

УДК 346.3

DOI: 10.24412/1998-5533-2025-1-400-405

Договорное регулирование франчайзинговых отношений в Бельгии***Ющенко Н.А.**

Кандидат юридических наук,
доцент кафедры юридических дисциплин
Набережночелнинского института (филиала)
Казанского (Приволжского) федерального университета

Возрастающая роль франчайзинга как эффективного инструмента развития предпринимательства в условиях глобализации и усиления конкуренции обуславливает актуальность рассмотрения правового регулирования франчайзинговых отношений на примере бельгийского законодательства. Целью исследования является выявление особенностей правового режима франчайзинговых отношений в Бельгии. Цель научного исследования обуславливает его задачи: рассмотрение правовой природы франчайзингового договора и механизмов его регулирования; выявление регламентации взаимодействия участников франчайзинговых отношений на основе норм гражданского и хозяйственного права. Научная значимость исследования определяется в комплексном подходе анализа правовой регламентации франчайзинга в Бельгии, выявлении специфики применения отдельных положений законодательства к франчайзинговым отношениям.

В работе сделаны основные выводы, во-первых, франчайзинговые отношения в Бельгии основаны на нормах гражданского и коммерческого права, которые подвергаются значительному реформированию в целях обеспечения защиты интересов сторон. Во-вторых, основной акцент в регулировании отводится преддоговорному этапу франчайзинговых отношений, направленному на установление прозрачности взаимосвязи его участников. В-третьих, усиливается роль в координации связей с помощью закрепления механизмов антиконкурентной рыночной практики. Проведенное исследование позволит установить ясность в соблюдении законодательных требований предпринимателями, определить границы императивного и диспозитивного регулирования франчайзинговых отношений.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, гражданское право, интеллектуальная собственность, договорное право, законодательство Бельгии

Для цитирования: Ющенко Н.А. Договорное регулирование франчайзинговых отношений в Бельгии // Вестник экономики, права и социологии. 2025. № 1. С. 400–405. DOI: 10.24412/1998-5533-2025-1-400-405.

Бельгия, как большинство европейских стран, не имеет специального закона, регулирующего франчайзинговые отношения. Поэтому правовое регулирование осуществляется в рамках общего гражданского и коммерческого законодательства, а также нормами европейского права. В Бельгии понятие франчайзинга определяется доктриной и

правоприменительной практикой. Исходя из смысла ст. 1101 Гражданского кодекса Бельгии [1] (далее

* Публикация осуществляется в рамках проекта «Создание учебного курса «Актуальные проблемы правового регулирования франчайзинга в России и за рубежом», реализуемого победителем грантового конкурса для преподавателей 2023/2024 Стипендиальной программы Владимира Потанина».

– ГК), правовая природа франчайзингового договора определяется как соглашение, в рамках которого франчайзер обязуется предоставить за плату и на определенных условиях франчайзи право использовать свою бизнес-модель, товарные знаки, ноу-хау и другие объекты интеллектуальной собственности. Характерными чертами франчайзинговых отношений являются:

1) передача франчайзером права на использование товарных знаков, коммерческого имени, ноу-хау и другие объекты интеллектуальной собственности, которые составляют основу его бизнес-модели;

2) оказание франчайзером постоянной коммерческой и технической помощи франчайзи, которая включает в себя организацию и ведение бизнеса, обучение, маркетинг и предоставление оперативных руководств. В то же время франчайзер приобретает право контролировать соблюдение стандартов бизнес-модели.

3) выплата франчайзи вознаграждения франчайзеру, который может включать паушальный взнос (единовременный платеж) и роялти (процент от оборота или фиксированный платеж);

4) сохранение самостоятельности франчайзи как независимого предпринимателя, но обязующийся вести бизнес в строгом соответствии с правилами франчайзинговой сети [2].

Таким образом, франчайзинг в Бельгии определяется как договорное отношение, регулируемое нормами обязательственного права, закрепленными в ст.ст. 1101–1369 ГК Бельгии, и основанное на принципах свободы договора, добросовестности и справедливости.

