

 Iwona Jackowska

Francyzodawcy wykorzystują swoją przewagę nad franczyzobiorcami – grzmi rzecznik MŚP i apeluje o szybkie prace nad projektem, który ma to zmienić. Prawnicy widzą w nim też jednak nierówne przywileje obu stron.

Franczyzobiorcy mają otrzymać prawne wsparcie ich pozycji w relacjach z francyzodawcami. Resort sprawiedliwości, autor skierowanego do konsultacji projektu odpowiednich przepisów, uważa je za konieczne z uwagi na liczne problemy przedsiębiorców związane z umowami franczyzy.

Konieczna interwencja

“Franczyzobiorcy mogą nie otrzymywać od francyzodawców rzetelnych informacji na temat działalności w ramach franczyzy. Przedstawiana przez nich wizja współpracy nie zawsze okazuje się zgodna z rzeczywistością. Umowy często nie podlegają negocjacji, są często korzystne dla francyzodawców, np. przez zastrzeżenie wysokich kar umownych czy narzucanie franczyzobiorcom ukrytych opłat lub nierynkowych cen towarów i określonych kanałów ich dostawy” – wylicza Ministerstwo Sprawiedliwości (MS) w uzasadnieniu do projektowanej nowelizacji Kodeksu cywilnego.

Resort podkreśla, że franczyzobiorcy często są małymi lub mikro przedsiębiorcami i w razie konfliktów często nie stać ich na sądowe dochodzenie swoich praw.

Newsletter

Newsletter: Puls Firmy

Użyteczne informacje dla mikro-, małych i średnich firm. Porady i przekrojowe artykuły, dzięki którym dowiesz się, jak rozwinąć biznes.



Zapisz mnie

Podobną ocenę sytuacji prezentuje Adam Abramowicz, rzecznik małych i średnich przedsiębiorców (MŚP). Zwraca uwagę, że obecnie korporacje wykorzystują przewagę nad małym przedsiębiorcą.

Doprowadzają do sytuacji, w której franczyzobiorca otrzymuje

kilkudziesięciostronicową umowę w dniu jej podpisania, bez możliwości łatwego jej rozwiązania, za to z długim i kosztownym okresem jej wypowiedzenia.



Nierówność: Francyzodawcy czyli korporacje są obecnie w uprzywilejowanej sytuacji i wykorzystują ją w relacjach handlowych z małymi firmami będącymi franczyzobiorcami. Projekt przepisów idzie w kierunku wyrównania szans między silniejszą i słabszą stroną. Adobe Stock

– **Projekt wyrównuje szanse między silnymi i słabszymi podmiotami** – zauważa rzecznik MŚP i apeluje do rządu o przyspieszenie prac nad zmianą prawa.

MS określa swój projekt jako konieczną interwencję legislacyjną, która przede wszystkim sprowadza się do uregulowania umowy franczyzy. Charakter współpracy wiążącej jej strony nie jest bowiem osobno unormowany – toczy się według zasady swobody umów.

Zgodnie z proponowaną definicją, francyzodawca udostępnia franczyzobiorcy do korzystania za wynagrodzeniem koncepcję lub technikę prowadzenia działalności gospodarczej, rzeczy lub prawa służące jej wykonywaniu, w szczególności nazwę przedsiębiorstwa, znaki towarowe i patenty. Natomiast franczyzobiorca prowadzi ten biznes we własnym imieniu i na własny rachunek na podstawie udostępnionej koncepcji lub techniki, rzeczy bądź prawa. Do zawarcia umów franczyzy i licencyjnej (pod rygorem nieważności) będzie można wykorzystać nowoczesne formy składania oświadczeń woli, w tym drogą elektroniczną. Ponadto francyzodawca ma przedstawić franczyzobiorcy dokument informacyjny z opisem działalności i warunkami współpracy (np. zasad ustalania wynagrodzenia) oraz wzorzec umowy na 14 dni przed jej zawarciem.

Różne punkty widzenia

Według Magdaleny Kowalczyk-Szymańskiej, radcy prawnego w kancelarii SWKS Szejnert Winnicka Kowalczyk Sosnowska, zdefiniowanie umowy franczyzy w zasadzie nie jest konieczne, aczkolwiek można na to spojrzeć z różnych perspektyw.

– Polskie przepisy i regulacje unijne oraz orzecznictwo dają dobrą podstawę do właściwego regulowania praw i obowiązków stron franczyzy. Natomiast z punktu widzenia franczyzobiorców gwarancję respektowania ich oczekiwań mogą dać jedynie zmiany prawa. W przeciwnym razie muszą polegać na swoich zdolnościach negocjacyjnych, w granicach zakreślonych przez francyzodawcę, jego potrzeby biznesowe oraz zasadę swobody umów – wyjaśnia radca.

