kodeks DOBRYCH PRAKTYK dla rynku FRANCZYZY

**PREAMBUŁA**

Ze względu na rolę jaką franczyza odgrywa we współczesnej gospodarce i mając na względzie, że:

* Franczyza jest sposobem prowadzenia biznesu, którego istota polega na tym, że franczyzodawca udziela franczyzobiorcy prawa do korzystania z opracowanego i sprawdzonego w  warunkach rynkowych sposobu prowadzenia działalności gospodarczej, zwanego często systemem, w zamian za stosowne wynagrodzenie i zawsze z zastrzeżeniem, że działalność franczyzobiorcy prowadzona jest pod marką franczyzodawcy, ale na własny rachunek i ryzyko franczyzobiorcy jako niezależnego, samodzielnego przedsiębiorcy;
* FRANCZYZOWY model biznesowy zakłada, że franczyzobiorcy, działając pod marką franczyzodawcy i zgodnie z zasadami systemu franczyzowego, pracują na renomę franczyzodawcy i z tej renomy czerpią dla siebie wymierną korzyść w postaci klientów ufających marce;
* FrANCZYZODAWCY ZDAJĄ SOBIE SPRAWĘ, ŻE W RAMACH umowy FRANCZYZY renomę stworzonej przez siebie marki powierzają w ręce innych osób, co rodzi nowe wyzwania i przesądza o konieczności ścisłej, rzetelnej współpracy z franczyzobiorcami, których działania będą miały bezpośredni wpływ na markę franczyzodawcy;
* ***FRANCZYZOBIORCY MAJĄ ŚWIADOMOŚĆ***, że ich działania i sposób wykonywania umowy franczyzy mają istotny wpływ na postrzeganie marki przez klientów, a więc mają wpływ nie tylko na ich własny biznes, ale również na biznesy innych franczyzobiorców i franczyzodawcy;
* Wzajemna WSPÓŁPRACA franczyzodawcy i franczyzobiorców wymaga rzetelnego podejścia do wykonywania obowiązków przez obie strony, prowadzenia stałego dialogu oraz zaufania i wiary we wspólny sukces i że obok dobrego pomysłu na biznes, są to podstawy udanej franczyzy;

Uzgodnienie zestawu dobrych praktyk dla współpracy w ramach franczyzy leży w interesie całego środowiska franczyzowego, tak franczyzodawców jak i franczyzobiorców, bez względu na różnice w realizowanych modelach franczyzowych. Stworzenie katalogu dobrych praktyk franczyzy i ich przestrzeganie pozwoli na dalszy właściwy rozwój tego modelu biznesowego, który jest źródłem satysfakcji z prowadzonej działalności dla obu stron umowy franczyzy.

Dlatego uczestnicy rynku franczyzowego, przedstawiciele Franczyzobiorców i Franczyzodawców,

**przyjmują niniejszy Kodeks Dobrych Praktyk dla Rynku Franczyzy**.

# cele i charakter kodeksu

*Niniejszy Kodeks został opracowany w wyniku wspólnej inicjatywy przedstawicieli Franczyzobiorców i  Franczyzodawców.*

## art. 1 [cel kodeksu]

Celem Kodeksu jest określenie dobrych praktyk, zasad i standardów, jakimi powinni kierować się Franczyzobiorcy i Franczyzodawcy we współpracy w ramach zawartej umowy franczyzy, a także przed jej zawarciem i  bezpośrednio po jej rozwiązaniu.

## art. 2 [Charakter postanowień kodeksu]

1. Postanowienia Kodeksu nie uzupełniają postanowień umowy franczyzy, ani nie stanowią źródła powszechnie obowiązującego prawa.
2. Przystąpienie do Kodeksu i zobowiązanie się do jego stosowania jest dobrowolne.
3. Postanowienia Kodeksu są wiążące dla Sygnatariuszy Kodeksu, którzy przystąpili do Kodeksu w trybie przewidzianym w art. 26 Kodeksu.
4. Przystąpienie do Kodeksu jest równoznaczne z zobowiązaniem się do jego przestrzegania i aktywnego promowania zapisanych w nim standardów.
5. Każdy Sygnatariusz Kodeksu ma prawo powoływać się na fakt przystąpienia do Kodeksu, w tym w  szczególności publicznie udostępniać informację o tym, że przestrzega jego postanowień.