В Бельгии выделяют следующие группы франчайзинга: производственный, дистрибьюторский, промышленный, и франчайзинг услуг [3]. Также существует, мастер-франчайзинг, который определяется как соглашение, в силу которого франчайзер предоставляет франчайзи за прямое или косвенное вознаграждение право эксплуатации франшизы с целью заключения франчайзинговых соглашений с субфранчайзи (генеральная франшиза). Такая модель построения франчайзинговых отношений в основном характерна для международного франчайзинга, прежде всего, в рамках Европейского союза. В этом случае не предполагается, что франчайзи будет также осуществлять предпринимательскую деятельность на основании коммерческой формулы франчайзера. Главная цель такого вида франчайзинга – это расширение территории сети путем передачи франчайзи права на заключение субфранчайзинговых договоров, который обладает достаточными экономическими, правовыми, культурными и иными знаниями о соответствующем рынке или территории [4].

Правовое регулирование франчайзинговых отношений в Бельгии осуществляется на основе ком-

плексного подхода, базирующегося на нормах коммерческого, конкурентного, трудового и налогового права. Несмотря на отсутствие специализированного закона о франчайзинге, бельгийская правовая система, прошедшая значительное реформирование, обеспечивает достаточную защиту интересов сторон франчайзинговых отношений.

На франчайзинговые отношения в значительной степени распространяется Кодекс хозяйственного права Бельгии (*Wetboek van economisch recht*) (далее – КХП) [5].

Книга IV КХП посвящена обеспечению честной и эффективной конкуренции между предпринимателями и направлена на предотвращение антиконкурентной практики. Указанный акт соответствует ст.ст. 101 и 102 Договора о функционировании Европейского Союза [6].

Книга IV КХП играет ключевую роль в регулировании франчайзинговых отношений, предотвращая злоупотребления и сохраняя баланс между защитой бизнес-модели и свободной конкуренцией. В частности, нормы конкурентного законодательства могут касаться: территориальных ограничений и эксклюзивности франчайзинговой сети; контроля над ценами; определения поставщика; обмена конфиденциальной информацией; злоупотребления доминирующим положением. Например, определение в договоре франчайзинга обязанности франчайзи приобретать товары у заранее определенного поставщика может быть признано обоснованным, если она соответствует «правилу разумности». То есть, если эксклюзивные поставки способствуют улучшению производства и при распределении товаров потребители получают выгоды, а конкуренция не выходит за допустимые рамки (ст. IV.1(3) КХП) [7].

Отдельно следует указать ст.ст. IV.1 – IV.3 Книги IV КХП, которые устанавливают запрет на антиконкурентные соглашения (картели), а именно: определение цен и условий торговли, ограничение производства или рынков, распределение потребителей или территорий, дискриминационные условия. Подобные условия франчайзинговых соглашений признаются ничтожными (ст. IV.25 КХП) и влекут наложение штрафа до 10 % от общей выручки (ст. IV.72 КХП).

К франчайзинговым отношениям применяется Раздел 2 Книги X КХП (ст.ст. 26–34), а также ст. 11.2 Книги I КХП, регулирующие преддоговорную информацию в контексте соглашений о сотрудничестве и охватывают долгосрочные партнерские отношения, направленные на совместное продвижение товаров или услуг. Согласно ст. 11.2 Книги I КХП и ст. 26 Книги X КХП, соглашение о коммерческом сотрудничестве – это договор, по которому одна сторона предоставляет другой стороне право использовать коммерческую формулу в виде передачи бренда, торгового наименования, ноу-хау под постоянной ком-

мерческой или технической помощи. Коммерческая формула включает любое сочетание элементов, подлежащих передаче франчайзи: а) использование объектов интеллектуальной собственности; б) контроль и руководство со стороны франчайзера.

