

Umowa franczyzy – w jaki sposób określić wynagrodzenie?

Oplaty bieżące stanowią istotną część wynagrodzenia za korzystanie z franczyzy. Mają one charakter świadczenia okresowego, który spełniany jest w ustalonych wartościach. Jak powinny zostać określone?

ANNA NOWICKA-OSUCH

Od jakiegoś czasu pojawiają się informacje wskazujące, że do Kodeksu cywilnego ma być wprowadzony nowy rodzaj umowy dotyczący franczyzy. Prawne uregulowanie franczyzy miało by skupiać się przede wszystkim na ograniczeniu możliwości powstawania sytuacji, w której jedna strona umowy nadużywa pozycji czy też relacji względem drugiej strony, do czego zdaniem ustawodawcy dochodzić dosyć często. Z czasem zobaczymy czy wprowadzenie umowy franczyzowej do zbioru umów nazwanych rzeczywiście zostanie zrealizowane przez ustawodawcę, czy też pozostawi tę umowę w ramach bieżącej praktyki rynkowej, opierającej się na dowolnym ukształtowaniu tego zobowiązania przez obie strony (tj. w oparciu o ogólne zasady kodeksowe dotyczące swobody umów).

Aktualnie nie ma wprost przepisów odnoszących się do regulacji franczyzy. Pomimo tego, umowy franczyzowe stały się dość powszechne. Przykłady działalności opartej na umowie franczyzy możemy spotkać zarówno w usługach takich jak: działalność edukacyjna (szkoły językowe, szkoły tańca, kluby fitness, itp.), działalność restauracyjna, czy też w tzw. handlu (sklepy spożywcze, sklepy jubilerskie, meblowe, itp.) i wiele innych. Dłaczego jednak ustawodawca zainteresował się tą umową tak dalece, że chciałby narzucić pewne ramy prawne wprost w przepisach? Czy rzeczywiście są jakieś elementy umowy franczyzy, które powinny być skodyfikowane albo chociaż w podstawie z góry nakreślone? W tym zakresie kluczone wydają się takie zagadnienia jak przedmiot umowy franczyzy, ale przede wszystkim kwestia odnosząca się do wynagrodzenia.

1. Jak można określić umowę franczyzy?

Umowę franczyzy (albo też umowę franchisingu) można określić jako szczególny rodzaj sprzedaży towarów lub świadczenia usług, w której występują dwa podmioty – franczyzodawca i franczyzobiorca. Z jednej strony jest wspomniany franczyzodawca, a więc podmiot, który organizuje cały „system”, czy też sieć opierającą się na konkretnych rozwiązaniach wprost przez ten podmiot wskazany, a także, który udziela innym tej franczyzy. Z drugiej strony jest franczyzobiorca, który wykorzystuje uzyskany od franczyzodawcy zespół upoważnień i zezwoleń w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej w ramach tej sieci i który prowadzi tę działalność w ramach własnego przedsiębiorstwa, jednak wyłącznie w oparciu o wytyczne wskazane

przez franczyzodawcę. Takie udostępnienie przez franczyzodawcę franczyzobiorcy techniki jest odpłatne. Franczyzodawca udostępnia bowiem nie tylko swoją koncesję i sposób działania, ale także nazwę, znaki towarowe, patenty lub też po prostu know-how w zakresie profilu swojej działalności, która sprawdza się rynkowo. Franczyzodawca za wspomnianym wynagrodzeniem daje jednak franczyzobiorcy określony produkt, który ten może powiełać (także na określonych zasadach) i czerpać z tego zyski. Z tego też względu, najtrudniejszymi postanowieniami w umowie franczyzy są te odnoszące się do określenia zarówno samej franczyzy – a więc czego ona dotyczy, jak i w jaki sposób ukształtowane jest wynagrodzenie.

2. Jak określić przedmiot umowy franczyzy?

Zasadą jest odpowiednie określenie zarówno praw, jak i obowiązków dla obu stron umowy. I tak: franczyzodawca na podstawie umowy włącza franczyzobiorcę do swojej sieci jako jednego z uczestników. Jest więc zobowiązany przekazać franczyzodawcy zasady, odpowiednie upoważnienia i zezwolenia, dzięki którym ten będzie mógł prowadzić działalność gospodarczą w ramach tej sieci w sposób zapewniający jednolitość struktury. Udzielenie upoważnień powinno odnosić się do zapewnienia franczyzobiorcy możliwości używania oznaczeń odróżniających, lub korzystania z wypracowanych przez siebie rozwiązań technicznych, czy też przekazania tajemnic handlowych, organizacyjnych lub produkcyjnych. Jeżeli byłoby to konieczne do rozwoju sieci, franczyzodawca powinien także zobowiązać się do udzielenia niezbędnej pomocy – opierającej się m.in. na szkoleniach wprowadzających, jak również cyklicznych seminariach doszkalających lub zawierających wszelkie aktualizacje co, do sposobu prowadzenia sieci. Oprócz powyższych obowiązków, franczyzodawca posiada także pewne prawa, w tym w szczególności prawo kontroli opierające się na weryfikacji wykorzystywania przez uczestnika sieci udzielonych jemu upoważnień i zezwoleń, ale także prawo do weryfikacji czy aktualizacje w zakresie organizacji sieci zostały przez tego uczestnika wprowadzone. Kluczowym jednak uprawnieniem franczyzodawcy jest prawo do wynagrodzenia za włączenie uczestnika do sieci i korzystanie przez niego z udzielonej franczyzy.