## art. 3 [zakres kodeksu]

Kodeks określa kwestie związane w szczególności z:

* 1. nawiązywaniem współpracy pomiędzy Franczyzodawcami a kandydatem na Franczyzobiorcę,
	2. zasadami wzajemnej współpracy pomiędzy Franczyzobiorcą a Franczyzodawcą,
	3. zasadami przystępowania do Kodeksu i jego ewentualnego wypowiadania,
	4. zasadami wprowadzania zmian w Kodeksie,
	5. rozwiązywaniem sporów dotyczących stosowania Kodeksu.

# DOBRE PRAKTYKI PRZED NAWIĄZANIEM WSPÓŁPRACY

*Istotę franczyzy stanowi jednolitość systemu franczyzowego, działanie pod wspólną marką, budowanie jej renomy i czerpanie z tej renomy wymiernej korzyści, jaką jest zaufanie klientów.*

*Relacje pomiędzy Franczyzodawcą a Franczyzobiorcą, jako samodzielnymi przedsiębiorcami, są kształtowane w  ramach swobody działalności gospodarczej, określonej w Prawie przedsiębiorców (Konstytucji Biznesu). Strony umowy franczyzy nie stanowią jednostek gospodarczych, które są ze sobą powiązane, ale odrębne podmioty gospodarcze działające pod wspólną marką.*

*Zarówno Franczyzodawca, jak i Franczyzobiorca (kandydat na Franczyzobiorcę) są samodzielnymi przedsiębiorcami, którzy mogą swobodnie decydować o wyborze swoich partnerów biznesowych.* *Do podjęcia decyzji o nawiązaniu współpracy franczyzowej, kandydat na Franczyzobiorcę i Franczyzodawca, mogą kierować się dowolnymi, zgodnymi z prawem, kryteriami.*

*Podstawą modelu franczyzowego, i jednym z fundamentów społecznej gospodarki rynkowej, jest zasada swobody umów. Ważnym składnikiem tej swobody jest wolność decydowania o tym czy i z kim nawiązać współpracę.*

*Powyższe zasady powinny być stosowane bez ich nadużywania.*

## art. 4 [Zakaz wprowadzania w błąd]

Zabronione jest świadome wprowadzanie w błąd drugiej strony przez przekazywanie informacji niezgodnych z prawdą. Zakaz ten obowiązuje jednolicie Franczyzodawców, Franczyzobiorców oraz kandydatów na Franczyzobiorców.

## art. 5 [poufność]

1. Wszystkie informacje o kandydacie na Franczyzobiorcę powinny mieć charakter poufny. Franczyzodawca nie powinien ujawniać ich żadnej osobie trzeciej, ani wykorzystywać do innych celów niż proces nawiązywania współpracy. Franczyzodawca może zobowiązać kandydata na Franczyzobiorcę do zachowania poufności określonych informacji związanych z systemem franczyzowym, którego dotyczy proces nawiązywania współpracy.
2. Franczyzodawca może zastrzec poufność określonych informacji związanych z prowadzoną działalnością, zaś Franczyzobiorca powinien zachować poufność wszystkich pozyskanych w związku z  procesem nawiązywania współpracy lub w okresie wykonywania umowy franczyzy informacji o:
	1. systemie franczyzy,
	2. sytuacji lub planach Franczyzodawcy,
	3. innych Franczyzobiorcach.

## art. 6 [obowiązek poinformowania o istotnych okolicznoścach współpracy]

Przed nawiązaniem współpracy, Franczyzodawca ma obowiązek poinformować kandydatów na Franczyzobiorców o wszystkich istotnych okolicznościach dotyczących współpracy w ramach umowy franczyzy, z uwzględnieniem warunków jej nawiązania i rozwiązania, w tym stosowanych okresów wypowiedzenia umowy franczyzy. Dotyczy to w szczególności procesu nawiązywania współpracy z kandydatami na Franczyzobiorców, którzy nie prowadzili wcześniej działalności gospodarczej.