Ст. 11.2 Книги I КХП дает общее определение, охватывающее все формы аналогичной кооперации предпринимателей, на которые распространяются соглашения о сотрудничестве. Ст.ст. 26–34 Книги X КХП устанавливают обязательные требования к соглашениям о сотрудничестве путем конкретизации процедурного порядка и определения взаимных прав и обязанностей сторон отношений. Так, не позднее, чем за месяц до заключения договора, франчайзер обязан представить Преддоговорный информационный документ (далее – *PID*), состоящий из трех частей:

1. Проект соглашения.
2. Информацию о перечне договорных положений, согласно ст. 28 Книги X КХП.
3. Информацию о франчайзинговой сети, франчайзере и другие сведения, которые позволят франчайзи оценить целесообразность заключения договора [8].

Месячный срок установлен в качестве периода охлаждения для франчайзи, который не может вступать в обязательственные правоотношения с франчайзером, за исключением принятия обязательства по сохранению конфиденциальности предоставленной информации. В целях обеспечения правовой определенности установлено, что при продлении или внесении изменений в договор франчайзинга, действующего не менее двух лет, соблюдение месячного срока не требуется.

PID должен быть изложен доступным языком и предоставлен в письменном или электронном виде и быть доступным в любое время. В случае возникновения спора относительно значения термина или содержания положения, толкование будет осуществляться в пользу франчайзи [9].

Законом от 09.02.2024 г. были внесены изменения по предоставлению преддоговорной информации, вступившие в силу с 01.09.2024 г. Теперь необходимо определить:

- детальный перечень первоначальных и текущих расходов (в том числе осуществляемые третьими лицами);
- обязательства по ограничению свободы установления цен (установление максимальных цен на товары или услуги);
- обязательства по минимальным объемам продажи или закупок и последствия их неисполнения;
- ограничения на использование прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе ограничения на онлайн-продажи и маркетинг;
- положения, касающиеся взаимосвязи договора франчайзинга и правами на объект аренды (либо

иным договором), связанным с местоположением франчайзи;

- основания расторжения договора франчайзинга и их финансовые последствия;
- положение об определении права, юрисдикции и процессуальном языке [10].

Внесенные изменения заменили широкую категорию «обязательства», которые ранее сводились к фактическому копированию условий договора франчайзинга к предоставлению конкретной информации, способствующие сущностного уяснения договорного содержания и коммерческого контекста соглашения [11].

Королевский указ от 19.08.2024 г., предусматривает предоставление экономической информации для оценки целесообразности сотрудничества [12]. Например, информация о планах расширения и доле рынка своей сети позволит будущему франчайзи определить фактический рынок сбыта. Франчайзер также должен сообщить обо всех ему известных планах развития деятельности конкурентов в этой торговой зоне. Однако если франчайзер не имел возможности получить соответствующую информацию самостоятельно либо через компетентные органы, в последующем это не будет признаваться обманом или введением в заблуждение франчайзи. Франчайзер обязан предоставить информацию о необходимых инвестициях франчайзи в бизнес с указанием конкретных сумм. На франчайзера возлагается обязанность по предоставлению данных о предполагаемом операционном счете за период не менее трех лет, для составления собственного бизнес-плана франчайзи. В этом случае франчайзер будет освобожден от ответственности, если убытки явились результатом ненадлежащего управления и деятельности франчайзи. И, наконец, согласно внесенным изменениям в ст. 28 Книги X КХП, под информацией об «исключительности», которую предоставляет франчайзер, понимаются сведения о способности реализовывать аналогичные товары или услуги под тем же товарным знаком на этой же территории [13]. Территория торговой зоны законодателем не формулируется, поскольку она будет варьироваться в зависимости от размера осуществляемой деятельности и определяется франчайзером самостоятельно.

Ст. 28 Книги X КХП (п. d §1) закрепляет условия раскрытия информации о вознаграждении франчайзера. Так, если вознаграждение носит прямой характер, то оно должно быть четко указано в самостоятельном документе, если же косвенный – описывается метод его расчета.

Новые ужесточенные обязательства по предоставлению информации франчайзером франчайзи распространяются на соглашения, заключенные или продленные с 1 марта 2025 г.

