

VI. Dispozice s právy z duševního vlastnictví

Práva z duševního vlastnictví, resp. jejich využívání, mohou být sama předmětem mezinárodní transakce. Účelem tohoto přehledu není podat výčet všech existujících smluvních typů, ale poukázat na ty, které jsou v mezinárodním obchodě nejčastější: *smlouva licenční a smlouva franchisingová*.

1. LICENČNÍ SMLOUVA

Licence obecně v právu znamená *dovolení*, a to činnosti, která je za jiných okolností *zakázaná* (z latinského *licere = dovolit*). *Licenční smlouvu* je možno stručně vymezit jako smlouvu o svolení k užití předmětu licence, tedy vynálezu chráněného patentem nebo jiného chráněného tvůrčího průmyslového práva, tedy nehmotného statku. Je tedy smlouvou o *využití předmětu práva* (nikoli o převodu práva samotného).

Zejména po druhé světové válce dochází k prudkému rozvoji mezinárodního transferu technologií. Licence je vlastně nejstarší formou, jíž se projevuje dělba práce ve vědě a technice. Původně se licence týkaly především využití vynálezů chráněných patenty, zatímco v současné době jsou předmětem licencí rovněž výrobní zkušenosti, zajištění strojů, surovin apod. Přibližně 10% světové výroby vyspělých zemí se tak uskutečňuje na základě licencí. Nákup licence umožňuje mimo jiné využití známky a dobrého jména zahraniční firmy, rozšíření zkušeností v oboru a snížení rizika průmyslově právních kolizí.

a) Patentové licence

POJEM

Patentové licence jsou dvojího druhu: nucené a smluvní.

Nucená licence je výjimečným opatřením, ke kterému za určitých podmínek sahá stát, aby donutil majitele patentu vynález využívat (viz kapitola IV).

V mezinárodním obchodě však mají praktický význam *licence smluvní*. Licenční smlouva zakládá vztah mezi vlastníkem technologie, chráněné patentem, a jejím potencionálním uživatelem. Majitel patentu většinou z nejrůznějších důvodů svůj vynález nevyužívá sám. Buď k tomu není způsobilý (nemá potřebný kapitál) nebo to pro něj není ekonomicky výhodné. Často vynález využívá v jednom místě, kde má výrobní závod, avšak k jeho využití v místech jiných je pro něj výhodnější svěřit výrobu či distribuci patentovaného výrobku jinému subjektu. Pohnutkou je snaha dosáhnout realizace vynálezu za co nejvýhodnějších podmínek. Na straně nabyvatele licence je často zájem na ekonomicky výhodnější výrobě chráněného zboží na určitém území než jeho dovoz odjinud. Právním nástrojem k tomu je licenční smlouva.

Nezbytnou podmínkou pro poskytnutí licence je *výlučné právo poskytovatele licence nakládat s jejím předmětem*. Poskytnutím licence dochází k tomu, že poskytovatel licence konstituuje na základě svého práva a v jeho rámci pro nabyvatele právo nové (tzv. konstitutivní převod). Po poskytnutí licence trvá právo poskytovatele licence nadále, avšak jeho výkon je po dobu trvání licenční smlouvy omezen.

DRUHY LICENCE A JEJÍ OMEZENÍ

Licence se z hlediska okruhu svých subjektů vyskytuje ve třech formách:

- a) **výlučná**, která je poskytnutá pouze jedinému nabyvateli a nesmí být poskytnutá dalšímu; z licence je vyňat i sám její poskytovatel,
- b) **samostatná**, která se od výlučné liší jen tím, že právo využívat patentovaný vynález si majitel patentu ponechává,
- c) **nevýlučná**, kterou může majitel patentu udělit komukoli, tedy paralelně i více nabyvatelům.

Výlučnost licence musí být ve smlouvě přesně vymezena. Je však třeba si uvědomit, že vzhledem k teritoriálnímu omezení působnosti patentu se výlučnost váže vždy jen k určitému státu a nevztahuje se na patenty udělené na týž vynález v jiných státech. Lze si ovšem představit výlučnou licenci pokrývající všechny takové patenty. Pak by šlo o světovou exkluzivitu nabyvatele licence na využití takto patentovaného vynálezu.