## art. 7 [podstawowe zasady procesu NAWIĄZYWANIA WSPÓŁPRACY]

1. Franczyzodawca:
	1. informuje kandydata na Franczyzobiorcę jak przebiega proces nawiązywania współpracy z  Franczyzobiorcą przed przystąpieniem do tego procesu;
	2. prowadzi proces nawiązywania współpracy z Franczyzobiorcą według zasad stosowanych jednolicie wobec wszystkich kandydatów na Franczyzobiorców;
	3. bez zbędnej zwłoki przekazuje kandydatowi na Franczyzobiorcę informacje o zakończeniu procesu oceny, w tym o pozytywnej lub negatywnej ocenie jego kandydatury;
	4. może oczekiwać od kandydata na Franczyzobiorcę:
		* udzielenia rzetelnych informacji o jego doświadczeniu, wykształceniu, stanie majątkowym, aktualnym zaangażowaniu w pracę zawodową lub prowadzenie biznesu oraz ewentualnych sporach sądowych lub postępowaniach administracyjnych, których jest stroną, w zakresie niezbędnym do przeprowadzenia procesu nawiązywania współpracy;
		* odbycia przez kandydata na Franczyzobiorcę szkolenia (oferowanego mu przez Franczyzodawcę) z pełnym zaangażowaniem wraz z wnikliwą analizą zasad i procedur obowiązujących w systemie franczyzowym.
2. Przed nawiązaniem współpracy z Franczyzodawcą, kandydat na Franczyzobiorcę powinien móc przeprowadzić własną, rzetelną i ostrożną analizę opłacalności biznesu, który zamierza prowadzić w ramach franczyzy. W tym celu kandydat na Franczyzobiorcę powinien wnikliwie przeanalizować wszystkie uzyskane od Franczyzodawcy informacje, a w razie jakichkolwiek niejasności wystąpić do Franczyzodawcy o  wyjaśnienie. Kandydat na Franczyzobiorcę może w celu podjęcia decyzji o rozpoczęciu współpracy z  Franczyzodawcą skorzystać z fachowej pomocy ekspertów, w szczególności z zakresu prawa, finansów i  księgowości.
3. Proces nawiązywania współpracy z kandydatem na Franczyzobiorcę obejmuje szkolenie zarówno z wiedzy teoretycznej, jak i umiejętności praktycznych kandydata. Oba te elementy powinny być brane pod uwagę przy ocenie kandydatury.

## art. 8 [informacje o systemie franczyzowym]

1. Franczyzodawca przekazuje kandydatowi na Franczyzobiorcę wiarygodne informacje o systemie franczyzowym. Informacje te powinny pozwolić na dokonanie przez kandydata na Franczyzobiorcę rzetelnej oceny tego czy system franczyzowy, do którego aplikuje, odpowiada mu w wystarczającym stopniu.
2. W celu umożliwienia kandydatowi na Franczyzobiorcę dokonania oceny atrakcyjności danego systemu franczyzowego oraz jego predyspozycji do działania w tym systemie, Franczyzodawca przedstawia kandydatowi na Franczyzobiorcę co najmniej:
	1. wymogi stawiane kandydatowi na Franczyzobiorcę co do doświadczenia, wykształcenia, dyspozycyjności;
	2. reguły i wymogi operacyjne - w zakresie umożliwiającym rozpoznanie charakteru działalności prowadzonej w ramach systemu franczyzy i wymaganego zaangażowania Franczyzobiorcy;
	3. wymogi, które dotyczą bezpośrednio osoby Franczyzobiorcy (np. wymóg osobistego prowadzenia biznesu, ewentualne ograniczenia dotyczące wchodzenia w spółki lub zajmowania się innymi biznesami, w tym prowadzenia w ramach biznesu działalności konkurencyjnej dla Franczyzodawcy oraz obowiązek poinformowania Franczyzodawcy o ewentualnym prowadzeniu takiej działalności);
	4. źródła i zasady zaopatrzenia oraz utrzymywania stanów magazynowych;
	5. model wzajemnych rozliczeń pomiędzy stronami umowy franczyzy, stosowany w systemie franczyzowym;
	6. zasady szkoleń dla Franczyzobiorcy i jego personelu oraz zasady ustalania ich kosztów;
	7. zasady finansowania biznesu (dopuszczalne proporcje kapitału własnego i obcego, np. kredytu) oraz informacje o wymaganych zabezpieczeniach, ewentualnych zmianach kapitałowych lub własnościowych;
	8. wymogi w zakresie inwestowania przez Franczyzobiorcę w lokal, wyposażenie, nowe technologie, zmianę wizerunku lub rozbudowę biznesu;
	9. zasady odnawiania lub przedłużania umowy franczyzy;
	10. informację o okresie, na jaki może zostać zawarta umowa franczyzy oraz warunkach jej rozwiązania, w tym stosowanych okresach wypowiedzenia.

