυχής επιλογή του δικαιοδόχου είναι καθοριστική για την επιτυχία και την ανάπτυξη της συνεργασίας, στη βάση αμοιβαίας εμπιστοσύνης και υψηλής παραγωγικότητας, αλλά και για την επιτυχία του ίδιου του συστήματος. Μία αποτυχημένη επιλογή θα μπορούσε να πλήξει ακόμη και τη φήμη του δικτύου, καθώς κάθε δικαιοδόχος αποτελεί ένα κρίκο της αλυσίδας του δικτύου, όπου εάν σπάσει θα προκαλέσει την κατάρρευση ολόκληρης της αλυσίδας.

Επίσης άλλο σημαντικό μειονέκτημα αποτελεί το γεγονός ότι τα κέρδη του δικαιοπαρόχου είναι σημαντικά μικρότερα από ότι θα ήταν, αν λειτουργούσε δικά του καταστήματα ή εάν είχε προτιμηθεί λ.χ. η ίδρυση υποκαταστήματος.

Τέλος, υπάρχει το σοβαρό ενδεχόμενο κάποιος ή κάποιοι δικαιοδόχοι μετά την αποχώρησή τους από το δίκτυο να εξελιχθούν σε ανταγωνιστές του δικαιοπαρόχου, χρησιμοποιώντας την τεχνογνωσία και την εμπειρία που έχουν αποκομίσει. Για τον λόγο αυτό, στην πράξη υπογράφεται συμφωνία εμπιστευτικότητας η οποία εμπεριέχει περιορισμούς που αφορούν στην δυνατότητά του να χρησιμοποιεί τις συγκεκριμένες πληροφορίες προς ίδιον όφελος, καθώς και θεσπίζονται υποχρεώσεις για απαγόρευση μετασυμβατικού ανταγωνισμού⁶⁵.

⁶⁴.Γεωργιάδης, (2008), 219 · Γκοτσοπούλου, (2008), 4-5 · Κωστάκης, (2002), 88-90.

⁶⁵.Γεωργιάδης, (2008), 220· Κωστάκης, (2002), 92.

II. Για τον Δικαιοδόχο

α. Πλεονεκτήματα

Το κύριο πλεονέκτημα για τον δικαιοδόχο είναι ότι εντάσσεται σε ένα επώνυμο επιχειρηματικό σύστημα, επωφελούμενος αμέσως από την εμπορική του φήμη και την πελατεία που συνδέεται με αυτήν. Εξασφαλίζει έτσι ένα ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι άλλων ανεξάρτητων επιχειρηματιών του ίδιου κλάδου και ελαχιστοποιείται στην πράξη ο επιχειρηματικός κίνδυνος της επένδυσής του. Επίσης η ένταξή του σε ένα επώνυμο σύστημα, βελτιώνει την εικόνα φερεγγυότητάς του στην αγορά με θετικές επιπτώσεις τόσο στον χρηματοδοτικό τομέα, καθώς καθιστά δυνατή την ευκολότερη και με ευνοϊκότερους όρους χρηματοδότησης του, όσο και στον εμπορικό τομέα.

Επίσης, ο δικαιοδόχος επωφελείται από τη διαφήμιση που πραγματοποιεί ο δικαιοπάροχος σε πανεθνική κλίμακα, με μια αναλογικά πολύ μικρή οικονομική επιβάρυνση, από τη χρήση των εμπορικών σημάτων, διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, εμπορικών και τεχνικών μεθόδων οργάνωσης και διοίκησης, πώλησης προϊόντων κλπ. του δικαιοπαρόχου, από τη συνεχή ανανέωση και εξέλιξη του συστήματος franchising που επιτυγχάνεται με ενέργειες του δικαιοπαρόχου έτσι ώστε αυτό να παραμείνει πάντοτε σύγχρονο και ανταγωνιστικό, καθώς και από τις οικονομίες κλίμακας, που επιτυγχάνονται σε ένα μεγάλο εμπορικό δίκτυο και έτσι έχει τη δυνατότητα να διαθέτει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες στους καταναλωτές σε πολύ ανταγωνιστικές τιμές. Τέλος, παρά την ένταξή του στο σύστημα, διατηρεί την νομική και επιχειρηματική του ανεξαρτησία.

β. Μειονεκτήματα

Ένα από τα βασικότερα μειονεκτήματα αποτελεί το γεγονός ότι η εμπορική και επαγγελματική επιτυχία του δικαιοδόχου, εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από την ορθότητα και την επιτυχία της επιχειρηματικής πολιτικής που ασκεί ο δικαιοπάροχος. Οι τυχόν λανθασμένες ή ατυχείς αποφάσεις που λαμβάνονται στο κέντρο του συστήματος, μπορεί να έχει αρνητικές επιπτώσεις σε όλα τα μέλη που συμμετέχουν στο δίκτυο. Επίσης, είναι δυνατόν να τεθούν στη σύμβαση ρήτρες από τον δικαιοπάροχο, ως οικονομικά ισχυρότερου μέρους, οι οποίες να αποβλέπουν κυρίως στην προστασία των συμφερόντων του⁶⁶.

66. Κωστάκης, (2002), 92.

III. Για τον καταναλωτή

α. Πλεονεκτήματα

Τα κύρια πλεονεκτήματα για τον καταναλωτή είναι ότι μέσω των δικτύων franchising καθίσταται δυνατή η ταχεία είσοδος νέων ή και εξειδικευμένων προϊόντων και υπηρεσιών στις τοπικές αγορές, στα οποία έχει άμεση και εύκολη πρόσβαση. Επίσης, ο καταναλωτής επωφελείται από τον έντονο ανταγωνισμό που δημιουργείται μεταξύ των επιχειρήσεων των δικτύων franchising και των υπολοίπων ομοειδών επιχειρήσεων του κλάδου, οι οποίες παρέχουν ολοένα και υψηλότερου επιπέδου υπηρεσίες, προκειμένου να υπερισχύσουν των ανταγωνιστών τους⁶⁷.

β. Μειονεκτήματα

Το κύριο μειονέκτημα για τον καταναλωτή, παρουσιάζεται στις περιπτώσεις εκείνες, όπου τα δίκτυα εφαρμόζουν πολιτικές περιοριστικές του ελεύθερου ανταγωνισμού, οι οποίες μπορεί να αποβούν σε βάρος του. Αυτό μπορεί να συμβεί για παράδειγμα με την επιβολή καθορισμένων τιμών από τον δικαιοπάροχο, είτε με την εφαρμογή εναρμονισμένων πρακτικών ως προς την τιμολογιακή πολιτική του δικτύου από τους δικαιοδόχους. Μια πάρα πολύ επιτυχημένη εταιρία franchise μπορεί να μειώσει ή ακόμα και να εξαφανίσει τον ανταγωνισμό και την δυνατότητα επιλογής του καταναλωτή. Αυτή είναι η περίπτωση που ο διακιοδόχος έχει το μονοπώλιο μιας περιοχής. Σε περίπτωση που ο καταναλωτής είναι δυσαρεστημένος με την υπηρεσία ή το προϊόν που του προσφέρεται δεν θα υπάρξει κάποια εναλλακτική λύση⁶⁸.

1.8 Συνολική εκτίμηση του franchising ως μεθόδου ανάπτυξης επιχειρήσεων

Η διεθνής πρακτική έχει καταδείξει ότι η νέα μέθοδος του franchising έχει αναμφίβολα συμβάλλει στη βελτίωση της διανομής και της παροχής υπηρεσιών στο μέτρο, ιδιαίτερα στο μέτρο που παρέχει στους δικαιοπαρόχους τη δυνατότητα να εγκαθιστούν ένα ομοιόμορφο δίκτυο παραγωγής, διανομής και παροχής υπηρεσιών, χωρίς να απαιτούνται μεγάλες επενδύσεις, πράγμα που ευνοεί την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά και ιδιαίτερα μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, αυξάνοντας έτσι τον ανταγωνισμό. Επιτρέπει σε ανεξάρτητους εμπόρους να

⁶⁷.Κωστάκης, (2002), 91.

⁶⁸.Κωστάκης, (2002), 93.

ανοίγουν με γρήγορο ρυθμό καταστήματα και με περισσότερες πιθανότητες επιτυχίας απ' όσες θα είχαν χωρίς την πείρα και την βοήθεια του δικαιοπαρόχου δυνατότητα να ανταγωνίζονται αποτελεσματικά τις μεγάλες επιχειρήσεις.⁶⁹

Η ανάπτυξη των επιχειρήσεων με τη μέθοδο του franchising θεωρείται διεθνώς ως η πλέον επιτυχημένη μέθοδος των τελευταίων δεκαετιών για την προώθηση των προϊόντων και των υπηρεσιών μίας επιχείρησης σε μία ευρεία αγορά και αποτελεί μία μέθοδο, η οποία κερδίζει συνεχώς έδαφος έναντι των παραδοσιακών ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Παρέχει μια σειρά από πλεονεκτήματα, ανταγωνιστικά και οικονομικά, που καθιστούν δελεαστική την είσοδο στο δίκτυο και διασφαλίζουν την επιτυχή λειτουργία του, με το μικρότερο δυνατό ρίσκο και για τα δύο μέρη. Δημιουργούνται ισχυρά εμπορικά σήματα, ενισχύεται η απασχόληση, μεταφέρεται τεχνογνωσία, επιτυγχάνεται κερδοφορία, διευρύνονται τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και ωθείται το σύνολο της αγοράς σε υψηλότερα πρότυπα.

Με τα σύγχρονα οικονομικά δεδομένα, τα ποσοστά επιτυχίας είναι πολύ υψηλότερα των ποσοστών επιτυχίας επιχειρήσεων που δεν είναι ενταγμένες σε δίκτυο franchising. Είναι χαρακτηριστικό ότι επιχειρήσεις που αναπτύχθηκαν με την μέθοδο αυτή παρουσίασαν πολύ μεγαλύτερη ανθεκτικότητα σε περιόδους οικονομικών κρίσεων απ' ότι οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις⁷⁰.

Ωστόσο η επιτυχία της μεθόδου, εξαρτάται από την επιτυχή έκβαση της συνεργασίας μεταξύ των συμβαλλομένων μερών. Για το λόγο αυτό απαιτείται προσοχή κατά την σύναψη των συμβάσεων, οι οποίες πρέπει να ανταποκρίνονται στα συμφέροντα των συμβαλλόμενων, να μην περιέχουν όρους που να δεσμεύουν υπερβολικά την ελευθερία οποιουδήποτε μέρους ή όρους που να νοθεύουν τον ανταγωνισμό, καθώς όλα αυτά μπορεί να οδηγήσουν στη σύγκρουση των μερών και στη συνακόλουθη διατάραξη της συνεργασίας, η οποία αποτελεί τον πυρήνα του δικτύου και η μη επιτυχή λειτουργία της μπορεί να οδηγήσει μέχρι και στην κατάρρευσή του.

⁶⁹.Γκοτσοπούλου, (2008), 15.

⁷⁰.Σύμφωνα με έρευνα που διεξήχθη από το Παρατηρητήριο franchise, για το πρώτο τρίμηνο του έτους 2013, από τα 70.000 περίπου καταστήματα που έβαλαν λουκέτο εν μέσω κρίσης το 2012, μόνο 36 από αυτά ανήκαν σε δίκτυο Franchising .

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: ΈΛΕΓΧΟΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ FRANCHISING ΒΑΣΕΙ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Εισαγωγή

Με τις συμφωνίες franchising παραχωρείται η άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης ενός συνόλου δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας και τεχνογνωσίας, στα οποία βασίζεται ο δικαιοδόχος, σε συνδυασμό με την αντίστοιχη καλή φήμη του δικτύου, για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής του δραστηριότητας και τη διάθεση των προϊόντων ή των υπηρεσιών του στην αγορά.

Ελλοχεύει ωστόσο πάντοτε ο κίνδυνος, να γίνει κακή εκμετάλλευση από τον δικαιοδόχο του «πακέτου franchise» που του παραχωρείται και εξαιτίας αυτού να πληγεί η φήμη του δικτύου. Αλλά και μετά τη λύση της συμβάσεως είναι δυνατόν ο δικαιοδόχος να εκμεταλλευτεί τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας και την τεχνογνωσία, της οποίας κατέστη κοινωνός κατά τη διάρκεια της συμβάσεως, καθώς και την καλή φήμη του δικτύου, ώστε να επιδιώξει την διατήρηση της πελατείας του, είτε δείχνοντας ενταγμένος ακόμη στο δίκτυο, είτε δείχνοντας ότι συνεχίζει να παρέχει της ίδιας ποιότητας αγαθά ή υπηρεσίες⁷¹.

Ως εκ τούτου καθίσταται αναγκαία η επιβολή περιοριστικών του ανταγωνισμού όρων στη σύμβαση franchising, κατά τη διάρκεια της συμβάσεως, αλλά και για εύλογο χρονικό διάστημα μετά τη λύση αυτής, τόσο για την προστασία των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας και τεχνογνωσίας, όσο και για τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου⁷². Ωστόσο θα πρέπει να ελέγχεται εάν οι όροι που τίθενται για τον σκοπό αυτό είναι θεμιτοί ή παραβιάζουν τους κανόνες ανταγωνισμού.

71.Ντόστας, Franchising υπαγωγής-Παράλειψη ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, ΝοΒ 2005, 1763επ. · *Κωστάκης*, σε Σύνδεσμο Ελλήνων Εμπορικόλογων: Η Ανταγωνιστική δραστηριότητα και η προστασία της - 21^ο Πανελλήνιο Συνέδριο Εμπορικού Δικαίου, 2012, 1763.

72.Σουφλερός, Οι συμβάσεις franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο ανταγωνισμού, 1989, 208.

1. Έλεγχος συμβάσεων franchising βάσει του άρθρου 101 ΣυνθΛΕΕ

Δεδομένου ότι οι συμφωνίες franchising, όταν συνάπτονται μεταξύ επιχειρήσεων διαφορετικών κρατών μελών ή όταν αποτελούν τη βάση δικτύου που επεκτείνεται πέρα από τα σύνορα συγκεκριμένου κράτους μέλους ή ακόμα και όταν συνάπτονται μεταξύ επιχειρήσεων που είναι εγκατεστημένες στο ίδιο κράτος μέλος⁷³, είναι δυνατόν να επηρεάσουν το ενδοκοινοτικό εμπόριο⁷⁴, πρέπει να ελέγχονται από πλευράς κοινοτικών κανόνων ανταγωνισμού.

Οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, υπόκεινται στον έλεγχο του άρθρου 101 της ΣυνθΛΕΕ, το οποίο παρέχει το νομικό πλαίσιο για την αξιολόγηση των συμφωνιών αυτών ως απαγορευμένων ή μη, αφού ληφθούν υπόψη τα δυσμενή και ευεργετικά για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα⁷⁵, καθώς σκοπός του άρθρου 101 είναι η αποτελεσματική προστασία του ανταγωνισμού, εξασφαλίζοντας τη διατήρηση ανοικτών και ανταγωνιστικών αγορών.

Το άρθρο 101 παρ. 1 της ΣυνθΛΕΕ απαγορεύει και θεωρεί ασυμβίβαστες με την εσωτερική αγορά όλες τις συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, όλες τις αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική, που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της εσωτερικής αγοράς.

Οι συμβάσεις franchising, ως συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων για την παραχώρηση δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας και τεχνογνωσίας, με σκοπό την προώθηση προϊόντων ή υπηρεσιών, εμπίπτουν καταρχήν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 ΣυνθΛΕΕ και επομένως ελέγχονται βάσει αυτού. Συγκεκριμένα ελέγχεται κατά πόσο οι επιμέρους ρήτρες που περιέχονται στις συμβάσεις franchising είναι απαγορευμένες ως εμπότιστες στο άρθρο 101 παρ.1 της ΣυνθΛΕΕ ή εάν συντρέχουν λόγοι οι οποίοι τις απαλλάσσουν από το πεδίο εφαρμογής του.

73. Το ενδοκοινοτικό εμπόριο είναι δυνατόν να επηρεαστεί όχι μόνο στην περίπτωση λειτουργίας του δικτύου franchising σε περισσότερα κράτη μέλη, αλλά ακόμα και εάν ένα δίκτυο λειτουργεί μόνο σε ένα κράτος μέλος, όπως συμβαίνει λ.χ. όταν τα συμβατικά προϊόντα, τα οποία υποχρεώνονται να προμηθεύονται οι λήπτες του δικτύου, εισάγονται από συγκεκριμένο κράτος μέλος, ενώ υπάρχουν και άλλοι προμηθευτές από άλλο κράτος μέλος που διαθέτουν την ίδια ποιότητα προϊόντων.

74. Βλ. σκέψη 6 του Κανονισμού (ΕΟΚ) 4087/88 της Επιτροπής της 30^{ης} Νοεμβρίου 1988, για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών franchise, ΕΕ 28.12.1988, L. 359/46.

75. Βλ. παρ. 5 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

1.1 Περιπτώσεις απαλλαγής συμβάσεων franchising από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ

1.1.1 Απαλλαγή για λόγους προστασίας των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας και για λόγους διατήρησης της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου

Οι ρήτρες ανταγωνισμού που περιέχονται σε συμβάσεις franchising, είναι δυνατόν να θεωρηθεί ότι αποτελούν επιτρεπτούς περιορισμούς του ανταγωνισμού και άρα να απαλλαγούν από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ, εφόσον είναι απαραίτητες: **α)** τόσο για την προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας, καθώς και της τεχνογνωσίας, **β)** όσο και για τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου⁷⁶.

Η σύμβαση franchising βασίζεται στην παραχώρηση της άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης ενός «πακέτου franchise» από τον δικαιοπάροχο στον δικαιοδόχο, δηλαδή στην παραχώρηση ενός συνόλου άυλων δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας και ιδίως σημάτων ή άλλων διακριτικών γνωρισμάτων και τεχνογνωσίας. Ιδίως η παραχώρηση τεχνογνωσίας⁷⁷ αποτελεί ένα από τα πιο ουσιαστικά στοιχεία του franchise, καθώς χωρίς αυτή δεν υπάρχει franchise και κατά συνέπεια ούτε δίκτυο franchising μπορεί να λειτουργήσει και να αναπτυχθεί. Σε αυτό το πακέτο άυλων αγαθών, δικαιωμάτων και τεχνογνωσίας που παραχωρείται, καθώς και στην ανάπτυξη της αντίστοιχης καλής φήμης του δικτύου βασίζεται ο λήπτης για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής του δραστηριότητας⁷⁸. Είναι λοιπόν προφανές ότι

76.Βλ. παρ. 190 στοιχ. β' Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

77.Συγκεκριμένα στο άρθρο 1 παρ.1 περ. ζ' του Κανονισμού 330/2010 ως «τεχνογνωσία» ορίζεται το σύνολο πρακτικών πληροφοριών μη κατοχυρωμένων με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας που προκύπτουν από την εμπειρία και τις δοκιμές του προμηθευτή, οι οποίες είναι απόρρητες, ουσιώδεις και προσδιορισμένες. Στο πλαίσιο αυτό, «απόρρητες» σημαίνει ότι η τεχνογνωσία δεν είναι γενικά γνωστή ούτε εύκολα προσβάσιμη, «ουσιώδεις» σημαίνει ότι η τεχνογνωσία είναι σημαντική και χρήσιμη στον αγοραστή για τη χρήση, πώληση ή μεταπώληση των αναφερόμενων στη σύμβαση αγαθών ή υπηρεσιών και «προσδιορισμένες» σημαίνει ότι η τεχνογνωσία περιγράφεται κατά τρόπο επαρκώς διεξοδικό, ώστε να είναι δυνατό να διαπιστωθεί κατά πόσον πληροί τα κριτήρια του απόρρητου και του ουσιώδους.

78.Βλ. παρ. 190 στοιχ. β' Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό], όπου αναφέρεται ότι η υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού όσον αφορά τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αγοράζονται από τον δικαιοδόχο δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παρ.1, όταν η υποχρέωση είναι αναγκαία για τη διαφύλαξη της κοινής ταυτότητας και της φήμης του δικτύου franchising.

ελλοχεύει πάντοτε ο κίνδυνος εκμετάλλευσης τόσο του πακέτου δικαιωμάτων, όσο και της καλής φήμης του δικτύου από τον δικαιοδόχο⁷⁹.

Επομένως είναι αυτονόητο, ότι είναι επιτρεπτές και δεν συνιστούν περιορισμό του ανταγωνισμού ρήτρες στη σύμβαση franchising, οι οποίες διασφαλίζουν το δότη από το να μην αποκομίσουν όφελος οι ανταγωνιστές του από τη γνωστοποίηση της τεχνογνωσίας και των εμπορικών του μεθόδων, και με τις οποίες λαμβάνονται κατάλληλα μέτρα για τη διαφύλαξη της ταυτότητας και φήμης του δικτύου franchise⁸⁰.

Ρήτρες οι οποίες μπορούν να τεθούν σε μία σύμβαση franchising και οι οποίες είναι γενικά αναγκαίες για την προστασία των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας του δικαιοπάροχου είναι οι εξής⁸¹:

α. Ρήτρες με τις οποίες επιβάλλεται υποχρέωση μη άσκησης από τον δικαιοδόχο, έμμεσα ή άμεσα ομοειδούς επιχειρηματικής δραστηριότητας.

β. Ρήτρες με τις οποίες επιβάλλεται υποχρέωση μη απόκτησης από το δικαιοδόχο συμμετοχής στο κεφάλαιο ανταγωνίστριας επιχείρησης, που θα του παρείχε τη δυνατότητα να επηρεάσει την οικονομική συμπεριφορά της εν λόγω ανταγωνίστριας επιχείρησης.

γ. Ρήτρες με τις οποίες επιβάλλεται υποχρέωση του δικαιοδόχου να μην αποκαλύπτει σε τρίτους τη χορηγηθείσα από τον δικαιοπάροχο τεχνογνωσία για όσο διάστημα η εν λόγω τεχνογνωσία δεν έχει περιέλθει σε δημόσια χρήση.

δ. Ρήτρες με τις οποίες επιβάλλεται υποχρέωση του δικαιοδόχου να γνωστοποιεί στον δικαιοπάροχο κάθε εμπειρία αποκτηθείσα κατά την εκμετάλλευση της δικαιόχρησης και να χορηγεί στον δικαιοπάροχο, καθώς και σε άλλους δικαιοδόχους, άδεια μη αποκλειστικής εκμετάλλευσης της τεχνογνωσίας που προκύπτει από αυτή την εμπειρία.

ε. Ρήτρες με τις οποίες επιβάλλεται υποχρέωση του δικαιοδόχου να ενημερώνει το δικαιοπάροχο για τις προσβολές των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας που αποτελούν αντικείμενο της άδειας εκμετάλλευσης, να ασκεί αγωγές κατά των προσβολέων ή να συμπαρίσταται στον δικαιοπάροχο σε κάθε αγωγή κατά των προσβολέων.

στ. Ρήτρες με τις οποίες επιβάλλεται υποχρέωση του δικαιοδόχου να μην χρησιμοποιεί τεχνογνωσία παραχωρηθείσα από τον δικαιοπάροχο βάσει άδειας εκμετάλλευσης, για σκοπούς άλλους από την εκμετάλλευση της δικαιόχρησης.

79. Ντόστας, ΝοΒ 2005, 1763επ. · Κωστάκης, σε Σύνδεσμο Ελλήνων Εμπορικόλογων: Η Ανταγωνιστική δραστηριότητα και η προστασία της - 21^ο Πανελλήνιο Συνέδριο Εμπορικού Δικαίου, 2012, 403.

80. Κοτσίρης, Δίκαιο Ανταγωνισμού Αθέμιτου και Ελεύθερου, 2000³, 471.

81. Βλ. παρ. 45 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

ζ. Ρήτρες με τις οποίες επιβάλλεται υποχρέωση του δικαιοδόχου να μην παραχωρεί τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που προβλέπει η συμφωνία δικαιόχρησης, χωρίς τη συγκατάθεση του δικαιοπαρόχου.

1.1.2 Απαλλαγή υπό τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παρ.3 ΣυνθΛΕΕ

Το άρθρο 101 παρ. 3 της ΣυνθΛΕΕ προβλέπει την απαλλαγή των συμφωνιών εκείνων που αποφέρουν επαρκή οφέλη, ώστε να υπερκαλύπτουν τα δυσμενή για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα, ορίζοντας συγκεκριμένα ότι δεν θεωρείται απαγορευμένη κάθε συμφωνία ή κατηγορία συμφωνιών μεταξύ επιχειρήσεων, κάθε απόφαση ή κατηγορία αποφάσεων ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική ή κατηγορία εναρμονισμένων πρακτικών **α)** η οποία συμβάλλει στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου, **β)** εξασφαλίζοντας συγχρόνως στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει και **γ)** η οποία δεν επιβάλλει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των στόχων αυτών και **δ)** δεν παρέχει στις επιχειρήσεις αυτές τη δυνατότητα καταργήσεως του ανταγωνισμού επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων.

Δηλαδή, είναι δυνατόν σύμφωνα με το άρθρο 101 παρ.3 της ΣυνθΛΕΕ, σε κάποιες περιπτώσεις συμφωνιών μεταξύ επιχειρήσεων, εφόσον πληρούνται σωρευτικά οι ως άνω προϋποθέσεις, οι διατάξεις της παρ.1 του άρθρου 101 ΣυνθΛΕΕ να κηρυχθούν ανεφάρμοστες και επομένως οι συμφωνίες να θεωρηθεί ότι δεν παρεμποδίζουν, περιορίζουν ή νοθεύουν τον ανταγωνισμό και να τύχουν απαλλαγής.

1.1.3 Απαλλαγή βάσει κοινοτικών Κανονισμών

I.Νομολογία ΔΕΚ πριν την έκδοση κοινοτικών κανονισμών για την απαλλαγή των συμβάσεων franchising από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ - Υπόθεση Pronuptia

Πρώτη φορά που ετέθη ενώπιον του ΔΕΚ το ερώτημα κατά πόσο οι συμβάσεις franchising εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ (τότε άρθρου 85 παρ. 1 ΣυνθΕΟΚ) και εάν υπάρχει δυνατότητα απαλλαγής τους σύμφωνα με το άρθρο 101 παρ. 3 της ΣυνθΛΕΕ (τότε άρθρου 85 παρ. 3

ΣυνθΕΟΚ), ήταν στην υπόθεση Pronuptia⁸², έπειτα από προδικαστικό ερώτημα που υπεβλήθη από το Γερμανικό Ακυρωτικό Δικαστήριο ενώπιον του⁸³.

Το ΔΕΚ αφού τόνισε ότι η εκτίμηση της υπαγωγής ή όχι μίας συμβάσεως franchising στις απαγορευμένες συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων δεν μπορεί να γίνει κατά τρόπο αφηρημένο, αλλά υπό το φως των επιμέρους ρητρών που περιέχονται σε κάθε σύμβαση και αφού προέβη σε μία περιγραφή των χαρακτηριστικών του franchising, αποφάνθηκε ότι οι συμφωνίες franchising αποτελούν μία ιδιαίτερη κατηγορία συμφωνιών, οι οποίες περιέχουν τόσο στοιχεία παραχώρησης άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας, όσο και στοιχεία σύμβασης διανομής και ότι ένα τέτοιο σύστημα που επιτρέπει τόσο στον δικαιοδόχο, όσο και στον δικαιοπάροχο να αποκομίσουν οφέλη από την επιτυχή λειτουργία του, δεν θίγει καθ'αυτό τον ανταγωνισμό. Τοποθετήθηκε έτσι για πρώτη φορά ο πυρήνας του συστήματος franchising έξω από τα πλαίσια του άρθρου 85 παρ.1 (ήδη σήμερα άρθρου 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ), καθώς το ΔΕΚ έκρινε ότι από τη φύση του το franchising δεν είναι πρόσφορο να περιορίσει τον ανταγωνισμό⁸⁴.

Έκρινε επίσης, ότι οι συμβάσεις franchising εμπίπτουν κατ' αρχήν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 85 παρ.1 ΣυνθΕΟΚ (ήδη σήμερα άρθρο 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ) και ότι δεν μπορούν να τύχουν απαλλαγής κατά τον Κανονισμό (ΕΟΚ) 67/67⁸⁵ «για την εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 3 της συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών αποκλειστικότητας».

82.Απόφαση της 28^{ης} Ιανουαρίου 1986, υποθ. C-161/84, Pronuptia de Paris GmbH, Φρανκφούρτη επί του Μάιν/Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis, Αμβούργο, Συλλ.1986, I.353.

83.Η εν λόγω απόφαση του ΔΕΚ εκδόθηκε έπειτα από προδικαστικό ερώτημα που υπεβλήθη από το Γερμανικό Ακυρωτικό, στο πλαίσιο διαφοράς που εκκρεμούσε ενώπιον του, μεταξύ της δικαιοπάρουχου εταιρείας Pronuptia de Paris GmbH, Φρανκφούρτη, θυγατρική της γαλλικής εταιρείας Pronuptia de Paris, η οποία δραστηριοποιούταν στη διανομή νυφικών και άλλων ενδυμάτων και της Γερμανικής δικαιοδόχου εταιρείας Irmgard Schillgalis, στην οποία είχε παραχωρηθεί στο πλαίσιο τριών συμβάσεων franchising διανομής, το δικαίωμα να εκμεταλλεύεται στη Βόρεια Γερμανία ισάριθμα καταστήματα και να πωλεί προϊόντα με την επωνυμία και το σήμα της Pronuptia. Επειδή η δικαιοδόχος καθυστέρησε την καταβολή των δικαιωμάτων επί του κύκλου εργασιών της που προβλεπόταν από τη συμφωνία, η δικαιοπάρουχος την ενήγαγε και πέτυχε πρωτοδίκως την καταδίκη της. Επί της αποφάσεως αυτής η δικαιοδόχος άσκησε έφεση, προβάλλοντας το επιχείρημα ότι οι επίδικες συμβάσεις περιέχουν ρήτρες που συνιστούν παράβαση του άρθρου 85 παρ.1 ΣυνθΕΟΚ (έπειτα άρθρο 81 παρ. 1 ΣυνθΕΚ και ήδη σήμερα άρθρο 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ) και δεν εμπίπτουν στον Κανονισμό 67/67 που προβλέπει ομαδική απαλλαγή βάσει του άρθρου 85 παρ.3 ορισμένων κατηγοριών αποκλειστικότητας. Το Εφετείο έκανε δεκτά τα επιχειρήματα της δικαιοδόχου και έκρινε τις επίδικες συμβάσεις άκυρες στο σύνολό τους, βάσει του άρθρου 85 παρ. 3 ΣυνθΕΟΚ. Κατά της απόφασης αυτής η δικαιοπάρουχος άσκησε αναίρεση ενώπιον του Γερμανικού Ακυρωτικού, το οποίο εν συνεχεία πριν τη λήψη αποφάσεως υπέβαλε στο ΔΕΚ προδικαστικό ερώτημα.

84.Σουφλερός, (1989), 214, 225.

85.Κανονισμός (ΕΟΚ) 67/67 της Επιτροπής της 22^{ης} Μαρτίου 1967, για την εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 3 της συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών αποκλειστικότητας, ΕΕ 25.03.1967, L. 849/67.

