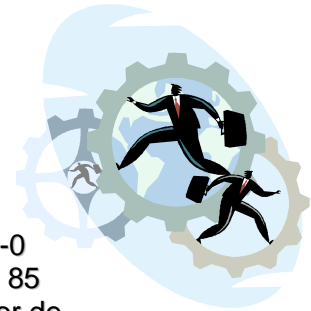




Consultor
start up



Kleemannstraße 14
D-93413 Cham
Tel.: 0 99 71 / 85 78-0
Fax: 0 99 71 / 80 19 85
eMail: info@consultor.de
home: www.consultor.eu

Cham, *Kwiecień 2007*

Podatki - Prawo List informacyjny dla franczyzodawców i franczyzobiorców

Szanowni Państwo!

W naszym liście informacyjnym dla franczyzodawców i franczyzobiorców z lutego 2007 przedstawiliśmy Państwu możliwości ekspansji zagranicę.

Poniższym listem informacyjnym chcielibyśmy przedstawić krótki przegląd gospodarczych oraz prawnych warunków ramowych franczyzy w Polsce.

Franczyza w Polsce przeżywa istny bum! - Polska wykształciła się od swojego wejścia do UE jeszcze bardziej w kraj piący się ku górze, oraz zachodnio zorientowany. Oferuje wysoki potencjał dla niemieckich przedsiębiorców!

A) Gospodarcze warunki ramowe



Rok 2002 był decydujący dla polskiej gospodarki franczyzowej. Zwycięzka droga franczyzy jako efektywnej metody ekspansji rynku, kształtuje się również nieprzerwanie w Polsce:

W roku 2002 powstało 26 nowych firm franczyzowych na rynku polskim, w roku 2003 było ich już o 27 więcej. Rok 2004 przyniósł 39 nowych firm. Również rok 2005 pociągnął za sobą kolejny boom franczyzowy w Polsce, ponieważ utworzono aż 64 nowe systemy franczyzowe.

Obecnie istnieje około 250 systemów franczyzowych, z których mniejwięcej 30% pochodzi z zagranicy; w większości właśnie z Niemiec! Gegenwärtig existierten in etwa über 250
 Jak Państwo widzą, Polska w przeciągu 3 lat rozwinęła się w konkurencyjny rynek zbytu. Ten pozytywny bieg spraw bazuje przede wszystkim na **inwestycjach z zagranicy** oraz **datacjach UE**, ale także na **strukturze społeczeństwa** (tylko 16% ludności ma powyżej 60 lat)

Polska oferuje przedsiębiorcom idealne warunki dla sukcesu gospodarczego, gdyż dysponuje **bardzo dobrze wykształconym personelem**, **charakteryzuje się niskimi kosztami produkcji**, **stałe rosnącym rynkiem zbytu**, **potencjałem rozwojowym na Wschód**, **bliskością geograficzną Niemiec**, **korzyściami podatkowymi** oraz **specjalnymi strefami gospodarczymi**.

B) Prawne warunki ramowe

1) Wprowadzenie

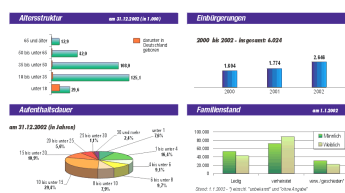
Jednakże nie tylko warunki gospodarcze, ale przede wszystkim prawne podstawy ramowe są dla franczyzy w Polsce i dla ekspansji przedsiębiorczej bardzo korzystne.

- Franczyzodawcy z Niemiec nie muszą obawiać się polskim, najczęściej nieznanym systemem prawnym, gdyż polskie prawo jest w szerokim zakresie porównywalne z niemieckim
- Co do franczyzy, polski porządek prawny jest nad wyraz liberalny
- Za sprawą brakujących unormowań prawnych, zagraniczni franczyzodawcy mogą kształtować swoje umowy bardzo elastycznie

2) Pojęcie franczyzy

Również w Polsce pojęcie franczyzny opiera się wąsko na definicji europejskiego kodeksu honorowego europejskiego związku franczyzowego.