## art. 9 [obowiązek informacyjny po dokonaniu oceny kandydata na franczyzobiorcę]

1. Po uzyskaniu przez kandydata na Franczyzobiorcę pozytywnej oceny jego kandydatury, przed zawarciem umowy franczyzy, Franczyzodawca umożliwia kandydatowi na Franczyzobiorcę zapoznanie się z:
	1. treścią umowy franczyzy, w tym treścią ogólnych warunków, regulaminów, instrukcji lub wytycznych, jeśli są one częścią umowy franczyzy;
	2. wymaganymi standardami operacyjnymi i sposobami weryfikacji ich przestrzegania;
	3. źródłami kosztów i przychodów w danym modelu biznesowym, tak aby kandydat na Franczyzobiorcę mógł oszacować koszty przyszłej działalności;
	4. całością opłat franczyzowych;
	5. całością innych wymaganych opłat wiadomych Franczyzodawcy;
	6. całością możliwych do przewidzenia przez Franczyzodawcę standardowych kosztów związanych z  uruchomieniem działalności w ramach oferowanego systemu franczyzowego (np. kosztów budowy lub adaptacji, nabycia wyposażenia, nabycia oznakowania, zakupu stanów magazynowych);
	7. znanymi Franczyzodawcy okolicznościami, które w jego ocenie mogą mieć wpływ na przychody z  działalności Franczyzobiorcy.
2. Informacje, o których mowa w ust. 1, Franczyzodawca przekazuje kandydatowi na Franczyzobiorcę z  odpowiednim wyprzedzeniem, które umożliwia mu niezbędny do decyzji namysł.
3. W przypadku gdy w informacjach, o których mowa w ust. 1, zawarte są dane o charakterze zmiennym (wariantowym lub indywidualnym), powinny być one jednoznacznie oznaczone jako takie.
4. Informacje, o których mowa w ust. 1 oraz wzór umowy franczyzy Franczyzodawca udostępnia kandydatowi na Franczyzobiorcę na co najmniej 14 dni przed podpisaniem umowy franczyzy, tak aby kandydat na Franczyzobiorcę mógł się z nimi zapoznać.

## art. 10 [informacje dotyczące lokalizacji przekazane przez kandydata na franczyzobiorcę]

Jeśli w ramach systemu franczyzowego, którego dotyczy proces nawiązywania współpracy, Franczyzobiorca zapewnia lokalizację punktu franczyzowego:

* 1. Franczyzodawca może oczekiwać od kandydata na Franczyzobiorcę udzielenia Franczyzodawcy wszystkich niezbędnych, rzetelnych informacji o tej lokalizacji;
	2. Franczyzodawca nie powinien samodzielnie rozpoczynać działalności w lokalizacji zaproponowanej przez kandydata na Franczyzobiorcę, ani oferować innym Franczyzobiorcom tej lokalizacji, jeśli wcześniej lokalizacja ta nie była mu znana. Franczyzodawca powinien zachować w poufności informacje dotyczące lokalizacji przekazane mu przez kandydata na Franczyzobiorcę, jeśli zastrzegł on ich poufność.

# Wymagania dotyczące umowy franczyzy

*Umowa franczyzy określa zasady współpracy pomiędzy Franczyzodawcą a Franczyzobiorcą. Postanowienia umowy franczyzy powinny być sformułowane w sposób możliwie jasny, jednoznaczny i zrozumiały.*

## art. 11 [podstawowe wymagania dotYCZĄCE umowy franczyzy]

1. Umowa franczyzy powinna być zawierana w formie pisemnej lub dokumentowej.
2. Umowa franczyzy zawierana z Franczyzobiorcą będącym przedsiębiorcą zarejestrowanym w Polsce powinna podlegać prawu polskiemu i jurysdykcji polskich sądów powszechnych lub polskich sądów arbitrażowych.
3. W przypadku gdy umowa franczyzy (zawierana z Franczyzobiorcą będącym przedsiębiorcą zarejestrowanym w Polsce) sporządzona jest w kilku wersjach językowych, polska wersja językowa powinna być wersją wiążącą.
4. Treść umowy franczyzy musi być zgodna z przepisami prawa powszechnie obowiązującego.