Ωστόσο θεώρησε ότι είναι δυνατόν να τεθούν στη σύμβαση franchising, ως *per se* έγκυρες, ρήτρες οι οποίες να περιορίζουν τον ανταγωνισμό, εφόσον εξασφαλίζουν την εύρυθμη λειτουργία του συστήματος, τη διαφύλαξη του απορρήτου της κοινοποιούμενης από τον δικαιοπάροχο τεχνογνωσίας, καθώς και τη διαφύλαξη της ταυτότητας και της φήμης του δικτύου και ως εκ τούτου να τύχουν απαλλαγής από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ. Ωστόσο θεώρησε ως *per se* απαγορευμένες και άρα αυτοδικαίως άκυρες, τις ρήτρες περί καταμερισμού της αγοράς, καθώς και περί υποχρεωτικού καθορισμού των τιμών από τον δικαιοπάροχο, με την αιτιολογία ότι δεν είναι απαραίτητες για την προστασία της τεχνογνωσίας που μεταβιβάζεται ή τη διαφύλαξη της ταυτότητας και της καλής φήμης του δικτύου και οδηγούν στον περιορισμό του ανταγωνισμού μεταξύ των μελών που απαρτίζουν το δίκτυο⁸⁶.

II. Έκδοση κοινοτικών Κανονισμών για την απαλλαγή των συμβάσεων franchising από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ

Το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο εξέδωσε τον Κανονισμό (ΕΟΚ) 19/65⁸⁷, με τον οποίο εξουσιοδότησε την Επιτροπή να εκδίδει κανονισμούς, με τους οποίους να εφαρμόζει το άρθρο 101 παρ. 3 της ΣυνθΛΕΕ σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ⁸⁸.

Σε εκτέλεση του ως άνω Κανονισμού του Συμβουλίου, η Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, εξέδωσε τον Κανονισμό 4087/88⁸⁹, ο οποίος αποτελεί το πρώτο κοινοτικό νομοθετικό κείμενο, το οποίο απάλλαξε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών franchising από τον γενικό απαγορευτικό κανόνα του άρθρου 85 παρ.1 ΣυνθΕΟΚ (ήδη σήμερα άρθρο 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ), σε εφαρμογή του άρθρου 85 παρ. 3 (ήδη σήμερα άρθρο 101 παρ.3 ΣυνθΛΕΕ).

⁸⁶.Σουφλερός, (1989), 213επ · Γεωργιάδης, (2008), 244-245.

⁸⁷.Κανονισμός (ΕΟΚ) 19/65 του Συμβουλίου της 2^{ης} Μαρτίου 1965, περί εφαρμογής του άρθρου 85 παράγραφος 3 της συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, ΕΕ 06.03.1965, L.533/36.

⁸⁸.Βλ. σκέψη 1 Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010 της Επιτροπής της 20^{ης} Απριλίου 2010, για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, ΕΕ 23.04.2010, L. 102/1.

⁸⁹.Κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 4087/88 της Επιτροπής, της 30^{ης} Νοεμβρίου 1988, για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών franchise, ΕΕ 28.12.1988, L. 359/46.

Ο Κανονισμός 4087/88 περιείχε μια σειρά από ορισμούς, με σημαντικό, τον για πρώτη φορά σε κοινοτικό νομοθετικό κείμενο, ορισμό του franchising. Με τον Κανονισμό 4087/88, ουσιαστικά η Επιτροπή νομιμοποίησε το franchising ως σύστημα διανομής προϊόντων και υπηρεσιών⁹⁰ και εισήγαγε την απαλλαγή των συμφωνιών franchising από τις απαγορευμένες συμφωνίες του άρθρου 85 παρ.1 ΣυνθΕΟΚ (ήδη σήμερα άρθρο 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ), υπό λεπτομερώς αναφερόμενες προϋποθέσεις.

Εν συνεχεία ωστόσο, εκδόθηκε από την Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, ο Κανονισμός 2790/1999⁹¹, για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών⁹². Ο Κανονισμός αυτός, ο οποίος ουσιαστικά κατήργησε τον Κανονισμό 4087/88, δεν περιέλαβε ειδικές ρυθμίσεις για το franchising, αλλά προέβλεπε την εφαρμογή του σε όλες τις περιπτώσεις κάθετων συμφωνιών προμήθειας ή πώλησης αγαθών και υπηρεσιών και στις κάθετες συμφωνίες με δευτερεύουσες ρήτρες σχετικές με την κτήση ή την άσκηση δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας, στις οποίες όπως είναι εμφανές συμπεριλαμβάνονται και οι συμβάσεις franchising.

Η ισχύς του Κανονισμού 2790/1999 έληξε την 31^η Ιουνίου 2010, όπου και εκδόθηκε ο Κανονισμός 330/2010⁹³, τον οποίο εξέδωσε η Επιτροπή για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών⁹⁴. Ο νέος Κανονισμός διαφοροποιείται σε μικρό βαθμό από τον προηγούμενο Κανονισμό 2790/1999, αφού κρίθηκε ότι το μοντέλο αντιμετώπισης κατηγοριών κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών,

90.Κωστάκης, Franchising, (2002), 368-369.

91.Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 2790/1999 της Επιτροπής της 22^{ης} Δεκεμβρίου 1999, για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, ΕΕ 29.12.1999, L. 336/21.

92.Η Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων έκρινε σκόπιμη την έκδοση ενός Κανονισμού, ο οποίος θα αντικαθιστούσε τους τρεις υπάρχοντες Κανονισμούς, για την αποκλειστική διανομή (Κανονισμός 1983/1983), για την αποκλειστική προμήθεια (Κανονισμός 1984/1983) και για το franchising (Κανονισμός 4087/1988) και θα κάλυπτε όλες τις μορφές κάθετων συμφωνιών. Έτσι την 22.1.1997 προέβη στη δημοσίευση της «Πράσινης Βίβλου», αναφορικά με την πολιτική του ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Κοινότητας για τους περιορισμούς των κάθετων συμπράξεων και την 30.09.1998 εξέδωσε μία Ανακοίνωση, ως συνέχεια της «Πράσινης Βίβλου», με την οποία προσδιόριζε τον τρόπο με τον οποίο προτίθετο να εφαρμόσει τους κοινοτικούς κανόνες ανταγωνισμού στις κάθετες συμπράξεις.

93.Κανονισμός (ΕΕ) αριθ. 330/2010 της Επιτροπής της 20^{ης} Απριλίου 2010, για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, ΕΕ 23.04.2010, L. 102/1.

94.Η ισχύς του Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010, οποίος άρχισε να ισχύει από 01.06.2010, εκπνέει την 31^η Μαΐου 2022.

που για πρώτη φορά εφαρμόστηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή το 2000, λειτούργησε επιτυχώς, με αποτέλεσμα να μην απαιτούνται τροποποιήσεις και προσθήκες μεγάλης έκτασης σε αυτό⁹⁵.

Ο Κανονισμός 330/2010, όπως και ο προγενέστερος Κανονισμός 2790/1999, δεν περιέχει ορισμό των συμβάσεων franchising, ούτε ειδικές ρυθμίσεις που να αφορούν το περιεχόμενο των σχετικών συμβάσεων, αλλά οι ρυθμίσεις του αφορούν το επιτρεπτό ή μη των περιορισμών οι οποίοι μπορούν να τεθούν και να νοθεύσουν τον ανταγωνισμό στις κάθετες συμφωνίες.

Ο Κανονισμός 330/2010 όπως και οι προγενέστεροι αυτού, είναι γενικής εφαρμογής, υποχρεωτικός σε όλα τα στοιχεία του και άμεσα εφαρμοζόμενος σε όλα τα κράτη μέλη και ακριβώς όπως ένας εθνικός νόμος, γεννά άμεσα δικαιώματα και υποχρεώσεις για τους υπηκόους των κρατών μελών⁹⁶. Επομένως ο εν λόγω Κανονισμός εφαρμόζεται άμεσα και στην Ελλάδα.

III. Απαλλαγή συμβάσεων franchising από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ.1, βάσει του ισχύοντος Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010

Με τον Κανονισμό 330/2010 της Επιτροπής, όπως και με τον προγενέστερό του Κανονισμό (ΕΚ) 2790/1999, συμφωνίες που μπορεί να θεωρηθεί ότι πληρούν κατά κανόνα τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παρ.3 της ΣυνθΛΕΕ και επομένως απαλλάσσονται υπό προϋποθέσεις από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ και δεν θεωρούνται απαγορευμένες ως περιορίζουσες ή νοθεύουσες τον ανταγωνισμό, είναι οι κάθετες συμφωνίες.

Ως κάθετες συμφωνίες, σύμφωνα με το άρθρο 1 του Κανονισμού 330/2010 νοούνται *«οι συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που συνάπτονται μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων, καθεμία των οποίων δραστηριοποιείται, για τους σκοπούς της συμφωνίας ή της εναρμονισμένης πρακτικής σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής και που αφορούν τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες*

95.Κωστάκης, Ο νέος Κανονισμός (ΕΕ) 330/2010 της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών και οι επιπτώσεις του στα Δίκτυα Franchise, ΔΕΕ 2010, 869επ.

96. Οι κανονισμοί ισχύουν από την ημερομηνία που ορίζουν ή εάν δεν το ορίζουν, από την εικοστή ημέρα από τη δημοσίευσή τους στην Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ). Ο κανονισμός αντικαθιστά άμεσα το εθνικό δίκαιο με ευρωπαϊκό δίκαιο και γι' αυτό είναι το πιο αποτελεσματικό νομικό εργαλείο που προσφέρει η Συνθήκη. Ως «ευρωπαϊκοί νόμοι», οι κανονισμοί πρέπει να εφαρμόζονται πλήρως από εκείνους στους οποίους αναφέρονται (άτομα, κράτη μέλη, Ευρωπαϊκοί θεσμοί).

τα μέρη δύνανται να προμηθεύονται, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες».

α. Προϋποθέσεις απαλλαγής βάσει του Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010

i. Η σύναψη των συμβάσεων franchising να γίνεται μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων, οι οποίες δραστηριοποιούνται, για το σκοπό της συμφωνίας, σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής

Αυτό σημαίνει στην πράξη ότι μια επιχείρηση μπορεί να είναι παραγωγός, η δεύτερη χονδρέμπορος και η τρίτη λιανοπωλητής, χωρίς αυτό ωστόσο να αποκλείει το ενδεχόμενο να δραστηριοποιείται μία επιχείρηση σε περισσότερα του ενός επίπεδα της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής⁹⁷, όπως για παράδειγμα στο master franchising, όπου έχουμε συμφωνία μεταξύ περισσότερων επιχειρήσεων του δότη (franchisor), του λήπτη (franchisee) και του κύριου λήπτη (master franchisee), οι οποίες δραστηριοποιούνται σε διαφορετική οικονομική βαθμίδα.

Η παραπομπή στο «σκοπό της συμφωνίας» σημαίνει ότι ο χαρακτηρισμός μίας συμφωνίας ως κάθετης συμφωνίας, δεν εξαρτάται in abstracto από το επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής στο οποίο δραστηριοποιούνται τα μέρη, αλλά κρίνεται ad hoc. Έτσι θεωρείται κάθετη η συμφωνία μεταξύ δύο παραγωγών όμοιων προϊόντων, με την οποία ο πρώτος πωλεί προϊόντα του στον δεύτερο, αφού για τον σκοπό της συγκεκριμένης συμφωνίας οι συμβαλλόμενοι βρίσκονται σε σχέση προμηθευτή-αγοραστή⁹⁸.

ii. Οι συμβάσεις franchising να περιλαμβάνουν διατάξεις σχετικά με την κτήση ή χρήση από τον δικαιοδόχο δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας

Συγκεκριμένα οι συμβάσεις franchising θα πρέπει να περιλαμβάνουν διατάξεις σχετικά με την κτήση ή χρήση από τον δικαιοδόχο δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας, δηλαδή εμπορικών σημάτων ή διακριτικών τίτλων, δικαιωμάτων

⁹⁷.Βλ. παρ. 25 στοιχ. γ' Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

⁹⁸.Τζουγανάτος, Οι συμφωνίες αποκλειστικής και επιλεκτικής διανομής στο Δίκαιο του Ανταγωνισμού (Ελεύτερου και Αθέμιτου), 2001, 129.

πνευματικής ιδιοκτησίας, τεχνογνωσίας⁹⁹, οι οποίες θα πρέπει να πληρούν τις εξής πέντε προϋποθέσεις¹⁰⁰.

1. Θα πρέπει να αποτελούν μέρος της συμφωνίας που περιέχει όρους υπό τους οποίους τα μέρη μπορούν να αγοράζουν, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες και όχι μια συμφωνία που να αφορά τη μεταβίβαση ή την παροχή άδειας δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας με σκοπό την παραγωγή αγαθών, ούτε μία αμιγής συμφωνία για τη χορήγηση άδειας εκμετάλλευσης.

2. Θα πρέπει να μεταβιβάζονται στον αγοραστή ή να του παρέχεται άδεια χρήσης τους.

3. Δεν πρέπει να αποτελούν το κύριο αντικείμενο της συμφωνίας. Το κύριο αντικείμενο θα πρέπει να είναι η αγορά ή η διανομή αγαθών ή και υπηρεσιών και οι διατάξεις για τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας πρέπει να εξυπηρετούν την εφαρμογή της σύμβασης franchising.

4. Θα πρέπει να συνδέονται άμεσα με τη χρήση, την πώληση ή την μεταπώληση αγαθών ή υπηρεσιών από τον κύριο δικαιοδόχο ή τους δικαιοδόχους, λ.χ. ο δικαιοπάροχος πωλεί στον δικαιοδόχο αγαθά προς μεταπώληση και επιπλέον του χορηγεί άδεια για να χρησιμοποιεί το εμπορικό του σήμα και την τεχνογνωσία του για την εμπορία των εν λόγω αγαθών. Δηλαδή τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας θα πρέπει απλά να διευκολύνουν τη χρήση, την πώληση ή την μεταπώληση αγαθών. Τα αγαθά ή οι υπηρεσίες παρέχονται συνήθως από τον δικαιοπάροχο, αλλά μπορεί να τα αγοράσει και ο δικαιοδόχος από κάποιον τρίτο προμηθευτή.

5. Οι διατάξεις για τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας σχετικά με τα συμβατικά αγαθά ή τις υπηρεσίες δεν πρέπει να περιέχουν περιορισμούς του ανταγωνισμού, οι οποίοι έχουν το ίδιο αντικείμενο με οποιονδήποτε από τους ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμούς που απαριθμούνται στο άρθρο 4 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες, ούτε με οποιονδήποτε από τους περιορισμούς που δεν καλύπτονται από τον Κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες σύμφωνα με το άρθρο 5 του εν λόγω κανονισμού.

99.Βλ. παρ. 38 - 43 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

100.Βλ. παρ. 31-37 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

iii. Το μερίδιο αγοράς τόσο του δικαιοπάροχου, όσο και του δικαιοδόχου δεν θα πρέπει να υπερβαίνει το 30% της σχετικής αγοράς

Το μερίδιο αγοράς του προμηθευτή - δικαιοπαρόχου δεν θα πρέπει να υπερβαίνει το 30% της σχετικής αγοράς¹⁰¹ στην οποία πωλεί τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες και το μερίδιο αγοράς του αγοραστή - διακιοδόχου δεν θα πρέπει επίσης να υπερβαίνει το 30% της σχετικής αγοράς στην οποία αγοράζει τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες. Δηλαδή αυτό το ανώτατο όριο του μεριδίου αγοράς θα πρέπει να υπάρχει τόσο από την προμηθεύτρια δικαιοπάροχο εταιρεία, όσο και από την αγοράστρια δικαιοδόχο.

Ο δικαιολογητικός λόγος που το ανώτατο αυτό μερίδιο αγοράς ισχύει και για τον δικαιοδόχο, είναι ότι πέραν των δικαιοπαρόχων και ορισμένοι δικαιοδόχοι ενδέχεται να έχουν ισχύ στην αγορά με δυνητικά αρνητικές επιπτώσεις στον ανταγωνισμό¹⁰². Στην πράξη αυτό μπορεί να συμβεί παραδείγματος χάρη στην περίπτωση που δικαιοδόχοι διαθέτουν και λειτουργούν περισσότερα του ενός καταστήματα του ίδιου δικτύου Franchise (το λεγόμενο πολλαπλό Franchise multiple franchise units), όπου ουσιαστικά δίδεται η άδεια από τον δότη στον λήπτη, ο οποίος συνήθως έχει επιτυχημένη επιχειρηματική δραστηριότητα μέσα στους κόλπους του δικτύου franchising, να ανοίξει και να λειτουργήσει και άλλα καταστήματα είτε στην ίδια περιοχή με το αρχικό, είτε συνήθως σε άλλη¹⁰³.

Για να υπολογιστεί το μερίδιο αγοράς μίας επιχείρησης, θα πρέπει να προσδιοριστεί η σχετική αγορά, όπου η επιχείρηση πωλεί ή αντιστοίχως αγοράζει τα συμβατικά προϊόντα. Η σχετική αγορά προϊόντος περιλαμβάνει όλα τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που θεωρούνται από τους αγοραστές ως εναλλάξιμα ή δυνάμενα να υποκατασταθούν¹⁰⁴ λόγω των χαρακτηριστικών τους, της τιμής τους και της χρήσης για την οποία προορίζονται¹⁰⁵.

101.Άρθρο 3 Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010 της 20^{ης} Απριλίου 2010, για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, ΕΕ 23.04.2010, L. 102/1.

102.Σκαλίδης, Ο νέος Κανονισμός απαλλαγής (ΕΕ) 330/2010 της Επιτροπής για τους κάθετους περιορισμούς, ΔΕΕ 2011, 431επ.

103.Κωστάκης, Ο νέος Κανονισμός (ΕΕ) 330/2010 της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ. 3, ΔΕΕ 2010, 870.

104.βλ. σκέψη 33 Απόφασης 495/VI/2010 Επιτροπής Ανταγωνισμού, όπου αναφέρεται ότι ο βαθμός υποκατάστασης διαφοροποιείται κατά περίπτωση, αναλόγως κυρίως της περιοχής αναφοράς (αστικές, ημιαστικές, αγροτικές περιοχές), αφού οι διαφορετικές ανάγκες των κατοίκων διαφορετικών περιοχών οδηγούν και σε διαφοροποίηση του τρόπου ζωής και των συνηθειών τους ως καταναλωτών.

105.λ.χ. στην υπ' αριθ. 495/VI/2010 απόφαση της ΕΑ, ως σχετική αγορά προϊόντων θεωρήθηκε η αγορά της λιανικής πώλησης ειδών σούπερ μάρκετ, στην οποία δραστηριοποιούνταν, τόσο η καταγγελλόμενη εταιρία ΚΑΡΦΟΥΡ, όσο και οι καταγγέλλουσες

Η σχετική γεωγραφική αγορά περιλαμβάνει την περιοχή όπου οι οικείες επιχειρήσεις ασχολούνται με τη διάθεση και τη ζήτηση των σχετικών αγαθών ή υπηρεσιών, όπου οι όροι του ανταγωνισμού είναι επαρκώς ομοιογενείς και η οποία μπορεί να διακριθεί από γειτονικές γεωγραφικές περιοχές, ιδίως λόγω του ότι στις εν λόγω περιοχές οι όροι του ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά¹⁰⁶.

Κάθε κατάσταση διαθέτει μια τοπική δύναμη αγοράς, η οποία εξαρτάται από τη χιλιομετρική απόσταση που διασχίζει ένας καταναλωτής προκειμένου να αγοράσει τα προϊόντα που τον ενδιαφέρουν ή το χρόνο οδήγησης που απαιτείται για να φτάσει στο συγκεκριμένο κάθε φορά σημείο πώλησης, καθώς και από το κόστος μεταφοράς εμπορευμάτων από τη μία τοποθεσία στην άλλη¹⁰⁷. Ως σχετική γεωγραφική αγορά μπορεί να ορισθεί και όλη η επικράτεια¹⁰⁸, αν ληφθεί ως κριτήριο το αποτέλεσμα στον ανταγωνισμό¹⁰⁹.

Στη σύμβαση franchising παρέχεται μία δέσμη αγαθών και υπηρεσιών σε συνδυασμό με άδεια εκμετάλλευσης δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας, όπου αποτελούν από κοινού την επιχειρηματική μέθοδο την οποία αφορά η σύμβαση franchising. Επομένως έχει σημασία το μερίδιο της αγοράς που κατέχει ο δικαιούχος ως προμηθευτής της επιχειρηματικής μεθόδου. Για τον σκοπό αυτό ο δικαιούχος πρέπει να υπολογίσει το μερίδιο που κατέχει στην αγορά στην οποία τίθεται υπό εκμετάλλευση η επιχειρηματική μέθοδος, την αγορά δηλαδή στην οποία οι δικαιούχοι εκμεταλλεύονται την επιχειρηματική μέθοδο για την παροχή αγαθών ή υπηρεσιών στους τελικούς χρήστες. Ο δικαιούχος οφείλει να υπολογίσει το μερίδιο αγοράς του βάσει της αξίας των αγαθών ή των υπηρεσιών που παρέχουν οι δικαιούχοι του στην συγκεκριμένη αγορά. Σε μία τέτοια αγορά, ανταγωνιστές μπορεί

εταιρίες, μέσω του δικτύου δικαιόχρησης της πρώτης. Η εν λόγω αγορά θεωρήθηκε ότι αποτελείται από όλα τα καταναλωτικά προϊόντα που πωλούνται σε περιβάλλον σούπερ μάρκετ (ήτοι τρόφιμα και ποτά, είδη ατομικής χρήσης, οικιακής χρήσης και γενικά καταναλωτικά αγαθά) και περιλαμβάνει και τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας (private label) και τα «επώνυμα» προϊόντα που εμπορεύονται τα εν λόγω καταστήματα. Η αγορά της λιανικής πώλησης ειδών σούπερ μάρκετ διακρίνεται σε α) Αλυσίδες καταστημάτων (σούπερ μάρκετ και υπερμάρκετ), β) «Εκπτώτικα καταστήματα» (discount stores και hard discount stores), γ) Μεμονωμένα καταστήματα σ/μ ή/και παραδοσιακά παντοπωλεία. Στον ευρύτερο κλάδο δραστηριοποιούνται και καταστήματα τύπου «CASH AND CARRY», στα οποία γίνονται ωστόσο χονδρικές πωλήσεις (μετρητοίς) σε λιανοπωλητές και όχι στον τελικό καταναλωτή και τα οποία ως εκ τούτου δεν περιλήφθησαν στη σχετική αγορά της υπό κρίση υπόθεσης.

106.Βλ. παρ.88 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

107.Απόφαση ΕΑ 176/III/2001.

108.λ.χ. με την υπ' αριθ. 495/IV/2010 απόφαση της ΕΑ, κρίθηκε ως σχετική γεωγραφική αγορά όλη η ελληνική επικράτεια (ή έστω οι γεωγραφικές ζώνες στις οποίες λειτουργούν καταστήματα της αλυσίδας ΚΑΡΦΟΥΡ στην Ελλάδα), εφόσον η καταγγελλόμενη συμπεριφορά θεωρήθηκε ότι εκτείνεται σε όλο το δίκτυο των δικαιούχων που λειτουργούν καταστήματα ΚΑΡΦΟΥΡ.

109.Βλ. Απόφαση ΕΑ 106/II/1999 · Απόφαση ΕΑ 176/III/2001 · Απόφαση ΕΑ 194Α/III/2001 · Απόφαση ΕΑ 203/III/2001 · Απόφαση ΕΑ 204/III/2001.

να είναι οι προμηθευτές άλλων επιχειρηματικών μεθόδων που αποτελούν αντικείμενο δικαιόχρησης, αλλά και προμηθευτές υποκαταστημάτων αγαθών ή υπηρεσιών οι οποίοι δεν εφαρμόζουν τη μέθοδο της δικαιόχρησης¹¹⁰.

iv. Οι συμφωνίες franchising δεν θα πρέπει να περιλαμβάνουν ρήτρες που να περιορίζουν σοβαρά τον ανταγωνισμό

Σε κάθε σύμβαση franchising, θα πρέπει να εξετάζονται οι επιμέρους ρήτρες της, προκειμένου να κριθεί εάν συνιστούν επιτρεπτούς περιορισμούς του ανταγωνισμού ή όχι. Στην περίπτωση όπου συνιστούν μη επιτρεπτούς περιορισμούς του ανταγωνισμού αυτό μπορεί να οδηγήσει είτε σε ακυρότητα ολόκληρης της συμβάσεως, είτε σε ακυρότητα της συγκεκριμένης ρήτρας, χωρίς ωστόσο να θιγεί η υπόλοιπη σύμβαση.

1.2 Περιπτώσεις άρσης του ευεργετήματος της απαλλαγής από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ

1.2.1 Άρση ευεργετήματος απαλλαγής για συμφωνίες franchising, οι οποίες περιέχουν ρήτρες που αποτελούν σοβαρούς περιορισμούς του ανταγωνισμού

Στην περίπτωση που μία ή περισσότερες από τις ιδιαίτερης σοβαρότητας ρήτρες, περιλαμβάνονται σε μία σύμβαση franchising, η απαλλαγή από τις απαγορευμένες συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων του άρθρου 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ, χάνεται για το σύνολο της συμφωνίας, ανεξάρτητα από το μερίδιο της αγοράς που κατέχουν οι συμβαλλόμενες επιχειρήσεις¹¹¹.

Οι ρήτρες αυτές θεωρούνται απαγορευμένες, ανεξαρτήτως εάν επέφεραν αντανταγωνιστικό αποτέλεσμα, καθώς θεωρείται ότι αποτελούν συμφωνίες που εκ της φύσεώς τους βλάπτουν την ορθή λειτουργία του ανταγωνισμού¹¹². Οι ιδιαίτερης

¹¹⁰.Βλ. παρ. 92 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

¹¹¹.Κωστάκης, ΔΕΕ 2000,711.

¹¹².Βλ. σκέψη 15-17 Απόφασης της 20^{ης} Νοεμβρίου 2008, υποθ. C-209/07, Competition Authority κατά Beef Industry Development Society Ltd και Barry Brothers (Carrigmore) Meats Ltd, Συλλ. 2008, I.08637 και σκέψη 29 Απόφασης της 4^{ης} Ιουνίου 2009, υποθ. C-8/08, T-Mobile Netherlands BV κλπ. κατά Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, Συλλ. 2009, I.04529, όπου αναφέρουν ότι «...προκειμένου να εκτιμηθεί αν εναρμονισμένη πρακτική απαγορεύεται από το άρθρο 81 παράγραφος 1 (ήδη άρθρο 101 παρ. 1), παρέλκει η εκτίμηση των συγκεκριμένων αποτελεσμάτων της όταν

αυτής σοβαρότητας ρήτρες, θεωρούνται ότι έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού και παρέλκει η διαπίστωση του αποτελέσματος που προκαλείται στον ανταγωνισμό εκ της συγκεκριμένης συμφωνίας. Εφόσον το βλαπτικό για τον ανταγωνισμό αποτέλεσμα δεν μπορεί αντικειμενικά να αποκλειστεί, η συμφωνία franchising είναι απαγορευμένη, έστω κι αν δεν υπάρχει αντιανταγωνιστική πρόθεση¹¹³. Δεν είναι απαραίτητο δηλαδή η επιχείρηση να είχε επίγνωση του ότι παρέβαινε μία απαγόρευση, αρκεί το γεγονός ότι η συγκεκριμένη συμπεριφορά είχε ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού¹¹⁴. Κατά πάγια νομολογία του ΔΕΚ δεν απαιτείται απόδειξη επέλευσης των πραγματικών συνεπειών περιορισμού του ανταγωνισμού, εφόσον αποδεικνύεται ότι αντικείμενο της προσαπτόμενης συμπεριφοράς είναι ο περιορισμός του ανταγωνισμού¹¹⁵.

Η ύπαρξη τέτοιων ρητρών δημιουργεί τεκμήριο ότι η συμφωνία εμπίπτει στο άρθρο 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ, άρα τεκμήριο ότι περιορίζει τον ανταγωνισμό¹¹⁶. Ωστόσο το τεκμήριο αυτό είναι μαχητό και οι επιχειρήσεις έχουν την δυνατότητα να αποδείξουν ότι η πιθανή βελτίωση της αποτελεσματικότητας, προκύπτει από την εισαγωγή του περιορισμού στη συμφωνία και να αποδείξουν ότι συμβάλλει στην βελτίωση της παραγωγής ή διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου, εξασφαλίζοντας στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει και η οποία δεν επιβάλλει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των στόχων αυτών, καθώς και δεν παρέχει στις επιχειρήσεις αυτές τη δυνατότητα καταργήσεως του ανταγωνισμού επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων, με αποτέλεσμα οι συμφωνίες franchising των επιχειρήσεων που περιέχουν τέτοιους περιορισμούς να μη θεωρηθούν τελικά απαγορευμένες, ως εμπίπτουσες στο άρθρο 101

προκύπτει ότι η συμφωνία αυτή έχει ως αντικείμενο την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς. Η διάκριση μεταξύ «παραβάσεων λόγω του αντικείμενου» της συμφωνίας και «παραβάσεων λόγω των αποτελεσμάτων» αυτής εξηγείται από το ότι ορισμένες μορφές συμπράξεως μεταξύ επιχειρήσεων μπορούν να θεωρηθούν, ως εκ της φύσεώς τους, ως παραβλάπτουσες την ορθή λειτουργία του ανταγωνισμού».

113. Απόφαση της 27^{ης} Ιανουαρίου 1987, υπόθ. C-45/1985, Verband der Sacliversicherer e. V., κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ. 1987, I. 405, σκέψεις 37- 42.

114. Απόφαση της 8^{ης} Νοεμβρίου 1983, υποθ. συνεκδικαζόμενες C-96/82 έως 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 και 110/82, NV IAZ INTERNATIONAL BELGIUM κλπ. κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ. 1983, I. 3369, σκέψη 45 · Απόφαση της 14^{ης} Μαΐου 1998, υποθ. T-310/94, Gruber + Weber GmbH & Co. KG κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων Συλλ. 1998, II.1043, σκέψη 259.

115. Απόφαση της 17^{ης} Ιουλίου 1997, υπόθ. C-219/95 P, Ferriere Nord SpA κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ. 1997, I.4411, σκέψεις 12 έως 14.

116. Σκαλίδης, Ο νέος Κανονισμός απαλλαγής (ΕΕ) 330/2010 της Επιτροπής για τους κάθετους περιορισμούς, ΔΕΕ 2011, 438.

παρ.3ΣυνθΛΕΕ¹¹⁷. Το πρόσωπο που επικαλείται τη συνδρομή των προϋποθέσεων του άρθρου 101 παρ. 3 της ΣυνθΛΕΕ, πρέπει να αποδείξει ότι πληρούνται σωρευτικά οι πιο πάνω προϋποθέσεις με πειστικά επιχειρήματα και αποδεικτικά στοιχεία¹¹⁸. Οι συμφωνίες του είδους αυτού, ωστόσο κατά κανόνα δεν πληρούν τουλάχιστον τις δύο πρώτες προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3, καθώς συνήθως δεν δημιουργούν αντικειμενικά οικονομικά πλεονεκτήματα, ούτε προσπορίζουν οφέλη στους καταναλωτές¹¹⁹.

