

— БЕСПЛАТНЫЙ МАТЕРИАЛ

27 проверок франшизы — до покупки

Пять блоков проверки — цифры, действующие партнёры, компания-франчайзер, договор и экономика после входа. По каждому пункту: что проверить, как именно и где смотреть бесплатно, чтобы решение опиралось на факты, а не на презентацию продавца.

ДЛЯ КОГО ЭТОТ ДОКУМЕНТ

Тем, кто выбирает франшизу и хочет проверить её за неделю своими руками — без платных аудиторов

Тем, кто уже получил финмодель от франчайзера и хочет понять, где в ней факты, а где обещания

Тем, кто сравнивает франшизу с запуском собственного развлекательного центра и считает оба сценария

01 Финмодель и цифры: что за фасадом презентации

Презентация франшизы — рекламный материал: там средние показатели лучших точек и «инвестиции от...» без оборотного капитала. На нашей практике расхождение между выручкой из презентации и выручкой реальной точки в первый год — норма, а не исключение. Поэтому первые шесть проверок — только про цифры.

Проверки 1–6: считаем сами

☐ Выручка конкретных точек, а не «средняя по сети»

запрос франчайзеру

Запросите месячную выручку 3–5 действующих точек за последние 12 месяцев — в городах, сопоставимых с вашим по населению. Плохо: «в среднем наши точки делают...». Хорошо: выгрузка по конкретным адресам, с сезонностью.

☐ Косвенная сверка выручки по открытым данным

Яндекс Карты, 2ГИС

Откройте карточки этих точек на Яндекс Картах и в 2ГИС: количество и свежесть отзывов, фото зала, режим работы. Прикиньте выручку сами: средний чек × вместимость × оборачиваемость. Если расчёт даёт вдвое меньше презентации — вопросы к презентации.

☐ Юнит-экономика: соберите P&L своими руками

таблица, 2 часа

Аренда по ставкам вашего города, ФОТ по вакансиям на hh.ru, роялти, обязательные закупки, маркетинг, коммуналка. Плохо: прибыль появляется, только если убрать роялти и сборы. Хорошо: модель живёт при полных платежах франчайзеру.

☐ Полная стоимость входа, а не «инвестиции от...»

смета постатейно

Паушальный взнос + ремонт и оборудование + оборотный капитал на 3–6 месяцев + ваши личные расходы до выхода в плюс. Плохо: одна цифра без сметы. Хорошо: постатейная смета с пометками, что включено, а что «докупите сами».

☐ На чём зарабатывает сам франчайзер

структура платежей

Если основной доход сети — паушальные взносы новых партнёров и наценка на обязательные закупки, ей выгодно продавать франшизы, а не растить вашу выручку. Хорошо: главный доход — роялти с оборота работающих точек.

☐ Стресс-тест: минус 30% к плановой выручке

обязательный сценарий

Пересчитайте модель при 70% от обещанной выручки — так часто выглядит первый год. Плохо: кассовый разрыв уже на третьем месяце. Хорошо: безубыточность достигается при 60–70% плана, а оборотки хватает на полгода.

01 Финмодель и цифры: что за фасадом презентации — продолжение

ПРОМПТ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ФИНМОДЕЛИ (CHATGPT, CLAUDE, GIGACHAT)

СКОПИРУЙТЕ И ПОДСТАВЬТЕ СВОЁ

Вот финмодель франшизы, которую мне прислали: [вставьте цифры: выручка, средний чек, аренда, ФОТ, роялти, закупки, маркетинг]. Город — [город], население — [число]. Проверь модель как скептический финансист: 1) каких статей расходов не хватает; 2) реалистичны ли средний чек и трафик для этого города; 3) пересчитай прибыль при выручке 70% от заявленной; 4) посчитай полную стоимость входа с оборотным капиталом на 6 месяцев и срок окупаемости от неё. В конце перечисли вопросы, которые я должен задать франчайзеру.

02 Действующие партнёры: главный источник правды

Никакая презентация не расскажет о франшизе столько, сколько один честный разговор с действующим партнёром. Задача — выбрать собеседников самому и говорить без посредника: подобранные менеджером контакты дают подобранные менеджером ответы.

Проверки 7–12: кого спрашивать и о чём

- ☐ **Список точек соберите сами, а не берите у менеджера**

Откройте раздел «адреса» на сайте сети и карты, выберите 5–7 точек в городах, похожих на ваш, найдите владельцев через соцсети точки или звонком администратору. Плохо: франчайзер настаивает, что общаться с партнёрами можно только через него.