## art. 12 [ZAKRES umowy franczyzy]

Umowa franczyzy zawiera co najmniej:

* 1. opis systemu franczyzowego;
	2. precyzyjne określenie praw i obowiązków stron, w tym stawianych Franczyzobiorcy wymogów operacyjnych i inwestycyjnych; możliwe jest tu odesłanie do znanych Franczyzobiorcy standardów systemu franczyzy;
	3. w przypadku gdy Franczyzobiorca ma obowiązek poniesienia określonych nakładów na swój koszt – ich zakres i wartość, albo sposób ich ustalenia w przypadku gdy ich ustalenie w momencie zawierania umowy franczyzy nie jest możliwe;
	4. zasady wprowadzania instrukcji lub wytycznych albo zmian w tym instrukcjach lub wytycznych, jeśli są one częścią umowy franczyzy, w tym przesłanki nabycia przez nie mocy wiążącej strony umowy franczyzy;
	5. jednoznaczne wskazanie czy Franczyzobiorca może zajmować się inną działalnością;
	6. jednoznaczne określenie czy Franczyzobiorcy przysługuje wyłączność czasowa lub terytorialna;
	7. określenie wymogów co do zaangażowania Franczyzobiorcy w działalność marketingową;
	8. określenie wymogów co do podnoszenia przez Franczyzobiorcę kwalifikacji własnych oraz personelu Franczyzobiorcy;
	9. wyraźne mechanizmy rozkładu odpowiedzialności za towar pomiędzy stronami umowy franczyzy, czytelną informację o zakresie, w jakim Franczyzobiorca ma wpływ na asortyment i ceny oraz czytelne zasady odpowiedzialności za naruszenia umowy franczyzy;
	10. zasady i zakres, w jakim Franczyzodawca upoważniony będzie do kontroli wykonywania umowy franczyzy, w tym w zakresie przestrzegania przez Franczyzobiorcę standardów operacyjnych lub obowiązku rzetelnego prowadzenia rozliczeń; zasady te określać mogą wskazane wprost w umowie franczyzy (udostępnione Franczyzobiorcy wraz z projektem umowy franczyzy) procedury systemu franczyzy;
	11. wskazanie wysokości opłat franczyzowych lub stawek opłat i sposobu ich obliczenia, a w przypadku opłat pobieranych według stawki procentowej od przychodu Franczyzobiorcy, jednoznaczne wskazanie podstawy obliczania opłat;
	12. wskazanie innych opłat pobieranych przez Franczyzodawcę lub ponoszonych na rzecz osób trzecich w związku z wykonywaniem franczyzy (np. czynsz za lokal, podatek od nieruchomości, opłata licencyjna);
	13. określenie czasu trwania umowy franczyzy i warunków jej przedłużenia oraz przedterminowego rozwiązania;
	14. określenie warunków ewentualnego zbycia lub przeniesienia franczyzy na rzecz osoby trzeciej, w  tym na rzecz osób najbliższych Franczyzobiorcy na wypadek jego śmierci;
	15. zastrzeżenie poufności informacji o systemie franczyzowym, które umożliwiałyby kopiowanie lub imitowanie rozwiązań w nim przyjętych, a także informacji, których ujawnienie mogłoby niekorzystnie wpłynąć na pozycję rynkową Franczyzodawcy lub Franczyzobiorców;
	16. możliwość rozwiązania umowy franczyzy z zachowaniem rozsądnego i proporcjonalnego okresu wypowiedzenia przez każdą ze stron umowy franczyzy, przy czym rozwiązanie współpracy z  zachowaniem ustalonego okresu wypowiedzenia nie może być podstawą do nałożenia kar umownych;
	17. sposób i mechanizmy wzajemnych rozliczeń pomiędzy stronami umowy franczyzy oraz zasady ich zmiany, przy czym zmiany dokonywane w sposób niezgodny z tymi zasadami są nieważne;
	18. sformułowanie klauzul o zakazie konkurencji w sposób jasny, rozsądny i proporcjonalny przy uwzględnieniu faktu, że nie powinny obowiązywać dłużej, niż jest to bezwzględnie konieczne.

## art. 13 [kary umowne określone w umowie franczyzy]

Kary umowne przewidziane w umowie franczyzy muszą być określone w wysokości proporcjonalnej do wagi naruszeń, za które mają być naliczane.