Στην περίπτωση που διαπιστωθεί η ύπαρξη τέτοιων σοβαρών περιορισμών του ανταγωνισμού στις συμβάσεις franchising, κατόπιν σχετικής έρευνας που διεξάγεται είτε αυτεπαγγέλτως, είτε κατόπιν καταγγελίας ή αίτησης του Υπουργού Ανάπτυξης, από την Επιτροπή Ανταγωνισμού, μπορεί με απόφαση της: α) να υποχρεώσει τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις ή τις ενώσεις επιχειρήσεων να παύσουν την παράβαση και να παραλείπουν αυτή στο μέλλον, β) να αποδέχεται, εκ μέρους των ενδιαφερομένων επιχειρήσεων ή ενώσεων επιχειρήσεων, την ανάληψη δεσμεύσεων, με τις οποίες θα παύει η παράβαση, και να καθιστά τις δεσμεύσεις αυτές υποχρεωτικές για τις επιχειρήσεις, γ) να επιβάλλει μέτρα συμπεριφοράς ή διαρθρωτικού χαρακτήρα, τα οποία πρέπει να είναι αναγκαία και πρόσφορα για την παύση της παράβασης και ανάλογα με το είδος και τη βαρύτητα αυτής, δ) να απευθύνει συστάσεις και να απειλήσει πρόστιμο ή χρηματική ποινή ή και τα δύο, σε περίπτωση συνέχισης ή επανάληψης της παράβασης, στ) να επιβάλλει πρόστιμο στις επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων που υπέπεσαν στην παράβαση. Το επιβαλλόμενο ή απειλούμενο πρόστιμο μπορεί να φτάνει μέχρι ποσοστού δεκαπέντε τοις εκατό (15%) των ακαθάριστων εσόδων της επιχείρησης της τρέχουσας ή της προηγούμενης της παράβασης χρήσης. Για τον καθορισμό του ύψους του προστίμου¹²⁰ πρέπει να λαμβάνονται υπόψη η σοβαρότητα και η διάρκεια της

117.βλ. παρ. 47 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

118.Απόφαση της 27^{ης} Σεπτεμβρίου 2006, υπόθεση T-168/01, GlaxoSmithKline Services Unlimited κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ.2006, II.2969, σκέψεις 233-235.

119.ΔΕφαΘ 559/2010, ΤΝΠ ΔΣΑ

120.Εκδόθηκε η από 12-5-2006 ανακοίνωση της Επιτροπής Ανταγωνισμού «Κατευθυντήριες γραμμές για τον υπολογισμό των προστίμων, που επιβάλλονται δυνάμει του άρθρου 9 του Ν.703/1977, στην οποία ορίζονται, μεταξύ άλλων, ότι για τον υπολογισμό του προστίμου, που πρέπει να επιβληθεί στις επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων που υπέπεσαν στην παράβαση, η Επιτροπή χρησιμοποιεί την ακόλουθη μέθοδο. Πρώτον, καθορίζει ένα βασικό ποσό προστίμου για κάθε επιχείρηση ή ένωση επιχειρήσεων σε συνάρτηση με τη σοβαρότητα και τη διάρκεια της παράβασης. Δεύτερον, εφόσον το κρίνει σκόπιμο, προσαυξάνει ή μειώνει το βασικό ποσό, ανάλογα με το εάν συντρέχουν αντίστοιχα επιβαρυντικές ή ελαφρυντικές περιστάσεις. Το βασικό ποσό του προστίμου προκύπτει ως εξής: α) ορίζεται ποσοστό ύψους μέχρι τριάντα τοις εκατό (30%) επί των ετήσιων ακαθάριστων εσόδων της επιχείρησης από προϊόντα ή υπηρεσίες που αφορούν στην

παράβασης. Προκειμένου να αξιολογηθεί η σοβαρότητα της παράβασης, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη της ιδίως το είδος της παράβασης, τα αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα που προκλήθηκαν ή απειλήθηκε να προκληθούν στην αγορά, το ειδικό βάρος κάθε επιχείρησης στη σχετική αγορά, το οικονομικό όφελος που αποκόμισαν ή επιδίωξαν να αποκομίσουν οι παραβάτες, την οικονομική δύναμη των επιχειρήσεων που παραβιάζουν τους κανόνες ανταγωνισμού στη σχετική αγορά και την έκταση της γεωγραφικής αγοράς. Για τον υπολογισμό της διάρκειας της παράβασης λαμβάνεται υπόψη το χρονικό διάστημα, κατά το οποίο η αντιανταγωνιστική συμπεριφορά έχει εκδηλωθεί στην πράξη. Το ποσοστό επί των ακαθάριστων εσόδων της επιχείρησης υπολογίζεται για όλη τη χρονική διάρκεια της παράβασης. Το βασικό ποσό του προστίμου μπορεί να προσαυξάνεται, εάν συντρέχουν επιβαρυντικές περιστάσεις. Το βασικό ποσό του προστίμου μπορεί να μειώνεται, εάν συντρέχουν ελαφρυντικές περιστάσεις, όπως λ.χ. όταν η εμπλεκόμενη επιχείρηση παρέχει αποδείξεις ότι έχει παύσει την παράβαση ύστερα από την πρώτη παρέμβαση της Γενικής Διεύθυνσης Ανταγωνισμού (π.χ. διενέργεια επιτόπιου ελέγχου) -όταν η εμπλεκόμενη επιχείρηση αποδεικνύει ότι από αμέλεια οδηγήθηκε στην παράβαση -όταν η εμπλεκόμενη επιχείρηση παρέχει αποδείξεις ότι η εμπλοκή της στην παράβαση είναι ιδιαίτερα περιορισμένη, ή ότι στην πράξη με σαφή και ουσιαστικό τρόπο αντιτάχθηκε στην εφαρμογή της παράνομης συμπεριφοράς -όταν η εμπλεκόμενη επιχείρηση συνεργάστηκε αποτελεσματικά με την Επιτροπή, πέραν του πεδίου εφαρμογής του Προγράμματος Επιείκειας της Επιτροπής Ανταγωνισμού. Εφόσον συντρέχουν τόσο επιβαρυντικές όσο και ελαφρυντικές περιστάσεις, το βασικό ποσό του προστίμου αρχικά προσαυξάνεται κατά την κρίση της Επιτροπής με βάση τις επιβαρυντικές περιστάσεις και στη συνέχεια το ποσό που προκύπτει μειώνεται με βάση τις ελαφρυντικές περιστάσεις.

α. Ρήτρες με τις οποίες καθορίζονται τιμές μεταπώλησης

Στην κατηγορία ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμών, ανήκουν ρήτρες με τις οποίες άμεσα ή έμμεσα επιβάλλεται πάγια ή ελάχιστη τιμή πώλησης ή μεταπώλησης από τον δικαιοπάροχο στον δικαιοδόχο.

Στις περιπτώσεις, όπου ρήτρες περιέχουν τιμές μεταπώλησης, ο περιορισμός είναι άμεσος και εμφανής. Ωστόσο ο καθορισμός τιμών μεταπώλησης μπορεί να

παράβαση, με κριτήριο τη σοβαρότητα αυτής και β) το ποσοστό αυτό υπολογίζεται επί των ετήσιων ως άνω εσόδων για κάθε έτος της παράβασης ξεχωριστά.

επιτευχθεί και με έμμεσο τρόπο, όπως λ.χ. με καθορισμό περιθωρίου κέρδους, καθορισμό ανώτατου επιπέδου εκπτώσεων που μπορεί να χορηγηθεί, εξάρτηση χορήγησης εκπτώσεων ή της επιστροφής των δαπανών προώθησης εκ μέρους του προμηθευτή από την τήρηση συγκεκριμένου επιπέδου τιμών, η σύνδεση της καθορισμένης τιμής μεταπώλησης με τις τιμές μεταπώλησης των ανταγωνιστών, οι απειλές, οι εκφοβισμοί, οι προειδοποιήσεις, η επιβολή κυρώσεων, η καθυστέρηση ή αναστολή παραδόσεων ή η καταγγελία συμβάσεων σε συνάρτηση με την τήρηση ενός επιπέδου τιμών¹²¹.

Ωστόσο, ο δικαιούχος προμηθευτής διατηρεί τη δυνατότητα να επιβάλει ανώτατη τιμή μεταπώλησης ή να συνιστά τιμή μεταπώλησης, υπό την απαραίτητη βέβαια προϋπόθεση ότι οι τιμές αυτές δεν ισοδυναμούν με καθορισμένη ή ελάχιστη τιμή μεταπώλησης, συνεπεία πιέσεων που ασκούνται ή κινήτρων που προσφέρονται από οποιονδήποτε συμβαλλόμενο, όπως λ.χ. εφαρμογή ενός συστήματος παρακολούθησης τιμών ή η επιβολή υποχρέωσης καταγγελίας άλλων μελών του δικτύου διανομής που παρεκκλίνουν από το καθορισμένο επίπεδο τιμών ή αναγραφή από τον δικαιούχο της συνιστώμενης τιμής μεταπώλησης πάνω στο προϊόν¹²².

Το γεγονός ότι μια ρήτρα καθορισμού τιμής μεταπώλησης, η οποία θεωρείται ότι εκ της φύσεώς της δύναται να περιορίσει τον ανταγωνισμό, δεν εφαρμόστηκε από τους συμβαλλομένους, δεν αρκεί για να θεωρηθεί ότι η ρήτρα αυτή δεν εμπίπτει στην απαγόρευση του άρθρου 101 παρ. 1 της ΣυνθΛΕΕ¹²³, καθώς το εν λόγω άρθρο της Συνθήκης δεν επιβάλλει να έχουν οι συμφωνίες που διαλαμβάνονται στη διάταξη αυτή αισθητά επηρεάσει το ενδοκοινοτικό εμπόριο, γεγονός άλλωστε το οποίο, στην πλειονότητα των περιπτώσεων δυσχερώς μπορεί να αποδειχθεί επαρκώς κατά νόμο, αλλά ζητεί να αποδεικνύεται ότι οι συμφωνίες αυτές είναι ικανές να έχουν ένα τέτοιο αποτέλεσμα.

121.βλ. παρ. 48 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

122.βλ. άρθρο 4 Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010 και παρ.48 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

123.Απόφαση της 13^{ης} Ιανουαρίου 2004, υπόθ. T-67/01, JCB Service κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ.2004, I.49, σκέψεις 103 και 117 · Απόφαση της 28^{ης} Απριλίου 1998, υπόθ. C-306/96, Javico International και Javico AG κατά Yves Saint Laurent Parfums SA (YSLP), Συλλ.1998, I.1983, σκέψεις 14 και 15.

β. Ρήτρες με τις οποίες επιβάλλονται περιορισμοί ως προς την περιοχή πώλησης ή ως προς τους πελάτες του δικαιοδόχου

Είναι επιτρεπτές στις συμβάσεις franchising, οι ρήτρες αποκλειστικότητας περιοχής, με τις οποίες προσδιορίζεται με ακρίβεια η γεωγραφική περιοχή μέσα στην οποία θα ασκήσει ο δικαιοδόχος την επιχειρηματική του δραστηριότητα, εκμεταλλευόμενος το πακέτο franchise του δικαιοπαρόχου. Η περιοχή αυτή θεωρείται προστατευμένη από τον δικαιοπάροχο, με την έννοια ότι αναλαμβάνει την υποχρέωση να μην ορίζει άλλο δικαιοδόχο σ' αυτή και να μην εκμεταλλεύεται ο ίδιος κατάστημα λιανικής πώλησης των συμβατικών προϊόντων ή υπηρεσιών στην ίδια περιοχή¹²⁴.

Στο πλαίσιο αυτό είναι επιτρεπτές και οι ρήτρες με τις οποίες ο δικαιοπάροχος επιβάλλει στους δικαιοδόχους, την υποχρέωση μη διενέργειας «ενεργητικών πωλήσεων», δηλαδή ενεργητικής προσέγγισης μεμονωμένων πελατών, εντός της αποκλειστικής περιοχής ή εντός της αποκλειστικής ομάδας πελατών ενός άλλου διανομέα, για παράδειγμα με απευθείας ταχυδρομικές αποστολές ή επισκέψεις ή η ενεργητική προσέγγιση μιας συγκεκριμένης ομάδας πελατών ή πελατών σε μια συγκεκριμένη περιοχή, που έχει παραχωρηθεί κατ' αποκλειστικότητα σε άλλο διανομέα, μέσω διαφημίσεων στα ΜΜΕ ή στο διαδίκτυο ή άλλων ενεργειών προώθησης που στοχεύουν ειδικά σ' αυτή την ομάδα πελατών ή σε πελάτες που βρίσκονται στη συγκεκριμένη περιοχή. Η διαφήμιση ή προώθηση που είναι ελκυστική μόνο για τον δικαιοδόχο, εάν προσεγγίζει μία συγκεκριμένη ομάδα πελατών ή πελάτες σε μία συγκεκριμένη περιοχή, θεωρείται ενεργητική πώληση σε αυτή την ομάδα πελατών ή σε πελάτες που βρίσκονται στη συγκεκριμένη περιοχή¹²⁵. Με τις ρήτρες αυτές προστατεύεται ο δικαιοδόχος επαρκώς κατά την άσκηση της επιχειρηματικής του δραστηριότητας στη συμβατική περιοχή, πράγμα στο οποίο αυτός αποβλέπει όταν αποφασίζει να εισέλθει σε κάποιο δίκτυο franchising, καθώς παρέχουν κίνητρα στους λήπτες να επενδύσουν στο σύστημα δικαιόχρησης.

Ωστόσο, δεν επιτρέπεται η επιβολή ρητρών, με τις οποίες θίγεται η δυνατότητα του δικαιοδόχου να διενεργεί παθητικές πωλήσεις¹²⁶. Ως «παθητικές» πωλήσεις νοούνται η ανταπόκριση στη ζήτηση που εκφράζεται αυτοβούλως από μεμονωμένους πελάτες, περιλαμβανομένης της παράδοσης αγαθών ή της παροχής υπηρεσιών σε αυτούς. Η γενική διαφήμιση ή η προώθηση η οποία προσεγγίζει

¹²⁴.Κωστάκης, (2002), 231.

¹²⁵.Βλ.παρ.51 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

¹²⁶.Κωστάκης, ΔΕΕ 2000,711.

πελάτες που βρίσκονται στις αποκλειστικές περιοχές άλλων δικαιοδόχων ή ομάδες πελατών τους, αλλά αποτελεί εύλογο τρόπο για την προσέγγιση πελατών εκτός των συγκεκριμένων περιοχών ή των ομάδων πελατών στην αποκλειστική περιοχή του ίδιου του διαφημιζόμενου θεωρούνται παθητικές πωλήσεις. Η γενική διαφήμιση ή προώθηση θεωρούνται εύλογοι τρόποι για την προσέγγιση των εν λόγω πελατών, αν θα ενδιέφερε τον αγοραστή η πραγματοποίηση των σχετικών επενδύσεων ακόμα κι αν δεν προσέγγιζε πελάτες στις αποκλειστικές περιοχές άλλων δικαιοδόχων ή την πελατεία άλλων δικαιοδόχων¹²⁷.

Οι ρήτρες αυτές, με τις οποίες απαγορεύονται οι παθητικές πωλήσεις, θεωρείται ότι αποτελούν ρήτρες, οι οποίες άμεσα ή έμμεσα περιορίζουν τις πωλήσεις του δικαιοδόχου, ως προς την περιοχή πώλησης των συμβατικών προϊόντων ή υπηρεσιών στους πελάτες, στους οποίους αυτός πωλεί τα συμβατικά αγαθά ή τις υπηρεσίες και επομένως κρίνονται ως ιδιαίτερης σοβαρότητας, εξ' αντικειμένου, περιορισμοί του ανταγωνισμού.

Ο περιορισμός μπορεί να προκύπτει άμεσα με την επιβολή υποχρέωσης μη πώλησης σε ορισμένους πελάτες ή σε πελάτες σε ορισμένες περιοχές ή υποχρέωση μετάθεσης των παραγγελιών σε άλλους δικαιοδόχους του ίδιου δικτύου. Μπορεί όμως να προκύπτει και έμμεσα ο περιορισμός, όπως λ.χ. με την άρνηση ή μείωση των προνομίων ή των εκπτώσεων, η διακοπή του εφοδιασμού, η μείωση των παραδιδόμενων ποσοτήτων ανάλογα με τη ζήτηση στην παραχωρηθείσα περιοχή ή πελατεία, η απειλή για καταγγελία της σύμβασης, η χρέωση υψηλότερων τιμών για προϊόντα που προορίζονται για εξαγωγή, ο περιορισμός του ποσοστού των πωλήσεων που μπορεί να εξαχθεί ή η επιβολή υποχρέωσης για μεταβίβαση των κερδών.

Η διενέργεια των πωλήσεων μέσω του internet ή η διαφήμιση των συμβατικών προϊόντων και υπηρεσιών πάλι με τη χρήση του διαδικτύου θεωρείται ότι εμπίπτει στην κατηγορία των παθητικών πωλήσεων, στο μέτρο βέβαια που ο συγκεκριμένος χώρος του διαδικτύου δεν έχει σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο ώστε να απευθύνεται βασικά σε πελάτες συγκεκριμένης αποκλειστικής περιοχής ή σε συγκεκριμένη αποκλειστική ομάδα πελατών άλλου αγοραστή.

Η χρήση ωστόσο του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για να απευθυνθεί κάποιος αγοραστής σε συγκεκριμένους πελάτες, θεωρείται ως διενέργεια ενεργητικών πωλήσεων, υπό την προϋπόθεση όμως ότι η προσέγγιση των πελατών έγινε χωρίς να προηγηθεί δικό τους σχετικό αίτημα προς τον αγοραστή¹²⁸.

127.Βλ. παρ.51 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

128.Κωστάκης, ΔΕΕ 2000,711.

Επίσης, οι διαδικτυακές διαφημίσεις που απευθύνονται ειδικά σε ορισμένους πελάτες συνιστούν μορφή ενεργητικής πώλησης προς τους πελάτες αυτούς. Παραδείγματος χάρη, η χρησιμοποίηση διαφημιστικών πινακίδων που απευθύνονται σε μια περιοχή και τοποθετούνται σε διαδικτυακούς τόπους τρίτων, αποτελεί μορφή ενεργητικών πωλήσεων στη γεωγραφική περιοχή όπου εμφανίζονται οι συγκεκριμένες διαφημιστικές πινακίδες. Γενικώς, οι προσπάθειες πώλησης που απευθύνονται σε μια συγκεκριμένη περιοχή ή σε μια ορισμένη ομάδα πελατών, θεωρούνται ως ενεργητική πώληση στην εν λόγω περιοχή ή πελατειακή ομάδα. Έτσι, η πληρωμή μηχανής αναζήτησης ή διαδικτυακού διαφημιστή για την προβολή διαφημιστικού μηνύματος απευθυνόμενου ειδικά στους χρήστες μιας συγκεκριμένης περιοχής αποτελεί μορφή ενεργητικών πωλήσεων στην περιοχή αυτή.

Κάθε λήπτης πρέπει να είναι ελεύθερος να χρησιμοποιεί το Internet για τη διαφήμιση ή την πώληση των προϊόντων του. Περιορισμοί στη χρήση του Internet από τους λήπτες μπορούν να θεωρηθούν επιτρεπτοί, μόνο στο μέτρο που η προώθηση μέσω του διαδικτύου ή οι πωλήσεις μέσω αυτού συνεπάγονται την πραγματοποίηση ενεργητικών πωλήσεων σε αποκλειστικές περιοχές ή σε ομάδες πελατών άλλων ληπτών ή του ίδιου του δότη. Κατά κανόνα, η χρήση του Internet δε θεωρείται μορφή ενεργητικών πωλήσεων στις εν λόγω περιοχές ή ομάδες πελατών από τη στιγμή που αποτελεί εύλογο τρόπο για την προσέγγιση κάθε πελάτη. Όμως, η χρήση του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail) για να απευθυνθεί κάποιος λήπτης σε μεμονωμένους πελάτες άλλων αποκλειστικών περιοχών ή σε συγκεκριμένες άλλες αποκλειστικές ομάδες πελατών, θεωρείται ως διενέργεια ενεργητικών πωλήσεων, υπό την προϋπόθεση όμως ότι η προσέγγιση των πελατών έγινε χωρίς να προηγηθεί δικό τους αίτημα προς το λήπτη.

Συνεπώς, ο δότης δεν έχει στην ουσία τη δυνατότητα να απαγορεύσει στους λήπτες του δικτύου του να χρησιμοποιούν τα εμπορικά του σήματα και λοιπά διακριτικά του γνωρίσματα στις ιστοσελίδες τους, ακόμη και αν αποφασίσει ότι το διαδίκτυο δεν είναι κατάλληλο μέσο για τη διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών του συστήματος franchising στην αγορά. Ακόμη, οι λήπτες πρέπει να έχουν τη δυνατότητα να διατηρούν δικές τους ιστοσελίδες επιπλέον της ιστοσελίδας ή των ιστοσελίδων του δότη. Όμως, στην περίπτωση αυτή ο δότης μπορεί να έχει τη δυνατότητα να υιοθετήσει μια συγκεκριμένη πολιτική για να ελέγχει το περιεχόμενο των ιστοσελίδων των ληπτών του δικτύου του, υπό την απαραίτητη βέβαια προϋπόθεση ότι διαμέσου της πολιτικής αυτής δε θα παρακωλύονται οι παθητικές πωλήσεις. Έτσι, ο δικαιούχος μπορεί να απαγορεύσει νομίμως τη χρήση μιας ιστοσελίδας ενός λήπτη του, εφόσον το περιεχόμενό της είναι υβριστικό, πορνογραφικό, δυσφημιστικό και γενικότερα μπορεί να θεωρηθεί ότι με αυτό

συντελείται η διάπραξη ποινικών αδικημάτων. Την ίδια δυνατότητα θα έχει ο δότης και στην περίπτωση κατά την οποία με το περιεχόμενο κάποιας ή κάποιων ιστοσελίδων βλάπτεται η φήμη και η αξιοπιστία του δικτύου και συστήματος franchising. Βέβαια, στην περίπτωση που ο ενεργών με αυτό τον τρόπο λήπτης αρνηθεί να μεταβάλλει το περιεχόμενο της ιστοσελίδας του ή να παύσει να τη χρησιμοποιεί, ο δότης θα έχει πάντα τη δυνατότητα της καταγγελίας της μεταξύ τους σύμβασης για σπουδαίο υπαίτιο λόγο, απαιτώντας επιπλέον και την καταβολή αποζημίωσης¹²⁹.

Το Διαδίκτυο αποτελεί ισχυρό μέσο για την προσέγγιση περισσότερων και διαφορετικών πελατών σε σχέση με τους πελάτες που προσεγγίζονται με τη χρήση μόνο πιο παραδοσιακών μεθόδων πώλησης και αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο ορισμένοι περιορισμοί αναφορικά με τη χρήση του Διαδικτύου αντιμετωπίζονται ως περιορισμοί (μετα)πώλησης. Γενικώς, η κατοχή διαδικτυακού τόπου θεωρείται μια μορφή παθητικής πώλησης, η οποία πάντοτε επιτρέπεται, δεδομένου ότι αποτελεί εύλογο τρόπο για να μπορούν οι πελάτες να προσεγγίζουν τον διανομέα. Εάν ένας πελάτης επισκεφθεί τον διαδικτυακό τόπο ενός διανομέα και έλθει σε επαφή μαζί του, και εφόσον η επαφή αυτή καταλήξει σε πώληση, περιλαμβανομένης της παράδοσης του προϊόντος, θεωρείται ως παθητική πώληση. Το ίδιο ισχύει και εάν ένας πελάτης επιλέγει να ενημερώνεται (αυτόματα) από τον διανομέα και η επιλογή του αυτή οδηγήσει σε πώληση.

Έτσι, για παράδειγμα, οι ακόλουθοι περιορισμοί θεωρούνται από την Επιτροπή ως περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας επί των παθητικών πωλήσεων λόγω της δυνατότητάς τους να παρεμποδίζουν τον διανομέα να προσεγγίσει περισσότερους και διαφορετικούς πελάτες, με αποτέλεσμα τον αποκλεισμό της όλης κάθετης συμφωνίας, που τυχόν τους περιέχει, από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ.1. Οι ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμοί αυτοί είναι:

α) η συμφωνία με την οποία ο δικαιοπάροχος επιβάλλει στον δικαιοδόχο να εμποδίζει τους πελάτες που βρίσκονται σε άλλη (αποκλειστική) περιοχή να συμβουλευόνται τον διαδικτυακό του τόπο ή η συμφωνία να τους παραπέμπει αυτόματα προς τους διαδικτυακούς τόπους του δικαιοπαρόχου ή άλλων δικαιοδόχων. Όμως, επιτρέπεται η συμφωνία με την οποία ο διαδικτυακός τόπος του δικαιοπαρόχου προσφέρει επιπροσθέτως ορισμένους συνδέσμους (links) προς διαδικτυακούς τόπους άλλων δικαιοδόχων ή/και του δικαιοπαρόχου.

129.Κωστάκης, Η ρήτρα αποκλειστικότητας περιοχής (προστατευμένη γεωγραφική περιοχή) των συμβάσεων δικαιόχρησης (franchising) τόσο στα πλαίσια του Κανονισμού 2790/1999 όσο και σε αυτά των νέων δεδομένων του ηλεκτρονικού εμπορίου, ΔΕΕ 2001, 1214.

β) η συμφωνία που επιβάλλει στον δικαιοδόχο να σταματά τις συναλλαγές του με καταναλωτές μέσω του Διαδικτύου, εφόσον, από τα δεδομένα της πιστωτικής τους κάρτας, προκύπτει διεύθυνση εκτός της (αποκλειστικής) περιοχής του δικαιοδόχου.

γ) η συμφωνία που επιβάλλει στον δικαιοδόχο να περιορίζει το ποσοστό των συνολικών πωλήσεων που πραγματοποιεί μέσω του Διαδικτύου. Όμως, ο δικαιοπάροχος έχει τη δυνατότητα, χωρίς βέβαια να περιορίζει τις πωλήσεις του δικαιοδόχου μέσω του Διαδικτύου, να απαιτεί από τον δικαιοδόχο την πώληση τουλάχιστον μιας ορισμένης απόλυτης ποσότητας (σε αξία ή όγκο) των συμβατικών προϊόντων εκτός Διαδικτύου, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται η ομαλή λειτουργία του παραδοσιακού του καταστήματος. Αυτή η απόλυτη ποσότητα των απαιτούμενων πωλήσεων εκτός Διαδικτύου μπορεί να είναι η ίδια για όλους τους δικαιοδόχους ή να καθορίζεται ατομικά για κάθε δικαιοδόχο με βάση αντικειμενικά κριτήρια, όπως το μέγεθος του δικαιοδόχου στο Δίκτυο του δικαιοπαρόχου ή η γεωγραφική του εγκατάσταση. Επιπλέον, ο δικαιοπάροχος έχει τη δυνατότητα να διασφαλίζει ότι η δραστηριότητα του δικαιοδόχου μέσω του Διαδικτύου ανταποκρίνεται απόλυτα στα πρότυπα διανομής του δικαιοπαρόχου.

δ) η συμφωνία που επιβάλλει στον δικαιοδόχο να αγοράζει σε υψηλότερη τιμή τα προϊόντα που προορίζονται για μεταπώληση μέσω του Διαδικτύου, σε σχέση με τα προϊόντα που προορίζονται για μεταπώληση με άλλο τρόπο («διπλή τιμολόγηση»). Όμως, σε ορισμένες ειδικές περιστάσεις μια τέτοια συμφωνία ενδέχεται να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παρ. 3 της Συνθήκης. Τέτοιες ειδικές περιστάσεις μπορεί να συντρέχουν στην περίπτωση όπου ένας δικαιοπάροχος συμφωνεί αυτή τη διπλή τιμολόγηση με τους δικαιοδόχους του γιατί οι πωλήσεις μέσω του Διαδικτύου συνεπάγονται για τον δικαιοπάροχο αισθητά υψηλότερο κόστος σε σχέση με τις πωλήσεις με άλλο τρόπο. Αυτό συνήθως συμβαίνει επειδή στις πωλήσεις εκτός Διαδικτύου ο δικαιοδόχος διατηρεί, κατά κανόνα, μια επιχειρηματική εγκατάσταση, ενώ στις πωλήσεις μέσω του Διαδικτύου δεν υπάρχει, κατά κανόνα, τέτοιου είδους εγκατάσταση, με αποτέλεσμα ο δικαιοπάροχος να είναι εκείνος που πρέπει να αντιμετωπίσει και επιλύσει τα παράπονα των πελατών του δικτύου στο πλαίσιο των εγγυήσεων των συμβατικών προϊόντων.

Βέβαια, σε αυτό το πλαίσιο η Επιτροπή έχει τη δυνατότητα να ερευνήσει σε ποιο βαθμό αυτός ο περιορισμός ιδιαίτερης σοβαρότητας είναι πιθανό να περιορίσει τις πωλήσεις του δικαιοδόχου μέσω του Διαδικτύου εμποδίζοντάς τον να προσεγγίσει περισσότερους και διαφορετικούς πελάτες. Πάντως, ο δικαιοπάροχος έχει τη δυνατότητα να συμφωνήσει με τον δικαιοδόχο την καταβολή ενός πάγιου τέλους (δηλαδή όχι μεταβλητού τέλους με βάση το οποίο το καταβαλλόμενο από τον δικαιοδόχο στον προμηθευτή ποσό θα αυξάνεται ανάλογα με τον

πραγματοποιούμενο κύκλο εργασιών εκτός Διαδικτύου, αφού αυτό θα ισοδυναμούσε έμμεσα με διπλή τιμολόγηση) για την παροχή από τον δικαιοπάροχο υπηρεσιών υποστήριξης των προσπαθειών του δικαιοδόχου αναφορικά με τις πωλήσεις του εκτός ή μέσω Διαδικτύου¹³⁰.

γ. Σχετική νομολογία

Απόφαση ΔΕφΑ02803/2011

Η εν λόγω απόφαση, εκδόθηκε έπειτα από προσφυγή της Ανώνυμης Εταιρείας «CARREFOUR-MAPINOΠΟΥΛΟΣ Α.Ε. κατά της υπ' αριθ. 495/IV/2010 αποφάσεως της Επιτροπής ανταγωνισμού, με την οποία της επιβλήθηκε μεταξύ άλλων πρόστιμο 6.728.272 ευρώ, για τον καθορισμό τιμών μεταπώλησης και πρόστιμο ύψους 5.784.576 ευρώ για περιορισμό αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ δικαιοδόχων της, στις επιχειρήσεις του δικτύου franchising που είχε δημιουργήσει για τη διανομή και εμπορία ειδών σουπερ-μάρκετ.

Το Εφετείο στην απόφασή του αυτή έκρινε ότι η Επιτροπή Ανταγωνισμού με την απόφασή της δεν έσφαλε ως προς την ερμηνεία των επίμαχων συμβατικών όρων της συμβάσεως δικαιόχρησης, θεωρώντας ως μη νόμιμη τη συμφωνία περί καθορισμού τιμών μεταπώλησης και τη συμφωνία περί περιορισμού των αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ των δικαιοδόχων του συστήματος και δεν έσφαλε ως προς την προσήκουσα εκτίμηση του αποδεικτικού υλικού.

Συγκεκριμένα, με την απόφασή του το Εφετείο έκρινε ότι κατ' αρχάς, στις συναπτόμενες από την προσφεύγουσα συμβάσεις δικαιόχρησης δεν περιλαμβάνεται ρητός όρος, που θεσπίζει, κατά άμεσο τρόπο, υποχρέωση συμμόρφωσης των δικαιοδόχων προς τις προτεινόμενες απ' αυτήν τιμές μεταπώλησης. Ωστόσο από τη γραμματική και την εν συνδυασμώ ερμηνεία των συμβατικών όρων, κατά τους οποίους: α) ο δικαιοδόχος θα «υποχρεούται να τηρεί όλους τους κανόνες (γενικούς, τεχνικούς, διοικητικούς και εμπορικούς) που θα του υποβάλλονται, η τήρηση των οποίων «αποτελεί για το δικαιοπάροχο δικαιοπρακτικό θεμέλιο», β) ο δικαιοπάροχος παρέχει στον δικαιοδόχο «τις εκάστοτε προτεινόμενες τιμές πώλησης που θα μπορούν να εφαρμόζονται στα καταστήματα του δικτύου», γ) ο δικαιοδόχος θα υποχρεούται να τηρεί «τα πρότυπα εμπορικής πολιτικής, ώστε το κατάστημα να

130.Κωστάκης, Ο νέος Κανονισμός (ΕΕ) 330/2010 της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ. 3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών και οι επιπτώσεις του στα Δίκτυα Franchise, ΔΕΕ 2010, 870-871.