Jeżeli więc franczyzodawca chce włączyć franczyzobiorcę do swojej sieci jako uczestnika, w zależności od działalności gospodarczej, niezbędne może okazać udzielenie np.

ZDANIEM AUTORKI

Anna Nowicka-Osuch

Adwokat/Starszy Prawnik
w Dziale Prawa dla Biznesu
Kopce & Zaborowski Adwokaci
i Radcowie Prawni



Wynagrodzenie jest kluczowym elementem umowy franczyzy, który wymaga ustalenia pomiędzy stronami tej umowy. Często jest ono oparte na takich samych zasadach dla wszystkich uczestników sieci. Franczyzodawcy w tym zakresie starają się standardyzować wymogi w zakresie obowiązków uczestników sieci co do realizacji tych świadczeń. Dzięki takiemu zabiegowi obciążenia nakładane na franczyzobiorców nie różnią się co do wysokości opłaty wstępnej, ale przede wszystkim co do opłat za korzystanie z praw objętych pakietem, ewentualnie innych opłat przewidzianych umową. Na tym także polega franczyza – zyski organizatora sieci są generowane głównie pośrednio przez działalność gospodarczą jej uczestników / franczyzobiorców, ale jednocześnie nie są wolne od nakładów ponoszonych przez samego franczyzodawcę. Opłaty uiszczane przez franczyzobiorców na rzecz franczyzodawcy są w pewnym sensie transferem zysków uczestników sieci, ujmowanej jako gospodarcza całość.

licencji patentu, przekazanie wiedzy ściśle technicznej (know-how), licencji prawa do znaku towarowego, praw z rejestracji wzoru przemysłowego, oznaczeń przedsiębiorstwa organizatora sieci (np.

ne, stacjonarnie, itp.), co w sytuacji prowadzenia działalności poza placówką, lub ewentualnie w placówce, jednak w zakresie innego języka. Jest to oczywiście jedynie przykład, aczkolwiek wskazu-

„ Obowiązkiem franczyzobiorcy jest zapłata umówionego wynagrodzenia. Praktyka w tym zakresie odnosi się zarówno do wynagrodzenia w postaci opłaty wstępnej, jak również w zakresie opłat bieżących.

logo), itp. W każdym przypadku może także wchodzić w grę zezwolenie na używanie innych symboli lub innych charakterystycznych elementów identyfikujących organizatora oraz na korzystanie z tajemnic handlowych i organizacyjnych. Opisanie tych uprawnień i zezwoleń jest kluczowe dla obu stron umowy franczyzy. Bardzo często zdarza się, że opis tych praw jest co najmniej pobieżny i często wskazujący na prowadzenie jakiejś działalności wyłącznie w sposób powierzchowny (przykładem może być oznaczenie: franczyzodawca udziela franczyzobiorcy prawa do prowadzenia placówki nauczania języka niemieckiego dzieci i młodzieży w wieku od 5 do 15 lat w ramach franczyzowej sieci szkół języka niemieckiego, którą prowadzi i rozwija franczyzodawca). W opisanym powyżej przykładzie nie ma informacji jak dokładnie taka działalność ma wyglądać, tj. w jaki sposób powinna być prowadzona placówka (powinno być co najmniej odwołanie do definicji), jakich form nauczania tego języka dotyczy (onli-

jęcy, że powierzchowne określenie zakresu umowy franczyzy może rodzić wiele wątpliwości co do praw i obowiązków obu stron umowy.

Odnosząc się do drugiej strony umowy, a więc do franczyzobiorcy, jego obowiązek w zakresie korzystania z franczyzy powinien służyć przede wszystkim osiągnięciu gospodarczego celu umowy. Franczyzobiorca jako uczestnik sieci, będzie nie tylko upoważniony do korzystania z franczyzy, ale także do używania opisanych powyżej oznaczeń stanowiących przedmiot upoważnień i zezwoleń (tj. w zakresie oraz w sposób ustalony w umowie franczyzy oraz stosownie do przekazanej wiedzy technicznej lub też metod gospodarczych, zapewniających osiągnięcie jednolitości w ramach danej struktury / sieci). Taka realizacja upoważnień i zezwoleń stanowi jego obowiązek.