сайт сети + карты
- ☐ **Обзвоните минимум пять партнёров, включая закрывшихся**

Закрытые точки ищите по отметке «закрыто» на картах и по старым версиям сайта сети в веб-архиве. Опыт вышедших из сети ценнее опыта довольных: они уже ничем не связаны и не ждут продления договора.

web.archive.org
- ☐ **Вопрос о деньгах: «какая выручка и прибыль за последние три месяца?»**

Не «как дела», а конкретные цифры и сравнение с тем, что обещали при продаже франшизы. Плохо: партнёр уходит от цифр или второй год «выходит на плановые показатели».

3 последних месяца
- ☐ **Вопрос о поддержке: «что сеть сделала для вас после открытия?»**

Пусть перечислит конкретику за последний квартал: обучение, маркетинг, помощь с проблемами. Плохо: «после запуска про нас забыли, вся поддержка — рассылка макетов».

конкретика за квартал
- ☐ **Контрольный вопрос: «зная всё сейчас — купили бы снова?»**

Самый честный ответ приходит после паузы. Считайте статистику: если из пяти партнёров двое отвечают «нет» или «не уверен» — это ответ и вам.

статистика из 5 ответов
- ☐ **Красные флаги в самих разговорах**

Партнёрам договором запрещено обсуждать цифры; все отвечают одинаковыми заученными фразами; франчайзер узнал о ваших звонках и стал торопить со сделкой. Каждый сигнал — повод остановиться, а не ускориться.

стоп-сигнал

03 Франчайзер как компания: час бесплатной проверки

Всё, что компания рассказывает о себе, проверяется по государственным реестрам бесплатно и за один вечер. Понадобится только ИНН франчайзера — он есть в реквизитах договора или в подвале сайта.

Проверки 13–17: реестры и суды

☐ Товарный знак зарегистрирован в Роспатенте на франчайзера

fips.ru, бесплатно

Без зарегистрированного знака договор коммерческой концессии невозможен в принципе. Проверьте в открытых реестрах ФИПС: владелец совпадает с юристом из договора, классы МКТУ покрывают вашу деятельность, срок действия не на исходе. Плохо: «знак на регистрации» — продавать такую франшизу рано.

☐ Арбитражные дела: картотека kad.arbitr.ru

kad.arbitr.ru

Вбейте ИНН и смотрите обе роли. Как ответчик: иски франчайзи о возврате паушального взноса — главный красный флаг. Как истец: десятки исков к собственным партнёрам о штрафах покажут, как сеть решает конфликты.

☐ ЕГРЮЛ: возраст компании, капитал, смены директора

egrul.nalog.ru

Скачайте бесплатную выписку. Плохо: юристу «федеральной сети» два года, уставный капитал 10 000 руб, директор менялся трижды. Хорошо: компания старше сети точек, которую декларирует, и знак оформлен на неё же.

☐ Долги: «Прозрачный бизнес» ФНС и база приставов

pb.nalog.ru,
fssp.gov.ru

Сервис pb.nalog.ru покажет налоговую задолженность, штрафы и отметку о недостоверности адреса; fssp.gov.ru — исполнительные производства. Долги франчайзера — будущие проблемы с поддержкой, поставками и самим знаком.

☐ Динамика сети: открытия против закрытий за два года

[архив сайта + карты](#)

Сравните список точек на сайте сейчас и два года назад через веб-архив, добейте проверкой карточек на картах. Хорошо: сеть растёт, закрылось меньше 10–15% точек. Плохо: витрина пополняется новыми городами, а старые точки тихо исчезают.

ПОРЯДОК ЧАСОВОЙ ПРОВЕРКИ

Мы делаем так: 10 минут — ФИПС и товарный знак, 15 минут — kad.arbitr.ru по обеим ролям, 10 минут — выписка ЕГРЮЛ, 10 минут — pb.nalog.ru и fssp.gov.ru, остаток — веб-архив и карты. Одна находка — письменный вопрос франчайзеру; две и больше — пауза в переговорах до внятных ответов с документами.

04 Договор: страницы, где живут риски

Договор читают до внесения любых денег — включая «бронь города» и «фиксацию скидки». Ниже — минимум, который вы проверяете сами; примеры условий взяты из реальных договоров федеральных сетей, названия компаний мы не приводим.