ανταποκρίνεται στην εικόνα της δικαιόχρησης» και «θα ακολουθεί την τιμολογιακή πολιτική που εφαρμόζεται στο δίκτυο δικαιόχρησης, την οποία θα προσαρμόζει σεβόμενος πάντοτε την εικόνα των καταστημάτων «5΄Μαρινόπουλος» και συμφωνεί εκ προοιμίου ότι ο δικαιοπάροχος μπορεί να λαμβάνει γνώση των τιμών που εφαρμόζει προς τον καταναλωτή μέσω συστήματος ηλεκτρονικών υπολογιστών, πληροφόρηση, η οποία αποσκοπεί αποκλειστικά στη διερεύνηση της καταλληλότητας των τιμών πώλησης που εφαρμόζει ο δικαιοδόχος προς τους καταναλωτές σε σχέση με τη συνολική τιμολογιακή πολιτική που εφαρμόζεται στο δίκτυο και στην πιθανή εφαρμογή νέων σχεδίων εμπορικής πολιτικής» και δ) η παραλαβή αρχείων από τα κεντρικά περιλαμβάνει τιμές πώλησης και κατά κανόνα ακολουθούνται οι τιμές που προτείνονται από την «CARREFOUR-MARINOΠΟΥΛΟΣ», συνάγεται ότι οι δικαιοδόχοι δεσμεύονται συμβατικώς να ακολουθούν, όχι μόνο την εν γένει εμπορική πολιτική του συστήματος δικαιόχρησης, αλλά τη συγκεκριμένη τιμολογιακή πολιτική, η οποία ορίζεται από την προσφεύγουσα, εξειδικεύεται καθημερινώς με την αποστολή στα καταστήματα δικαιόχρησης των τιμών λιανικής πώλησης και εφαρμόζεται σε όλο το δίκτυο, η τήρηση δε της πολιτικής αυτής συμφωνήθηκε να ελέγχεται και να παρακολουθείται από την προσφεύγουσα μέσω λογισμικού συστήματος.

Επίσης με την απόφασή του το Εφετείο έκρινε ότι ορθώς η Επιτροπή Ανταγωνισμού έκρινε ότι οι συμβατικοί όροι σύμφωνα με τους οποίους: α) «...ο δικαιοδόχος αναλαμβάνει την υποχρέωση να προμηθεύεται αποκλειστικά από τον δικαιοπάροχο και από προμηθευτές που θα έχει προηγουμένως εγκρίνει ο δικαιοπάροχος εγγράφως..», β) «...Ο δικαιοδόχος δεσμεύεται να χρησιμοποιήσει τα εμπορεύματα που θα του παραδώσει ο δικαιοπάροχος μέσα στα κανονικά πλαίσια της δραστηριότητάς του που συνίσταται στην λιανική πώληση. Επομένως δεσμεύεται ότι δεν θα τα διαθέσει με οποιονδήποτε άλλο τρόπο...», γ) «...Ο δικαιοδόχος έχει σαν μοναδικό προμηθευτή την Carrefour Μαρινόπουλος. II. Ο δικαιοδόχος δεν μπορεί να προμηθεύεται από άλλο προμηθευτή παρά μόνο με τη γραπτή έγκριση της Carrefour Μαρινόπουλος. Ο προμηθευτής θα πρέπει να ενταχθεί στην κατάσταση των επίσημων προμηθευτών της Carrefour Μαρινόπουλος...», έχουν, ως άμεσο αντικείμενό τους, την παρεμπόδιση των ενεργητικών και παθητικών πωλήσεων των διακινούμενων προϊόντων μεταξύ των μελών του δικτύου δικαιόχρησης και ειδικότερα, μεταξύ των επιλεγμένων δικαιοδόχων, και επιφέρουν εξ αντικειμένου περιορισμό του ανταγωνισμού, κατά τις διατάξεις του άρθρου 4 εδαφ. δ΄ του ανωτέρω Κανονισμού και κατά παράβαση του άρθρου 1 παρ. 1 του Ν. 703/77 και 101 παρ.1 ΣΛΕΕ. Ειδικότερα, σύμφωνα με την Επιτροπή, οι δικαιοδόχοι θα έπρεπε να μπορούν να πραγματοποιούν τουλάχιστον παθητικές πωλήσεις προς τρίτους,

συμπεριλαμβανομένων των μεταπωλητών εκτός του δικτύου δικαιόχρησης. Στην περίπτωση αυτή (εφόσον δεν υπήρχαν ούτε και αποκλειστικές παραχωρηθείσες περιοχές ή ομάδες πελατών σε άλλους διανομείς ή στην ίδια την προσφεύγουσα), οι δικαιοδόχοι θα έπρεπε να μπορούν να πραγματοποιούν και ενεργητικές πωλήσεις προς τρίτους. Στην κρινόμενη υπόθεση, ωστόσο, σύμφωνα με την Επιτροπή, αυτό δεν θα ήταν δυνατόν, δεδομένης της δέσμευσης των δικαιοδόχων να διαθέτουν τα προϊόντα μόνο προς λιανική πώληση, εξαιρουμένης σαφώς και ρητώς της διάθεσής τους με οποιονδήποτε άλλον τρόπο, κατά τα προεκτεθέντα.

Όμως, η απόλυτη απαγόρευση διενεργείας μεταξύ των δικαιοδόχων αμοιβαίων προμηθειών ακόμη και περιστασιακών, οι οποίες - πάντως- δεν θα καθιστούσαν, άνευ άλλου τινός, τους δικαιοδόχους και χονδρεμπόρους, συσχετιζόμενη με την υποχρέωση αυτών να προμηθεύονται τα προϊόντα τους αποκλειστικά από την προσφεύγουσα, προκαλεί ιδιαίτερης σοβαρότητας εξ αντικειμένου περιορισμό του ανταγωνισμού, κατά την περ. β' του άρθρου 4 του ίδιου ως άνω Κανονισμού. Και τούτο, διότι, ενόψει των ανωτέρω, η μεταξύ της προσφεύγουσας και των δικαιοδόχων υφιστάμενη συμφωνία περιορίζει τους πελάτες, στους οποίους ο δικαιοδόχος δύναται να πωλεί τα προϊόντα του και, εντεύθεν, περιορίζει τις διασταυρούμενες ενεργητικές και παθητικές πωλήσεις μεταξύ των δικαιοδόχων, οι οποίοι θα έπρεπε να παραμένουν ελεύθεροι να προμηθεύονται από τους άλλους δικαιοδόχους και να μεταπωλούν σε αυτούς, ώστε να προστατεύεται και ο ανταγωνισμός εντός του δικτύου και, ταυτόχρονα, να αποκλείεται και το ενδεχόμενο διακριτικής μεταχείρισης από την προσφεύγουσα κάποιων δικαιοδόχων σε βάρος των υπολοίπων.

Επίσης το Εφετείο έκρινε ότι η Επιτροπή ορθώς απέρριψε τον ισχυρισμό της προσφεύγουσας ότι οι ένδικες ρήτρες, περί αποκλειστικής προμήθειας και περί διαθέσεως των προϊόντων μόνο προς λιανική πώληση, πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 1 παρ. 3 του Ν.703/1977 και 101 παρ.3 ΣΛΕΕ, προκειμένου να τύχουν ατομικής απαλλαγής, καθώς η προσφεύγουσα ως επικαλούμενη το ευεργέτημα της απαλλαγής, φέρει το βάρος αποδείξεως της σωρευτικής συνδρομής των θετικών και αρνητικών προϋποθέσεων¹³¹, δηλαδή ότι η συμφωνία αυτή α) συμβάλλει στη βελτίωση της διανομής των προϊόντων, β) εξασφαλίζει εύλογη συμμετοχή των

¹³¹βλ. σκέψη 52 Απόφασης της 7^{ης} Ιανουαρίου 2004, συνεκδικαζόμενες υποθέσεις C-204/00, C-205/00, C-211/00, C-213/00, C-217/00 και C-219/00P, Aalborg Portland A/S, Irish Cement Ltd, Ciments français SA, Italcementi - Fabbriche Riunite Cemento SpA, Buzzi Unicem SpA και Cementir - Cementerie del Tirreno SpA κατά της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ.2004, I.123 · Βλ. σκέψεις 233-235 Απόφασης της 27^{ης} Σεπτεμβρίου 2006, υπόθεση T-168/01, GlaxoSmithKline Services Unlimited κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ.2006, II.2969.

καταναλωτών στην προκύπτουσα ωφέλεια, γ) δεν επιβάλλει στις συμπράττουσες επιχειρήσεις περιορισμούς, πέραν των απολύτως αναγκαίων για την επίτευξη του σκοπού της και δ) δεν παρέχει στις εν λόγω επιχειρήσεις τη δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού σε σημαντικό τμήμα της οικείας αγοράς, αλλά παρόλα αυτά δεν προσκομίζει κανένα στοιχείο προς απόδειξη της, συνεπεία των εν λόγω ρητρών, βελτίωσης και αποτελεσματικότερης διανομής των προϊόντων, αλλά επαναλαμβάνει τα επιχειρήματά της περί των πλεονεκτημάτων της αμιγούς λιανικής διαθέσεως των προϊόντων από τους δικαιοδόχους. Επίσης, δεν αποδεικνύει εάν ο καταναλωτής αποκομίζει κάποιο εμφανές όφελος από την υποχρέωση των δικαιοδόχων να προμηθεύονται τα προϊόντα τους αποκλειστικά από αυτήν και από τον αποκλεισμό των διασταυρούμενων πωλήσεων εντός του οριοθετημένου δικτύου, όταν μάλιστα πρόκειται για είδη σούπερ-μάρκετ ευρείας κατανάλωσης. Αντιθέτως, ο εν λόγω περιορισμός ενδέχεται να περιορίζει τη δυνατότητα να μετακυληθεί στους καταναλωτές τυχόν χαμηλότερο κόστος αγοράς. Σε κάθε περίπτωση, η ένδικη συμφωνία δεν είναι ούτε θα μπορούσε να θεωρηθεί αναγκαία για την επίτευξη των ανωτέρω στόχων, οι δε ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμοί που υπάρχουν σε αυτήν, είναι βλαπτικοί για τον ανταγωνισμό και δεν δημιουργούν αντικειμενικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

Επομένως, το Εφετείο έκρινε ότι ορθώς η Επιτροπή επέβαλε το πρόστιμο αφού έλαβε υπόψη ότι α) οι ρήτρες στη σύμβαση Franchising που ενέχουν καθορισμό τιμών μεταπώλησης και περιορισμό αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ των δικαιοδόχων της, συνιστούν ιδιαίτερα σοβαρούς περιορισμούς του ανταγωνισμού και αποκλείονται από το πεδίο εφαρμογής του Κανονισμού (ΕΚ) αριθ.2790/1999 (ήδη Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010), μη δυνάμενες να τύχουν ομαδικής απαλλαγής, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 4 αυτού, ούτε συντρέχουν οι προϋποθέσεις για τη χορήγηση ατομικής απαλλαγής των ως άνω κάθετων συμφωνιών, που τάσσονται από τις διατάξεις της παρ.3 του άρθρου 101 ΣΛΕΕ και της παρ.3 του άρθρου 1 του Ν.703/1977, β) η προσφεύγουσα έχει μεγάλη οικονομική ισχύ, καθώς είναι η μεγαλύτερη αλυσίδα σούπερ-μάρκετ στη χώρα, με κύκλο εργασιών που πλησιάζει τα δύο (2) δισεκατομμύρια ευρώ, κατέχει δε συγκριτικά μεγάλο μερίδιο αγοράς στη σχετική αγορά, καθώς, κατά την κρίσιμη χρονική περίοδο 2003-2008, το μερίδιό της κυμάνθηκε από 15,5% έως 17%, γ) δεν προέκυψαν επαρκή στοιχεία του πραγματικού αντίκτυπο στην αγορά, που να καταδεικνύουν το εύρος των αντανταγωνιστικών αποτελεσμάτων των επίμαχων κάθετων συμπράξεων στη σχετική αγορά (παρά το γεγονός ότι η πολιτική του καθορισμού τιμών μεταπώλησης έτυχε εφαρμογής μέσω του κατά τα ανωτέρω λογισμικού συστήματος), ενώ από τα στοιχεία του φακέλου, δεν προέκυψε ούτε το εύρος του οικονομικού οφέλους που

αποκόμισε η προσφεύγουσα και δ) ότι οι διαπιστωθείσες παραβάσεις εκτείνονται σε ολόκληρο το σύστημα δικαιόχρησης της προσφεύγουσας και επομένως σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, αφετέρου δε τη διάρκεια των παραβάσεων, οι οποίες εκτείνονται από το 2003 (έναρξη του δικτύου δικαιόχρησης) έως και το 2008.

1.2.2 Άρση ευεργετήματος απαλλαγής για συμφωνίες franchising, οι οποίες περιέχουν απαγορευμένες ρήτρες μη άσκησης συμβατικού και μετασυμβατικού ανταγωνισμού

α. Κατ' αρχήν επιτρεπτή ύπαρξη ρητρών μη άσκησης συμβατικού και μετασυμβατικού ανταγωνισμού στις συμβάσεις franchising

ι. Ρήτρες μη άσκησης συμβατικού ανταγωνισμού: Μεταξύ των υποχρεώσεων του δικαιοδόχου, συγκαταλέγεται και η υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού. Η υποχρέωση αυτή αναλύεται σε δύο επιμέρους υποχρεώσεις: α) στην υποχρέωση του δικαιοδόχου να μην παράγει, αγοράζει, πωλεί ή μεταπωλεί αγαθά ή υπηρεσίες που είναι ανταγωνιστικά προς τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αναφέρονται στη σύμβαση και β) στην υποχρέωση του δικαιοδόχου να πραγματοποιεί από τον δικαιοπάροχο ή από άλλη επιχείρηση την οποία υποδεικνύει ο δικαιοπάροχος, πάνω από το 80% των συνολικών προμηθειών του, επί των αγαθών ή υπηρεσιών που αναφέρονται στη σύμβαση και των υποκατάστατων τους στη σχετική αγορά, ποσοστό υπολογιζόμενο με βάση την αξία ή όταν αυτή είναι η συνήθης πρακτική του κλάδου¹³², με βάση τον όγκο των προμηθειών του δικαιοδόχου κατά το προηγούμενο ημερολογιακό έτος¹³³.

Επομένως είναι επιτρεπτές στη σύμβαση franchising, ρήτρες με τις οποίες προβλέπεται υποχρέωση μη άσκησης συμβατικού ανταγωνισμού του δικαιοδόχου με το ως άνω περιεχόμενο. Οι ρήτρες αυτές δεσμεύουν τον δικαιοδόχο και τυχόν παράβασή τους, δικαιολογεί την καταγγελία της συμβάσεως franchising, καθώς θεωρείται σπουδαίος λόγος¹³⁴, ο οποίος είναι ικανός να διαταράξει σοβαρά τη σχέση εμπιστοσύνης που κυριαρχεί στη σύμβαση franchising και καθιστά τη συνέχιση της συμβατικής σχέσης μη ανεκτή για το δικαιοπάροχο¹³⁵. Δεν ενδιαφέρει η επέλευση

132. Απόφαση 51/1997 της Επιτροπής Ανταγωνισμού, βάσει της οποίας έχει κριθεί ως μη ισχυρή η ρήτρα αποκλειστικής προμήθειας στο μέτρο που εμποδίζει τους δικαιοδόχους ενός δικτύου franchising να προμηθεύονται τα συμβατικά προϊόντα και μέσω άλλου δικτύου εξουσιοδοτημένων διανομέων που δεν ελέγχονται από το δικαιοπάροχο.

133. Άρθρο 1 παρ. 1 στοιχ. δ' Κανονισμού (ΕΚ) 330/2010.

134. Μαρίνος, ΕΕμπΔ 1999, 679.

135. Ωστόσο η καταγγελία θα πρέπει να θεωρηθεί ως καταχρηστική και συνεπώς άκυρη όταν η συγκεκριμένη ενέργεια του δικαιοδόχου ήταν ήδη γνωστή επί μακρό χρονικό διάστημα στο

συγκεκριμένης πραγματική ζημίας του δικαιοπαρόχου από την ανταγωνιστική δραστηριότητα του δικαιοδόχου, αλλά αρκεί η προώθηση ανταγωνιστικών προϊόντων ή η προμήθεια των συμβατικών προϊόντων από άλλες πηγές¹³⁶.

Πέραν του ότι η παράβαση των ρητρών μη άσκησης ανταγωνισμού συνιστά σπουδαίο λόγο καταγγελίας της συμβάσεως, συνιστά επίσης λόγο, διακωλυτική ένσταση, που εμποδίζει τη γένεση τόσο τυχόν αξίωσης αποζημίωσης πελατείας, κατ' ανάλογη εφαρμογή της ρύθμισης του π.δ 219/1991¹³⁷, την οποία μετά τη λύση της συμβάσεως ο δικαιοπάροχος υποχρεούται να καταβάλλει στον δικαιοδόχο για την εισφορά πελατείας που με τις δικές του ενέργειες δημιούργησε και η οποία μετά τη λύση της σύμβασης θα παραμείνει στον δικαιοπάροχο και για τη συμμετοχή του στην αύξηση της εμπορικής φήμης του δικτύου franchising¹³⁸, όσο και της αποκατάστασης της περαιτέρω ζημίας του δικαιοδόχου λόγω της λύσεως της συμβάσεως¹³⁹.

ii. *Ρήτρες μη άσκησης μετασυμβατικού ανταγωνισμού*: Δεδομένου ότι η σύμβαση franchising βασίζεται στην παραχώρηση εκ μέρους του δικαιοπαρόχου της άδειας εκμετάλλευσης ενός συνόλου αγαθών και δικαιωμάτων, καθώς και τεχνογνωσίας, ενώ ο δικαιοδόχος βασίζεται σε αυτά και στην αντίστοιχη καλή φήμη του δικτύου για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής του δραστηριότητας και όχι στη

δικαιοπάροχο και αυτός την είχε ανεχθεί, καθώς συντρέχει λόγος αποδυνάμωσης του δικαιώματος, ως ειδική έκφραση του άρθρου ΑΚ 281.

136.Κωστάκης, (2012), 421.

137.Σύμφωνα με την ΑΠ 139/2006, ΧρΙΔ 2006, 649, αφού εξετάστηκαν οι δυνατότητες που παρέχει η ελληνική έννομη τάξη και ειδικότερα το υποσύστημα των εμπορικών διαρκών διαμεσολαβητικών συμβάσεων στον διανομέα για την αρτιότερη προστασία των πάσης φύσεως συμφερόντων του μετά το πέρας της σύμβασης και διαπιστώθηκε ότι ελλείπουν σχετικές διατάξεις, οι οποίες θα μπορούσαν να εφαρμοστούν ευθέως, αναγνώρισε ότι υφίσταται γνήσιο νομοθετικό κενό για ένα νομικά σημαντικό ζήτημα που απαιτεί, σύμφωνα με τις κρίσιμες αξιολογήσεις της ελληνικής έννομης τάξης, λύση και για τον λόγο αυτό κατέφυγε για την πλήρωση του κενού αυτού στην αναλογία. Έκρινε, συγκεκριμένα, ότι είναι εφαρμοστέες εν προκειμένω αναλόγως οι διατάξεις για την εντολή του ΑΚ σε συνδυασμό λόγω της ταυτότητας του νομικού λόγου, με αυτές του π.δ. 219/1991, που προσομοιάζουν στη φύση και στο περιεχόμενο της σύμβασης αποκλειστικής διανομής, η οποία ομοιάζει κατά τα ουσιώδη κρίσιμα σημεία της με εκείνα της εμπορικής αντιπροσωπείας. Ο Άρειος Πάγος αξιοποίησε για τη θεμελίωση της απόφασης του τη θεμελιώδη στις συναλλακτικές σχέσεις, αρχή της καλής πίστης (ΑΚ 288) και τη λειτουργία που αυτή επιτελεί για την πραγμάτωση των βασικών δικανικών επιταγών, όπως είναι και η συνταγματική αρχή της ισότητας, η οποία επιτάσσει όμοια ζητήματα να ρυθμίζονται με όμοιο τρόπο. Η απόφαση επικύρωσε επίσης την κρατούσα άποψη ότι η μη πρόβλεψη στο κοινοτικό δίκαιο, κανόνων δικαίου για τις λοιπές διαμεσολαβητικές συμβάσεις δεν κωλύει τον εθνικό νομοθέτη να προβλέψει πρόσφορους κανόνες για την προστασία και των λοιπών εμπορικών διαμεσολαβητών, αναγόμενος στο κοινοτικό πρότυπο για τον εμπορικό αντιπρόσωπο. Για τον ίδιο λόγο άλλωστε δεν αποκλείεται και η προς πλήρωση σχετικού με το εν λόγω ζήτημα άσκηση δικαιοπλαστικής εξουσίας από τον εθνικό δικαστή με ad hoc αναλογική εφαρμογή διατάξεων του αφορώντος στον εμπορικό αντιπρόσωπο π.δ 219/1991 και σε άλλες συμβάσεις εμπορικής διαμεσολάβησης, Ρούσσης, (2010), 201-2013.

138.Γεωργιάδης, (2000), 242

139.Κωστάκης, (2012), 442.

δική του επονοητικότητα, ενυπάρχει πάντοτε ο κίνδυνος εκμετάλλευσης των αγαθών αυτών και μετά τη λύση της σύμβασης.

Είναι συνεπώς θεμιτό να επιτρέπεται ο περιορισμός της δυνατότητας ανταγωνιστικής δραστηριότητας του λήπτη για εύλογο χρονικό διάστημα μετά τη λύση της σύμβασης και για το λόγο αυτό είναι κατ' αρχήν επιτρεπτές ρήτρες μη άσκησης μετασυμβατικού ανταγωνισμού στη σύμβαση franchising. Οι ρήτρες αυτές δεσμεύουν τον δικαιοδόχο και τυχόν παράβασής τους¹⁴⁰, συνιστά αθέτηση υποχρέωσης, εμπόπτουσα στις διατάξεις της υπαίτιας πλημμελούς εκπλήρωσης παροχής και υπό προϋποθέσεις συνιστά αθέμιτη ανταγωνιστική ενέργεια, εμπόπτουσα στις διατάξεις του Ν. 146/1914 περί αθέμιτου ανταγωνισμού, με αποτέλεσμα να γεννάται υπέρ του δικαιοπαρόχου αξίωση άρσης της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς και παράλειψής της στο μέλλον, καθώς και αξίωση αποζημίωσης για το σύνολο της ζημίας που προκλήθηκε από την ανταγωνιστική συμπεριφορά. Επίσης, εφόσον έχει συνομολογηθεί στη σύμβαση franchising, ποινική ρήτρα, δεν αποκλείεται και αξίωση για την ποινή που κατέπεσε, σύμφωνα με τις διατάξεις του ΑΚ 404επ.¹⁴¹.

Ο δικαιοπάροχος σε περίπτωση παράβασης της υποχρέωσης μη άσκησης μετασυμβατικού ανταγωνισμού, έχει τη δυνατότητα να καταθέσει αίτηση ασφαλιστικών μέτρων κατά του δικαιοδόχου¹⁴², ζητώντας από το δικαστήριο να

140. Δεν θεωρούνται απαγορευμένες ανταγωνιστικές πράξεις, οι προπαρασκευαστικές ενέργειες του δικαιοδόχου, όπως λ.χ. τη μίσθωση άλλου καταστήματος στη συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή, επαφές με τον ανταγωνισμό κ.α., οι οποίες προετοιμάζουν απλώς το έδαφος για την άσκηση ανταγωνιστικής δραστηριότητας μετά το πέρας της ενιαυσίας διάρκειας.

141. Ντόστας, ΝοΒ 2005, 1775.

142. Βλ. απόφαση ΜΠρΑθ 6280/2004, ΔΕΕ 2005,602επ., όπου το δικαστήριο έκρινε αίτηση ασφαλιστικών μέτρων δικαιοπαρόχου κατά δικαιοδόχου, ο οποίος μετά τη λήξη της σύμβασης δικαιόχρησης, που επήλθε λόγω καταγγελίας της σύμβασης από τον δικαιοπάροχο, συνέχισε να διατηρεί το σήμα του δικαιοπαρόχου και να παρέχει τις ίδιες υπηρεσίες όπως και στο παρελθόν, αυξάνοντας μάλιστα τα καταστήματα που μέχρι τότε διατηρούσε από ένα σε δύο. Το δικαστήριο έκρινε ότι η χρήση του σήματος από τον δικαιοδόχο, παρά την καταγγελία της συμβάσεώς του, πιθανολογείται βάσιμα ότι θα προκαλέσει σύγχυση του καταναλωτικού κοινού, το οποίο θα θεωρήσει ότι ο δικαιοδόχος εξακολουθεί να αποτελεί μέλος του δικτύου, αν και τούτο δεν είναι αληθές και κατά συνέπεια, θα εξακολουθεί να προσέρχεται στο κατάστημά του. Επιπρόσθετα, την αντίληψη αυτή του καταναλωτικού κοινού πιθανολογείται ότι θα ενισχύσει το γεγονός ότι εξακολουθεί να χρησιμοποιεί το σήμα του δικαιοπαρόχου σε συνδυασμό με το ότι ο δικαιοδόχος θα εξακολουθεί να παρέχει υπηρεσίες όμοιες με αυτές που μέχρι παρείχε, θα εξακολουθεί να στεγάζεται στο ίδιο ακίνητο που στεγαζόταν καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος της μεταξύ τους σύμβασης, του οποίου η οπτική εικόνα έχει παραμείνει αναλλοίωτη, θα παρέχει τις υπηρεσίες του όχι μόνο στο ίδιο ακίνητο αλλά και στην ίδια γεωγραφική περιοχή, στην οποία έχει γίνει γνωστός και δραστηριοποιείται επί σειρά ετών. Έτσι λοιπόν διέταξε την παράλειψη της παροχής υπηρεσιών ομοίων με αυτές του δικαιοπαρόχου, τις οποίες και ανέλυσε, τόσο γενικά στη γεωγραφική περιοχή που του είχε παραχωρηθεί, όσο και εντός του ακινήτου που ασκούσε τη δραστηριότητά του για ένα έτος μετά την επέλευση των αποτελεσμάτων της καταγγελίας της σύμβασης, απαγόρευσε στον δικαιοδόχο να χρησιμοποιεί με οποιοδήποτε τρόπο τα εγχειρίδια και βιβλία του δικτύου του δικαιοπαρόχου και να αναπαράγει, με οποιοδήποτε τρόπο, εν όλω ή εν μέρει το περιεχόμενό

διατάξει την παράλειψη των ανταγωνιστικών πράξεων που διενεργεί ο δικαιοδόχος και την παράλειψή τους στο μέλλον, με απειλή σε βάρος του χρηματικής ποινής και προσωρινής κράτησης κατά τα οριζόμενα στο άρθρο 947 ΚΠολΔ¹⁴³. Ωστόσο για την ικανοποίηση των χρηματικών αξιώσεων του δικαιοπαρόχου, δηλαδή της αξίωσης αποζημίωσης και της αξίωσης της ποινικής ρήτηρας, αλλά και την ικανοποίηση άλλων συμβατικών αξιώσεων του δικαιοπαρόχου, απαιτείται άσκηση αγωγής ενώπιον των αρμοδίων δικαστηρίων.

β. Απαγορευμένες ρήτρες μη άσκησης συμβατικού και μετασυμβατικού ανταγωνισμού

Ωστόσο εάν οι ως άνω κατ' αρχήν επιτρεπτές ρήτρες μη άσκησης συμβατικού και μετασυμβατικού ανταγωνισμού, περιορίζουν υπέρμετρα την οικονομική και επιχειρηματική ελευθερία του δικαιοδόχου ή τίθενται για μη εύλογο χρονικό διάστημα είναι δυνατόν να θεωρηθούν απαγορευμένες ως εμπότιστες στο άρθρο 101 παρ. 1 ΣυνθΛΕΕ και επομένως να κριθούν άκυρες.

Ο περιορισμός που τίθεται με τις ως άνω ρήτρες δηλαδή, θα πρέπει να είναι εύλογος και να περιορίζεται στο απολύτως αναγκαίο μέτρο για την προστασία του δικαιοπαρόχου από τον κίνδυνο σύγχυσης με το δίκτυό του και από τη χρησιμοποίηση της τεχνογνωσίας για σκοπούς τυχόν ανταγωνιστικής επιχείρησης του λήπτη. Σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να μετατρέπεται σε μέσο νόθευσης του υγιούς εμπορικού ανταγωνισμού ή να περιορίζει υπέρμετρα την οικονομική ελευθερία του δικαιοδόχου¹⁴⁴, διότι στην περίπτωση αυτή αίρεται το ευεργέτημα της απαλλαγής από την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ.1.

ι. Ως απαγορευμένες ρήτρες μη άσκησης συμβατικού ανταγωνισμού θεωρούνται:

- ❖ **Οι ρήτρες με τις οποίες επιβάλλεται οποιαδήποτε, άμεση ή έμμεση, υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού, η χρονική διάρκεια της οποίας είναι αόριστη ή υπερβαίνει τα πέντε έτη**

τους ή να διαθέτει αυτά ή κάθε είδους αντίγραφο τους σε τρίτους είτε σε έγγραφη, είτε σε ηλεκτρονική μορφή και διέταξε τη συντηρητική κατάσχεση όλων των ανωτέρω εντύπων που βρίσκονταν στην κατοχή του δικαιοδόχου.

¹⁴³.Ντόστας, ΝοΒ 2005, 1777-1778.

¹⁴⁴.Ντόστας, ΝοΒ 2005, 1763.

Θεωρούνται απαγορευμένες οι ρήτρες, οι οποίες τίθενται στη σύμβαση franchising, με τις οποίες επιβάλλεται υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού για χρονικό διάστημα άνω της πενταετίας ή για αόριστο χρονικό διάστημα. Ως αόριστης χρονικής διάρκειας λογίζεται και η σιωπηρά ανανεώσιμη, πέραν της πενταετίας, υποχρέωση μη ανταγωνισμού¹⁴⁵. Υπάρχει ωστόσο η δυνατότητα μετά το πέρας της πενταετίας, η υποχρέωση μη ανταγωνισμού να ανανεωθεί με ρητή συγκατάθεση και των δύο μερών της σύμβασης. Αλληπάλληλες ανανεώσεις δεν ισοδυναμούν με υποχρέωση μη ανταγωνισμού αορίστου χρόνου¹⁴⁶.

Ο ως άνω χρονικός περιορισμός των πέντε ετών δεν ισχύει, εφόσον τα συμβατικά αγαθά ή οι υπηρεσίες που αφορά η σύμβαση πωλούνται από τον δικαιοδόχο μέσα σε χώρους ή οικόπεδα που είτε ανήκουν στην κυριότητα του δικαιοπαρόχου, είτε έχουν μισθωθεί από αυτόν και οι εκμισθωτές είναι τρίτα πρόσωπα μη συνδεδεμένα με τον δικαιοδόχο, υπό την απαραίτητη όμως προϋπόθεση ότι η χρονική διάρκεια της τεθείσας υποχρέωσης μη ανταγωνισμού δεν υπερβαίνει το χρονικό διάστημα της κατοχής των χώρων ή οικοπέδων από τον δικαιοδόχο¹⁴⁷.

Ο λόγος αυτής της εξαίρεσης είναι ότι κατά κανόνα, δεν αναμένεται εύλογα από έναν προμηθευτή δικαιοπάροχο να επιτρέψει την πώληση ανταγωνιστικών προϊόντων από χώρους και οικόπεδα που ανήκουν σε αυτόν, χωρίς την άδεια του. Κατ' αναλογία, ισχύουν οι ίδιες αρχές όταν ο αγοραστής δικαιοδόχος ασκεί τη δραστηριότητα του από κινητό κατάστημα που είτε ανήκει στον δικαιοπάροχο, είτε αυτός το μισθώνει από τρίτους μη συνδεδεμένους με τον δικαιοδόχο. Η εξαίρεση αυτή ωστόσο δεν καλύπτει τα τεχνάσματα που χρησιμοποιούνται σχετικά με την ιδιοκτησία για την παράκαμψη του ορίου των πέντε ετών, όπως η μεταβίβαση από το δικαιοδόχο στον δικαιοπάροχο των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας σε χώρους ή οικόπεδα για περιορισμένο μόνο χρονικό διάστημα¹⁴⁸.