V praxi je licence vždy omezená, a to několikerým způsobem:

- a) **Věcné omezení** znamená, že licence je udělena buď na výrobu, nebo na distribuci (prodej), či na užívání vynálezu. Uvedená kritéria mohou být různě kombinována. Omezení může být i užší, např. povolení se uděluje jen k výrobě určitého zboží. Licence může být omezena i kvantitativně, tedy může být např. stanoveno minimální nebo maximální množství vyráběného nebo distribuovaného zboží.
- b) **Teritoriální omezení** nejčastěji odpovídá teritoriální působnosti patentu, avšak nemusí s ním být totožné. Může být užší a zahrnovat jen určitou geografickou oblast, což je praktické především u licencí distribučních. Jednotlivé složky licence mohou být kombinovány, např. výroba je povolena ve státě A a distribuce ve státech A, B a C. Takovéto smlouvy však již znamenají dělení trhů a mohou se dostat do rozporu se soutěžním právem dotčených států.
- c) **Časové omezení** licence se může, ale nemusí krýt s dobou platnosti patentu. Licence nemůže být sjednána na dobu delší, spíše se může stát, že patent v době platnosti licenční smlouvy ztratí platnost sám (např. nezaplacením udržovacích poplatků), což má nezbytně za následek zánik licenční smlouvy, neboť zanikl její předmět.
- d) *Další omezení* licence se může týkat např. nároků patentu, využití patentu jen ve vymezených oblastech apod. Někdy může být součástí licence povinnost nabyvatele odebrat určité zboží (např. výrobní zařízení, které má zajistit náležitou kvalitu vyráběného zboží).

PRÁVA A POVINNOSTI STRAN LICENČNÍ SMLOUVY

Základní povinností majitele patentu je jeho povinnost strpět, aby nabyvatel využíval jeho vynálezu, a to v rozsahu stanoveném smlouvou. Nejde však o povinnost jedinou. Zpravidla má majitel patentu povinnost k aktivní součinnosti nezbytné k tomu, aby nabyvatel mohl předmět smlouvy řádně užívat. Touto součinností může být předání technické dokumentace, odborná pomoc či předání zkušeností. Často se v licenčních smlouvách objevuje vzájemná povinnost informovat o zlepšeních vynálezu, který je předmětem licence.

Vzhledem k tomu, že licence spočívá na patentu, má jeho majitel také povinnosti týkající se ručení za vady patentu. Majitel patentu nepochybně ruší za existenci ochrany, tedy za platnost patentu, a to v době uzavření smlouvy. Pokud jde o osud patentu po této době, bude rozhodné, zda majitel patentu mohl o jeho pozdějším zániku vědět nebo ho důvodně předpokládat (např. kdyby v době uzavření smlouvy již byl podán návrh na zrušení patentu). Není-li tato otázka upravena ve smlouvě, bude záležet na právu, jímž se řídí licenční smlouva.

Stejným způsobem bude třeba posuzovat otázku eventuální povinnosti majitele patentu udržovat ho v platnosti po dobu platnosti licenční smlouvy. Naproti tomu lze zcela jednoznačně říci, že majitel patentu nemá povinnost podnikat kroky na ochranu patentu při jeho porušování ze strany třetích osob.

Pokud jde o věcné vady patentovaného vynálezu, nutno je posuzovat z hlediska objektivního a subjektivního.

- a) Objektivní hledisko spočívá v tom, že vynález nemá výslovně uvedené vlastnosti nebo není vůbec technicky proveditelný, což je důvod pro odstoupení od smlouvy.

b) Subjektivní hledisko zkoumá vztah stran smlouvy k těmto vadám. Nebyly-li tyto vady v době uzavření smlouvy patrné, lze se dovolávat omylu, věděl-li o nich majitel patentu a zatajil-li je, lze se podle okolností dovolávat podvodu. Majitel patentu pochopitelně neručí za obchodní riziko spojené s využíváním vynálezu.