Защита преддоговорной информации гарантируется соглашением о конфиденциальности, которое

обеспечивается штрафными санкциями за ее разглашение. Согласно ст. 31 Книги X КХП, стороны вправе использовать полученные сведения только в целях и пределах заключаемого договора франчайзинга.

Законодатель предусматривает различные способы защиты франчайзи в преддоговорных отношениях с франчайзером. Так, на основании ст. 31 Книги X КХП, франчайзи вправе:

– требовать признания договора франчайзинга недействительным в течение двух лет с момента его заключения, в случае нарушения условий предоставления преддоговорной информации;

– требовать признания недействительным одного или нескольких условий договора франчайзинга, если отсутствуют основные положения договора для их действительной оценки.

Если изложенные данные содержат ложную, неполную информацию или отсутствуют сведения, предусмотренные Книгой X КХП, франчайзи вправе ссылаться на основании ГК Бельгии:

– на общее право о дефектах намерения в виде заблуждения (ст. 1109), обмана (ст. 1116) или принуждения (ст. 1117) и требовать признания договора недействительным;

– на квазеделиктную ответственность, вызванные нарушением преддоговорных обязательств в виде возмещения убытков (ст. 1382).

Помимо этого, Книга V ГК Бельгии, в редакции, вступившая в силу с 1 января 2023 г., предусматривает внедоговорную ответственность за преддоговорные отношения. Ст. 5.15 ГК Бельгии закрепила принцип «свободы переговоров», согласно которому стороны свободны в переговорах о заключении договора и должны действовать добросовестно. За необоснованное прекращение переговоров предусмотрены две меры ответственности: возмещение расходов на переговоры и взыскание упущенной выгоды в виде размера дохода от незаключенного договора [14]. Разъясняя возможность привлечения участников преддоговорных отношений к ответственности, Арбитражный комитет Бельгии указал, что предоставление пакета документов на преддоговорном этапе само по себе не является основанием для заключения договора франчайзинга и стороны свободны в принятии этого решения. Однако франчайзер и франчайзи несут ответственность за обязательства, которые они на себя приняли до заключения соглашения [15].

Таким образом, соглашения о коммерческом сотрудничестве в Бельгии направлены на обеспечение защиты прав участников франчайзинговых отношений путем установления механизмов прозрачности взаимоотношений и ограничения злоупотреблений через призму баланса между свободой договора и предотвращением сдерживания конкуренции на товарном рынке. Положения Раздела 2 Книги X и

ст. 11.2 Книги I КХП для франчайзинговых отношений предусматривают: обязательное раскрытие информации, ограничение конкурентных оговорок, а также способы защиты нарушенных прав.

С 1 декабря 2020 г., вступили в силу положения Закона В2В от 04.04.2019 г., которые предусматривают защиту организаций от несправедливых условий, злоупотребления экономической зависимостью и недобросовестной рыночной практики. Целью Закона В2В является установление договорного баланса между предприятиями в случае, если одна из сторон соглашения признается экономически сильной. Положения этого нормативного акта включены в специальный раздел VI КХП [16]. Нормы КХП дополнены для отдельных секторов рынка Королевским указом от 20 июня 2024 г. и применяются к заключенным, измененным или продленным договорам франчайзинга с 1 января 2025 г., а действующие соглашения необходимо привести в соответствие с новыми требованиями к 1 мая 2025 г. [17].

Закон В2В ввел два списка договорных условий: «черный список», условия, которые автоматически признаются незаконными и «серый список» – условия считаются незаконными, пока не доказано обратное. Согласно ст. 91/4 Книги VI КХП, не допускаются положения:

– запрещающие франчайзи закупать продукцию у других поставщиков, даже если франчайзинговая сеть не осуществляет поставки вовремя или надлежащим образом;

– не позволяющие франчайзи готовиться к новой или аналогичной деятельности в течение срока уведомления или срока действия обязательства о неконкуренции;

– обязывающие франчайзи нести более половины расходов, возникающих в результате рекламных акций, проводимых франчайзером;

– предусматривающие единственным компетентным судом суд по месту нахождения франчайзера.