Ωστόσο είναι δυνατόν να μην θεωρηθεί απαγορευμένη, ρήτρα η οποία επιβάλλει υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού για χρονικό διάστημα άνω της πενταετίας, με την προϋπόθεση ότι είναι αναγκαία για τη διαφύλαξη της τεχνογνωσίας και της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου και εφόσον δεν υπερβαίνει τη διάρκεια της ίδιας της συμφωνίας franchising¹⁴⁹. Ουσιαστικά δηλαδή

145.Βλ. παρ. 66 Ανακοίνωσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].

146.Τζουγανάτος, Οι συμφωνίες αποκλειστικής και επιλεκτικής διανομής στο Δίκαιο του Ανταγωνισμού, 2001, 144.

147.Άρθρο 5 παρ. 2 Κανονισμού (ΕΚ) 330/2010.

148.Βλ. σκέψη 67 Κατευθυντήριων γραμμών για τους κάθετους περιορισμούς.

149.Βλ. σκέψη 190 στοιχ. β', 148 και 107 στοιχ. ε' Κατευθυντήριων γραμμών για τους κάθετους περιορισμούς.

αίρεται υπό προϋποθέσεις, ο χρονικός περιορισμός της πενταετίας για την επιβολή στον δικαιοδόχο της υποχρέωσης μη άσκησης ανταγωνισμού¹⁵⁰.

ii. Ως απαγορευμένες ρήτρες μη άσκησης μετασυμβατικού ανταγωνισμού θεωρούνται:

- ❖ **Οι ρήτρες με τις οποίες επιβάλλεται οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση υποχρέωση του δικαιοδόχου, βάσει της οποίας μετά τη λύση της συμφωνίας, δεν έχει τη δυνατότητα να παράγει, αγοράζει, πωλεί ή μεταπωλεί αγαθά ή υπηρεσίες**

Η υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού μετά τη λύση της σύμβασης, θεωρείται απαγορευμένη και δεν μπορεί νομίμως να επιβληθεί από τον δικαιοπάροχο στον δικαιοδόχο, εφόσον δεν συντρέχουν σωρευτικά οι ακόλουθες προϋποθέσεις¹⁵¹:

1. Η επιβληθείσα υποχρέωση αφορά το πρόσωπο του δικαιοδόχου

Η σχετική υποχρέωση μη άσκησης μετασυμβατικού ανταγωνισμού, περιορίζεται αποκλειστικά στο πρόσωπο του δικαιοδόχου. Δεν είναι έγκυρος τυχόν συμβατικός όρος για απαγόρευση ανταγωνιστικών πράξεων από συγγενικά του πρόσωπα. Ωστόσο, η απαγόρευση ισχύει όταν ο δικαιοδόχος χρησιμοποιεί τρίτα πρόσωπα ως παρένθετα «αχυρανθρώπους»¹⁵² για την άσκηση αφανούς ανταγωνιστικής δραστηριότητας προς καταστρατήγηση της απαγόρευσης¹⁵³. Επίσης, η απαγόρευση μετασυμβατικού ανταγωνισμού καταλαμβάνει και την τυχόν ανταγωνιστική δραστηριότητα από προσωπικές εμπορικές εταιρείες, στις οποίες μετέχει ο πρώην δικαιοδόχος ή και κεφαλαιουχικές εταιρείες (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.), όπου η συμμετοχή του πρώην δικαιοδόχου είναι τέτοια, που του επιτρέπει να διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη λήψη των εσωτερικών αποφάσεων τους και στην επιλογή προσώπων, τα οποία διοικούν και εκπροσωπούν την εταιρεία.

Η μετασυμβατική υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού αφορά σε ανεξάρτητη επιχειρηματική δραστηριότητα του δικαιοδόχου και όχι λ.χ. σε απασχόληση του σε ανταγωνιστική επιχείρηση με σύμβαση εξαρτημένης εργασίας, εκτός εάν αυτή είναι εικονική, ενώ στην πραγματικότητα η επιχείρηση ανήκει ουσιαστικά στον ίδιο¹⁵⁴.

150. Βαρελάς σε Συμβάσεις διανομής, επιμ. Περράκη, 2009, 240.

151. Άρθρο 5 παρ. 3 Κανονισμού (ΕΕ) 330/2010.

152. ΕφΑθ 252/1995, ΔΕΕ 1995, 397-398.

153. Ντόστας, ΝοΒ 2005, 1765.

154. Ντόστας, ΝοΒ 2005, 1766.

2. Η επιβληθείσα υποχρέωση αφορά αγαθά ή υπηρεσίες ανταγωνιστικά των αντίστοιχων συμβατικών

Θα πρέπει δηλαδή να πρόκειται για προϊόντα ή υπηρεσίες με παρεμφερή ή ίδια χρησιμότητα αυτών που προσφέρει το δίκτυο του δότη. Ασφαλές κριτήριο για τη διαπίστωση αυτή είναι η λεγόμενη λειτουργική εναλλαξιμότητα των αγαθών ή των υπηρεσιών για τον αποδέκτη τους¹⁵⁵. Δεν μπορεί να απαγορεύεται οποιαδήποτε άσκηση οικονομικής δραστηριότητας. Έτσι λ.χ. ο δικαιοδόχος είναι ελεύθερος μετά τη λύση της σύμβασης να εμπορεύεται προϊόντα συμπληρωματικά των συμβατικών ή προϊόντα μη ανταγωνιστικά, ανταγωνιστικής όμως επιχείρησης¹⁵⁶.

3. Η επιβληθείσα υποχρέωση περιορίζεται τοπικά στους χώρους και στα οικόπεδα όπου ο δικαιοδόχος ασκούσε την επιχειρηματική του δραστηριότητα κατά τη διάρκεια λειτουργίας της σύμβασης¹⁵⁷

Περιορίζεται τοπικά πάρα πολύ η έκταση εφαρμογής της εν λόγω υποχρέωσης, παρέχοντας ουσιαστικά τη δυνατότητα στο δικαιοδόχο να διεξάγει την ίδια ή παρεμφερή επιχειρηματική δραστηριότητα με αυτή του δικτύου franchising, όπου μέχρι πρότινος ανήκε, ακόμη και μέσα στη γεωγραφική περιοχή όπου δραστηριοποιείτο ως μέλος του δικτύου, αρκεί να αλλάξει χώρο επαγγελματικής εγκατάστασης¹⁵⁸. Ωστόσο η στενότητα αυτού του περιορισμού δεν εμποδίζει την απαγόρευση εμφανών καταστρατηγήσεων λ.χ. στην περίπτωση που ο λήπτης ανοίγει παρεμφερή εμπορική επιχείρηση στο διπλανό ή απέναντι κτίριο απ' αυτό όπου ήταν εγκατεστημένος ως μέλος του δικτύου ή σε άλλη οριζόντια ιδιοκτησία της ίδιας πολυκατοικίας¹⁵⁹.

Ωστόσο ο δικαιοπάροχος πρέπει να έχει τη δυνατότητα να κοινοποιεί στους δικαιοδόχους του δικτύου του, την τεχνογνωσία του, καθώς και να τους παρέχει την απαραίτητη συνδρομή για την εφαρμογή των μεθόδων του, χωρίς να διατρέχει τον κίνδυνο η τεχνογνωσία του και η παρεχόμενη συνδρομή του να αποβεί επωφελής, έστω και έμμεσα, για τους ανταγωνιστές του. Κατά συνέπεια οι υποχρεώσεις εκείνες, που μπορεί να επιβάλλονται στους δικαιοδόχους ως απαραίτητες για να αποφύγει ο

155.Ντόστας, ΝοΒ 2005, 1766.

156.Μαρίνος, ΕΕμπΔ 1999, 678.

157.Στον Κανονισμό (ΕΟΚ) 4087/88, ο αντίστοιχος τοπικός περιορισμός καταλάμβανε ολόκληρη την παραχωρηθείσα στον πρώην δικαιοδόχο γεωγραφική περιοχή. Ήδη όμως με τον Κανονισμό (ΕΚ) 2790/1999 και έπειτα με τον ισχύοντα Κανονισμό (ΕΕ) 330/2010 περιορίστηκε πολύ τοπικά η έκταση εφαρμογής της εν λόγω υποχρέωσης.

158.Κωστάκης, ΔΕΕ 2000/716 · Κωστάκης, 2002, 395 · Κωστάκης, (2012), 413.

159.Ντόστας, ΝοΒ 2005, 1766.

δικαιοπάροχος τον παραπάνω κίνδυνο, δεν συνιστούν περιορισμούς του ανταγωνισμού υπό την έννοια του άρθρου 101 παρ. 1, καθώς θεωρούνται «σύμφυτοι» περιορισμοί του συστήματος franchising, per se «νόμιμοι περιορισμοί»¹⁶⁰. Μία από τις υποχρεώσεις που ανήκουν σε αυτή την κατηγορία είναι και εκείνη, με βάση την οποία απαγορεύεται στο δικαιούχο να ανοίξει, κατά τη διάρκεια ισχύος της σύμβασης ή κατά τη διάρκεια εύλογου χρόνου μετά τη λήξη της, κατάστημα με το ίδιο ή παρόμοιο περιεχόμενο σε περιοχή, όπου θα μπορούσε να έλθει σε ανταγωνισμό με ένα από τα μέλη του δικτύου¹⁶¹.

4. Η επιβληθείσα υποχρέωση είναι απαραίτητη για την προστασία της τεχνογνωσίας που παραχώρησε ο δικαιούχος στον δικαιούχο

Η υποχρέωση παράλειψης μετασυμβατικού ανταγωνισμού είναι έγκυρη μόνο στο βαθμό που είναι απαραίτητη για την προστασία της τεχνογνωσίας του δότη¹⁶², της οποίας κατέστη κοινωνός ο δικαιούχος, λόγω της συμμετοχής του στο δίκτυο¹⁶³.

Στο άρθρο 1 παρ.1 περ. ζ' του Κανονισμού 330/2010 ως «τεχνογνωσία» ορίζεται το σύνολο πρακτικών πληροφοριών μη κατοχυρωμένων με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας που προκύπτουν από την εμπειρία και τις δοκιμές του προμηθευτή, οι οποίες είναι απόρρητες, ουσιώδεις και προσδιορισμένες. Στο πλαίσιο αυτό, «απόρρητες» σημαίνει ότι η τεχνογνωσία δεν είναι γενικά γνωστή ούτε εύκολα προσβάσιμη· «ουσιώδεις» σημαίνει ότι η τεχνογνωσία είναι σημαντική και χρήσιμη στον αγοραστή για τη χρήση, πώληση ή μεταπώληση των αναφερόμενων στη σύμβαση αγαθών ή υπηρεσιών· «προσδιορισμένες» σημαίνει ότι η τεχνογνωσία περιγράφεται κατά τρόπο επαρκώς διεξοδικό ώστε να είναι δυνατό να διαπιστωθεί κατά πόσον πληροί τα κριτήρια του απόρρητου και του ουσιώδους.

Είναι δυνατόν να επιβληθεί από τον δικαιούχο στον δικαιούχο, ακόμη και περιορισμός αόριστης χρονικής διάρκειας, μετά τη λύση της συμβατικής τους σχέσης,

¹⁶⁰Κωστάκης, (2012), 414.

¹⁶¹Σουφλερός, (1989), 214, 251.

¹⁶²Στον Κανονισμό 4087/1988 ήταν δυνατή η απαγόρευση ανταγωνισμού για κάθε παρεμφερή εμπορική δραστηριότητα του λήπτη, στο βαθμό που ήταν αναγκαίο για την προστασία των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας του δότη ή για τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου. Η διατύπωση του Κανονισμού 330/2010 είναι επιτυχέστερη αφού η προστασία των δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας είναι αυτονόητη λόγω των ειδικών προστατευτικών διατάξεων κάθε κράτους μέλους σε αντίθεση με την τεχνογνωσία για την οποία χρειαζόταν ειδική μνεία αφού εξ' ορισμού περιλαμβάνει στοιχεία που συνήθως δεν είναι κατοχυρωμένα νομικά με κάποιο τυπικό τρόπο.

¹⁶³Αντίστοιχες προβλέψεις περιέχονται τόσο στον Ευρωπαϊκό, όσο και στον Ελληνικό Κώδικα Δεοντολογίας, όπου προβλέπεται ως μία από τις βασικές υποχρεώσεις του δικαιούχου, η μη αποκάλυψη σε τρίτους της τεχνογνωσίας Know-how που του παρέσχε ο δικαιούχος, τόσο κατά τη διάρκεια όσο και μετά τη λύση της σύμβασης franchising.

στη χρήση και κοινοποίηση της τεχνογνωσίας του, υπό την απαραίτητη προϋπόθεση, ότι η συγκεκριμένη τεχνογνωσία δεν έχει περιέλθει σε δημόσια χρήση. Μη περιέλευση στη δημόσια χρήση υπάρχει για τεχνικούς κανόνες, μεθόδους, συσκευές και μέσα, που παραμένουν στις λεπτομέρειες τους αποκλειστικό προνόμιο της επιχείρησης του δικαιοπαρόχου και δεν καθίστανται γενικώς γνωστά και χρησιμοποιούμενα από άλλες παρεμφερείς επιχειρήσεις, και για όσο χρόνο συμβαίνει αυτό. Η δυνατότητα προστασίας για αόριστο χρόνο είναι απαραίτητη για την ύπαρξη συμβάσεων franchising, αφού, σε διαφορετική περίπτωση, όλα εκείνα τα στοιχεία που προσδίδουν ποιοτική υπεροχή στο δίκτυο franchising θα καθίσταντο κοινός τόπος όλων των παρεμφερών επιχειρήσεων, καθόσον θα τα πληροφορούνταν από πρώην Λήπτες του δικτύου¹⁶⁴.

5. Η επιβληθείσα υποχρέωση περιορίζεται χρονικά στο ένα έτος μετά τη λύση της σύμβασης

Η διάρκεια απαγόρευσης ανταγωνισμού μετά τη λύση της σύμβασης δεν μπορεί να συμφωνηθεί μεγαλύτερη του έτους¹⁶⁵ από τη λύση της σύμβασης, χωρίς βέβαια να αποκλείεται η δυνατότητα των συμβαλλομένων να ορίσουν μικρότερο χρονικό διάστημα. Χρονική αφετηρία της υποχρέωσης του δικαιοδόχου είναι η λύση της σύμβασης, με οποιοδήποτε τρόπο και αν επέλθει, είτε δηλαδή με καταγγελία, είτε με την πάροδο του συμφωνημένου χρόνου¹⁶⁶. Όταν συμφωνηθεί για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα η απαγόρευση του ανταγωνισμού, η σχετική συμβατική ρήτρα είναι τελείως άκυρη και δεν περιορίζεται στο ένα έτος λόγω μερικής ακυρότητας¹⁶⁷. Εξαιρέση ωστόσο αποτελεί η περίπτωση κατά την οποία νομίμως επιβάλλεται περιορισμός αόριστης χρονικής διάρκειας, μετά τη λύση της συμβατικής σχέσης, για την προστασία της τεχνογνωσίας, υπό την απαραίτητη προϋπόθεση ότι η συγκεκριμένη τεχνογνωσία δεν έχει περιέλθει σε δημόσια χρήση.

Τίθεται ωστόσο το ερώτημα κατά πόσο σε περίπτωση όπου η σύμβαση franchising λυθεί με καταγγελία του δικαιοδόχου για σπουδαίο λόγο, αφορώντα σε αντισυμβατική συμπεριφορά του δικαιοπαρόχου, ισχύει η ρήτρα μη ανταγωνισμού

164. Ντόστας, ΝοΒ 2005, 1768.

165. Ο Κανονισμός 4087/88 περιείχε πιο εύκαμπτες ρυθμίσεις, καθώς όριζε μεν ως ανώτατο όριο για την απαγόρευση μετασυμβατικού ανταγωνισμού το ένα έτος, άφηγε όμως περιθώριο να κριθεί ad hoc ως μη εύλογο το χρονικό διάστημα αυτό και να περιορισθεί.

166. λ.χ. είναι άκυρος όρος σύμβασης που ορίζει ότι η υποχρέωση παράλειψης ανταγωνισμού υφίσταται σε περίπτωση καταγγελίας και για ένα χρόνο, όχι από την πραγματική λύση της σύμβασης, αλλά από τον χρόνο κατά τον οποίο θα λυνόταν η σύμβαση βάσει της αρχικά συμφωνημένης διάρκειας.

167. Κωστάκης, (2002), 257.

για το συμφωνημένο χρόνο, καθώς θα ήταν εντελώς ανεπιεικές να απαιτηθεί από τον δικαιοδόχο η τήρηση μιας τόσο "σκληρής" υποχρέωσης, που στην πραγματικότητα τον αναγκάζει ή να αλλάξει εντελώς αντικείμενο εμπορικής δραστηριότητας ή να κλείσει το κατάστημα του, από τη στιγμή που η σύμβαση λύθηκε από αποκλειστική υπαιτιότητα του δικαιοπαρόχου, καθώς θα προσέκρουε και στις γενικές αρχές των άρθρων 200,281 και 288 του Α.Κ.

Στην περίπτωση αυτή το δικαστήριο μπορεί να εξαρτήσει τη συμμόρφωση του δικαιοδόχου με τη μετασυμβατική υποχρέωση μη ανταγωνισμού, από την καταβολή εύλογου ανταλλάγματος σε αυτόν από τον δικαιοπάροχο, καθώς και να επιδικάσει τυχόν αποζημίωση για την αποκατάσταση της ζημιάς που υπέστη από τη λύση της σύμβασης. Η μη συνομολόγηση της παροχής εύλογου ανταλλάγματος, καθιστά τη ρήτρα παράλειψης ανταγωνισμού υπέρμετρη συμβατική δέσμευση, επειδή αφενός η επιβολή της δεν συνδέεται αναγκαστικά με δικαιολογημένο συμφέρον του δικαιοπαρόχου και αφετέρου λόγω παντελούς ελλείψεως αντιπαροχής παρουσιάζεται ως ακραία σκληρή για τον δικαιοδόχο¹⁶⁸. Η εύλογη ανταμοιβή ή αντάλλαγμα δεν απαιτείται να είναι χρηματικό ποσό (εφάπαξ ή περιοδική χρηματική παροχή), αρκεί να είναι οποιαδήποτε σε χρήμα αποτιμητή αντιπαροχή. Ο υπολογισμός θα πρέπει να λάβει υπόψη του την οικονομική κατάσταση των μερών, την προηγηθείσα συμβατική διάρκεια, το χρονικό, γεωγραφικό και κατ' αντικείμενο περιορισμό του ανταγωνισμού, την εξειδίκευση του δικαιοδόχου, την ηλικία του, την ευχέρεια εναλλακτικής επιχειρηματικής ενασχόλησης του για διαφορετικό μη ανταγωνιστικό τύπο προϊόντων, τη σημασία που έχει η παράλειψη ανταγωνισμού για τον δικαιοπάροχο και τις οικονομικές απώλειες που υφίσταται ο πρώην αντιπρόσωπος από την ενιαύσια απαγόρευση. Η ανταμοιβή του δικαιοδόχου για την παράλειψη ανταγωνισμού δεν έχει τον αποκαταστατικό χαρακτήρα της αποζημίωσης, αλλά αποτελεί συμβατική αντιπαροχή¹⁶⁹.

168.Μαρίνος, ΔΕΕ 2000, 31.

169.Σύμφωνα ωστόσο με την αντίθετη άποψη, Ντόστας, ΝοΒ 2005, 1769, η σχετική διάταξη του Κοινοτικού Κανονισμού ορίζει περιοριστικά, χωρίς μάλιστα να περιέχεται διάταξη αντίστοιχη του άρθρου 10, παρ. 4 Π.Δ. 219/1991, τους όρους υπό τους οποίους είναι επιτρεπτή η ισχύς μιας τέτοιας ρήτρας σε κάθε περίπτωση λύσης της σύμβασης, και χωρίς να γίνεται διάκριση ανάλογα με τον τρόπο λύσης της σύμβασης και με το εάν ανάγεται στην υπαιτιότητα του ενός ή του άλλου μέρους. Άλλωστε, θα ήταν ανεπιεικές για το δότη να εξαρτάται η διαφύλαξη της τεχνογνωσίας του δικτύου του και συνεπώς η ίδια η επιβίωση και διατήρηση της ιδιαιτερότητας του από το εάν ήταν υπαίτιος ή όχι της λύσης της σύμβασης. Η διαφύλαξη της τεχνογνωσίας είναι τόσο καίριας σημασίας για το δίκτυο ώστε, και αν ακόμη υπήρχε υπαιτιότητα του δότη, δεν είναι σύμφωνο ούτε με την αρχή της καλής πίστης να εξαρτάται από την ύπαρξη απαιτήσεων σε βάρος του δότη. Άλλωστε, από τη λύση της Σύμβασης franchising (ιδίως όταν οφείλεται σε αντισυμβατική συμπεριφορά του δότη) υπάρχουν ιδιαίτερες αξιώσεις του λήπτη (πλήρης αποζημίωση), αλλά και αξίωση αποζημίωσης πελατείας, ώστε είναι τελείως άδικο για τον υπαίτιο δότη να επινοηθεί και ένα τρίτο

Επειδή η ρήτρα μη ανταγωνισμού περιλαμβάνεται συνήθως στη σύμβαση franchising, στην οποία προσχωρεί ουσιαστικά ο δικαιοδόχος, είναι εμφανές ότι ο δικαιοδόχος δεν έχει ισχυρή διαπραγματευτική θέση ώστε να αρνηθεί τη συνομολόγηση της. Επίσης δεν είναι καν σε θέση να εκτιμήσει τη σημασία της, αλλά και τη μελλοντική εξέλιξη όλης της συμβατικής σχέσης. Με δεδομένη την ανισότητα που δημιουργείται, η μετασυμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού, η οποία δεν συνοδεύεται από καταβολή μιας εύλογης ανταμοιβής, μπορεί να συνομολογηθεί ακόμη και αν δεν προσδίδει κανένα από πλεονέκτημα στον δικαιοπάροχο, δηλαδή ακόμα και όταν δεν υπάρχει ένα δικαιολογημένο συμφέρον του δικαιοπαρόχου να αποφύγει τον ανταγωνισμό, με αποτέλεσμα να εισάγεται ένας περιορισμός του ανταγωνισμού, ο οποίος δεν καλύπτεται από κανένα συμφέρον του δικαιοπαρόχου και λειτουργεί πειθαναγκαστικά. Πρόκειται για μία «ανέξοδη» και εκ των πραγμάτων περιττή θωράκιση από τον ανταγωνισμό, που προστατεύει μονομερώς τον δικαιοπάροχο. Επομένως, η αποδοχή της ανταμοιβής μπορεί να οδηγεί τον δικαιοπάροχο να σταθμίσει το πραγματικό συμφέρον που έχει να την επιβάλλει στον δικαιοδόχο. Αυτός είναι και ο απώτερος δικαιολογητικός λόγος που όρος για τη εγκυρότητα των ρητρών που απαγορεύουν την άσκηση ανταγωνισμού είναι, κατά την απολύτως κρατούσα άποψη, ανάλογη οικονομική αντιπαροχή. Η έλλειψη της καθιστά την απαγόρευση αντίθετη προς τις ΑΚ 178,179 περ. α¹⁷⁰.

γ. Σχετική νομολογία

Απόφαση ΕφαΘ 2560/2011¹⁷¹

Με την εν λόγω απόφαση απορρίφθηκε έφεση κατά της υπ' αριθ. 6979/2007 αποφάσεως του Πολυμελούς Πρωτοδικείου Αθηνών, καθώς το Εφετείο έκρινε ότι ορθώς το πρωτοβάθμιο δικαστήριο εκτίμησε τις αποδείξεις και εφάρμοσε το νόμο.

Στην εν λόγω υπόθεση, η ενάγουσα η οποία είχε συνάψει διεθνή σύμβαση δικαιόχρησης (International Master Franchise Agreement) με την εταιρεία «DRY CLEEN INTERNATIONAL DCISA» και είχε γίνει αποκλειστικός δικαιούχος MASTER FRANCHISE για την Ελλάδα της τεχνογνωσίας του διεθνούς συστήματος στεγνού καθαρίσματος και πλυσίματος ρούχων «5 A Sec», καθώς και του αποκλειστικού δικαιώματος χρήσης του εμπορικού σήματος και διακριτικού τίτλου, κατήρτισε στο πλαίσιο της ως άνω δραστηριότητάς της, έγγραφη σύμβαση

αντάλλαγμα υπέρ του λήπτη, προκειμένου να αποφευχθεί για ιόν δότη ο κίνδυνος χρήσης της τεχνογνωσίας του σε επιχειρήσεις ανταγωνιστών.

170. Κωστάκης, (2012), 424.

171. Απόφαση ΕφαΘ 2560/2011, ΤΝΠ ΔΣΑ

δικαιόχρησης με την εναγόμενη, δυνάμει της οποίας η τελευταία απέκτησε το δικαίωμα αποκλειστικής εκμεταλλεύσεως του πακέτου franchising «5 A Sec» για την περιοχή του Αργούς όπου διατηρούσε κατάστημα. Περιεχόμενο της συμβάσεως αυτής, ήταν κυρίως η παραχώρηση προς την εναγόμενη του δικαιώματος χρήσης ενός συστήματος περιποίησης υφασμάτων, στεγνού καθαρίσματος και πλυσίματος ρούχων «5 A Sec», συμπεριλαμβανομένης και της άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης του σήματος και του διακριτικού τίτλου «5 A Sec».

Η σύμβαση ωστόσο λύθηκε κατόπιν καταγγελίας της ενάγουσας, εξαιτίας της μη καταβολής από την εναγόμενη του ποσοστού συμμετοχής της στο σύστημα, καθώς και εξαιτίας παραβάσεως ρητρών της συμβάσεως. Μετά την καταγγελία της συμβάσεως η εναγόμενη συνέχιζε να λειτουργεί ίδια επιχείρηση, ήτοι στεγνό καθαρίσμα, πλύσιμο και περιποίηση ρούχων στο ίδιο μίσθιο που την ασκούσε και κατά τη διάρκεια της συμβάσεως.

Μεταξύ άλλων η ενάγουσα ζητούσε από το πρωτοβάθμιο δικαστήριο να υποχρεωθεί η εναγόμενη να της καταβάλλει αποζημίωση λόγω άσκησης ανταγωνιστικής συμπεριφοράς της εναγόμενης, μετά τη λύση της συμβάσεως και συγκεκριμένα λόγω παράβασης ρήτρας απαγόρευσης ανταγωνισμού, η οποία περιλαμβάνονταν στη σύμβαση δικαιόχρησης και η οποία προέβλεπε ότι *«...απαγορεύεται στον δικαιοδόχο να θέτει σε λειτουργία ή να διατηρεί είτε ο ίδιος σαν φυσικό ή νομικό πρόσωπο, είτε μέσω του/της συζύγου του, είτε συγγενικού του προσώπου εξ' αίματος μέχρι δεύτερου βαθμού, εάν είναι φυσικό πρόσωπο ή μέσω άλλης εταιρείας στην οποία συμμετέχει ο ίδιος σαν φυσικό ή νομικό πρόσωπο και/ή τα ανωτέρω πρόσωπα και την οποία άμεσα ή έμμεσα ελέγχει ή/και ελέγχουν ανταγωνιστική (ήτοι όμοια ή παρεμφερή) του καταστήματος επιχείρηση εντός της περιοχής και να μην αποκτήσει μετοχές ή μερίδια σε τέτοια επιχείρηση μετά τη λήξη ή την για οποιοδήποτε λόγο και με οποιοδήποτε τρόπο λύση της σύμβασης το διάστημα του ενός (1) έτους, καθώς και να μην ασκεί έμμεσα ή άμεσα κατά τα ανωτέρω ανταγωνιστική επιχείρηση είτε σε καταστήματα του συστήματος στις περιοχές που αυτά λειτουργούν με συμβατικές αποκλειστικότητες, είτε εντός περιοχών που ο δικαιοπάροχος έχει κρατήσει για να δραστηριοποιηθεί επιχειρηματικά ο ίδιος ένα έτος μετά τη λήξη της σύμβασης»*.

Το πρωτοβάθμιο δικαστήριο έκρινε ότι η εν λόγω ρήτρα μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού είναι άκυρη, καθώς εκτείνεται σε μεγάλη περιφέρεια, με συνέπεια η εταιρεία να είναι αναγκασμένη ουσιαστικά, επί ένα έτος είτε να μην λειτουργούν, είτε να λειτουργούν σε άλλη πόλη με εξοντωτικές οικονομικές και άλλες συνέπειες. Κρίθηκε ουσιαστικά ότι με την ρήτρα αυτή καταλύεται η συνταγματικώς κατοχυρωμένη ελευθερία της εργασίας και το εξίσου κατοχυρωμένο δικαίωμα της

ελεύθερης ανάπτυξης της οικονομικής και επαγγελματικής δράσης της εναγόμενης, καθώς αυτή ήταν δυσβάστακτη γι' αυτήν και περιόριζε υπέρμετρα την οικονομική και επαγγελματική της ελευθερία, ερχόταν δε σε αντίθεση με τις διατάξεις των άρθρων 178 και 179 ΑΚ, διότι περιείχε υπέρμετρη δέσμευση της ελευθερίας της και αντίκειτο γενικώς στα χρηστά ήθη, αφού καταδίκασε την εναγομένη σε αναγκαστική αδράνεια για ένα έτος, χωρίς μάλιστα οποιαδήποτε αντιπαροχή, διότι, όχι μόνο δεν προέβλεπε αποζημίωση για τον υπέρμετρο αυτόν περιορισμό, αλλά ούτε δικαίωμα αποζημίωσης πελατείας, όπως προβλέπεται στο π.δ. 219/1991 για τους εμπορικούς αντιπροσώπους. Επομένως, ενόψει των συνθηκών της συγκεκριμένης υπόθεσης, κρίθηκε ότι η ρήτρα μη ανταγωνισμού συνεπαγόταν υπέρμετρο περιορισμό της οικονομικής και επαγγελματικής ελευθερίας της εναγόμενης και ως εκ τούτου δεν την δέσμευε. Ωστόσο κρίθηκε ότι η ακυρότητα αυτού του όρου, δεν μπορεί να επιφέρει την ακυρότητα όλης της σύμβασης (άρθρο 181 ΑΚ), αφού δεν αποδείχθηκε ότι αυτή δεν θα είχε επιχειρηθεί χωρίς το άκυρο μέρος.

Επίσης, κρίθηκε ότι δεν αποδείχθηκε ότι η εναγόμενη χρησιμοποιούσε και εκμεταλλευόταν τόσο τα δικαιώματα βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας της ενάγουσας όσο και την τεχνογνωσία της, των διαφημιστικών της εντύπων και γενικότερα το «πακέτο franchise» του οποίου η άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης της είχε παραχωρηθεί με βάση τη σύμβαση franchising από την ενάγουσα. Συνεπώς, δεν δημιουργήθηκε σύγχυση στους πελάτες της εναγόμενης, ούτε προκάλεσε την εσφαλμένη εντύπωση ότι εξακολουθεί ακόμη να ανήκει στο δίκτυο franchising της ενάγουσας. Επομένως, η ρήτρα δεν συνέχονταν με την προστασία της τεχνογνωσίας που μεταβιβάστηκε από τον δότη στον λήπτη, ούτε περιορίζονταν τοπικά στους χώρους που ο τελευταίος ασκούσε την επιχειρηματική του δραστηριότητα κατά τη λειτουργία της σύμβασης, κάτι το οποίο θα είχε ως αποτέλεσμα την απαλλαγή για το εν λόγω τμήμα της συμφωνίας.