Hlavní povinností nabyvatele licence je platit licenční poplatky. Licenční poplatek může mít podle charakteru licence nejrůznější podobu. Nejjednodušší, avšak nepříliš častý je jednorázový paušální poplatek. Používá se tam, kde předmět licence má relativně malou hodnotu a kde není rozhodující doba, na kterou je licence sjednána. Častější je periodické placení určité částky po dobu trvání smlouvy, což je vlastně rozdělení celkového poplatku na pevné splátky. Jinou formou je poplatek odvozovaný z míry využití licence, např. jako procento z hodnoty vyráběného zboží. V tomto případě může být hrazen i v naturáliích, tedy jako část produkce. Tento způsob se používá tam, kde nabyvatel licence má potíže s placením větších částek v příslušné měně a kde je pro něj proto z ekonomického hlediska přijatelnější. Nabyvatel se zavazuje k utajení skutečností, které mu majitel patentu v rámci licence sdělil, a které mají důvěrný charakter. Tato povinnost trvá i po skončení smluvního poměru.

Ve smlouvě může být sjednána povinnost nabyvatele umožnit majiteli patentu kontrolu kvality, případně množství produkce. Majitel patentu také může nabyvatele licence zavázat k tomu, aby její předmět dostatečně využíval. Extrémním případem by bylo blokování využití vynálezu ze strany nabyvatele licence (např. v rámci konkurenčního boje), což by nepochybně narazilo na pravidla o hospodářské soutěži. Velmi diskutabilní je otázka, zda nabyvatel licence může podnikat kroky na ochranu patentu, zanedbává-li je sám jeho majitel. Není-li tato záležitost upravena ve smlouvě, záleží na právu státu, kde byl patent udělen.

UKONČENÍ PLATNOSTI LICENČNÍ SMLOUVY A JEHO NÁSLEDKY

Smlouva může pozbyť platnosti i před uplynutím lhůty, na kterou byla sjednána, a to výpovědí nebo odstoupením od smlouvy. Výpověď nelze licenční smlouvu uzavřenou na dobu určitou, nebylo-li to sjednáno. Odstoupit od smlouvy lze v případech, kdy její realizace neodpovídá předpokladům, tedy např. při jejím závažném a opakovaném porušení jedné strany. Podle okolností se může odstupující strana domáhat náhrady vzniklé škody.

Odstoupit od smlouvy lze i v jiných případech, které vyplývají z povahy věci, např. zákaz výroby, vývozu apod. patentovaných výrobků. V těchto případech ztrácí licence pro nabyvatele smysl, neboť za licenční poplatek nemůže získat žádoucí protihodnotu. Naproti tomu změna majitele patentu sama o sobě důvodem k odstoupení od smlouvy není, neboť práva nabyvatele tím nejsou dotčena.

Následky skončení smluvního vztahu nejsou z právního hlediska složité, avšak v praxi se mohou zkomplikovat. Nabyvatel licence se dostává do stejného postavení jako kterýkoli jiný subjekt, tedy platí-li patent nadále, nesmí jej dále využívat. Zůstanou mu však výrobní zkušenosti, čímž se dostává do fakticky výhodnějšího postavení než ostatní soutěžitelé na trhu, včetně majitele patentu. Již bylo zmíněno, že povinnost mlčenlivosti o předmětu licence, kterou má nabyvatel vůči majiteli patentu, trvá i po skončení platnosti smlouvy. Ta by měla tuto otázku podrobně upravovat, aby se majitel patentu mohl domáhat na nabyvateli licence náhrady eventuální škody vzniklé v důsledku porušení této povinnosti.

OBSAHOVÉ NÁLEŽITOSTI LICENČNÍ SMLOUVY

Licenční smlouva zpravidla obsahuje následující prvky:

- *úvod (preambule)*, kde strany proklamují svůj úmysl a účel smlouvy, což může pomoci při interpretaci případných nejasných ustanovení smlouvy,
- *definice používaných termínů*, rovněž důležité pro interpretaci smlouvy,
- *určení rozsahu licence*, a to zpravidla ve dvojím smyslu: *teritoriálně*, tedy na jakém území mohou být patentová práva a know-how využívány a za druhé *účelově*,

