

# Franczyza: pozornie łatwy chleb

**Prawo** Franczyzobiorca jest niezależnym przedsiębiorcą. Umowa z franczyzodawcą nie zwalnia go od odpowiedzialności za biznes



Iwona Jackowska

Rynek franczyzy rośnie powoli, ale systematycznie. Swojej marki i wsparcia udziela obecnie ponad 1,1 tys. systemów. Przyciągają głównie tych, którzy chcą wziąć los we własne ręce, ale nie mają wystarczających pieniędzy na start, zamiast tego wiele obaw, czy sobie poradzą „na swoim”. Jednak biznes pod szyldem stabilnej marki to tylko pozornie łatwy chleb, chociażby z uwagi na uwarunkowania prawne, a właściwie brak prostej instrukcji w przepisach.

Przyszły franczyzobiorca musi zadbać o swoje interesy od razu. Franczyza to rodzaj współpracy dwóch przedsiębiorców, których łączy strategia gospodarcza, tyle że wypracowana i narzucona przez franczyzodawcę, bo to jego logo powinno przyciągać klientów od razu.

## Coś za coś...

– Franczyzodawca, tzw. organizator sieci, udziela franczyzobiorcy zezwolenia na posługiwanie się znakiem towarowym, marką firmy, udostępnia know-how. W zamian franczyzobiorca ma obowiązek zapłacić franczyzodawcy wynagrodzenie i prowadzić działalność gospodarczą w ściśle określony sposób – streszcza ten układ biznesowy Daria Wojtczak, prawnik w kancelarii KSP Legal & Tax Advice.

Coś za coś. Ale to nie znaczy, że obie strony nie mogą ustalić zakresu nie tylko wzajemnych zobowiązań, ale również uprawnień. Problem jednak w tym, że umowa franczyzy nie została prawnie uregulowana. Jej zawarcie jest dopuszczalne zgodnie z zasadą swobody umów, zapisanej w art. 353[1] Kodeksu cywilnego.

– Stworzenie stosunku prawnego, w którym prawa franczyzobiorcy zostaną ukształtowane z poszanowaniem jego interesów, jest zadaniem trudnym i wymagającym od występujących w jego imieniu negocjatorów ogromnego doświadczenia. Ponieważ wiele postanowień umowy jest narzucanych przez franczyzodawcę, franczyzobiorca powinien godzić się wyłącznie na te, które jest w stanie wypełnić. Powinien on również zwrócić szczególną uwagę na zapisy regulujące jego odpowiedzialność za naruszenie postanowień umowy, w tym obowiązek zapłaty ewentualnych kar umownych – mówi Kinga Nastalek-Fałowska, radca prawny w kancelarii prawnej R. Jedynak, A. Rogowska.

Wyjaśniła, że umowa franczyzy powinna przede wszystkim określać wzajemne prawa i obowiązki stron, w tym w zakresie praw własności przemysłowej i intelektualnej, wynagrodzenia. Powinna też zawierać postanowienia przewidujące możliwość oraz okoliczności rozwiązania umowy. Uregulowanie tych kwestii nierzadko ma kluczowe znaczenie dla franczyzobiorcy, istotne, gdy prowadzona działalność okaże się nierentowna albo gdy rezygnacja z niej będzie konieczna z uwagi na zmianę sytuacji życiowej franczyzobiorcy. Powinien on zadbać, aby w umowie znalazły się zapisy o prawie wypowiedzenia, czy też odstąpienia od umowy, m.in. wobec niewywiązania się przez franczyzodawcę z jego obowiązków.

## Bezpieczne rozstanie

– Brak takich ustaleń co prawda nie wyklucza możliwości rozwiązania umowy za porozumieniem stron, ale w praktyce osiągnięcie konsensu w tych sprawach może okazać się niemożliwe – podkreśla Kinga Nastalek-Fałowska.

Daria Wojtczak zwraca uwagę, że na skutek wcześniejszego rozwiązania umowy franczyzobiorca może zostać pozbawiony korzyści z poczynionych nakładów. Dlatego chociażby ewentualne powody wypowiedzenia umowy przez każdą ze stron muszą być dokładnie uregulowane. Przyczynami, dla której franczyzobiorca mógłby chcieć rozwiązać umowę, mogą być na przykład: brak spodziewanych zysków, chęć budowania przez franczyzobiorcę własnej marki lub naruszenie warunków umowy przez franczyzodawcę.

W ocenie prawników, przygotowanie umowy wymaga bardzo szerokiej wiedzy – zarówno o ogólnych przepisach dotyczących czynności prawnych i wzajemnych zobowiązań, jak i szczególnych, odnoszących się do kodeksowych typów umów.

– W umowie franczyzy może pojawić się wiele różnych zagadnień, jak np. zasa-

## Aktywne branże franczyzowe

► Wśród systemów franczyzowych dominują sieci aptek, punktów gastronomii oraz sklepy firmowe – podano w raporcie za ten rok, sporządzonym przez portal Franchising.pl oraz PROFIT. Rozwój rokuje też sektor edukacji. Prym wiodą szkoły językowe, na które wciąż utrzymuje się duży popyt, słuchaczami lekcji językowych stają się już trzyletnie dzieci. Zapotrzebowanie na tego rodzaju działalność jest charakterystyczne nie tylko dla większych ośrodków, ale także mniejszych miejscowości.