Bazując na tej definicji, Rada Ministrów wydała 13.08.2002 rozporządzenie o wyłączeniu określonych porozumień wertykalnych w dziedzinie zakładów franczyzowych, w którym definiuje franczyze jako **system dystrybucji, w którym franczyzobiorca pośrednio lub bezpośrednio zobowiązuje się, zbywać dalej towary nawiązujące do franczyzodawcy, poprzez korzystanie – w zamian za pośrednie lub bezpośrednie wynagrodzenie – z zakładowych praw autorskich i ochronnych lub know-how, podkreślając, że pod terminem towary mogą występować również usługi**.



Stosownie, umowa franczyzowa zawiera elementy umowy licencyjnej, umowy zlecenie, umowy finansowej, umowy dostarczenia.

Ponadto statut polskiego związku franczyzodawców, w celu bardziej precyzyjnego odróżnienia franczyzy od innych systemów zbytu, skupia się na dwóch głównych cechach:

- Długotrwały stosunek umowy między franczyzodawcą a franczyzobiorcą, z zobowiązaniem franczyzodawcy do ciągłego przekazywania franczyzobiorcy swojego know-how, jak również zobowiązaniem franczyzobiorcy do uiszczania opłat franczyzodawcy lub świadczenia innych ustalonych umową świadczeń czy usług
- Gospodarcza i organizacyjna niezależność franczyzobiorcy od franczyzodawcy

3) Stosowane polskie normy

Umowa franczyzowa w polskim prawie nie jest wyszczególniona, więc może być dowolnie kształtowana na podstawie zasady wolności umów jako umowa nietypowa.

Oczywiście podczas kształtowania umowy obok przepisów bezwzględnie obowiązujących, należy również respektować dyrektywy postępowania europejskiego kodeksu honorowego europejskiego związku franczyzowego.



4) Przedumowny obowiązek wyjaśnienia

W polskim prawie nie została ujęta regulacja o przedumownych obowiązkach wyjaśnienia i informacji franczyzodawcy.

Przedumowne obowiązki do wyjaśnień można jednak wyciągnąć z przepisów części ogólnej polskiego kodeksu cywilnego; i tak może, tak jak i w prawie niemieckim, oznajmienie woli zostać cofnięte, przez błąd w złożeniu takowego oświadczenia woli.

5) Kształtowanie umowy franczyzy

Niżej przedstawiamy dokładniejsze informacje co do poszczególnych punktów umowy franczyzowej.

a) Wybór prawa

W zasadzie pozostaje **stroną umowy franczyzowej określenie, jakie prawo ma obowiązywać**. Wyboru tego można dokonać zarówno wyraźnie jak i konkludentnie. Wybrany może zostać jednak **tylko takie prawo, które ma ścisły związek z umową franczyzową**, mianowicie siedziba storny umowy lub miejsce wykonania zobowiązania wynikającego z umowy.

b) Granice wolności umów

Jak już w punkcie B3 zawarte, należy respektować przepisy bezwzględnie obowiązujące jak i pozostałe stosowane w umowach franczyzowych już w trakcie kształtowania takiej umowy.

Oprócz tego należy przestrzegać **ogólnych zasad społecznego współżycia oraz zwyczajów społecznych** (odpowiada w większości niemieckiej zasadzie „dobrej wiary” – „Treu und Glauben”)

c) Język umowy

Wedle standardowych wzorów obowiązujących dla umów franczyzy europejskiego kodeksu honorowego, wszystkie umowy i wszystkie porozumienia związane ze stosunkiem franczyzowym należy formułować **w języku urzędowym kraju, w którym to siedziba ma franczyzobiorca**.

d) Samodzielność franczyzobiorcy

Tak jak i w niemieckim prawie, samodzielność franczyzobiorcy jest jednym z najważniejszych cech franczyzy.