stanovením účelu jejich využívání (výroba, distribuce, prodej),

- *vzájemná práva a povinnosti obou stran*, tedy závazek poskytovatele licence nejen povolit využívání patentu, ale i poskytnout know-how, technickou pomoc, zaškolení pracovníků nabyvatele, někdy i určité díly pro montáž a služby, jakož i závazek nabyvatele dodržet při výrobě určité parametry apod.,
- *určení druhu licence* (výlučná, jediná, nevýlučná),
- *určení práva rozhodného pro smlouvu*, tedy volba práva dohodou stran, přičemž je nutno mít na zřeteli i případný vliv kogentních předpisů zúčastněných států,
- *způsob řešení sporů*, zpravidla ve formě rozhodčí doložky, dovolují-li to právní řády zúčastněných stran,
- *dobu, na kterou se smlouva uzavírá* a po kterou tedy budou trvat práva nabyvatele,
- *časové určení počátku realizace závazků ze smlouvy*, a to i pro nabyvatele, který se např. zaváže začít s výrobou příslušných produktů k určitému datu nebo v určité lhůtě po uzavření smlouvy,
- *podmínky ukončení platnosti smlouvy před uplynutím období*, na které byla smlouva uzavřena,
- *okolnosti osvobozující od odpovědnosti*,
- *otázky související s dotčenými průmyslovými právy*,
- *placení licenčního poplatku*, a to buď zaplacení jednorázové paušální částky nebo provádění pravidelně se opakujících plateb, jejichž výše může být specifikována nejrozumnějším způsobem.

b) Známkové a smíšené licence

Předmětem známkové licence je právo nabyvatele užívat ochrannou známku poskytovatele. Výhodnost tohoto postupu vychází z toho, že nabyvatel dosáhne obchodního prospěchu v důsledku používání zavedené známky, která má sama určitou, a někdy velmi značnou hodnotu. Známková licence je základem **franchisingu**, o němž je pojednáno dále. Kromě některých franchisingových smluv je čistá známková licence velmi vzácná. Běžná je její kombinace s licencí na know-how a ještě častější s licencí *patentovou*.

Smíšené licence jsou tak nejčastější formou licencí. Pro obě strany představují svou komplexností nejvyšší přínos.

c) Kolizní problematika licenčních smluv

Pro licenční smlouvy platí zásadně totéž, co pro jiné smlouvy v oblasti závazkového práva. Prakticky ve všech zemích je možná dohoda stran o tom, kterému právnímu řádu bude smlouva podléhat (volba práva). Není-li takto rozhodné právo zvoleno, je třeba použít podpůrné kolizní normy, v našem případě § 10 *zákona č. 97/1963 Sb. o mezinárodním právu soukromém a procesním*, který odkazuje na právo, jehož použití odpovídá rozumnému uspořádání vztahů, což bude patrně nejčastěji právo poskytovatele licence.

2. FRANCHISINGOVÁ SMLOUVA

POJEM

Franchising představuje vztah mezi dvěma subjekty, z nichž jeden (*příjemce*

franchisy) má oprávnění provozovat podnikatelskou činnost pod obchodním názvem, s používáním ochranných známek a podle pokynů druhé strany, jíž je poskytovatel franchisy, který příjemci za úplatu předal celkový obchodní koncept metody podnikání v dané oblasti. Oba subjekty jsou na sobě nezávislé.

Franchising se uplatňuje při prodeji zboží a poskytování služeb ponejvíce od 50. let, která znamenala počátek jeho prudkého rozšiřování, zejména pokud jde o americké firmy. Dnes je již masově rozšířen a na příklad v USA se touto formou uskutečňuje téměř třetina maloobchodního prodeje. Po roce 1989 se s franchisingem setkáváme běžně i v České republice. Rychlé občerstvení (fast food) poskytuje *Mac Donald's* či *Kentucky Fried Chicken*, ubytovací služby sítí hotelů *Holiday Inn* a parfémů prodává *Yves Rocher*. Franchising dnes zasahuje do nejrůznějších oblastí, které všechny spočívají v ekonomické činnosti, jíž je výroba, zpracování nebo distribuce zboží, či poskytování služeb.

Oblíbenost franchisingu je založena na kombinaci dvou faktorů: výsledku dlouhodobých zkušeností poskytovatele a jeho jménu, resp. pověsti na jedné straně a podnikatelském duchu příjemce na straně druhé.

Franchising se zakládá franchisingovou smlouvou. Mechanismus jeho fungování a podoba smlouvy je patrná z následujícího fiktivního příkladu.