## ► ROZWAGA:

Franczyzodawca stawia wiele wymagań. Obiecuje zyski, ale nigdy nie może ich zagwarantować. Niepowodzenie biznesu prowadzonego pod jego szyldem na podstawie umowy franczyzy przynosi straty franczyzobiorcy. To on odpowiada za zobowiązania wobec klientów i kontrahentów – mówi Daria Wojtczak, prawnik w kancelarii KSP Legal & Tax Advice. [FOT. ARC]

dy korzystania z nieruchomości franczyzodawcy, reklamy produktów, dochowania tajemnicy przedsiębiorstwa, których ukształtowanie wymaga analogicznego zastosowania przepisów dotyczących np. najmu. Bardzo pomocna jest zdobyta wiedza praktyczna związana z prowadzeniem biznesu, która pozwala przewidzieć problemy, jakie mogą pojawić się w trakcie realizowania umowy i uniknąć ich dzięki wprowadzeniu odpowiednich postanowień do umowy – mówi Daria Wojtczak.

Specyfika franczyzy nie daje możliwości przygotowania uniwersalnej umowy dla każdej takiej współpracy. Jednak wspomniane elementy można określić jako konieczne i stałe, których nie może zabraknąć w takiej umowie. Franczyzobiorcy powinni liczyć się też z tym, że franczyzodawca zechce uregulować w niej możliwość kontrolowania sposobu wykonywania działalności przez franczyzobiorcę.

Daria Wojtczak podpowiada także, aby próbować ustalić, jak przebiega współpraca franczyzodawcy z innymi franczyzobiorcami. Warto też, aby przedsiębiorca przystępujący do współpracy przewidział możliwość przeniesienia praw wynikających z umowy franczyzy na osobę trzecią. Musi się on przygotować na wiele nieprzewidywanych sytuacji.

## Niezależny mimo wszystko

Franczyza ze względu na jej inwestycyjny charakter oraz cel współpracy jest przede wszystkim umową długoterminową. Decyzja o jej podjęciu nie powinna być podejmowana pochopnie.

Przedstawicielka kancelarii KSP Legal & Tax Advice przypomina, że franczyzobiorca jest niezależnym podmiotem. Prowadzi on działalność we własnym imieniu i na własny rachunek, ale na podstawie koncepcji i renomy, którą wypracował franczyzodawca. Tego rodzaju współpraca oznacza dla franczyzobiorcy obowiązek wnoszenia opłat, np. za korzystanie z mar-

ki oraz najczęściej zaopatrzenie się, zarówno w towar, jak i wyposażenie, u franczyzodawcy. Należności wobec franczyzodawcy w wielu przypadkach są zabezpieczone zastawem na sprzęcie zakupionym przez franczyzobiorcę od franczyzodawcy.

– Dlatego należy mieć świadomość, że takie przedsięwzięcie jest ryzykowne. Franczyzodawca nakłada na franczyzobiorcę wiele wymagań, zapewne obiecuje zyski, natomiast nigdy ich nie gwarantuje. W przypadku niepowodzenia biznesu to franczyzobiorca poniesie straty i będzie wyłącznie odpowiadał za zobowiązania nie tylko wobec franczyzodawcy, ale także innych kontrahentów, np. wynajmujących lokal – podkreśla Daria Wojtczak.

Franczyzodawca sam też rozlicza podatek dochodowy od uzyskanych przychodów oraz podatek od towarów i usług (VAT). Reguły są takie jak przy prowadzeniu biznesu na własny rachunek pod własnym szyldem. Dotyczy to także kosztów uzyskania przychodów, w których można też uwzględnić wspomniane opłaty dla franczyzodawcy.

– Opłaty periodyczne są rozliczane jako koszty podatkowe. Natomiast usługi świadczone w ramach umowy franczyzy powinny być uznawane za usługi udzielania licencji lub sublicencji – podlegające VAT na zasadach ogólnych – mówi Paweł Mazurkiewicz, doradca podatkowy i partner w kancelarii MDDP Michalik Dłuska Dziedzic i Partnerzy.

Zwraca jednak uwagę na różnicowane zasady traktowania jednorazowej opłaty tzw. za przystąpienie, pobieranej przy podpisywaniu umowy franczyzowej.

– Może być ona uznana przez organy podatkowe za opłatę za udostępnienie licencji. Jeżeli jej wysokość jest równa 3,5 tys. zł lub przekracza tę kwotę, a prawa wynikające z umowy będą wykorzystywane dłużej niż przez rok, to opłata ta powinna być zakwalifikowana jako wydatek na nabycie wartości niematerialnych i prawnych, czyli rozliczany jako koszt podlegający amortyzacji – wyjaśnia Paweł Mazurkiewicz.

Zwraca też uwagę na skutki zawarcia umowy franczyzy z podmiotem zagranicznym. Opłata podstawowa pobrana przez franczyzodawcę jest zapłatą za udostępnienie licencji, czyli odpowiada definicji należności licencyjnej. To oznacza konieczność pobrania przez franczyzobiorcę zryczałtowanego podatku dochodowego w wysokości 20 proc. lub niższej, jeśli taka stawka wynika z odpowiedniego traktatu o unikaniu podwójnego opodatkowania. ©

## Liczba systemów franczyzowych w Polsce