Przy kwalifikowaniu franczyzobiorcy jako pracownika czy działającego na własny rachunek, wedle polskich regulacji prawa pracy, należy odnieść się do **związania poleceniem, określania czasu i miejsca pracy przez pracodawcę**, oraz na **zobowiązanie do osobistego świadczenia pracy pracownika**.

e) Stałe związanie ze stroną

Z reguły **stałe związania ze stroną podlegają wedle polskiego prawa zakazowi organizowania karteli**. W wyjątkowych sytuacjach systemów franczyzowych, pod szczególnymi wymogami stałe związanie może zostać jednak wzięte spod zakazu karteli; w przypadku, gdy udziały franczyzodawca i franczyzobiorca wraz z grupami kapitałowymi nie przekraczają 30% danego rynku.

f) Ograniczenia obszarowe

Ograniczenia obszaru lub kręgu klientów są z reguły **zabronione**, jednakże istnieją także i od tej reguły **wyjątki**. I tak franczyzobiorca może być zobowiązany do ograniczenia działalności w ramach ustaleń umownych, jeśli inne obszary zostały przydzielone innemu franczyzobiorcy lub franczyzodawca zastrzegł je dla siebie.

Franczyzobiorca jest uprawniony jednak tylko do **tzw. pośredniej dystrybucji**, to znaczy, że może na zlecenie klientów reagować poza obszarem przydzielonym.

g) Zależności cenowe

Zależności cenowe są w polskim prawie **zabronione**, nie podlegają temu zakazowi ograniczenia cen maksymalnych oraz propozycje cen.

h) Zakazy konkurencji

Zakazy konkurencji można zawierać na okres nie dłuższy niż pięć lat.

Poumowny zakaz konkurencji z maksymalnym okresem jednego roku po zakończeniu umowy, jest dopuszczalny tylko wtedy, gdy dotyczy towarów, które stanowiłyby towary zamienne i dotyczy pomieszczeń i gruntów, które kupujący prowadził w czasie trwania umowy i jest to niezbędne by chronić przekazane kupującemu przez dostawcę know-how.

i) Okres trwania umowy



W polskim prawie nie znajdują się bezwzględnie obowiązujące przepisy odnośnie minimalnego okresu trwania umowy, bądź klauzul przedłużających.

W tym zakresie, można odnieść się do naszego listu informacyjnego z marca 2007 roku.

j) Zakończenie umowy

Umowy francyzowe mogą z jednej strony zostać zakończone poprzez odpowiednie **porozumienie stron**, a z drugiej strony poprzez **wypowiedzenie**.

Oprócz tego umowy francyzowe w myśl polskiego prawa, mogą zawierać regulacje odnośnie **prawa do odstąpienia**.

k) Roszczenie o wyrównanie po zakończeniu umowy

Prawo polskie **nie przewiduje specjalnych roszczeń co do wyrównania po zakończeniu umowy franczyzowej.**


W polskim prawie uregulowany został jedynie przypadek wyrównania w umowach agencyjnych. Mimo tego zastosowanie uregulowanego dla umów agencyjnych prawa do roszczeń wyrównawczych analogicznie w przypadku umów franczyzowych wydaje się mało prawdopodobne.

Istnieje jednak prawo do odszkodowania dla franczyzodawcy w przypadku złego lub całkowitego nie wywiązania się z umowy, który w myśl prawa obejmuje również stracone zyski.

l) Kara umowna

Podczas zobowiązania niepieniężnego, wedle prawa polskiego możliwe jest wyrównanie szkody, powstałej poprzez złe lub całkowite nie wywiązanie się z umowy, nałożeniem kary umownej.

m) Klauzule derogacji i rozjemstwa

Wedle polskiego cywilnego porządku procesowego, prz  ustaliliśmy, że właściwość miejscowa sądu względem roszczeń z umów, zostaje wykluczona na korzyść sądownictwa innego kraju, jeśli porozumienie takie jest dopuszczalne wedle prawa tego kraju.

Również istnieje możliwość, gdzie strony ustalają wykluczenie polskiego wymiaru sprawiedliwości na korzyść sądu arbitrażowego.

W razie pytań jesteśmy zawsze do Państwa dyspozycji!

Z wyrazami szacunku
Consultor start up GmbH
Reprezentowany przez


Mecenas Christian Geiling, MBA