Jej zdaniem na plus zasługuje np. pomysł wprowadzenia znanego z innych jurysdykcji wspomnianego obowiązku przedstawiania dokumentów informacyjnych. Są jednak w projekcie rozwiązania, które – jak mówi – sztywno regulują kwestie, w których większa elastyczność byłaby korzystna także dla franczyzobiorców. Dotyczy to np. rozwiązywania umów.

Projekt przewiduje, że w przypadku umów zawartych na czas nieoznaczony franczyzobiorcy mogliby je wypowiedzieć na trzy miesiące naprzód, natomiast francyzodawcy – na sześć, chyba że umowa określi dłuższy termin. Obie strony uzyskają też prawo zerwania współpracy natychmiast w razie rażącego naruszenia przez jedną z nich postanowień umowy.

– Moje doświadczenie z różnych branż pokazuje, że zwłaszcza przy tzw. francyzach usługowych, powiązanych ze świadczeniem usług w sposób ciągły, termin wypowiedzenia powinien być dostosowany do specyfiki prowadzonej działalności. W projekcie nie uwzględniono również zakresu inwestycji obu stron w uruchomienie franczyzy oraz długości obowiązywania jej umowy – zauważa Magdalena Kowalczyk-Szymańska.

Zwraca przy tym uwagę, że umowa franczyzy ze swojej istoty nie jest umową równych stron.

Wahnięcie na szali

– Uważam, że proponowane rozwiązania w wielu punktach są nadmiarowe i niezrozumiałe, również dla tej słabszej strony – mówi przedstawicielka kancelarii SWKS.

Damian Mazanowski, radca prawny z kancelarii Wojarska Aleksiejuk & Wspólnicy, przyznaje, że MS stawia prawidłową diagnozę problemów i proponuje regulacje mogące je rozwiązać. Jednak w jego opinii **część propozycji nie zapowiada wyrównania szans stron umowy franczyzy, prowadząc do uprzywilejowania franczyzobiorcy.**

– Przykładem tego jest zakaz konkurencji, który polega wyłącznie na zobowiązaniu, aby franczyzobiorca nie tworzył konkurencyjnego systemu franczyzowego. To zbytne zawężenie tego zakazu, wykluczające chociażby przypadki przystąpienia do konkurencyjnej wobec francyzodawcy sieci franczyzowej. Niezrozumiałe jest też ograniczenie prawa dochodzenia przez francyzodawcę roszczeń z tytułu kar umownych do jednego roku od momentu, w którym dowie się on o niewykonaniu lub nienależytym wykonaniu zobowiązania przez franczyzobiorcę – wylicza Damian Mazanowski.

Jego wątpliwości budzi również przepis pozwalający żądać proporcjonalnego zmniejszenia wynagrodzenia francyzodawcy za czas, w którym przychód franczyzobiorcy ulegnie znacznemu zmniejszeniu na skutek okoliczności, za które nie ponosi on odpowiedzialności i które nie dotyczą jego osoby. Zdaniem przedstawiciela kancelarii Wojarska Aleksiejuk & Wspólnicy przyjęcie takiej regulacji oznacza wprowadzenie konkurencyjnej wobec istniejącej w Kodeksie cywilnym klauzuli nadzwyczajnej zmiany stosunków.

– Projektowana nowelizacja zawiera wiele pożądanых rozwiązań, jak obowiązek ujawnienia przez francyzodawcę warunków przyszłej współpracy przed zawarciem umowy czy określenie przesłanek jej przedterminowego rozwiązania. Takie regulacje są uznawane także przez francyzodawców, mają bowiem swoje odpowiedniki w wypracowanym przez to środowisko kodeksie dobrych praktyk dla rynku franczyzy. Jednak niektóre propozycje nadmiernie uprzywilejowują franczyzobiorców i zasadne wydaje się pytanie, czy część francyzodawców nie wycofa się z tego modelu działalności, gdy nowelizacja wejdzie w życie w obecnym kształcie – mówi Damian Mazanowski.

Ma nadzieję, że po uwzględnieniu uwag praktyków, które zostały zgłoszone do projektu w trakcie konsultacji, stanie się on aktem mogącym przywrócić równowagę kontraktową stron umowy franczyzy, z poszanowaniem uzasadnionych interesów każdej z nich.