W zależności od rodzaju franczyzy (tj. czy jest to franczyza dystrybucyjna, handlowa, usługowa, itp.) – biorąc jako przykład opisaną powy-

żej placówkę nauki języka niemieckiego – franczyzobiorca powinien spełniać przede wszystkim wymagania co do lokalizacji, wystroju danego lokalu, jego zewnętrznych oznaczeń, czasu i regulaminu pracy, kwalifikacji personelu, dbałości o jego powtarzające się szkolenie, sposobu nauczania dzieci i młodzieży, sposobu przekazu środków naukowych (notatek, podręczników), w tym także co, do sposobu prowadzenia zajęć itp. Franczyzodawca ma więc prawo kontroli używania tych oznaczeń, jakości świadczonych przez niego usług, sposobu nauczania języka obcego, stosowania wiedzy technicznej lub metod wychowawczych oraz metod nauczania. Swoim zakresem, obowiązek ten obejmuje także utrzymanie takiej samej jakości poziomu świadczonych usług, jakie są wyznaczone przez organizatora sieci.

Na opisanym przykładzie szkoły nauki języka niemieckiego dla dzieci i młodzieży, uczestnik sieci (franczyzobiorca) jest więc zobowiązany świadczyć usługi edukacyjne ściśle wg metodyki i pomysłu organizatora. Dodatkowo, jest on wręcz zobowiązany do używania jego oznaczeń, albowiem ma to istotne znaczenie gospodarcze dla wszystkich uczestników sieci, a zwłaszcza dla organizatora, który ma interes w rozszerzeniu zakresu gospodarczego oddziaływania i zdobywania kolejnych klientów. Klienci danej szkoły językowej będą bowiem zwracać uwagę na fakt, iż dana placówka w ramach swojej sieci świadczy usługi edukacyjne wg określonego standardu i sposobu, a nie poszczególne placówki jako odrębna jednostka. W tym też zakresie wszelkie odstępstwa od opracowanej przez franczyzodawcę metodyki – w tym przypadku ściśle odnoszącej się do metod nauczania – może stanowić naruszenie umowy franczyzy.

Równocześnie, franczyzobiorca może się dopuścić naruszenia jednolitości konkurencyjnej lub czynu nieuczciwej konkurencji, tj. jeżeli będzie prowadził działalność podobną do działalności franczyzodawcy, która będzie polegała na podobnych lub też w jakimś zakresie porównywalnych rozwiązaniach w zakresie sposobu nauczania dzieci i młodzieży, a więc metodyce i know-how objętych umową franczyzy.

3. Co z wynagrodzeniem w ramach umowy franczyzy?

Obowiązkiem franczyzobiorcy jest zapłata umówionego wynagrodzenia. Praktyka w tym zakresie odnosi się zarówno do wynagrodzenia w postaci opłaty wstępnej, jak również w zakresie opłat bieżących.

Opłata wstępna jest zazwyczaj jednorazowym świadczeniem, związanym z włącze-

niem do sieci franczyzodawcy. Dla franczyzodawcy jest więc świadczeniem, które ma często pokryć nakłady i koszty poniesione na przygotowanie nowego uczestnika do współpracy w ramach sieci. Opłata wstępna może być umownie wyłączona (nie jest obowiązkiem), ale także może być odpowiednio modyfikowana, np. poprzez rozłożenie jej na kilka płatności lub ustalenie innych sposobów jej spełnienia.

Odnosząc się jednak do opłat bieżących – stanowią one clue wynagrodzenia za korzystanie z franczyzy. W ujęciu cywilistycznym mają one charakter świadczenia okresowego, który spełniany jest w ustalonych wartościach (stałych, procentowych lub też opartych na przyjętym przez strony równaniu), a także w terminach określonych umową franczyzy. Praktyka bardzo często wskazuje jednak, że wysokość opłat bieżących określona jest w zależności od wyników finansowych franczyzodawcy, osiągniętych w czasie prowadzenia działalności w ramach sieci franczyzowej. Z tego też względu opłaty bieżące mogą być ustalone procentowo (np. od obrotu lub od dochodu / przychodu). Lub też, ich wysokość może być z góry ustalona jako określona kwota należna franczyzodawcy (całkowicie oderwana od wyniku finansowego).

PRZYKŁAD:

W sytuacji, gdy podstawę opłaty bieżącej stanowi wysokość kwartalnego obrotu osiąganego przez uczestnika, franczyzodawca wprowadza do umowy franczyzy dodatkową dla siebie uprawnienie odnoszące się do kontroli. Takie uprawnienia kontrolne mogą obejmować więc możliwość weryfikacji dokumentacji handlowej i księgowej prowadzonej przez uczestnika sieci przedsiębiorstwa, w celu weryfikacji wysokości kwartalnego obrotu.

Nie można także w umowie franczyzy wykluczyć możliwości wprowadzenia innych, dodatkowych opłat, które mogą wynikać z odpowiednich postanowień umownych. I tak strony umowy franczyzy mogą przewidzieć świadczenie stanowiące ekwiwalent za wszelkie dodatkowe czynności – np. opłaty za rozwój, czy też opłaty na wspólny fundusz związany z reklamą i promocją sieci.