CAPPELLETTI je jméno restaurací, podávajících k rychlému občerstvení typická italská jídla. CAPPELLETTI je ochranná známka a zároveň obchodní jméno, pod nímž je činnost provozována. Poskytovatel franchisingu je firma s názvem CAPPELLETTI, Inc. Tato firma vypracovala systém přípravy a prodeje jídel ve velkém množství, s nízkými náklady a za nízké ceny. Úspěch restaurací CAPPELLETTI je dán zejména sortimentem jídel, jejich kvalitou, čistotou a prostředím restaurací a cenovou dostupností. Všechny restaurace jsou výrazně označeny svým typickým logem a jsou stejně vyzdobeny. Používají spolehlivě vyzkoušený jednotný systém vnitřního řízení a účetnictví. Firma CAPPELLETTI Inc. celý tento systém vytvářela a vylepšovala po mnoho let a investovala do něj nemalé prostředky. Tím se stal velmi hodnotnou zkušeností, která je nyní ve formě franchisingu předmětem obchodu.

CAPPELLETTI Inc. tak své zkušenosti předává malým, případně středním podnikatelům, kteří si jejich využitím, jakož i využitím jeho obchodního jména zajistí mnohem větší pravděpodobnost úspěchu svého podnikání. Poskytovatel franchisingu nejen poskytuje zkušenosti, ale určuje i způsob jejich využití, tedy může závazně stanovit jakékoli podrobnosti příslušné činnosti. Z důvodů ochrany své známky a svého jména, které nabyvatel ve své činnosti užívá, si zachovává právo kontrolovat dodržování stanovených parametrů, postupů a standardů. Tím je zajištěno udržení dobré pověsti známky a obchodního jména CAPPELLETTI.

Protiplněním ze strany nabyvatele je placení odpovídajícího poplatku. Ten bývá často kalkulován na bázi procenta z obchodního obrátu dosaženého provozovnou nabyvatele.

SMLOUVA O ZPROSTŘEDKOVÁNÍ, BĚŽNÁ LICENCE A FRANCHISINGOVÁ SMLOUVA

Smlouva o maloobchodním prodeji je uzavřena mezi výrobcem nebo distributorem zboží na jedné straně a jeho prodejcem na straně druhé. Prodejce může být zástupce výrobce nebo nezávislý obchodník. Jde-li o druhý případ, uzavírá s druhou stranou dohodu o distributorství. Je-li dohodnuta výlučnost, prodejce má jistotu, že výrobce nebo distributor budou jednat ve věci prodeje příslušného zboží na vymezeném území výhradně s ním (půjde o smlouvu o výhradním prodeji). V takovém případě výhradní prodejce může dohodnout s výrobcem používání jeho ochranné známky a obchodního jména pro účely propagace a prodeje zboží.

Běžnou licenční smlouvou se poskytovatel licence, který je nositelem práva bránit jiným v komerčním využívání určitých předmětů duševního vlastnictví (vynálezy, průmyslové vzory atd.), zavazuje za úplatu nevyužívat svého práva vůči určité osobě (příjemce licence), případně si vyhrazuje právo kontrolovat způsob tohoto komerčního využívání. Licence se může týkat rovněž práv na označení (ochranné známky).

Franchisingovou smlouvu lze charakterizovat tak, že poskytovatel franchisingu, který vyvinul systém provozování určité hospodářské činnosti, vyjadřuje tímto

způsobem souhlas s tím, aby nabyvatel užíval tento systém podle pokynů poskytovatele. Zmíněný systém obsahuje "balík" průmyslových (a někdy i autorských) práv, především ochrannou známku a obchodní jméno, vždy zároveň a příslušným know-how a obchodním tajemstvím. Cílem využití je prodej zboží nebo poskytování služeb (nebo obojí) konečným spotřebitelům.

Pro právní vztah založený franchisingem je typické:

- a) povolení (licence) využívat vytvořený systém činnosti včetně průmyslových práv a know-how,
- b) trvalost vztahu, která má zajistit dlouhodobé fungování franchizované jednotky (podniku nabyvatele),
- c) právo poskytovatele dozírat na fungování franchizované jednotky a dávat k tomu závazné pokyny.