В «серый список» вошли условия (ст. 91/5):

– дающие франчайзеру право выкупить деятельность франчайзи по необоснованно низкой фиксированной цене;

– запрещающие франчайзеру расторгнуть договор без дополнительной компенсации, если деятельность франчайзи является убыточной в течение 12 месяцев;

– позволяющие франчайзеру расторгнуть соглашение о коммерческом сотрудничестве с франчайзи путем применения прямо выраженной оговорки о расторжении [18].

Закон В2В устанавливает механизмы защиты в случае включения в соглашение несправедливых условий, злоупотребления экономической зависимостью и недобросовестной рыночной практики в виде признания отдельных положений или всего договора недействительным, а также наложение

административного штрафа. Принятие указанных норм подчеркивает стремление бельгийского законодателя к обеспечению баланса во франчайзинговых отношениях, которые должны основываться на принципах добросовестности и справедливости.

Таким образом, бельгийская правовая система, регулирующая франчайзинговые отношения и базирующаяся на общих нормах гражданского и коммерческого права при отсутствии специального законодательного акта, обеспечивает достаточно эффективные взаимоотношения сторон франчайзингового договора. Такой подход законодателя компенсируется комплексным механизмом закрепления в нормах права только тех аспектов, которые нельзя предоставить на самостоятельное урегулирование участникам франчайзинговых отношений, исходя из принципов разумности, добросовестности и справедливости. Реформирование законодательства в Бельгии, необходимо для обеспечения прозрачности связей, установления справедливого баланса сторон, устранения правовой неопределенности и на основе правореализации целесообразно выявлять слабые стороны франчайзинговых отношений, подвергая их нормативной регламентации.

Автор выражает благодарность Ющенко Снежане Анатольевне за осуществление перевода иностранной литературы.

Литература:

1. Code Civil. 21 Mars 1804. Livre III: Manières dont on acquiert la propriété. Titre III à V (art. 1101-1581) mise à jour au 06-04-2012. URL: <https://www.wipo.int/wipolex/ru/legislation/details/11668>.
2. Clevenbergh O., Fierens J., Omanukwue S., Keup M., Lang E. Belgium. The Franchise Law Review. Edition 3. Law Business Research Ltd. 2016. P. 217–229. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/belgium_franchise_law_review.pdf.
3. Wat is franchising? Franchising Belgium, 2025. URL: <https://franchisingbelgium.be/nl/franchising-in-belgie/>
4. Master franchising in België. Franchising Belgium, 2025. URL: <https://franchisingbelgium.be/nl/master-franchising/>
5. Wetboek van economisch recht (WER). 28 fevrier 2013. 11-13, 077. URL: <https://www.wipo.int/wipolex/ru/legislation/details/22717>.
6. Verdrag betreffende de Europese Unie. Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie. 2012/C 326/01. // Publicatieblad Nr. C 326 van 26/10/2012 blz. 0001–0390. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/NL/TXT/HTML/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=NL>.
7. Advies over de hervorming van boek iv van het wetboek van economisch recht. Commissie Voor De Mededinging. URL: <file:///C:/Users/user/Downloads/crb-2018-1680-hervorming-van-boek-iv-bescherming-van-de-mededinging-van-het-wetboek-van-economisch-recht.pdf>.
8. Claeys S. Het Precontractueel Informatie Document, bijkomende verplichtingen. URL: <https://racinebrussels.eu/nl/het-precontractueel-informatie-document-bijkomende-verplichtingen/>
9. Franchise. Adviezen van de Arbitragecommissie. FOD Economie. URL: <https://economie.fgov.be/nl/themas/verkoop/contracten/franchise>.
10. Berckmans C. Back to the drawing board: Belgian precontractual information requirements for franchise agreements undergo another amendment. Bird & Bird. URL: <https://www.twobirds.com/en/insights/2024/belgium/belgian-precontractual-information-requirements-for-franchise-agreements-undergo-another-amendment>.
11. Arbitragecommissie. Advies betreffende de belangrijke contractuele bepalingen en de verplichtingen die in het specifieke precontractuele informatiedocument moeten worden vermeld. URL: <https://economie.fgov.be/sites/default/files/Files/Ventes/Adviezen-arbitragecommissie/Advies-Arbitragecommissie-2022-18.pdf>.
12. Arbitragecommissie. Advies over een ontwerp van koninklijk besluit tot aanvulling van de informatie vervat in het bijzonder document bedoeld in artikel X.28 van het Wetboek van economisch recht. URL: <https://economie.fgov.be/sites/default/files/Files/Ventes/Adviezen-arbitragecommissie/Advies-Arbitragecommissie-2024-20.pdf>.
13. Rosiers F., Verelst R. Meer dan een formaliteit: het belang van de Wet op de Precontractuele Informatieplicht bij commerciële samenwerkingen (Forum Advocaten). Forum Advocaten. URL: <https://legalnews.be/verbintenissen-goederen/meer-dan-een-formaliteit-het-belang-van-de-wet-op-de-precontractuele-informatieplicht-bij-commerciele-samenwerkingen-forum-advocaten/>
14. Geron M. Culpa in contrahendo in het nieuwe Burgerlijk Wetboek. Franchising Belgium. URL: <https://franchisingbelgium.be/nl/culpa-in-contrahendo-in-het-nieuwe-burgerlijk-wetboek/>
15. Arbitragecommissie. Advies over het gelijktijdig onderhandelen van een commerciële samenwerkingsovereenkomst met meerdere partners