Έτσι το δικαστήριο έκανε δεκτό ως ουσιαστικά βάσιμο το αίτημα αναγνώρισης της ακυρότητας του ως άνω όρου της σύμβασης δικαιόχρησης μεταξύ των διαδίκων περί παράλειψης άσκησης ανταγωνισμού εκ μέρους της ενάγουσας για ένα έτος μετά την καθ' οιονδήποτε τρόπο λήξη της σύμβασης δικαιόχρησης, καθώς και του συνυφασμένου με αυτόν όρου περί κατάπτωσης σε βάρος της ενάγουσας ποινικής ρήτρας σε περίπτωση παραβίασης της υποχρέωσης παράλειψης ανταγωνισμού, έκρινε ωστόσο αβάσιμο το αίτημα αναγνώρισης της ακυρότητας της σύμβασης στο σύνολό της.

2. Έλεγχος συμβάσεων franchising βάσει του Ν.3959/2011 για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού

Η εγκαθίδρυση καθεστώτος ικανού να αποτρέπει τη νόθευση του ανταγωνισμού στην κοινή αγορά, προϋποθέτει τη μεθόδευση της αποτελεσματικής και ομοιόμορφης εφαρμογής των άρθρων 101 της ΣυνθΛΕΕ. Έχοντας ως στόχο την ομοιόμορφη αυτή εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπεται στο άρθρο 101 ΣυνθΛΕΕ, εκδόθηκε ο Κανονισμός (ΕΚ) 1/2003¹⁷².

Σύμφωνα με τον ως άνω Κανονισμό, οι αρχές ανταγωνισμού των κρατών μελών ή τα εθνικά δικαστήρια, εφαρμόζουν την εθνική νομοθεσία ανταγωνισμού σε συμφωνίες, αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων ή εναρμονισμένες πρακτικές, οι οποίες είναι πιθανόν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, η οποία ωστόσο θα πρέπει να είναι σύμφωνη με το άρθρο 101 ΣυνθΛΕΕ.

Η εφαρμογή της εθνικής νομοθεσίας ανταγωνισμού δεν επιτρέπεται ωστόσο να έχει ως αποτέλεσμα την απαγόρευση συμφωνιών, αποφάσεων ενώσεων επιχειρήσεων ή εναρμονισμένων πρακτικών, οι οποίες είναι πιθανόν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, αλλά οι οποίες δεν περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ ή οι οποίες πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παρ.3 ΣυνθΛΕΕ ή καλύπτονται από Κανονισμό (ΕΕ) 330/2010 για την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ.3 της ΣυνθΛΕΕ. Ωστόσο τα κράτη μέλη δεν εμποδίζονται να θεσπίζουν και να εφαρμόζουν στο έδαφός τους αυστηρότερες εθνικές διατάξεις, οι οποίες να απαγορεύουν ή να επιβάλλουν κυρώσεις σε μονομερή συμπεριφορά στην οποία επιδίδονται επιχειρήσεις¹⁷³.

Το ελληνικό δίκαιο του ελεύθερου ανταγωνισμού, όπως αυτό αποτυπώνεται στο Ν.3959/2011¹⁷⁴, αποτελεί μεταφορά σε εθνικό επίπεδο των γενικών διατάξεων του άρθρου 101 ΣυνθΛΕΕ¹⁷⁵ και του Κανονισμού 1/2003 για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπεται στο άρθρο 101 ΣυνθΛΕΕ. Το περιεχόμενο του άρθρου 1 του Ν. 3959/2011 αποτελεί πιστή απόδοση του άρθρου 101 της ΣυνθΛΕΕ. Ο εθνικός νομοθέτης δηλαδή συμμορφώθηκε πλήρως με τις διατάξεις του Κανονισμού 1/2003 και δεν αξιοποίησε το δικαίωμα που του παρέιχε ο εν λόγω κανονισμός για τη θέσπιση αυστηρότερων διατάξεων.

172.Κανονισμός (ΕΚ) 1/2003 του Συμβουλίου της 16^{ης} Δεκεμβρίου 2002 για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 της Συνθήκης, ΕΕ 04.01.2003, L.1/1-25.

173.Βλ. άρθρο 3 Κανονισμού (ΕΚ) 1/2003.

174.Ν. 3959/2011, ΦΕΚ Α' 93/20.04.2011, όπως αυτός αντικατέστησε το Ν.703/1977.

175.Η Συνθήκη για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΣΛΕΕ), κυρώθηκε με το Ν.3671/2008 (ΦΕΚ Α' 129/3-7-2008).

Επομένως οι ρήτρες ανταγωνισμού που περιλαμβάνονται σε μία σύμβαση franchising, εξετάζονται βάσει του Ν.3959/2011 για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού, με τον ίδιο ακριβώς τρόπο που αναλύθηκε ανωτέρω για τον έλεγχο βάσει του άρθρου 101 ΣυνθΛΕΕ.

Εν συντομία, οι συμβάσεις franchising αποτελούν συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων που εμπίπτουν στην απαγόρευση του άρθρου 1 παρ.1 του Ν. 703/77. Ωστόσο το σύννομο ή μη των συμβάσεων αυτών δεν μπορεί να εκτιμάται με αφηρημένο τρόπο, αλλά εξαρτάται από τις επιμέρους ρήτρες που περιέχονται σε κάθε σύμβαση. Ελέγχεται λοιπόν κατά πόσο οι ρήτρες αυτές μπορούν να οδηγήσουν σε νόθευση του ανταγωνισμού και επομένως να θεωρηθούν άκυρες ως εμπίπτουσες στο άρθρο 1 παρ. 1 του Ν. 703/77¹⁷⁶. Το άρθρο 1 παρ. 3 του Ν.703/77, κατ' αντιστοιχία με την διάταξη 101 παρ. 3 ΣυνθΛΕΕ, προβλέπει ωστόσο την απαλλαγή των ρητρών αυτών από την εφαρμογή του άρθρου 1 παρ.1 του Ν.703/77, σε περίπτωση συμφωνιών που συμβάλλουν στην βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου, εξασφαλίζοντας συγχρόνως τους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει και οι οποίες δεν επιβάλλουν περιορισμούς που δεν είναι απαραίτητοι για την επίτευξη των στόχων αυτών και δεν παρέχουν στις επιχειρήσεις αυτές τη δυνατότητα καταργήσεως του ανταγωνισμού σε σημαντικό τμήμα των σχετικών προϊόντων. Επομένως σε κάθε σύμβαση franchising θα πρέπει να ελέγχεται κατά πόσο συντρέχουν οι ως άνω προϋποθέσεις, προκειμένου να κριθεί εάν οι συγκεκριμένες ρήτρες θα τύχουν απαλλαγής ή όχι.

3. Έλεγχος συμβάσεων franchising βάσει του Ν.146/1914 περί αθεμίτου ανταγωνισμού και βάσει του Αστικού Κώδικα

Στις συμβάσεις franchising συχνά τίθενται ρήτρες, με τις οποίες επιβάλλεται στον δικαιοδόχο η υποχρέωση μη ανταγωνισμού. Ουσιαστικά ο δικαιοδόχος αναλαμβάνει με τις ρήτρες μη ανταγωνισμού, κατ' αρχήν θεμιτή υποχρέωση προς παράλειψη, η οποία συνίσταται: α) στη μη άσκηση οικονομικής δραστηριότητας, η οποία θα συνεπαγόταν είτε την απόσπαση πελατείας από τον αντισυμβαλλόμενο του, είτε τη δημιουργία νέας πελατείας ή β) στη μη ανακοίνωση εμπορικών ή βιομηχανικών απορρήτων¹⁷⁷.

¹⁷⁶.Κωστάκης, (2002), 336.

¹⁷⁷.Λιακόπουλος, Βιομηχανική Ιδιοκτησία, 2000, 284 επ.

Οι ρήτρες μη ανταγωνισμού προστατεύουν τον δότη του «πακέτου franchise» - ο οποίος αποτελεί επιχείρηση με οργανωτική και τεχνολογική υποδομή, ιδιαίτερη αναγνωρισιμότητα αγαθών και υπηρεσιών, που συνοδεύονται από σήματα, την εμπορική επωνυμία της επιχείρησης και πρότυπα, υποδείγματα και κατοχυρωμένες ευρεσιτεχνίες - από τον κίνδυνο καταχρηστικής εκμετάλλευσης όλων αυτών των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας, της ειδικής τεχνογνωσίας και των εμπορικών μυστικών και στοιχείων know-how που έχει αποκτήσει ο δικαιοδόχος από τη λειτουργία της σύμβασης για την προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών που αποτελούν το αντικείμενο της σύμβασης franchising¹⁷⁸.

Για το λόγο αυτό οι ρήτρες αυτές, με βάση τις οποίες επιβάλλεται η υποχρέωση στον λήπτη του πακέτου franchise να μην προβαίνει στη διάθεση προϊόντων που είναι ανταγωνιστικά προς εκείνα του δότη, αναγνωρίζονται ανεπιφύλακτα ως θεμιτές και μη αντικείμενες στα χρηστά ήθη, αλλά και ως αντικειμενικά πρόσφορες για την εξυπηρέτηση του οικονομικού σκοπού της σύμβασης και ειδικότερα για την προστασία αφενός της εισφερόμενης πελατείας και αφετέρου των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας του δότη.

Συνεπώς, η συμβατική αυτή υποχρέωση μη ανταγωνισμού του δικαιοδόχου, κινείται αναντίρρητα εντός των ορίων της θεμιτής δέσμευσης της συναλλακτικής ελευθερίας και δεν συνιστά κατάχρηση της συμβατικής ελευθερίας με τη μορφή της εκμετάλλευσης της διαπραγματευτικής και οικονομικής υπεροχής του δικαιοπαρόχου. Το ίδιο ισχύει και για τις ρήτρες απαγόρευσης μετασυμβατικού ανταγωνισμού, καθώς η επιβολή στον λήπτη τέτοιας υποχρέωσης θεωρείται ότι δικαιολογείται στο βαθμό που αποσκοπεί στο να προστατεύσει το δότη από ενδεχόμενη αθέμιτη εκμετάλλευση της τεχνογνωσίας και των άλλων σημαντικών επιχειρηματικών στοιχείων, στα οποία ο λήπτης αποκτά τα ανταποκρινόμενα στη σύμβαση franchising δικαιώματα¹⁷⁹.

Η παράβαση αυτών των θεμιτών ρητρών μη άσκησης ανταγωνισμού, δεν συνιστά μόνο αθέτηση μιας συμβατικώς αναληφθείσας υποχρέωσης και μίας υποχρέωσης υπαγορευόμενης από την καλή πίστη, σύμφωνα με τον ΑΚ 288, αλλά και πράξη αθέμιτα ανταγωνιστική, που εμπίπτει στις διατάξεις περί αθέμιτου ανταγωνισμού του Ν. 146/1914¹⁸⁰.

Η παράβαση ρήτρας μη ανταγωνισμού στις συμβάσεις franchising είναι δυνατόν να συνιστά πράξη αθέμιτου ανταγωνισμού, εμπίπτουσα στις διατάξεις του άρθρου 1 του Ν. 146/1914¹⁸¹, εφόσον ο δικαιοδόχος που παραβαίνει μία τέτοια

178. Μαρίνος, Παρατηρήσεις στην ΜΠρΑθ 12241/1991, ΕΕμπΔ 1992, 498.

179. Ρούσσης, (2010), 188-189.

180. Ν.146/1914, Περί Αθέμιτου Ανταγωνισμού (ΦΕΚ Α' 270).

181. Μικρουλέα, Αθέμιτες πράξεις ανταγωνισμού με παράβαση νομικών δεσμεύσεων, σε Ρόκα, Αθέμιτος Ανταγωνισμός, 261-262.

ρήτρα, έχει ως σκοπό να ανταγωνισθεί τον δικαιοπάροχο, να αποκτήσει ένα ανταγωνιστικό προβάδισμα, με πράξη η οποία αντίκειται στα χρηστά ήθη, ως κριτήριο των οποίων χρησιμεύουν οι ιδέες του κοινωνικού ανθρώπου που κατά γενική αντίληψη σκέπτεται με χρηστότητα και φρόνηση. Η συμβατική αυτή παράβαση είναι κατά τεκμήριο και κατά τη συνήθη πορεία των πραγμάτων ένα μέσο απόσπασης πελατείας, καθώς και ένα μέσο ιδιοποίησης και εκμετάλλευσης γνώσεων, μυστικών, know how και γενικά όσων έχει αποκτήσει ο δικαιοδόχος κατά τη διάρκεια ένταξής του στο δίκτυο του δικαιοπαρόχου, με σκοπό την άσκηση ανταγωνισμού¹⁸².

Η αντίθεση στα χρηστά ήθη κρίνεται από το περιεχόμενο της δικαιοπραξίας, ενόψει και του συνόλου των περιστάσεων που τη συνοδεύουν. Συγκεκριμούνται, δηλαδή, τα κίνητρα, ο σκοπός του υποκειμένου της συμπεριφοράς, το είδος των μέσων που χρησιμοποιήθηκαν για την επίτευξη του θεμιτού, τυχόν, σκοπού και οι λοιπές περιστάσεις πραγματώσεως της συμπεριφοράς, θετικής ή αρνητικής¹⁸³.

Οι ρήτρες ανταγωνισμού που περιέχονται σε μία σύμβαση franchising ελέγχονται και με βάση διατάξεις του αστικού κώδικα. Συγκεκριμένα ελέγχεται με βάση τις γενικές διατάξεις των άρθρων 3,174, 178, 179 του ΑΚ, εάν οι ρήτρες με τις οποίες επιβάλλεται υποχρέωση μη ανταγωνισμού, δεσμεύουν σε υπέρμετρο βαθμό την συναλλακτική ελευθερία του δικαιοδόχου, δηλαδή εάν με τη συνομολόγηση των ρητρών αυτών ο δικαιοπάροχος ουσιαστικά επεμβαίνει και κατευθύνει σε υπερβολικό βαθμό την επιχειρηματική δραστηριότητα του δικαιοδόχου¹⁸⁴. Θα πρέπει μάλιστα να λαμβάνεται υπόψη η στενή επί συμβάσεων franchising εξάρτηση της επιχείρησης του δικαιοδόχου από εκείνη του δικαιοπαρόχου και η δέσμευση σε μεγάλο βαθμό της επιχειρηματικής του αυτενέργειας.

Οι ρήτρες αυτές μπορεί να προσλάβουν αθέμιτο χαρακτήρα εάν στη συγκεκριμένη περίπτωση, ο περιορισμός τον οποίο θέτουν δεν είναι εύλογος, ενόψει του σκοπού της σύμβασης στα πλαίσια της οποίας έχει συνομολογηθεί η ρήτρα μη ανταγωνισμού, της χρονικής διάρκειας του περιορισμού, της τοπικής του έκτασης, της έκτασης των ευχερειών οικονομικής δράσης που απομένουν στον υπόχρεο και τέλος του βαθμού μέχρι του οποίου είναι κατά νόμο προστατεύσιμο το συμφέρον εκείνου που ωφελείται από τον περιορισμό¹⁸⁵.

Η παράβαση συνεπώς της αρχής της αναλογικότητας, η οποία αποτυπώνεται στο άρθρο 179 ΑΚ και αποτελεί το εγγενές όριο κάθε περιορισμού επαγγελματικών

182.Μαρίνος, Παρατηρήσεις στην ΜΠρΑθ 12241/91, ΕΕμπΔ 1992, 498-499.

183.ΕφΑθ 2560/2011, ΤΝΠ ΔΣΑ

184.Μαρίνος, Η απαγόρευση ανταγωνισμού κατά τη διάρκεια της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας και διανομής, ΕΕμπΔ 1999, 680.

185.Κοτσίρης, Δίκαιο Ανταγωνισμού, Αθέμιτου και Ελεύθερου, 2000, 178.

δραστηριοτήτων και η διαπίστωση ότι η υποχρέωση παράλειψης δεν κρίνεται απαραίτητη για να επιφέρει το σκοπούμενο συμβατικό αποτέλεσμα καθιστά τη συμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού μη εύλογη και την άσκηση της οικονομικής ελευθερίας του ισχυρότερου αντισυμβαλλόμενου δικαιοπαρόχου καταχρηστική. Περιορίζει υπερβολικά την οικονομική ελευθερία του δικαιοδόχου και συνεπώς είναι άκυρη (ΑΚ 178, 179), χωρίς όμως να επηρεάζει όλη τη Σύμβαση franchising (μερική ακυρότητα), κατ' αποκλεισμό της ΑΚ 181.

α. Σχετική νομολογία

Απόφαση ΕφΑθ 6417/2008¹⁸⁶

Μεταξύ της εφεσίβλητης δικαιοπαρόχου εταιρείας «ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΑΧΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» και του εκκαλούντος δικαιοδόχου, καταρτίστηκε σύμβαση δικαιόχρησης, με την οποία παραχωρήθηκε η άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης πακέτου δικαιόχρησης, το οποίο περιελάμβανε σειρά προγραμμάτων, μεθόδων διδασκαλίας και παρουσίασης μαθημάτων ξένων γλωσσών, καθώς και σειρά συμβουλευτικών υπηρεσιών για τη λειτουργία ενός φροντιστηρίου ξένων γλωσσών. Το πακέτο αυτό εμπλουτίστηκε και ανανεώθηκε με την προσθήκη και άλλων υπηρεσιών και συγκεκριμένα πληροφορικής, εκμάθησης χειρισμού ηλεκτρονικών υπολογιστών, μηχανογραφημένης λογιστικής και εκπαίδευσης καθηγητών, οι οποίες αντιστοιχούν σε εργαστήριο ελεύθερων σπουδών, με σκοπό την παροχή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στους δικαιούχους του δικτύου. Το πακέτο αυτό παραχωρήθηκε στο δικαιοδόχο για τη λειτουργία φροντιστηρίου ξένων γλωσσών ΑΧΟΝ, στην περιοχή της πόλεως της Καλαμάτας, για πέντε χρόνια, όπου ο δικαιοδόχος συμφώνησε, να παρέχει υπηρεσίες εκμάθησης ξένων γλωσσών, καθώς και πληροφορικής (εκμάθηση χειρισμού ηλεκτρονικού υπολογιστή και χειρισμού internet) σύμφωνα με το πακέτο της δικαιόχρησης, ενώ συγχρόνως έλαβε εγχειρίδια, βιβλία και το οπτικοακουστικό υλικό, τα οποία είχαν εκπονηθεί από ειδικό τμήμα εξειδικευμένων επιστημόνων - διδασκάλων και συμβούλων, που διατηρούσε η εφεσίβλητη και διανέμονταν αποκλειστικά στους δικαιούχους του συστήματος, προκειμένου να περιέλθει σ' αυτούς η τεχνογνωσία της.

Η εν λόγω σύμβαση καταγγέλθηκε από τον δικαιοδόχο, με την πρόφαση ότι απαγορεύεται από το νόμο η συλλειτουργία φροντιστηρίων ξένων γλωσσών και εκμάθησης πληροφορικής. Το Εφετείο με την απόφασή του έκρινε ότι ορθώς το

¹⁸⁶.ΕφΑθ 6417/2008, ΤΝΠ ΔΣΑ.

πρωτοβάθμιο δικαστήριο θεώρησε την εν λόγω καταγγελία άκυρη, καθώς η επίκληση από την εκκαλούσα της δήθεν παράνομης παροχής υπηρεσιών από την εφεσίβλητη υπήρξε προσχηματική, ενώ η ίδια δικαιοδόχος απέβλεπε στην πρόωρη αποδέσμευση του από την ένδικη σύμβαση δικαιόχρησης και την ανεξάρτητη πορεία της στο χώρο της ιδιωτικής εκπαίδευσης, απαλλαγμένη από τους περιορισμούς και τις υποχρεώσεις που απέρρεαν από την ένδικη σύμβαση.

Ο δικαιοδόχος, μετά την αποχώρηση του από την ένδικη σύμβαση, κατά την έναρξη του εκπαιδευτικού έτους της ίδιας χρονιάς, προχώρησε και πάλι στη λειτουργία φροντιστηρίου ξένων γλωσσών και εργαστηρίου εκμάθησης πληροφορικής, στην ίδια περιοχή, δηλαδή στην Καλαμάτα, στο ίδιο κτίριο, αλλά με το διαφορετικό διακριτικό γνώρισμα "EUROPEAN SCHOOL LAB ACTION".

Το πρωτοβάθμιο δικαστήριο με την προσβαλλόμενη απόφαση του, με την παραδοχή και μόνον ότι η ένδικη καταγγελία έγινε προσχηματικά, χωρίς ουσιαστικό και σπουδαίο λόγο, αλλά με μοναδικό σκοπό την επίτευξη της λύσης της συμβατικής σχέσης με την εφεσίβλητη, για την περαιτέρω αυτόνομη δραστηριοποίηση του εκκαλούντος, δέχτηκε, ότι η συμπεριφορά αυτή συνιστά από μόνη της και πράξη αθέμιτου ανταγωνισμού, θεμελιωτική αξίωσης της εφεσίβλητης για χρηματική της ικανοποίηση, λόγω ηθικής βλάβης, την οποία επιδίκασε. Ωστόσο το Εφετείο έκρινε ότι το πρωτοβάθμιο δικαστήριο εσφαλμένα εφάρμοσε το νόμο και πλημμελώς εκτίμησε τις αποδείξεις.

Κατά το Εφετείο, σύμφωνα με το άρθρο 1 του Ν. 146/1914 «περί αθέμιτου ανταγωνισμού» απαγορεύεται κατά τις εμπορικές, βιομηχανικές, εργολαβικές ή γεωργικές συναλλαγές κάθε προς τον σκοπό ανταγωνισμού γενομένη πράξη αντικείμενη στα χρηστά ήθη, ο δε παραβάτη δύναται να εναχθεί προς παράλειψη και προς ανόρθωση της προσγενόμενης ζημίας. Από την διάταξη αυτή συνάγεται ότι ουσιώδες στοιχείο, για τη θεμελίωση της αξιώσεως προς αποζημίωση επί αθέμιτου ανταγωνισμού, είναι και το να εκτελείται η πράξη, που φέρεται ως συνιστώσα τον αθέμιτο ανταγωνισμό, με πρόθεση ανταγωνισμού προς την από άλλο ασκούμενη εμπορική ή βιομηχανική επιχείρηση και να αντίκειται στα χρηστά ήθη, ως κριτήριο των οποίων χρησιμεύουν οι ιδέες του εκάστοτε κατά την γενική αντίληψη χρηστώς και εμφρόνως σκεπτόμενου κοινωνικού ανθρώπου.

Περαιτέρω, η συμβατική παράβαση δεν συνιστά καθ' εαυτή αθέμιτο ανταγωνισμό, συγκεκριμένη όμως συμβατική παράβαση μπορεί να είναι αντίθετη και προς τα χρηστά ήθη, απαγορευόμενη από το άρθρο 1 του Ν. 146/1944. Ειδικότερα, η παράβαση σύμβασης, που δημιουργεί μονομερή ή και αμοιβαία υποχρέωση για αποκλειστική συναλλαγή μεταξύ των συμβαλλομένων, συνιστά συγχρόνως και πράξη αθέμιτου ανταγωνισμού, μόνο αν με αυτή εξυπηρετείται σκοπός

ανταγωνισμού και συντρέχουν ειδικές συνθήκες, που της προσδίδουν αθέμιτο χαρακτήρα. Τέτοιο χαρακτήρα έχει, όταν γίνεται με μεθοδεύσεις και με σκοπό την απόσπαση πελατείας, που αποτελεί πολύτιμο αγαθό της επιχείρησης ή και την εκμετάλλευση της ξένης φήμης ή οργάνωσης. Σε περίπτωση αθέμιτου ανταγωνισμού δεν αποκλείεται και επί πλέον αξίωση για χρηματική ικανοποίηση της ηθικής βλάβης εκείνου, σε βάρος του οποίου έγινε η προσβολή, κατά τις διατάξεις περί αδικοπραξιών (άρθρα 914, 919, 932 ΑΚ), εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις εφαρμογής τους, ήτοι όταν ο προσβάλλων ενεργεί με υπαιτιότητα και ιδίως με πρόθεση (βλ. Εφ.Αθ. 8221/2000 ΔΕΕ 2001, 280, Εφ.Αθ. 10146/1989 ΕλλΔ 32,196).

Στην ένδικη περίπτωση ωστόσο το Εφετείο έκρινε ότι ο εκκαλών, μετά την επίμαχη καταγγελία της ένδικης σύμβασης δικαιόχρησης και συγκεκριμένα με την έναρξη του νέου εκπαιδευτικού έτους, συνέχισε τη λειτουργία του φροντιστηρίου, παρέχοντας υπηρεσίες εκμάθησης ξένων γλωσσών και πληροφορικής, με τη χρήση ωστόσο διαφορετικού διακριτικού γνωρίσματος και αφού κατέβασε την πινακίδα ΑΧΟΝ και άλλαξε τα χρώματα και τις όψεις του φροντιστηρίου του, σε σχέση με εκείνα που διατηρούσε, όταν λειτουργούσε, ως δικαιοδόχος της εφεσίβλητης. Επιπλέον, έπαψε να χρησιμοποιεί τα εγχειρίδια και βιβλία του πακέτου δικαιόχρησης της εφεσίβλητης. Επίσης, κατά την παροχή των ως άνω εκπαιδευτικών υπηρεσιών δεν αποδείχθηκε ότι χρησιμοποιούσε τις μεθόδους του πακέτου δικαιόχρησης της εφεσίβλητης και επομένως κατά την κρίση του δικαστηρίου, από την έκτοτε λειτουργία του φροντιστηρίου του εκκαλούντος δεν προκλήθηκε σύγχυση στο καταναλωτικό κοινό, ώστε τούτο να εκλαμβάνει, ότι η επιχειρηματική του δραστηριότητα ταυτίζεται με εκείνη του πακέτου δικαιόχρησης της εφεσίβλητης και ως εκ τούτου δεν συντρέχει περίπτωση αθέμιτης απόσπαση πελατείας και εκμετάλλευσης της φήμης ή της οργάνωσης της εφεσίβλητης. Επιπλέον, το δικαστήριο έκρινε ότι στη γεωγραφική περιοχή της Καλαμάτας, που απετέλεσε τη συμβατική περιοχή για τον εκκαλούντα, δεν δραστηριοποιείται η εφεσίβλητη, ούτε άλλος δικαιοδόχος της. Βάσει όλων αυτών έκρινε ότι δεν στοιχειοθετείται συμπεριφορά, αντικείμενη στα χρηστά ήθη, κατά την έννοια του άρθρου 1 του ν. 146/1914, εκ μέρους του εκκαλούντος, θεμελιωτική αξίωσης χρηματικής ικανοποίησης της εφεσίβλητης για ηθική της βλάβη.

Επίσης το εφετείο απέρριψε το αίτημα της εφεσίβλητης για χρηματική της ικανοποίηση λόγω ηθικής βλάβης, βάσει των διατάξεων περί καταχρηστικής άσκησης δικαιώματος, κατά τα άρθρα 281, βάσει του οποίου η άσκηση του δικαιώματος απαγορεύεται αν υπερβαίνει προφανώς τα όρια που επιβάλλουν η καλή πίστη ή τα χρηστά ήθη ή ο κοινωνικός ή οικονομικός σκοπός του δικαιώματος. Το δικαστήριο έκρινε ότι εκτός από τη δυσμενή επίπτωση στα συμφέροντα της εφεσίβλητης, που

συνάπτεται με το χαρακτήρα της επίδικης καταγγελίας, ως πρόωρης και χωρίς σπουδαίο λόγο, από τα αποδεικτικά στοιχεία δεν αποδεικνύονται περαιτέρω συγκεκριμένα περιστατικά, από τα οποία να προκύπτει η πρόκληση ιδιαίτερα επαχθών συνεπειών για την εφεσίβλητη και μάλιστα της επικαλούμενης ανεπανόρθωτης βλάβης της, εξαιτίας της ως άνω πρόωρης και χωρίς σπουδαίο λόγο καταγγελίας της ένδικης σύμβασης από τον εκκαλούντα. Ειδικότερα, δεν απεδείχθη, ότι εξαιτίας της ένδικης καταγγελίας και του τρόπου που έγινε, απετράπησαν άλλοι συγκεκριμένοι υποψήφιοι δικαιοδόχοι, να συνάψουν σύμβαση δικαιόχρησης με την εφεσίβλητη. Ούτε απεδείχθη, ότι από την αποχώρηση του εκκαλούντος, η αλυσίδα φροντιστηρίων της εφεσίβλητης, που περιλαμβάνει 110 φροντιστήρια στην Ελλάδα, υπέστη κλονισμό και μείωση του κύρους και της αξιοπιστίας της τόσο έναντι του καταναλωτικού κοινού, όσο και έναντι των λοιπών δικαιοδόχων της, ώστε να μην μπορεί να συνεργαστεί ομαλά με αυτούς. Ενόψει τούτων, αλλά και όλων των συνθηκών και περιστάσεων της ένδικης υπόθεσης, κρίθηκε ότι δεν στοιχειοθετείται συμπεριφορά του εναγομένου, η οποία να πληροί το πραγματικό του άρθρου 281 ΑΚ, ως υπερακοντίζουσα προφανώς τα όρια, που επιβάλλουν η καλή πίστη ή τα χρηστά ήθη ή ο κοινωνικός ή οικονομικός σκοπός του δικαιώματος, ούτε συμπεριφορά αντιβαίνουσα στα χρηστά ήθη, που να πληροί το πραγματικό του άρθρου 919 ΑΚ, θεμελιωτική αξιώσεως της ενάγουσας για χρηματική της ικανοποίηση λόγω ηθικής βλάβης. Συνεπώς, το αίτημα περί επιδίκασης χρηματικής ικανοποίησης υπέρ της εφεσίβλητης απερρίφθη, ως ουσιαστικά αβάσιμο.

4. Συμπεράσματα

Η σύμβαση franchising αποτελεί αναντίρρητα την πιο επιτυχημένη και ραγδαία αναπτυσσόμενη μέθοδο ανάπτυξης των επιχειρήσεων για την προώθηση των προϊόντων και των υπηρεσιών τους σε νέες αγορές. Αποτελεί ωστόσο μία ειδική μορφή συμβάσεως, αρρυθμιστη από το νόμο. Τα μόνα ζητήματα για τα οποία υπάρχει νομοθετική ρύθμιση, είναι τα ζητήματα που άπτονται του δικαίου ανταγωνισμού. Ωστόσο όλα τα μέρη του, προσυμβατικά, συμβατικά και μετασυμβατικά, μπορούν άνετα να καλυφθούν από τις υπάρχουσες διατάξεις του Α.Κ, του Νόμου περί αθέμιτου ανταγωνισμού και αναλογικά από τις διατάξεις περί εμπορικών αντιπροσώπων.

Οι συμβάσεις franchising ελέγχονται στο πλαίσιο του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού, βάσει του άρθρου 101 ΣυνθΛΕΕ, υπό την απαραίτητη βέβαια προϋπόθεση, ότι οι συμφωνίες αυτές δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ

των κρατών μελών, καθώς και βάσει του εθνικού δικαίου ανταγωνισμού βάσει του άρθρου 1 του Ν.3959/2011 για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού, το οποίο ουσιαστικά αποτελεί πιστή μεταφορά του άρθρου 101 της ΣυνθΛΕΕ στο εθνικό μας δίκαιο.