Zpravidla je franchizovaných provozoven jednoho poskytovatele větší množství. Všechny tyto provozovny pak tvoří síť, kterou spotřebitel vnímá jako jeden celek a očekává od nich identické výstupy. Proto vždy celá tato franchisingová síť používá jednotného označení, jména a způsobu prezentace identického prodávaného zboží či poskytovaných služeb. Tuto jednotnost zajišťuje poskytovatel právně franchisingovými smlouvami a fakticky kontrolami a udělováním pokynů.

OBSAH FRANCHISINGOVÉ SMLOUVY

a) Práva a povinnosti poskytovatele franchisy

Povinnosti poskytovatele franchisy mohou být rozděleny do dvou skupin. První se týká příslušného průmyslového vlastnictví vzhledem k tomu, že užívání známky, obchodního jména, know-how a případných dalších práv poskytovatele musí být povoleno příjemci. Druhá oblast závazků poskytovatele se týká předání informací o systému a metodě podnikání, kterou příjemce převezme.

1. Poskytovatel musí poskytnout práva k užívání všech potřebných elementů duševního vlastnictví, bez nichž nelze tuto podnikatelskou činnost provozovat. Kromě toho musí dát příjemci k dispozici i know-how, nezbytné obchodní tajemství, výrobní údaje a obchodní informace. Ve smlouvě musí být vše podrobně specifikováno stejně, jako ve smlouvě licenční. Poskytovatel má také povinnost o svá chráněná práva pečovat, neboť ztráta jejich ochrany (např. neobnovením zápisu známky) by zmařila účel franchisingu. Smlouva by měla také řešit, jaké budou úkoly obou stran při efektivní ochraně práv, které jsou předmětem smlouvy, především ve státě příjemce (např. při napadení ochranné známky). může být na příklad dohodnuto, že právní postih porušitele vždy zajistí poskytovatel, avšak že příjemce poskytne potřebnou součinnost a pomoc.

2. Předání potřebných informací o systému a metodě provádění příslušné ekonomické činnosti může mít různou formu:

- *písemný materiál* (příručka, která obsahuje instrukce na příklad ke způsobu provozování jednotky, o náboru zaměstnanců a jejich profesní přípravě, o účetnictví, skladování apod.),

- *odborná příprava* některých pracovníků příjemce, kteří zastávají klíčová nebo jinak důležitá místa a kteří budou předávat své nové zkušenosti dalším,

- *průběžná trvalá pomoc a interakce podle potřeby*, která může zahrnovat na příklad pomoc poskytovatele při mimořádných událostech nebo při změnách podmínek podnikání ve státě příjemce. O běžnou interakci pak půjde na příklad při rozsáhlé změně na straně spotřebitelů (vzrůst kupní síly) nebo při běžném vylepšování fungování provozovny příjemce.

Poskytovatel rovněž zpravidla poskytuje tzv. zajišťovací služby, tedy reklamu a vůbec propagaci, marketing, průzkum trhu apod.

b) Práva a povinnosti příjemce franchisy

Povinnosti příjemce franchisy lze řadit do čtyř skupin: (1) dodržování plánu rozvoje, (2) placení dohodnutých poplatků, (3) dodržování určitých požadavků poskytovatele směřujících ke kontrole kvality výstupů a (4) respektování důvěrnosti

informací.

(1) Plán rozvoje není součástí každé franchizingové smlouvy. Objevuje se jen tam, kde se příjemce zavazuje v určité době a na určitém teritoriu otevřít určitý počet obchodů, provozoven nebo jiných jednotek, a to buď sám nebo ve formě tzv. sub-franchisingu, kdy původní smlouva o franchisingu opravňuje příjemce franchisy druhotně poskytovat franchisu dalším subjektům.

(2) Specifikace poplatků placených příjemcem poskytovateli je podstatnou náležitostí franchizingové smlouvy. Formy těchto poplatků jsou různé a mohou být kumulovány. Patří sem *počáteční poplatek*, někdy nazývaný "vstupní", který je jednorázový a vybírá se za poskytnutí franchisy. Další formou je *periodický poplatek* placený vždy za určité období po celou dobu trvání vztahu. Další poplatky mohou být vybírány za reklamu, pojištění apod. Ve zvláštních případech mohou být uloženy poplatky velmi specifické, jako na příklad poplatky za používání počítačové hotelové rezervační sítě. Základ pro opakující se poplatky musí být ve smlouvě přesně specifikován.