- en de eventuele betaling van een reserveringsrecht. URL: <https://economie.fgov.be/sites/default/files/Files/Ventes/Adviezen-arbitragecommissie/Advies-arbitragecommissie-2017-16.pdf>.
16. Clarysse D., Romaen C. België voorloper in de bescherming van de franchisenemer... URL: <https://philippelaw.eu/nl/belgie-voorloper-in-de-bescherming-van-de-franchisenemer/>
17. Weerdt N., Vandepitte F. Meer bescherming voor supermarktfranchises door nieuw Koninklijk Besluit. URL: <https://www.stibbe.com/nl/publications-and-insights/meer-bescherming-voor-supermarktfranchises-door-nieuw-koninklijk-besluit#:~:text=Het%20Koninklijk%20Besluit%20van%2020,gekend%20onder%20NACE%20code%2047.11>.
18. Moeyersons R., Genechten J., Zhou L. New unlawful terms for franchise agreements with supermarkets. URL: <https://seeds.law/en/news-insights/new-unlawful-terms-for-franchise-agreements-with-supermarkets>.

Contractual Regulation of Franchise Relations in Belgium

Yushchenko N.A.

Branch of Kazan Federal University in Naberezhnye Chelny

The growing role of franchising as an effective tool for developing entrepreneurship in the context of globalization and increasing competition determines the relevance of considering the legal regulation of franchising relations using the example of Belgian legislation. The purpose of the study is to identify the features of the legal regime of franchising relations in Belgium. The purpose of the scientific research determines its tasks: consideration of the legal nature of the franchise agreement and the mechanisms of its regulation; identification of the regulation of the interaction of participants in franchising relations based on the norms of civil and commercial law. The scientific significance of the study is determined in the comprehensive approach to the analysis of the legal regulation of franchising in Belgium, identifying the specifics of the application of individual provisions of the legislation to franchising relations. The work makes the following main conclusions: firstly, franchising relations in Belgium are based on the norms of civil and commercial law, which are subject to significant reform in order to ensure the protection of the interests of the parties. Secondly, the main emphasis in regulation is given to the pre-contractual stage of franchising relations, aimed at establishing transparency of the relationship of its participants. Thirdly, the role in coordinating relations is strengthened by fixing the mechanisms of anti-competitive market practices. The conducted research will allow to establish clarity in compliance with legislative requirements by entrepreneurs, to determine the boundaries of imperative and optional regulation of franchising relations.

Keywords: franchising, franchise, civil law, intellectual property, contract law, Belgian law