Το άρθρο 101 της ΣυνθΛΕΕ και το αντίστοιχο άρθρο 1 του Ν. 3959/2011, παρέχει το νομικό πλαίσιο για την αξιολόγηση των συμφωνιών franchising ως απαγορευμένων ή μη, αφού ληφθούν υπόψη τα δυσμενή και ευεργετικά για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα. Συγκεκριμένα βάσει αυτού ελέγχεται κατά πόσο οι συμβάσεις franchising είναι απαγορευμένες ως δυνάμενες να περιορίσουν, νοθεύσουν ή παρεμποδίσουν τον ανταγωνισμό ή εάν συντρέχουν λόγοι οι οποίοι δικαιολογούν την απαλλαγή τους από τις απαγορευμένες συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων.

Οι ρήτρες ανταγωνισμού που περιέχονται σε συμβάσεις franchising, είναι δυνατόν να θεωρηθεί ότι αποτελούν επιτρεπτούς περιορισμούς του ανταγωνισμού, εφόσον είναι απαραίτητες τόσο για την προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας, καθώς και της τεχνογνωσίας, όσο και για τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου.

Επίσης είναι δυνατόν να αποτελούν επιτρεπτούς περιορισμούς του ανταγωνισμού, σύμφωνα με το άρθρο 101 παρ.3 ΣυνθΛΕΕ, εφόσον αποφέρουν επαρκή οφέλη, ώστε να υπερκαλύπτουν τα δυσμενή για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα και συγκεκριμένα εφόσον συμβάλλουν στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου, εξασφαλίζοντας συγχρόνως στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει και η οποία δεν επιβάλλει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των στόχων αυτών και εφόσον δεν παρέχει στις επιχειρήσεις αυτές τη δυνατότητα καταργήσεως του ανταγωνισμού επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων.

Σύμφωνα με τον Κανονισμό 330/2010 που εκδόθηκε από την Επιτροπή, στις κάθετες συμφωνίες μεταξύ των επιχειρήσεων, στις οποίες συγκαταλέγεται και το franchising, τυχάνει εφαρμογής το άρθρο 101 παρ.3 της ΣυνθΛΕΕ, επομένως δημιουργείται σύμφωνα με τον Κανονισμό ένα τεκμήριο νομιμότητας, ένα τεκμήριο ότι οι συμβάσεις franchising, εφόσον πληρούν τις λεπτομερώς αναφερόμενες στον Κανονισμό προϋποθέσεις, δεν θεωρούνται απαγορευμένες ως περιορίζουσες ή νοθεύουσες τον ανταγωνισμό.

Στην περίπτωση ωστόσο που στις συμβάσεις franchising περιλαμβάνονται ρήτρες, με τις οποίες καθορίζονται τιμές μεταπώλησης ή ρήτρες οι οποίες περιέχουν περιορισμό ως προς την περιοχή ή τους πελάτες που ο δικαιοδόχος πωλεί τα αγαθά

ή παρέχει τις υπηρεσίες του, χάνεται η απαλλαγή που παρέχει ο Κανονισμός, με αποτέλεσμα οι συμβάσεις να θεωρούνται στο σύνολό τους απαγορευμένες ως περιορίζουσες ή νοθεύουσες τον ανταγωνισμό, σύμφωνα με το άρθρο 101 παρ.1 ΣυνθΛΕΕ.

Εφόσον διαπιστωθεί από την Επιτροπή Ανταγωνισμού, κατόπιν σχετικής έρευνας που διεξάγεται είτε αυτεπαγγέλτως, είτε κατόπιν καταγγελίας ή αίτησης του Υπουργού Ανάπτυξης, η ύπαρξη τέτοιων ρητρών σε σύμβαση franchising, η Επιτροπή δύναται με απόφαση της να υποχρεώσει τον δικαιούχο να παύσει την παράβαση και να παραλείπει αυτή στο μέλλον, να επιβάλει μέτρα συμπεριφοράς ή διαρθρωτικού χαρακτήρα, τα οποία πρέπει να είναι αναγκαία και πρόσφορα για την παύση της παράβασης και ανάλογα με το είδος και τη βαρύτητα αυτής, να απευθύνει συστάσεις και να απειλήσει πρόστιμο ή χρηματική ποινή ή και τα δύο σε περίπτωση συνέχισης ή επανάληψης της παράβασης ή να επιβάλει πρόστιμο στο δικαιούχο που υπέπεσε στην παράβαση.

Επίσης στην περίπτωση που οι συμβάσεις franchising περιέχουν ρήτρες μη άσκησης συμβατικού και μετασυμβατικού ανταγωνισμού, οι οποίες κατ' αρχήν θεωρούνται επιτρεπτοί περιορισμοί του ανταγωνισμού, εφόσον περιορίζουν υπέρμετρα την οικονομική και επιχειρηματική ελευθερία του δικαιούχου ή τίθενται για μη εύλογο χρονικό διάστημα, χάνεται το ευεργέτημα της απαλλαγής του Κανονισμού 330/2010 για το τμήμα εκείνο της σύμβασεως στο οποίο περιέχεται απαγορευμένη ρήτρα. Εφόσον διαπιστωθεί η ύπαρξη απαγορευμένων ρητρών συμβατικού και μετασυμβατικού ανταγωνισμού, κατόπιν συνήθως προσφυγής των μερών στη δικαιοσύνη σε περίπτωση ανώμαλης εξέλιξης της ενοχής μετά την καθ' οιονδήποτε τρόπο λύση της σύμβασεως, καθώς κατά το στάδιο αυτό διαταράσσεται η συμβατική ισορροπία των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων των μερών και αναιρούνται ενδεχομένως τα αποτελέσματα στα οποία απέβλεψαν τα μέρη, το δικαστήριο τις κρίνει άκυρες και επομένως μη δεσμεύουσες για τα μέρη.


Εάν ωστόσο κριθούν έγκυρες, η παράβασή τους γεννά αξίωση του δικαιούχου για άρση της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς και παράλειψή της στο μέλλον, καθώς και αξίωση αποζημίωσης για το σύνολο της ζημίας που προκλήθηκε από την ανταγωνιστική συμπεριφορά. Επίσης, εφόσον έχει συνολοποιηθεί στη σύμβαση franchising, ποινική ρήτρα, δεν αποκλείεται και αξίωση για την ποινή που κατέπεσε.

Τέλος, σε περίπτωση παράβασης ρητρών ανταγωνισμού που περιλαμβάνονται στις συμβάσεις franchising, εφόσον κριθεί ότι συνιστούν θεμιτή δέσμευση της συναλλακτικής ελευθερίας και δεν συνιστούν κατάχρηση της συμβατικής ελευθερίας με τη μορφή της εκμετάλλευσης της διαπραγματευτικής και

οικονομικής υπεροχής του δικαιοπαρόχου και εφόσον η ύπαρξή τους δικαιολογείται στο βαθμό που αποσκοπεί να προστατεύσει το δικαιοπάροχο από ενδεχόμενη αθέμιτη εκμετάλλευση της τεχνογνωσίας και των άλλων σημαντικών επιχειρηματικών στοιχείων, θα πρέπει να εξετάζεται εάν η παράβασή τους συνιστά πράξη αθέμιτα ανταγωνιστική, που εμπίπτει στις διατάξεις περί αθέμιτου ανταγωνισμού του Ν. 146/1914. Αυτό συμβαίνει συνήθως εφόσον ο δικαιοδόχος που παραβαίνει μία τέτοια ρήτρα, έχει ως σκοπό να ανταγωνισθεί τον δικαιοπάροχο, να αποκτήσει ένα ανταγωνιστικό προβάδισμα, με πράξη η οποία αντίκειται στα χρηστά ήθη και η συμβατική αυτή παράβαση είναι κατά τεκμήριο και κατά τη συνήθη πορεία των πραγμάτων ένα μέσο απόσπασης πελατείας, καθώς και ένα μέσο ιδιοποίησης και εκμετάλλευσης γνώσεων, μυστικών, know how και γενικά όσων έχει αποκτήσει ο δικαιοδόχος κατά τη διάρκεια ένταξής του στο δίκτυο του δικαιοπαρόχου, με σκοπό την άσκηση ανταγωνισμού.

Λαμβανομένων υπόψη όλων όσων παρατίθενται ως άνω, είναι εμφανές ότι γίνεται μία προσπάθεια δημιουργίας ενός όσο το δυνατόν αποτελεσματικότερου πλέγματος διατάξεων, τόσο σε κοινοτικό επίπεδο, όσο και σε εθνικό, για την προστασία τόσο του ανταγωνισμού ως θεσμού, όσο και για την προστασία των συμβαλλομένων μερών σε μία σύμβαση franchising από τυχόν ανταγωνιστικές μεταξύ τους ενέργειες.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

 ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΕ) αριθ. 330/2010 ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 20^{ης} Απριλίου 2010

για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης

τον κανονισμό αριθ. 19/65/ΕΟΚ του Συμβουλίου της 2ας Μαρτίου 1965 περί εφαρμογής του άρθρου 85 παράγραφος 3 της Συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, και ιδίως το άρθρο 1,

Αφού δημοσίευσε σχέδιο του παρόντος κανονισμού,

Κατόπιν διαβούλευσης με τη συμβουλευτική επιτροπή συμπράξεων και δεσποζουσών θέσεων,

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

(1) Ο κανονισμός αριθ. 19/65/ΕΟΚ εξουσιοδοτεί την Επιτροπή να εφαρμόζει το άρθρο 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με την έκδοση κανονισμού, σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και αντίστοιχων εναρμονισμένων πρακτικών που εμπίπτουν στο πεδίο του άρθρου 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης.

(2) Ο κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 2790/1999 της Επιτροπής της 22ας Δεκεμβρίου 1999 για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της Συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών καθορίζει μια κατηγορία κάθετων συμφωνιών τις οποίες η Επιτροπή θεωρούσε ότι πληρούν κατά κανόνα τις προϋποθέσεις που ορίζει το άρθρο 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης. Με βάση τη συνολικά θετική εμπειρία από την εφαρμογή του εν λόγω κανονισμού, δεδομένου ότι η ισχύς του λήγει στις 31 Μαΐου 2010, και λαμβάνοντας υπόψη την περαιτέρω πείρα που αποκτήθηκε μετά την έκδοσή του, κρίνεται σκόπιμο να εκδοθεί ένας νέος κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορία.

- (3) Οι κατηγορίες συμφωνιών που μπορεί να θεωρηθούν ότι πληρούν κατά κανόνα τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης, περιλαμβάνουν κάθετες συμφωνίες για την αγορά ή την πώληση αγαθών ή υπηρεσιών, εφόσον αυτές συνάπτονται μεταξύ μη ανταγωνιζομένων επιχειρήσεων, μεταξύ ορισμένων ανταγωνιζομένων επιχειρήσεων ή από ορισμένες ενώσεις λιανοπωλητών αγαθών. Περιλαμβάνει επίσης κάθετες συμφωνίες με παρεπόμενες ρήτρες σχετικά με την κτήση ή τη χρήση δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας. Ο όρος «κάθετες συμφωνίες» πρέπει να περιλαμβάνει και τις αντίστοιχες εναρμονισμένες πρακτικές.
- (4) Για την εφαρμογή, με έκδοση κανονισμού, του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης, δεν είναι αναγκαίο να ορισθούν ρητά εκείνες οι κάθετες συμφωνίες που δύνανται να εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης. Κατά την ατομική αξιολόγηση των συμφωνιών σύμφωνα με το άρθρο 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης, πρέπει να λαμβάνονται υπόψη διάφορες παράμετροι, και ιδίως η δομή της αγοράς από πλευράς εφοδιασμού και προμήθειας.
- (5) Το ευεργέτημα της απαλλαγής κατά κατηγορία που θεσπίζεται με τον παρόντα κανονισμό πρέπει να περιορισθεί στις κάθετες εκείνες συμφωνίες για τις οποίες μπορεί να θεωρηθεί με επαρκή βαθμό βεβαιότητας ότι πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης.
- (6) Ορισμένοι τύποι κάθετων συμφωνιών μπορούν να βελτιώσουν την οικονομική αποτελεσματικότητα στο πλαίσιο μιας αλυσίδας παραγωγής ή διανομής επιτρέποντας καλύτερο συντονισμό μεταξύ των συμμετεχουσών επιχειρήσεων. Μπορούν ιδίως να οδηγήσουν σε μείωση του κόστους συναλλαγής και διανομής των μερών και σε βελτιστοποίηση του επιπέδου των επενδύσεων και των πωλήσεών τους.
- (7) Η πιθανότητα τα εν λόγω ευεργετικά αποτελέσματα να υπερκαλύπτουν κάθε αρνητική για τον ανταγωνισμό επίπτωση των περιορισμών που περιέχονται στις κάθετες συμφωνίες εξαρτάται από την ισχύ των συμμετεχουσών επιχειρήσεων στην αγορά και, ως εκ τούτου, από τον βαθμό στον οποίο οι επιχειρήσεις αυτές αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από άλλους παρόχους αγαθών ή υπηρεσιών που θεωρούνται εναλλάξιμα ή υποκατάστατα από τον αγοραστή λόγω των χαρακτηριστικών τους, των τιμών τους και της χρήσης για την οποία προορίζονται.
- (8) Μπορεί να θεωρηθεί ότι, εφόσον το μερίδιο που διαθέτει στη σχετική αγορά ο

προμηθευτής και ο αγοραστής δεν υπερβαίνει καθένα το 30%, οι κάθετες συμφωνίες οι οποίες δεν περιέχουν ορισμένες μορφές πολύ σοβαρών περιορισμών που αντιβαίνουν στον ανταγωνισμό, οδηγούν κατά κανόνα σε βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής και εξασφαλίζουν στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από τα οφέλη που προκύπτουν.

(9) Όταν το εν λόγω μερίδιο αγοράς υπερβαίνει το 30%, δεν είναι δυνατόν να θεωρηθεί ότι οι κάθετες συμφωνίες που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης, δημιουργούν αντικειμενικά πλεονεκτήματα τέτοιου είδους και σε τέτοιο βαθμό ώστε να αντισταθμίζονται τα μειονεκτήματα που προκαλούν στον ανταγωνισμό. Συγχρόνως, δεν μπορεί ούτε να θεωρηθεί ότι αυτές οι κάθετες συμφωνίες εμπίπτουν στο άρθρο 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης ούτε ότι δεν πληρούν τους όρους του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης.

(10) Ο παρών κανονισμός δεν θα πρέπει να απαλλάσσει κάθετες συμφωνίες οι οποίες περιέχουν περιορισμούς που κατά πάσα πιθανότητα θα περιορίσουν τον ανταγωνισμό και θα ζημιώσουν τους καταναλωτές ή που δεν είναι απαραίτητοι για την επίτευξη καλλίτερης αποτελεσματικότητας. Ειδικότερα, κάθετες συμφωνίες που περιέχουν ορισμένες μορφές σοβαρών περιορισμών του ανταγωνισμού, όπως η επιβολή ελάχιστων και καθορισμένων τιμών μεταπώλησης, καθώς και ορισμένες μορφές εδαφικής προστασίας, πρέπει να αποκλειστούν από το ευεργέτημα της απαλλαγής κατά κατηγορία που θεσπίζεται με τον παρόντα κανονισμό, ανεξάρτητα από το μερίδιο αγοράς των συμμετεχουσών επιχειρήσεων.

(11) Η απαλλαγή κατά κατηγορία πρέπει να συνοδεύεται από ορισμένους όρους ώστε να εξασφαλίζεται η πρόσβαση ή να αποτρέπεται η αθέμιτη σύμπραξη στη σχετική αγορά. Για τον σκοπό αυτό, η απαλλαγή των υποχρεώσεων μη άσκησης ανταγωνισμού πρέπει να περιορίζεται στις υποχρεώσεις που δεν υπερβαίνουν ορισμένη χρονική διάρκεια. Για τους ίδιους λόγους, πρέπει να αποκλεισθεί από το ευεργέτημα του παρόντος κανονισμού οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση υποχρέωση που επιβάλλεται στα μέλη ενός συστήματος επιλεκτικής διανομής να μην πωλούν τα σήματα συγκεκριμένων ανταγωνιζομένων προμηθευτών.

(12) Ο περιορισμός του μεριδίου αγοράς, η μη απαλλαγή ορισμένων κάθετων συμφωνιών και οι όροι που προβλέπονται από τον παρόντα κανονισμό εξασφαλίζουν κατά κανόνα ότι οι συμφωνίες στις οποίες εφαρμόζεται η απαλλαγή κατά κατηγορία δεν θα επιτρέπουν στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις

- να καταργήσουν τον ανταγωνισμό για σημαντικό μέρος των σχετικών προϊόντων.
- (13) Η Επιτροπή, μπορεί να άρει το ευεργέτημα του παρόντος κανονισμού, δυνάμει του άρθρου 29 παράγραφος 1 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1/2003 του Συμβουλίου της 16ης Δεκεμβρίου 2002 για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 της Συνθήκης, εφόσον διαπιστώσει, σε συγκεκριμένη περίπτωση, ότι μια συμφωνία στην οποία εφαρμόζεται η προβλεπόμενη στον παρόντα κανονισμό απαλλαγή έχει εντούτοις αποτελέσματα ασυμβίβαστα με το άρθρο 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης.
- (14) Δυνάμει του άρθρου 29 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1/2003 η αρχή ανταγωνισμού ενός κράτους μέλους μπορεί να άρει το ευεργέτημα του παρόντος κανονισμού στην εδαφική επικράτειά του ή σε μέρος αυτής εφόσον διαπιστώσει, σε συγκεκριμένη περίπτωση, ότι μια συμφωνία στην οποία εφαρμόζεται η προβλεπόμενη στον παρόντα κανονισμό απαλλαγή έχει εντούτοις αποτελέσματα ασυμβίβαστα με το άρθρο 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης στην εδαφική επικράτεια του εν λόγω κράτους μέλους ή σε μέρος αυτής, και εφόσον η επικράτεια αυτή έχει όλα τα χαρακτηριστικά διακριτής γεωγραφικής αγοράς.
- (15) Για να διαπιστώνεται πότε το ευεργέτημα του παρόντος κανονισμού πρέπει να αίρεται δυνάμει του άρθρου 29 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1/2003, οι αντανταγωνιστικές συνέπειες που μπορεί να προκύπτουν όταν παράλληλα δίκτυα κάθετων συμφωνιών έχουν ανάλογα αποτελέσματα που περιορίζουν σημαντικά την πρόσβαση στη σχετική αγορά ή τον ανταγωνισμό σ' αυτή, είναι ιδιαίτερης σοβαρότητας. Τέτοιες σωρευτικές επιπτώσεις ενδέχεται να προκύπτουν, για παράδειγμα, στις περιπτώσεις της επιλεκτικής διανομής ή των υποχρεώσεων μη άσκησης ανταγωνισμού.
- (16) Για την ενίσχυση της εποπτείας των παράλληλων δικτύων κάθετων συμφωνιών που έχουν παρόμοια αντανταγωνιστικά αποτελέσματα και καλύπτουν πάνω από το 50% δεδομένης αγοράς, η Επιτροπή μπορεί να κηρύξει τον παρόντα κανονισμό ανεφάρμοστο σε κάθετες συμφωνίες που περιέχουν ειδικούς περιορισμούς ως προς την οικεία αγορά, αποκαθιστώντας έτσι τη πλήρη εφαρμογή του άρθρου 101 της Συνθήκης στις συμφωνίες αυτές,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

Άρθρο 1

Ορισμοί

1. Για τους σκοπούς του παρόντος κανονισμού, νοούνται ως:

α) «κάθετες συμφωνίες», οι συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που συνάπτονται μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων καθεμία εκ των οποίων δραστηριοποιείται, για τους σκοπούς της συμφωνίας ή της εναρμονισμένης πρακτικής, σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής, και που αφορούν τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες τα μέρη δύνανται να προμηθεύονται, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες·

β) «κάθετοι περιορισμοί», περιορισμοί του ανταγωνισμού σε κάθετες συμφωνίες που εμπίπτουν στο πεδίο του άρθρου 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης·

γ) «ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις», οι πραγματικοί ή δυνητικοί ανταγωνιστές· «πραγματικοί ανταγωνιστές», οι επιχειρήσεις που ασκούν δραστηριότητες στην ίδια σχετική αγορά· «δυνητικοί ανταγωνιστές», οι επιχειρήσεις οι οποίες, αν δεν υπήρχε η κάθετη συμφωνία, κατά πάσα πιθανότητα θα αναλάμβαναν, με ρεαλιστικό σχεδιασμό και όχι ως θεωρητικό ενδεχόμενο, σε περίπτωση μικρής αλλά μόνιμης αύξησης των σχετικών τιμών, εντός σύντομης χρονικής περιόδου, τις απαραίτητες συμπληρωματικές επενδύσεις ή άλλο απαραίτητο κόστος μετατροπής προκειμένου να εισέλθουν στη σχετική αγορά.

δ) «υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού», κάθε άμεση ή έμμεση υποχρέωση δύναμει της οποίας ο αγοραστής δεν μπορεί να παράγει, να αγοράζει, να πωλεί ή να μεταπωλεί αγαθά ή υπηρεσίες που είναι ανταγωνιστικά προς τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες, ή οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση υποχρέωση του αγοραστή να πραγματοποιεί από τον προμηθευτή ή από άλλη επιχείρηση την οποία υποδεικνύει ο προμηθευτής, πάνω από το 80% των συνολικών προμηθειών του σε αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες και υποκατάστατά τους στη σχετική αγορά, του ποσοστού αυτού υπολογιζόμενου με βάση την αξία ή, όταν αυτή είναι η συνήθης πρακτική του κλάδου, με βάση τον όγκο των προμηθειών του αγοραστή κατά το προηγούμενο ημερολογιακό έτος·

ε) «σύστημα επιλεκτικής διανομής», σύστημα διανομής στο οποίο ο προμηθευτής αναλαμβάνει να πωλεί τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες, άμεσα ή έμμεσα, μόνο σε επιλεγμένους διανομείς με βάση ορισμένα κριτήρια και εφόσον οι διανομείς αυτοί αναλαμβάνουν την υποχρέωση να μην πωλούν τα εν λόγω αγαθά ή υπηρεσίες σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς στη συγκεκριμένη περιοχή εντός της οποίας ο προμηθευτής εφαρμόζει το σύστημα αυτό·

στ)«δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας», τα δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας, η τεχνογνωσία, τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησία και τα συγγενικά δικαιώματα·

ζ)«τεχνογνωσία», σύνολο πρακτικών πληροφοριών μη κατοχυρωμένων με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας που προκύπτουν από την εμπειρία και τις δοκιμές του προμηθευτή, οι οποίες είναι απόρρητες, ουσιώδεις και προσδιορισμένες. Στο πλαίσιο αυτό, «απόρρητες» σημαίνει ότι η τεχνογνωσία δεν είναι γενικά γνωστή ούτε εύκολα προσβάσιμη· «ουσιώδεις» σημαίνει ότι η τεχνογνωσία είναι σημαντική και χρήσιμη στον αγοραστή για τη χρήση, πώληση ή μεταπώληση των αναφερόμενων στη σύμβαση αγαθών ή υπηρεσιών· «προσδιορισμένες» σημαίνει ότι η τεχνογνωσία περιγράφεται κατά τρόπο επαρκώς διεξοδικό ώστε να είναι δυνατό να διαπιστωθεί κατά πόσον πληροί τα κριτήρια του απόρρητου και του ουσιώδους·

η)«αγοραστής», επιχείρηση η οποία πωλεί, βάσει συμβάσεως που εμπίπτει στο άρθρο 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης, αγαθά ή υπηρεσίες για λογαριασμό άλλης επιχείρησης·

θ)«πελάτης του αγοραστή», επιχείρηση μη συμμετέχουσα στη συμφωνία, η οποία αγοράζει τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή τις υπηρεσίες από αγοραστή που συμμετέχει στη συμφωνία.

2. Για τους σκοπούς του παρόντος κανονισμού, οι όροι «επιχείρηση», «προμηθευτής» και «αγοραστής» περιλαμβάνουν τις αντίστοιχες συνδεδεμένες επιχειρήσεις τους.

«Συνδεδεμένες επιχειρήσεις» είναι:

α)οι επιχειρήσεις στις οποίες ένα συμβαλλόμενο μέρος, έχει άμεσα ή έμμεσα:

- i)την εξουσία να ασκεί περισσότερο από το ήμισυ των δικαιωμάτων ψήφου, ή
- ii)την εξουσία να διορίζει περισσότερα από τα μισά μέλη του εποπτικού συμβουλίου, του διοικητικού συμβουλίου ή των οργάνων που εκπροσωπούν νόμιμα την επιχείρηση, ή
- iii) το δικαίωμα να διαχειρίζεται τις υποθέσεις της επιχείρησης·

β)οι επιχειρήσεις που έχουν σε ένα από τα συμβαλλόμενα μέρη, άμεσα ή έμμεσα, τα δικαιώματα ή τις εξουσίες που παρατίθενται στο στοιχείο α)·

γ)οι επιχειρήσεις στις οποίες μία από τις επιχειρήσεις που αναφέρονται στο στοιχείο β) έχει, άμεσα ή έμμεσα, τα δικαιώματα ή τις εξουσίες που παρατίθενται στο στοιχείο α)·

δ)οι επιχειρήσεις στις οποίες ένα από τα συμβαλλόμενα μέρη έχει, μαζί με μία ή περισσότερες από τις επιχειρήσεις που αναφέρονται στα στοιχεία α), β) ή γ), ή στις οποίες δύο ή περισσότερες από τις τελευταίες αυτές επιχειρήσεις, έχουν από κοινού τα δικαιώματα ή τις εξουσίες που παρατίθενται στο στοιχείο α)·

ε)οι επιχειρήσεις στις οποίες κατέχουν από κοινού τα δικαιώματα ή τις εξουσίες που παρατίθενται στο στοιχείο α):

i)συμβαλλόμενα μέρη ή οι αντίστοιχες συνδεδεμένες επιχειρήσεις τους που αναφέρονται στα στοιχεία α) έως δ), ή

ii)ένα ή περισσότερα συμβαλλόμενα μέρη ή μία ή περισσότερες συνδεδεμένες επιχειρήσεις τους που αναφέρονται στα στοιχεία α) έως δ), και ένα ή περισσότερα τρίτα μέρη.

Άρθρο 2

Απαλλαγή

1. Σύμφωνα με το άρθρο 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης και με την επιφύλαξη των διατάξεων του παρόντος κανονισμού, το άρθρο 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης κηρύσσεται ανεφάρμοστο στις κάθετες συμφωνίες.

Η εν λόγω απαλλαγή εφαρμόζεται στον βαθμό που οι εν λόγω συμφωνίες περιλαμβάνουν κάθετους περιορισμούς.

2. Η απαλλαγή που προβλέπεται στην παράγραφο 1 εφαρμόζεται στις κάθετες συμφωνίες που έχουν συναφθεί μεταξύ μιας ένωσης επιχειρήσεων και των μελών της, ή μεταξύ μιας τέτοιας ένωσης και των προμηθευτών της, εφόσον όλα της τα μέλη είναι λιανοπωλητές αγαθών και κανένα μέλος της ένωσης, μαζί με τις συνδεδεμένες με αυτό επιχειρήσεις, δεν έχει συνολικό κύκλο εργασιών που υπερβαίνει τα 50 εκατομμύρια ευρώ. Οι κάθετες συμφωνίες που έχουν συναφθεί από τις εν λόγω ενώσεις καλύπτονται από τον παρόντα κανονισμό με την επιφύλαξη της εφαρμογής του άρθρου 101 της Συνθήκης στις οριζόντιες συμφωνίες που συνάπτονται μεταξύ των μελών της ένωσης ή στις λαμβανόμενες από την ένωση αποφάσεις.

3. Η απαλλαγή που προβλέπεται στην παράγραφο 1 εφαρμόζεται στις κάθετες συμφωνίες που περιλαμβάνουν διατάξεις σχετικά με την κτήση ή χρήση από τον αγοραστή δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας, υπό τον όρο ότι οι διατάξεις αυτές δεν αποτελούν κύριο αντικείμενο των εν λόγω συμφωνιών και συνδέονται άμεσα με τη χρήση, πώληση ή μεταπώληση των αγαθών ή υπηρεσιών από τον αγοραστή ή

τους πελάτες του. Η απαλλαγή εφαρμόζεται υπό τον όρο ότι, σε σχέση με τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αναφέρονται στη σύμβαση, οι εν λόγω διατάξεις δεν περιέχουν περιορισμούς του ανταγωνισμού που έχουν το ίδιο αντικείμενο με κάθετους περιορισμούς μη απαλασσομένους βάσει του παρόντος κανονισμού.

4. Η απαλλαγή που προβλέπεται στην παράγραφο 1 δεν εφαρμόζεται στις κάθετες συμφωνίες που συνάπτονται μεταξύ ανταγωνιζομένων επιχειρήσεων. Ωστόσο, εφαρμόζεται εφόσον ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις συνάπτουν μη αμοιβαίες κάθετες συμφωνίες και:

α)ο προμηθευτής είναι παραγωγός και διανομέας προϊόντων, ενώ ο αγοραστής είναι διανομέας και δεν είναι επιχείρηση που παράγει ανταγωνιστικά προϊόντα, ή

β)ο προμηθευτής παρέχει υπηρεσίες σε περισσότερα του ενός επίπεδα εμπορικής δραστηριότητας, ενώ ο αγοραστής παρέχει τα αγαθά ή τις υπηρεσίες του σε επίπεδο λιανικής και δεν είναι ανταγωνιζόμενη επιχείρηση στο επίπεδο εμπορικής δραστηριότητας στο οποίο αγοράζει τις αναφερόμενες στη σύμβαση υπηρεσίες.

5. Ο παρών κανονισμός δεν εφαρμόζεται στις κάθετες συμφωνίες των οποίων το αντικείμενο εμπίπτει στο πεδίο άλλων κανονισμών απαλλαγής κατά κατηγορία, εκτός αν προβλέπεται διαφορετικά στους εν λόγω κανονισμούς.

Άρθρο 3

Ανώτατο μερίδιο αγοράς

1. Η απαλλαγή που προβλέπεται στο άρθρο 2 εφαρμόζεται υπό τον όρο ότι το μερίδιο αγοράς του προμηθευτή δεν υπερβαίνει το 30% της σχετικής αγοράς στην οποία πωλεί τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες και το μερίδιο αγοράς του αγοραστή δεν υπερβαίνει το 30% της σχετικής αγοράς στην οποία αγοράζει τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες.