V některých zemích mohou franchizingové poplatky požívat příznivějších daňových sazeb, neboť franchizingové smlouvy jsou považovány za smlouvy o převodu technologií a proto jsou daňově zvýhodněny.

Počáteční poplatek je vlastně poplatkem paušálním a může být placen po částech, na příklad 25% při podpisu smlouvy, dalších 25% po provedeném školení zaměstnanců atd. Poskytovatel franchisy může tento poplatek považovat za úhradu licence, kterou povoluje užití svých průmyslových práv.

Periodický poplatek je pojímán jako úplata za déletrvajícím užíváním systému vyvinutého poskytovatelem. V závislosti na ujednání ve smlouvě se jeho výše může měnit při změně obsahových složek franchisingu (např. při změnách v režimu chrany jednotlivých průmyslových práv).

(3) Poskytovatel má právo dozírat na to, jak příjemce zachází s předmětem franchisy. To je velmi důležité, neboť oba vystupují pod stejným obchodním jménem a užívají stejnou ochrannou známku a vady u příjemce by poškozovaly pověst poskytovatele, případně dalších příjemců stejné franchisy. Různá omezení, která poskytovatel v této souvislosti může uložit příjemci, mohou být v rozporu s obecnými pravidly pro hospodářskou soutěž v daném státě. Proto v některých zemích mají franchizingové smlouvy zvláštní režim jako povolená výjimka z obecných pravidel hospodářské soutěže (taktéž i v Evropském společenství, o čemž pojednává příslušná kapitola).

(4) *Požadavek respektování důvěrnosti informací* se bude týkat především samotného systému, který je předmětem franchisy. Ten může být předmětem obchodního tajemství, stejně tak jako výroba některých finálních produktů, které nejsou jinak chráněny (např. hamburgerů). Povinnost mlčenlivosti se pak vztahuje na příslušné pracovníky příjemce. Její porušení je porušením povinnosti ze smlouvy a může být důvodem k vymáhání náhrady vzniklé škody.

c) Další ustanovení smlouvy

Jako další ustanovení smlouvy o franchisingu je možno uvést eventuální výlučnost franchisy, dobu, na kterou se vztah sjednává, vypovězení nebo zrušení smlouvy a povinnosti stran při ukončení smlouvy.

1. Poskytovatel franchisy může příjemcům, zejména je-li jich více, omezit působnost franchisy na určité území. Na každém takto vymezeném území pak působí jedna franchisová jednotka a mezi jednotlivými jednotkami pak nedochází ke konkurenci.

2. Franchisa je sjednávána obvykle na dobu určitou s možností prodloužení nebo naopak vypovědi před skončením této doby. Franchisa může také kdykoli skončit dohodou stran.

3. Jako důvod jednostranného ukončení franchisy může být sjednáno podstatné porušení povinnosti některé ze stran. V praxi to bude zpravidla příjemce, který nesplní stanovené povinnosti nebo jinak nedodrží podmínky smlouvy. Smlouva by ovšem měla definovat podstatné porušení. Dohodnuta může být také náhrada škody vzniklé porušením a následným ukončením smlouvy.

4. Poskytovatel franchisy může být po jejím skončení zainteresován na tom, aby bývalý příjemce dále nevykonával stejnou nebo podobnou činnost. Zákaz této činnosti (zpravidla určitým způsobem omezený) může být sjednán ve smlouvě, avšak je třeba přitom mít na zřeteli, že právo místa dalšího podnikání bývalého příjemce může tento zákaz považovat za omezování hospodářské soutěže. Příjemce pochopitelně nemá nadále automaticky právo užívat známku, avšak pokud jde o know-how, je třeba zákaz jeho používání upravit smluvně. Typickým ustanovením je také stanovení povinnosti poskytovatele zachovávat i po skončení franchisy mlčenlivost o utajovaných nebo důvěrných skutečnostech. Porušení této povinnosti může být ze strany poskytovatele důvodem pro uplatnění náhrady škody. Dohodnout lze i vrácení technologie poskytnuté poskytovatelem.