## art. 14 [Czas trwania i okresy wypowiedzenia umowy franczyzy]

1. Umowa franczyzy może być zawarta na czas oznaczony lub nieoznaczony, przy czym w przypadku umów zawartych na czas oznaczony, czas ten powinien być na tyle długi, aby franczyzobiorcy i franczyzodawcy mogli zamortyzować swoje początkowe i późniejsze inwestycje związane z daną franczyzą.
2. Rozwiązanie umowy franczyzy powinno być możliwe z zachowaniem rozsądnego i proporcjonalnego okresu wypowiedzenia, przy czym:
	1. okres wypowiedzenia powinien być proporcjonalny do:
		* czasu trwania umowy, tj. okresu, na jaki umowa została zawarta albo okresu, jaki upłynął od zawarcia umowy, lub
		* skali i charakteru nakładów poniesionych przez każdą ze stron umowy w związku z nawiązaniem współpracy, w tym ewentualnych zobowiązań finansowych zaciągniętych w związku z jej nawiązaniem,
	2. ustalony w umowie franczyzy okres wypowiedzenia powinien odpowiadać uzasadnionym interesom każdej ze stron.
3. Umowa franczyzy zawarta na czas oznaczony powinna przewidywać możliwość jej rozwiązania z ważnych przyczyn przez każdą ze stron umowy, a rozwiązanie umowy z ważnych przyczyn z zachowaniem ustalonego okresu wypowiedzenia nie może być podstawą do nałożenia kar umownych.
4. Umowa franczyzy w sposób jasny określa zasady zakończenia współpracy pomiędzy Franczyzodawcą a Franczyzobiorcą oraz zasady wzajemnych rozliczeń po jej zakończeniu.

# Dobra współpraca stron umowy franczyzy

*Dbałość o renomę marki leży we wspólnym interesie Franczyzobiorców i Franczyzodawcy. Dlatego każda ze stron umowy franczyzy powinna w toku współpracy dbać o renomę marki i powstrzymywać się od działań, które mogą zaszkodzić tej marce lub drugiej stronie umowy.*

*Franczyzobiorcy i Franczyzodawcy powinni kierować się dobrą wiarą, uczciwością i życzliwością oraz zasadą lojalnej współpracy poprzez terminowe i rzetelne wykonywanie obowiązków, które przyjęli na siebie w ramach zawartej umowy franczyzy.*

## art. 15 [kanały komunikacji]

1. Franczyzodawca tworzy efektywne kanały komunikacji z Franczyzobiorcami i zapewnia Franczyzobiorcom możliwość stałej konsultacji w sprawach operacyjnych oraz w kwestiach dotyczących marketingu. Informacje o ewentualnych zmianach w systemie franczyzowym są przekazywane Franczyzobiorcom ze stosownym wyprzedzeniem, umożliwiającym wprowadzenie wymaganych zmian
2. Franczyzodawca tworzy – w najwłaściwszej dla systemu franczyzowego formie – platformę kooperacji z Franczyzobiorcami w celu wymiany spostrzeżeń i poglądów pomiędzy stronami umowy franczyzy, w tym w szczególności w celu zbierania pomysłów i opinii Franczyzobiorców, które Franczyzodawca może wziąć pod uwagę przy podejmowaniu decyzji co do dalszego rozwoju systemu franczyzowego.

## art. 16 [obowiązek przekazywania wiedzy operacyjnej]

Franczyzodawca organizuje cykliczne szkolenia dla Franczyzobiorców lub w innej formie przekazuje Franczyzobiorcom niezbędną wiedzę operacyjną, w tym wiedzę dotyczącą:

* 1. oferowanych produktów, towarów lub usług;
	2. standardów operacyjnych;
	3. standardów obsługi klientów;
	4. form rozliczeń księgowych.

## art. 17 [dobre praktyki dotyczące kontroli]

1. Franczyzodawca tworzy system kontroli sprawności operacyjnej Franczyzobiorców, w ramach którego sprawdza poziom wyszkolenia Franczyzobiorcy i jego personelu.
2. Kryteria oceny powinny być znane kontrolowanemu Franczyzobiorcy i jednoznaczne.
3. Kontrole powinny być wykonywane regularnie, jako zapowiedziane lub niezapowiedziane, a wyniki oceny powinny być niezwłocznie przedstawione kontrolowanemu Franczyzobiorcy. W razie potrzeby strony powinny ustalić plan naprawczy.
4. Z uwagi na renomę marki, przedmiotem kontroli może być w szczególności przestrzeganie przez Franczyzobiorcę przepisów prawa powszechnie obowiązującego, w tym przepisów dotyczących zatrudnienia i warunków pracy.