2. Για τους σκοπούς της παραγράφου 1, όταν σε πολυμερή συμφωνία μια επιχείρηση αγοράζει τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες από ένα συμβαλλόμενο μέρος και πωλεί τα εν λόγω αγαθά ή υπηρεσίες σε άλλο συμβαλλόμενο μέρος, το μερίδιο αγοράς της πρώτης επιχείρησης πρέπει να τηρεί το ανώτατο όριο του μεριδίου αγοράς που προβλέπεται στην εν λόγω παράγραφο τόσο ως αγοραστής όσο και ως προμηθευτής προκειμένου να εφαρμόζεται η απαλλαγή που προβλέπεται στο άρθρο

Άρθρο 4

Περιορισμοί που οδηγούν στην άρση του ευεργετήματος της απαλλαγής κατά κατηγορία — περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας

Η απαλλαγή που προβλέπεται στο άρθρο 2 δεν ισχύει για τις κάθετες συμφωνίες οι οποίες, άμεσα ή έμμεσα, μεμονωμένα ή σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες που υπόκεινται στον έλεγχο των μερών, έχουν ως αντικείμενο:

α) τον περιορισμό της δυνατότητας του αγοραστή να καθορίζει τις τιμές πώλησης, με την επιφύλαξη της δυνατότητας του προμηθευτή να επιβάλει μέγιστη τιμή πώλησης ή να συνιστά τιμή πώλησης, υπό τον όρο ότι οι τιμές αυτές δεν ισοδυναμούν με καθορισμένη ή ελάχιστη τιμή πώλησης συνεπεία πιέσεων που ασκούνται ή κινήτρων που προσφέρονται από οποιοδήποτε συμβαλλόμενο μέρος·

β) τον περιορισμό όσον αφορά την περιοχή στην οποία, ή τους πελάτες στους οποίους, ένας αγοραστής που συμμετέχει στη συμφωνία δύναται, με την επιφύλαξη περιορισμού στον τόπο της εγκατάστασής του, να πωλεί τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες, εκτός αν πρόκειται:

i) για περιορισμό των ενεργητικών πωλήσεων στην αποκλειστική περιοχή ή σε αποκλειστική πελατεία που προορίζεται για τον προμηθευτή ή έχει παραχωρηθεί από τον προμηθευτή σε άλλο αγοραστή, εφόσον ο περιορισμός αυτός δεν περιορίζει τις πωλήσεις από τους πελάτες του αγοραστή,

ii) για περιορισμό των πωλήσεων στους τελικούς χρήστες από αγοραστή που δραστηριοποιείται σε επίπεδο χονδρικής πωλήσεως,

iii) για περιορισμό των πωλήσεων από τα μέλη επιλεκτικού συστήματος διανομής σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς στη συγκεκριμένη περιοχή εντός της οποίας ο προμηθευτής εφαρμόζει το σύστημα αυτό, και

iv) για περιορισμό της δυνατότητας του αγοραστή να πωλεί εξαρτήματα που προορίζονται για ενσωμάτωση, σε πελάτες που θα τα χρησιμοποιήσουν για την παραγωγή προϊόντων ομοειδών με αυτά του προμηθευτή·

γ) τον περιορισμό των ενεργητικών ή παθητικών πωλήσεων σε τελικούς χρήστες από τα μέλη επιλεκτικού συστήματος διανομής που δραστηριοποιούνται σε επίπεδο λιανικής πωλήσεως, χωρίς να θίγεται η δυνατότητα απαγόρευσης σε μέλος του δικτύου να ασκεί τις δραστηριότητές του από μη εγκεκριμένο σημείο εγκατάστασης·

δ) τον περιορισμό των αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ διανομέων στο πλαίσιο επιλεκτικού συστήματος διανομής, συμπεριλαμβανομένων των διανομέων που

ενεργούν σε διαφορετικό επίπεδο εμπορικής δραστηριότητας·

ε)τον περιορισμό, κατόπιν συμφωνίας μεταξύ προμηθευτού εξαρτημάτων και αγοραστή αυτών για ενσωμάτωση στα δικά του προϊόντα, της δυνατότητας του προμηθευτή να πωλεί τα εξαρτήματα αυτά ως ανταλλακτικά σε τελικούς χρήστες ή σε επισκευαστές ή σε άλλους παρέχοντες υπηρεσίες στους οποίους δεν αναθέτει ο αγοραστής την επισκευή ή τη συντήρηση των προϊόντων του.

Άρθρο 5

Αποκλειόμενοι περιορισμοί

1. Η απαλλαγή που προβλέπεται στο άρθρο 2 δεν εφαρμόζεται όσον αφορά τις ακόλουθες υποχρεώσεις που περιέχονται σε κάθετες συμφωνίες:

α)κάθε άμεση ή έμμεση υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού η διάρκεια της οποίας είναι αόριστη ή υπερβαίνει τα πέντε έτη·

β)οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση υποχρέωση δυνάμει της οποίας ο αγοραστής, μετά τη λύση της συμφωνίας, δεν μπορεί να παράγει, να αγοράζει, να πωλεί ή μεταπωλεί αγαθά ή υπηρεσίες·

γ)κάθε άμεση ή έμμεση υποχρέωση που επιβάλλεται στα μέλη συστήματος επιλεκτικής διανομής να μην πωλούν σήματα ορισμένων ανταγωνιζομένων προμηθευτών.

Για τους σκοπούς του στοιχείου α) του πρώτου εδαφίου, κάθε υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού σιωπηρώς ανανεώσιμη μετά την πάροδο πενταετίας λογίζεται ως αορίστου χρόνου.

2. Κατά παρέκκλιση από το τη παράγραφο 1 στοιχείο α), ο χρονικός περιορισμός των πέντε ετών δεν ισχύει, εφόσον τα αγαθά ή οι υπηρεσίες που αφορά η σύμβαση πωλούνται από τον αγοραστή σε χώρους ή οικοπέδα που είτε ανήκουν στον προμηθευτή, είτε τα μισθώνει από τρίτους μη συνδεδεμένους με τον αγοραστή, υπό την προϋπόθεση ότι η διάρκεια της υποχρέωσης μη ανταγωνισμού δεν υπερβαίνει το χρονικό διάστημα της κατοχής των χώρων ή οικοπέδων από τον αγοραστή.

3. Κατά παρέκκλιση από τη παράγραφο 1 στοιχείο β), η απαλλαγή που προβλέπεται στο άρθρο 2 εφαρμόζεται σε οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση υποχρέωση δυνάμει της οποίας ο αγοραστής, μετά τη λύση της συμφωνίας, δεν μπορεί να παράγει, να αγοράζει, να πωλεί ή μεταπωλεί αγαθά ή υπηρεσίες, εφόσον πληρούνται οι ακόλουθες προϋποθέσεις:

α)η υποχρέωση αφορά αγαθά ή υπηρεσίες που ανταγωνίζονται τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες·

β)η υποχρέωση περιορίζεται στους χώρους και στα οικόπεδα στα οποία ο αγοραστής ασκούσε τις δραστηριότητές του κατά τη διάρκεια της σύμβασης·

γ)η υποχρέωση είναι απαραίτητη για την προστασία της τεχνογνωσίας που μεταβιβάζει·

δ)η διάρκεια της υποχρέωσης μη άσκησης ανταγωνισμού περιορίζεται σε ένα έτος μετά τη λύση της συμφωνίας.

Η παράγραφος 1 στοιχείο β) δεν θίγει τη δυνατότητα να επιβληθεί περιορισμός αόριστης διάρκειας στη χρήση και την κοινοποίηση τεχνογνωσίας που δεν έχει περιέλθει σε δημόσια χρήση.

Άρθρο 6

Μη εφαρμογή του παρόντος κανονισμού

Σύμφωνα με το άρθρο 1α του κανονισμού αριθ. 19/65/ΕΟΚ, η Επιτροπή δύναται, εφόσον τα παράλληλα δίκτυα παρόμοιων κάθετων περιορισμών καλύπτουν πάνω από το 50% της σχετικής αγοράς, να κηρύξει, με κανονισμό, ανεφάρμοστο τον παρόντα κανονισμό στις κάθετες συμφωνίες που περιέχουν ειδικούς περιορισμούς σχετικά με την αγορά αυτή.

Άρθρο 7

Εφαρμογή ανώτατου ορίου μεριδίου αγοράς

Για την εφαρμογή των ανωτάτων ορίων μεριδίου αγοράς που προβλέπεται στο άρθρο 3 εφαρμόζονται οι ακόλουθοι κανόνες:

α)το μερίδιο αγοράς του προμηθευτή υπολογίζεται με βάση τα στοιχεία για την αξία των πωλήσεων στην αγορά και το μερίδιο αγοράς του αγοραστή υπολογίζεται με βάση τα στοιχεία για την αξία των αγορών που πραγματοποιεί στην αγορά. Εάν δεν υπάρχουν στοιχεία για την αξία των πωλήσεων στην αγορά ή την αξία των αγορών που πραγματοποιούνται στην αγορά, για να καθοριστεί το μερίδιο αγοράς της οικείας επιχείρησης, μπορούν να χρησιμοποιηθούν εκτιμήσεις που βασίζονται σε άλλες αξιόπιστες πληροφορίες σχετικά με την αγορά, συμπεριλαμβανομένου του όγκου των πωλήσεων και των αγορών σ' αυτήν·

β)τα μερίδια αγοράς υπολογίζονται με βάση στοιχεία που αναφέρονται στο

προηγούμενο ημερολογιακό έτος·

γ)το μερίδιο αγοράς του προμηθευτή περιλαμβάνει τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που παρέχονται προς πώληση στους κάθετα ολοκληρωμένους διανομείς·

δ)εάν ένα μερίδιο αγοράς δεν υπερβαίνει αρχικά το 30%, αλλά αργότερα υπερβαίνει το όριο αυτό όχι όμως το 35%, η απαλλαγή που προβλέπεται στο άρθρο 2 εξακολουθεί να εφαρμόζεται για διάστημα δύο συνεχών ημερολογιακών ετών μετά το έτος κατά το οποίο σημειώθηκε για πρώτη φορά η υπέρβαση του ορίου του 30%·

ε)εάν ένα μερίδιο αγοράς δεν υπερβαίνει αρχικά το 30%, αλλά αργότερα υπερβαίνει το 35%, η απαλλαγή του άρθρου 2 εξακολουθεί να εφαρμόζεται για ένα ημερολογιακό έτος μετά το έτος κατά το οποίο σημειώθηκε για πρώτη φορά η υπέρβαση του ορίου του 35%·

στ)τα ευεργετήματα των στοιχείων δ) και ε) δεν μπορούν να συνδυασθούν κατά τρόπο ώστε να υπερβαίνουν περίοδο δύο ημερολογιακών ετών·

ζ)το μερίδιο αγοράς των επιχειρήσεων που αναφέρονται στο άρθρο 1 παράγραφος 2 δεύτερο εδάφιο στοιχείο ε) κατανέμεται ισομερώς στις επιχειρήσεις που έχουν τα δικαιώματα ή τις εξουσίες που αναφέρονται στο άρθρο 1 παράγραφος 2 δεύτερο εδάφιο στοιχείο α).

Άρθρο 8

Εφαρμογή του ανώτατου κύκλου εργασιών

1. Για τον υπολογισμό του συνολικού ετήσιου κύκλου εργασιών κατά την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 2, προστίθενται ο κύκλος εργασιών που πραγματοποίησε στη διάρκεια του προηγούμενου οικονομικού έτους η συμβαλλόμενη επιχείρηση στην κάθετη συμφωνία και ο κύκλος εργασιών των συνδεδεμένων με αυτήν επιχειρήσεων, για όλα τα αγαθά και τις υπηρεσίες, εκτός φόρων και δασμών. Κατά τον υπολογισμό αυτόν δεν λαμβάνονται υπόψη οι συναλλαγές μεταξύ του συμβαλλόμενου στην κάθετη συμφωνία και των συνδεδεμένων με αυτόν επιχειρήσεων ή μεταξύ των τελευταίων αυτών επιχειρήσεων.

2. Η απαλλαγή που προβλέπεται στο άρθρο 2 εξακολουθεί να εφαρμόζεται εφόσον η υπέρβαση του ανώτατου ορίου του συνολικού ετήσιου κύκλου εργασιών στη διάρκεια δύο συνεχόμενων οικονομικών ετών δεν υπερβαίνει το 10%.

Άρθρο 9

Μεταβατική περίοδος

Η απαγόρευση που προβλέπεται στο άρθρο 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης δεν ισχύει κατά τη διάρκεια της περιόδου από την 1η Ιουνίου 2010 έως την 31η Μαΐου 2011 όσον αφορά τις συμφωνίες που ισχύουν ήδη την 31η Μαΐου 2010 οι οποίες δεν πληρούν τους όρους απαλλαγής που προβλέπονται στον παρόντα κανονισμό, αλλά οι οποίες στις 31 Μαΐου 2010, πληρούσαν τους όρους απαλλαγής που προβλέπονται στον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2790/1999.

Άρθρο 10

Διάρκεια ισχύος

Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει την 1η Ιουνίου 2010.

Η ισχύς του παρόντος κανονισμού λήγει στις 31 Μαΐου 2022.

Ο παρών κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος.

ΣΥΝΘΗΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Άρθρο 101 ΣΛΕΕ

1. Είναι ασυμβίβαστες με την εσωτερική αγορά και απαγορεύονται όλες οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, όλες οι αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική, που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της εσωτερικής αγοράς, και ιδίως εκείνες οι οποίες συνίστανται:

α) στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών αγοράς ή πωλήσεως ή άλλων όρων συναλλαγής,

β) στον περιορισμό ή στον έλεγχο της παραγωγής, της διαθέσεως, της τεχνολογικής αναπτύξεως ή των επενδύσεων,

γ) στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού,

δ) στην εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδυνάμων παροχών, έναντι των εμπορικώς συναλλασσομένων, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό,

ε) στην εξάρτηση της συνάψεως συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσομένων, προσθέτων παροχών που εκ φύσεως ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών.

2. Οι απαγορευμένες δυνάμει του παρόντος άρθρου συμφωνίες ή αποφάσεις είναι αυτοδικαίως άκυρες.

3. Οι διατάξεις της παραγράφου 1 δύνανται να κηρυχθούν ανεφάρμοστες:

- σε κάθε συμφωνία ή κατηγορία συμφωνιών μεταξύ επιχειρήσεων,
- σε κάθε απόφαση ή κατηγορία αποφάσεων ενώσεων επιχειρήσεων, και
- σε κάθε εναρμονισμένη πρακτική ή κατηγορία εναρμονισμένων πρακτικών,

η οποία συμβάλλει στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου, εξασφαλίζοντας συγχρόνως στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει, και η οποία:

α) δεν επιβάλλει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των στόχων αυτών· και

β) δεν παρέχει στις επιχειρήσεις αυτές τη δυνατότητα καταργήσεως του ανταγωνισμού επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων.

 **N.3959/2011**

«Περί Προστασίας του Ελεύθερου Ανταγωνισμού»

Άρθρο 1

1. Με την επιφύλαξη της παραγράφου 3, απαγορεύονται όλες οι συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές μεταξύ επιχειρήσεων και όλες οι αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων, οι οποίες έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού στην Ελληνική Επικράτεια, και ιδίως εκείνες οι οποίες συνίστανται: α) στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών αγοράς ή πώλησης ή άλλων όρων συναλλαγής, β) στον περιορισμό ή στον έλεγχο της παραγωγής, της διάθεσης, της τεχνολογικής ανάπτυξης ή των επενδύσεων, γ) στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού,

δ) στην εφαρμογή στο εμπόριο άνισων όρων για ισοδύναμες παροχές, ιδίως στην αδικαιολόγητη άρνηση πώλησης, αγοράς ή άλλης συναλλαγής, κατά τρόπο που δυσχεραίνει τη λειτουργία του ανταγωνισμού, ε) στην εξάρτηση της σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσόμενων, πρόσθετων παροχών, οι οποίες από τη φύση τους ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δεν συνδέονται με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών.

2. Συμφωνίες και αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων που εμπίπτουν στην παράγραφο 1 και στις οποίες δεν εφαρμόζεται η παράγραφος 3 είναι αυτοδικαίως άκυρες.

3. Συμφωνίες, αποφάσεις και εναρμονισμένες πρακτικές, που εμπίπτουν στην παράγραφο 1, δεν απαγορεύονται, εφόσον πληρούν αθροιστικά τις κατωτέρω προϋποθέσεις: α) συμβάλλουν στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου, β) εξασφαλίζουν συγχρόνως στους καταναλωτές εύλογο τμήμα από το όφελος που προκύπτει, γ) δεν επιβάλλουν στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των στόχων αυτών και δ) δεν παρέχουν τη δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού ή κατάργησης αυτού σε σημαντικό τμήμα της σχετικής αγοράς.

4. Οι Κανονισμοί της Ευρωπαϊκής Ένωσης περί εφαρμογής της παραγράφου 3 του άρθρου 101 της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΣΛΕΕ) σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών, αποφάσεων ενώσεων επιχειρήσεων ή εναρμονισμένων πρακτικών (Κανονισμοί ομαδικής απαλλαγής) εφαρμόζονται αναλόγως για την υπαγωγή στην παράγραφο 3 συμφωνιών, αποφάσεων και εναρμονισμένων πρακτικών που δεν είναι πιθανόν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών-μελών κατά την έννοια της παραγράφου 1 του άρθρου 101 ΣΛΕΕ.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ✚ *Αγαλλοπούλου Π.*, Βασικές έννοιες αστικού δικαίου, 2012
- ✚ *Αλεπάκος Κ.*, Η σύμβαση δικαιόχρησης ως μορφή εταιρικής-διεπιχειρησιακής συνεργασίας, σε Σύγχρονα ζητήματα του εταιρικού δικαίου, 4^ο Πανελλήνιο Συνέδριο Εμπορικού Δικαίου, 1994
- ✚ *Αυγητίδης Δ.*, Ζητήματα από τη σύμβαση Δικαιόχρησης – Franchising σε Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργιών: Σύγχρονα προβλήματα και θέσεις της νομολογίας στις νέες μορφές συμβάσεων - στο δίκαιο του ανταγωνισμού και της προστασίας του καταναλωτή, 2010
- ✚ *Βαρελάς Μ.*, σε Περάκη: Συμβάσεις Διανομής, 2009
- ✚ *Βάρκα-Αδάμη Αλ.*, Εισαγωγή στο αστικό δίκαιο, 2009
- ✚ *Γεωργιάδης Απ.*, Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας, 2008
- ✚ *Γκοτσοπούλου Ν.*, Εμπορικές συμβάσεις: Σύγχρονα κάθετα συστήματα διανομής, Δικαιόχρηση-Franchising, 2008
- ✚ *Ζευγολής Ν.*, Κάθετες συμφωνίες και ανταγωνισμός, 2012
- ✚ *Κοτσίρης Λ.*, Δίκαιο Ανταγωνισμού Αθέμιτου και Ελεύθερου, 2000³
- ✚ *Κωστάκης Δ.*, Franchising - Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση, 2002
- ✚ *Ο ίδιος*, Συμβάσεις franchising, σε *Περάκη*: Συμβάσεις διανομής, 2009
- ✚ *Ο ίδιος*, Οι ρήτρες απαγόρευσης ανταγωνισμού στις Συμβάσεις Δικαιόχρησης (Franchise), σε Σύνδεσμο Ελλήνων Εμπορικών Λογών: Η ανταγωνιστική δραστηριότητα και η προστασία της, 21^ο Πανελλήνιο Συνέδριο Εμπορικού δικαίου, Θεσσαλονίκη 14-15 Οκτωβρίου 2011, 2012
- ✚ *Λιακόπουλος Θ.*, Βιομηχανική Ιδιοκτησία, 2000
- ✚ *Μικρούλεα Α.*, Αθέμιτες πράξεις ανταγωνισμού με παράβαση νομικών δεσμεύσεων, σε Ρόκα, Αθέμιτος Ανταγωνισμός
- ✚ *Μπώλος Αγ.*, Οι συμβάσεις εμπορικής διαμεσολάβησης στις διεθνείς συναλλαγές, 2012
- ✚ *Ρόκας Ι.*, Εμπορικό Δίκαιο, Γενικό Μέρος, Εμπορικές Συναλλαγές, Αξιόγραφα, Βιομηχανική Ιδιοκτησία, Ανταγωνισμός, 2011⁴
- ✚ *Ρούσσης Δ.*, Τα όρια της συμβατικής ελευθερίας κατά τον έλεγχο των ρητρών μη ανταγωνισμού στις συμβάσεις εμπορικής διαμεσολάβησης, 2010
- ✚ *Σουφλερός Ηλ.*, Οι συμβάσεις franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο ανταγωνισμού, 1989
- ✚ *Σπυρίδωνος Αλ.*, Η εταιρική μορφή λειτουργίας του Franchising στον διεθνή χώρο, σε Σύνδεσμο Ελλήνων Εμπορικών Λογών: Το Ιδιωτικό Διεθνές Δίκαιο του Εμπορίου - 17^ο Πανελλήνιο Συνέδριο Εμπορικού δικαίου, Χανιά 2-4 Νοεμβρίου 2007, 2008

- ✚ Τζουγανάτος Δ., Οι συμφωνίες αποκλειστικής και επιλεκτικής διανομής στο Δίκαιο του Ανταγωνισμού (Ελεύθερου και Αθέμιτου), 2001
- ✚ Τριανταφυλλάκης Γ., Εφαρμογές Εμπορικού Δικαίου, 2014
- ✚ Bensoussan H., Le droit de la franchise, 1997
- ✚ Besssis Ph., Le contrat de franchisage, 1992

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

- ✚ Αυγητίδης Δ., Η αποζημίωση πελατείας στη σύμβαση franchising, ΕπισκΕΔ 1998,344 επ.
- ✚ Βούλγαρης Ι., Οι συμβάσεις δικαιόχρησης όπως προκύπτουν από τη διεθνή νομική πρακτική και λειτουργούν στις διεθνείς συναλλαγές, ΝοΒ 1998, 897 επ.
- ✚ Γεωργακόπουλος Λ., Δικαιοχρησία (franchising) και υπεκμίσθωση εμπορικού καταστήματος (γνωμ.), ΔΕΕ 1996, 1012 επ..
- ✚ Γεωργιάδης Απ., Οι νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας και το Αστικό Δίκαιο, ΕλλΔνη 1995, 745 επ.
- ✚ Γιαννακάκης Σ., Οι νέοι κοινοτικοί κανόνες ανταγωνισμού για το franchising και τις συμφωνίες προμήθειας και διανομής, ΔΕΕ 7/2001, 697 επ.
- ✚ Ο ίδιος, Νομικό καθεστώς και πρακτική της σύμβασης δικαιόχρησης (franchising) στην Ελλάδα, ΔΕΕ 1997, 1046 επ.
- ✚ Δρυλλεράκης Ι., Σχέση κανονισμών ομαδικών εξαιρέσεων και εθνικού δικαίου ανταγωνισμού, ΕΕμπΔ 1999, σελ. 447 επ.
- ✚ Κωστάκης Δ., Σύμβαση franchising και ρήτρα μη ανταγωνισμού, παρατηρήσεις στην 23373/1998ΜΠρΑθ, ΔΕΕ 1999, 864 επ.
- ✚ Ο ίδιος, Η εκμετάλλευση από το δότη της απειρίας του λήπτη ως λόγος ακυρότητας της συναφθείσας μεταξύ τους σύμβασης franchise, παρατηρήσεις στην 150/2000 ΕφΠατρών, ΔΕΕ 2000, ελ. 891 επ.
- ✚ Ο ίδιος, Το Franchising και ο νέος Κανονισμός (ΕΚ) 2790/1999 της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 81 παρ. 3 της Συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, ΔΕΕ 2000, 709επ.
- ✚ Ο ίδιος, Η ρήτρα της αποκλειστικότητας περιοχής (προστατευμένη γεωγραφική περιοχή) των συμβάσεων δικαιόχρησης (franchise) τόσο στα πλαίσια του Κανονισμού 2790/1999 όσο και σε αυτά των νέων δεδομένων του ηλεκτρονικού εμπορίου, ΔΕΕ 2001, 1208 επ.
- ✚ Ο ίδιος, Παρατηρήσεις στην 2817/2007 ΕφΑθ, ΔΕΕ 2007, 1327 επ.

- ✚ Ο ίδιος, Ο νέος Κανονισμός (ΕΕ) 330/2010 της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 101 παρ.3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών και οι επιπτώσεις του στα Δίκτυα Franchise, ΔΕΕ 2010, τ.16, τευχ. 8-9, σελ.869-872.
- ✚ *Μαρίνος Μ.*, Η απαγόρευση ανταγωνισμού κατά τη διάρκεια της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας και διανομής, ΕΕμπΔ 1999, 671επ.
- ✚ *Νικολαΐδης Γ.*, Η αποδοχή του rule of reason στο αμερικανικό και κοινοτικό δίκαιο του ανταγωνισμού, ΕΕμπΔ 2002, 772 επ.
- ✚ Ο ίδιος, Σκέψεις για την αναλογική εφαρμογή των διατάξεων για την εμπορική αντιπροσωπεία εμπορευμάτων σε άλλες όμοιες διαμεσολαβητικές συμβάσεις, ΧριΔ2006, σελ. 849 επ.
- ✚ *Ντόστας Μιχ.*, Franchising υπαγωγής-παράλειψη ανταγωνισμού έναντι του δότη μετά τη λύση της σύμβασης, ΝοΒ 2005, 1763επ.
- ✚ *Σκαλίδη Χ.*, Ο νέος Κανονισμός απαλλαγής (ΕΕ) 330/2010 της Επιτροπής για τους κάθετους περιορισμούς, ΔΕΕ 4/2011, σελ. 432επ.
- ✚ *Σουφλερός Η.*, Η νομοθετική θέσπιση της ανάλογης εφαρμογής του π.δ. 219/1991 για τους εμπορικούς αντιπροσώπους σε ορισμένες άλλες διαρκείς συμβάσεις διαμεσολάβησης στο εμπόριο, ΔΕΕ 2008, 496 επ.
- ✚ *Τέλλης Ν.*, Πρόσφατες νομοθετικές εξελίξεις στο Δίκαιο της Εμπορικής Αντιπροσωπείας και Διανομής, ΕπισκεΔ Γ/2007, σελ. 958επ.
- ✚ *Τζουγανάτος Δ.*, Οι πρόσφατες τροποποιήσεις του Ν. 703/1977, ΕΕμπΔ 1992, σελ. 547 επ.

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟΙ ΤΟΠΟΙ

- ✚ www.epant.gr
- ✚ www.europa.eu.int
- ✚ www.franchise.gr
- ✚ www.franchise-success.gr
- ✚ www.franchiseportal.gr
- ✚ www.franchise.org

ΝΟΜΟΛΟΓΙΑ

ΔΕΚ

- Απόφαση της 8^{ης} Νοεμβρίου 1983, υποθ. συνεκδικαζόμενες C-96/82 έως 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 και 110/82, NV IAZ INTERNATIONAL BELGIUM κλπ. κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ. 1983, I. 3369, σκέψη 45
- Απόφαση της 28^{ης} Ιανουαρίου 1986, υποθ. C- 161/84, Pronuptia de Paris GmbH, Φρανκφούρτη επί του Μάιν/Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis, Αμβούργο, Συλλ.1986, I.353
- Απόφαση της 27^{ης} Ιανουαρίου 1987, υπόθ. C-45/1985, Verband der Sacliversicherer e. V., κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ. 1987, I. 405
- Απόφαση της 17^{ης} Ιουλίου 1997, υπόθ. C-219/95 P, Ferriere Nord SpA κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ.1997, I.4411
- Απόφαση της 28^{ης} Απριλίου 1998, υπόθ. C-306/96, Javico International και Javico AG κατά Yves Saint Laurent Parfums SA (YSLP), Συλλ.1998, I.1983
- Απόφασης της 7^{ης} Ιανουαρίου 2004, συνεκδικαζόμενες υποθ. C- 204/00, C- 205/00, C-211/00, C-213/00, C-217/00 και C-219/00P, Aalborg Portland A/S, Irish Cement Ltd, Ciments français SA, Italcementi - Fabbriche Riunite Cemento SpA, Buzzi Unicem SpA και Cementir - Cementerie del Tirreno SpA κατά της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ.2004, I.123
- Απόφαση της 20^{ης} Νοεμβρίου 2008, υποθ. C-209/07, Competition Authority κατά Beef Industry Development Society Ltd και Barry Brothers (Carrigmore) Meats Ltd, Συλλ. 2008, I.08637
- Απόφαση της 4^{ης} Ιουνίου 2009, υποθ. C-8/08, T-Mobile Netherlands BV κλπ. κατά Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, Συλλ. 2009, I.04529

ΠΕΚ

- Απόφαση της 14^{ης} Μαΐου 1998, υποθ. T-310/94, Gruber + Weber GmbH & Co. KG κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων Συλλ. 1998, II.1043
- Απόφαση της 13^{ης} Ιανουαρίου 2004, υπόθ. T-67/01, JCB Service κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ.2004, I.49
- Απόφαση της 27^{ης} Σεπτεμβρίου 2006, υπόθεση T-168/01, GlaxoSmithKline Services Unlimited κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Συλλ.2006, II.2969

ΣτΕ

- ΣτΕ 2780/2012, ΕΕμπΔ 2013, 739

Αρείου Πάγου

- ΑΠ1135/2008, ΤΝΠ ΔΣΑ
- ΑΠ 1977/2008, ΤΝΠ ΔΣΑ
- ΑΠ 89/2011, ΝοΒ 2011,1302

Εφετείου

- Εφαθ 252/1995, ΔΕΕ 1995, 252
- ΕφΘεσ1043/1998, ΔΕΕ 1998, 491
- Εφαθ 5361/2006, ΝοΒ 2008, 149
- Εφαθ 8572/2006, ΔΕΕ 2007, 609
- Εφαθ 1337/2006, ΕλλΔνη 2007, 1136
- Εφαθ 2817/2007, Αρμενόπουλος 2008,576
- Εφαθ 6417/2008, ΤΝΠ ΔΣΑ
- Εφαθ 2560/2011, ΤΝΠ ΔΣΑ
- Εφαθ 4319/2013, ΝοΒ 2014, 36
- Εφαθ 2651/2013, ΕΕμπΔ 2014, 309
- ΕφΛαρ 59/2013, ΤΝΠ ΔΣΑ

Διοικητικού Εφετείου

- ΔΕφαθ 559/2010, ΤΝΠ ΔΣΑ
- ΔΕφαθ 458/2011, ΕΕμπΔ 2011, 203
- ΔΕφαθ 2803/2011, ΤΝΠ ΔΣΑ

Πολυμελούς Πρωτοδικείου

- ΠΠΑ 13118/1995, ΕΕμπΔ 1996, 183
- ΠΠραθ 9/2003, ΤΝΠ Νόμος
- ΠΠραθ 6173/2007, ΔΕΕ 2008, 352
- ΠΠρΘεσ 24992/2010, ΧρΙΔ 2010, 700
- ΠΠραθ 4549/2011, ΤΝΠ ΔΣΑ








Μονομελούς Πρωτοδικείου

- ΜΠραθ 6280/2004, ΔΕΕ 2005, 602
- ΜΠΘεσ 9925/2005, Αρμενόπουλος 2005, 1068

Επιτροπής Ανταγωνισμού

- EA 15/1995, ΔΕΕ 1996,42
- EA 51/1997, ΔΕΕ 1997, 957
- EA 126/1998, ΤΝΠ ΔΣΑ
- EA 128/1998, ΤΝΠ ΔΣΑ
- EA 106/1999, www.epant.gr
- EA 176/2001, www.epant.gr
- EA 194/2001, www.epant.gr
- EA 203/2001, www.epant.gr
- EA 204/2001, www.epant.gr
- EA 495/2010, www.epant.gr

ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ

-  Κανονισμός (ΕΟΚ) 19/65 του Συμβουλίου, της 2^{ης} Μαρτίου 1965 περί εφαρμογής του άρθρου 85 παράγραφος 3 της συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, ΕΕ 06.03.1965, L.533/36.
-  Κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 67/67 της Επιτροπής, της 22^{ης} Μαρτίου 1967, για την εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 3 της συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών αποκλειστικότητας, ΕΕ 25.03.1967, L. 849/67
-  Κανονισμός (ΕΟΚ) 4087/88 της Επιτροπής της 30^{ης} Νοεμβρίου 1988, για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών franchise, ΕΕ 28.12.1988, L. 359/46.
-  Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 2790/1999 της Επιτροπής, της 22^{ης} Δεκεμβρίου 1999, για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, ΕΕ 29.12.1999, L. 336/21.
-  Κανονισμός (ΕΚ) 1/2003 του Συμβουλίου της 16^{ης} Δεκεμβρίου 2002 για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 της Συνθήκης, ΕΕ 04.01.2003, L.1/1-25.
-  Κανονισμός (ΕΕ) 330/2010 της Επιτροπής της 20^{ης} Απριλίου 2010, για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών, ΕΕ 23.04.2010, L. 102/1.
-  Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 10^{ης} Μαΐου 2010: Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, [SEC (2010), 411, τελικό].