## art. 18 [informowanie o istotnych zmianach]

Franczyzodawca informuje Franczyzobiorców z odpowiednim wyprzedzeniem o planowanych istotnych zmianach dotyczących profilu działalności w ramach modelu franczyzowego.

## art. 19 [Obowiązki franczyzobiorców]

W ramach umowy franczyzy Franczyzodawca może wymagać od Franczyzobiorcy:

* 1. przestrzegania obowiązujących w danym systemie franczyzowym procedur i standardów operacyjnych oraz ustalonych zasad marketingu marki;
	2. przestrzegania wymogów prawa, w szczególności w zakresie zatrudnienia i bezpieczeństwa pracy personelu;
	3. zapewniania należytego poziom wyszkolenia personelu;
	4. niezwłocznego dostosowywania swojej działalności do ewentualnych zmian w wymogach systemu franczyzowego,
	5. udostępniania Franczyzodawcy wszelkich informacji niezbędnych do weryfikacji prawidłowego wykonywania umowy franczyzy, w tym umożliwiania dostępu do pomieszczeń lub danych operacyjnych, o ile jest to niezbędne dla tego celu;
	6. prowadzenia sprawozdawczości finansowej zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i zasadami wynikającymi z umowy franczyzy, a także bieżącego oceniania rentowności swojego biznesu;
	7. terminowego wywiązywania się z zobowiązań wobec dostawców i personelu.

## art. 20 [zakaz konkurencji]

Franczyzodawca może wymagać od Franczyzobiorcy:

* 1. niezawierania umowy spółki lub jakichkolwiek innych porozumień dopuszczających osoby trzecie do działalności prowadzonej przez niego w ramach umowy franczyzy;
	2. że w czasie trwania umowy franczyzy oraz po jej rozwiązaniu, przez okres ustalony w umowie franczyzy (jednak nie dłuższy niż rok), nie będzie przystępował do sieci franczyzowej bezpośrednio lub pośrednio konkurencyjnej wobec sieci organizowanej przez Franczyzodawcę, ani imitował systemu franczyzowego, z którym zakończył współpracę, w swojej działalności.

## art. 21 [ograniczenia dotyczące nakładania kar umownych]

Franczyzodawca nie może nadużywać tytułu do nakładania kar umownych i innych ryczałtowo liczonych obciążeń dla Franczyzobiorców.

## art. 22 [odpowiedzialność franczyzodawcy dotycząca zaleceń]

W przypadku gdy przeciwko Franczyzobiorcy zostaną skierowane:

* 1. roszczenia dotyczące korzystania przez niego – zgodnie z zaleceniami Franczyzodawcy – z praw własności intelektualnej, przemysłowej lub z know-how przekazanych mu przez Franczyzodawcę, albo
	2. roszczenia lub zarzuty stanowiące skutek ścisłego przestrzegania przez Franczyzobiorcę standardów i procedur operacyjnych (wskazanych przez Franczyzodawcę) obowiązujących w danym systemie franczyzowym,

- Franczyzodawca zwolni Franczyzobiorcę z odpowiedzialności za takie roszczenia, przystąpi do sporu lub pokryje poniesione przez Franczyzobiorcę koszty niezbędnej pomocy prawnej.

## art. 23 [zgłaszanie nieprawidłowości]

1. Franczyzodawca powinien wprowadzić rozwiązania organizacyjne umożliwiające Franczyzobiorcom zgłaszanie nieprawidłowości związanych z wykonywaniem zawartych umów franczyzy, w sposób zapewniający odpowiednią poufność i bezpieczeństwo przekazywanych informacji oraz rozpatrywanie otrzymanych zgłoszeń w rozsądnym terminie.
2. Franczyzodawca powinien przekazać Franczyzobiorcom informację o zasadach i trybie zgłaszania nieprawidłowości, o których mowa w ust. 1.
3. Przed ujawnieniem informacji o nieprawidłowościach związanych z wykonywaniem zawartej umowy Franczyzy w inny sposób, o ile obowiązek jej ujawnienia nie wynika z przepisów powszechnie obowiązującego prawa, Franczyzobiorca powinien skorzystać z udostępnianych przez Franczyzodawcę kanałów zgłaszania nieprawidłowości.
4. Po otrzymaniu zgłoszenia nieprawidłowości Franczyzodawca powinien poinformować Franczyzobiorcę co najmniej o przyjęciu zgłoszenia do rozpatrzenia oraz o zakończeniu i wynikach kolejnych etapów jego rozpatrywania.

## art. 24 [spory pomiędzy stronami umowy franczyzy]

Ewentualne spory pomiędzy stronami umowy franczyzy powinny być rozwiązywane w pierwszej kolejności w drodze negocjacji i mediacji.

## art. 25 [TERMIN rozliczeniA po zakończeniu współpracy]

Franczyzodawca po zakończeniu współpracy z Franczyzobiorcą powinien dokonać rozliczenia współpracy w  rozsądnym terminie, pod warunkiem dostarczenia przez Franczyzobiorcę wszelkich dokumentów niezbędnych do dokonania rozliczenia.

# przystąpienie do kodeksu, wypowiedzenie kodeksu, zmiany w kodeksie

## art. 26 [przystąpienie do kodeksu]

1. Sygnatariuszem Kodeksu mogą być zarówno Franczyzodawcy, jak i organizacje zrzeszające Franczyzobiorców. Przystąpienie do Kodeksu przez organizację zrzeszająca Franczyzobiorców oznacza związanie się Kodeksem wyłącznie przez członków tej organizacji.
2. Obowiązek przestrzegania Kodeksu wiąże jedynie jego Sygnatariuszy.
3. Inne podmioty niż wymienione w ust. 1 mogą stosować postanowienia Kodeksu jako zbiór norm, których dobrowolne przestrzeganie przyczynia się do podnoszenia standardów współpracy stron umowy franczyzy.
4. Skutkiem przystąpienia do Kodeksu przez jedną ze stron umowy franczyzy jest możliwość powoływania się na postanowienia Kodeksu przez drugą stronę umowy franczyzy – w zakresie obowiązków, jakie przyjął na siebie Sygnatariusz w związku z przystąpieniem do Kodeksu.
5. Przystąpienie do Kodeksu następuje przez wypełnienie oświadczenia, którego treść stanowi Załącznik nr 1 do Kodeksu.

## art. 27 [wypowiedzenie kodeksu]

Sygnatariusz Kodeksu może wypowiedzieć Kodeks w każdym czasie.

## art. 28 [zmiana kodeksu]

1. Każdy Sygnatariusz Kodeksu może przedstawić propozycję zmian w Kodeksie.
2. Każda zmiana Kodeksu wymaga zgody wszystkich Sygnatariuszy Kodeksu.
3. Wyrażając zgodę na zmianę Kodeksu, Sygnatariusz może zastrzec, że nie będzie związany tą zmianą w Kodeksie (opt-out). Lista zastrzeżeń jest publikowana wraz z tekstem jednolitym Kodeksu.

## art. 29 [Dostosowanie do postanowień Kodeksu]

W terminie 6 miesięcy od dnia przystąpienia do Kodeksu, każdy Sygnatariusz Kodeksu powinien dostosować prowadzoną przez siebie działalność do standardów i zasad wynikających z Kodeksu.

ZAŁĄCZNIK NR 1

# OŚWIADCZENIE O PRZYSTĄPIENIU DO KODEKSU DOBRYCH PRAKTYK DLA RYNKU FRANCZYZY

*Podzielając wartości i cele, które legły u podstaw przyjęcia Kodeksu Dobrych Praktyk dla Rynku Franczyzy („Kodeks”), zobowiązując się do przestrzegania wynikających z niego standardów i zasad w ramach wykonywanej działalności gospodarczej oraz do współpracy dla rozwoju i promocji franczyzy w gronie Sygnatariuszy Kodeksu, niniejszym zgodnie z art. 26 Kodeksu składam oświadczenie o przystąpieniu do Kodeksu.*

## nazwa podmiotu

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

[firma przedsiębiorcy lub nazwa organizacji]

## rodzaj podmiotu

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

[Franczyzodawca/Organizacja zrzeszająca Franczyzobiorców]

## dane podmiotu

Zarejestrowany w: …………………………………………………………………………………………………………….……… [nazwa rejestru]

pod numerem NIP ………………………………………………………………………………………………………………………………………………

reprezentowany przez …………………………………………….………………………………………………………………………………………….

[imię i nazwisko osób uprawnionych do reprezentacji Sygnatariusza Kodeksu]

## miejscowość, data, podpis

…………………………………………………………………………………..

[miejscowość]

…………………………………………………………………………………..

[data]

…………………………………………………………………………………..

[podpis]