Проверки 18–22: читаем до подписи

☐ Тип договора: концессия или «сервисный» суррогат

гл. 54 ГК РФ

Договор коммерческой концессии (гл. 54 ГК РФ) регистрируется в Роспатенте и даёт покупателю законную защиту. Плохо: «лицензионный договор + договор услуг» или «договор о сотрудничестве» без регистрации — конструкция, в которой прав у вас минимум.

☐ Территория: от кого именно защищает эксклюзив

раздел «территория»

В одном реальном договоре федеральной сети правообладатель обязуется не продавать франшизу на территории партнёра — но оставляет за собой право самому вести там ту же деятельность, в том числе дистанционно. Хорошо: эксклюзив закрывает и офлайн-, и онлайн-продажи самой сети.

☐ Выход: что вы теряете при расторжении

раздел «расторжение»

Ищите формулировку «паушальный платёж является безвозвратным» и обязанности после выхода. В том же реальном договоре партнёр обязан за 60 дней за свой счёт убрать всё фирменное оформление — иначе штраф в размере паушального взноса.

☐ Штрафы: выпишите каждый в одну таблицу

таблица штрафов

Сумма, основание, в чью пользу. В реальном договоре штрафы партнёра — от 500 000 до 2 000 000 руб, а встречная неустойка франчайзера за просрочку своих обязанностей — 100 руб в день. Такая асимметрия — не случайность, а позиция сети.

☐ Односторонний отказ франчайзера: за что вас можно выключить

основания отказа

В реальном договоре — за однократную просрочку платежа более 30 дней, при этом всё уплаченное не возвращается. Хорошо: у вас есть письменное уведомление и срок на устранение нарушения до расторжения.

ПРАВИЛО: ДОГОВОР — ДО ДЕНЕГ

Просите полный текст договора со всеми приложениями до любой предоплаты. Отказ выслать договор «до брони» — сам по себе результат проверки. Десять типовых ловушек таких договоров с цитатами и формулировками для переговоров мы разобрали в отдельном практикуме «Договор франшизы: 10 ловушек из реальных договоров».

05 Экономика после входа: сколько стоит быть в сети

Паушальный взнос — только билет на вход. Настоящая цена франшизы — регулярные платежи, которые вы будете нести все годы работы. Их считают до сделки, а не обнаруживают в первом квартале.

Проверки 23–27: полная цена владения

☐ Роялти: сколько и от чего

в P&L из проверки 3

Процент с оборота, фикс или «роялти нет». Если роялти нет — сеть зарабатывает на наценке в обязательных закупках, и это тоже роялти, только скрытое. Подставьте реальную ставку в ваш P&L из проверки 3 и посмотрите, что осталось от прибыли.

☐ Обязательные закупки: минимальный объём в месяц

риск затоваривания

В одном реальном договоре право на бренд действует, только если партнёр закупает продукции сети минимум на 400 000 руб в месяц, а стартовая отгрузка — ещё около 500 000 руб в первые 30 дней. Посчитайте, какая выручка нужна, чтобы столько продавать, и что будет со складом в низкий сезон.

☐ Маркетинговый сбор: куда идут деньги

просите отчётность

Хорошо: сбор тратится на рекламу в вашем городе, и сеть отчитывается по расходам. Плохо: «фонд развития бренда» без отчётности — федеральная реклама головной компании за ваш счёт.

☐ Скрытые платежи: читаем договор с калькулятором

полная цена владения

Регистрация договора в Роспатенте (в реальном договоре её расходы возмещает партнёр), обязательное обучение, фирменное ПО, командировки проверяющих, обновления брендбука. Каждая строка — в полную стоимость владения.

☐ Окупаемость: пересчитайте от полной суммы входа

финальная цифра

«Окупаемость 12 месяцев» в презентации часто считается от инвестиций без паушального взноса, оборотки и скрытых платежей. Хорошо: срок, посчитанный вами от полной стоимости входа из проверки 4 — при сценарии «минус 30%» из проверки 6.

05 Экономика после входа: сколько стоит быть в сети — продолжение

ЧТО ДАЛЬШЕ: ФИЛЬТР — НЕ ГАРАНТИЯ

27 проверок отсеивают слабые франшизы, но даже хорошая оставляет риски на вас: закупки, штрафы, продление договора. TEAM-BUSINESS работает по другой модели — запуск развлекательного центра под ключ, без паушальных взносов и роялти: 15 действующих центров, 0 закрытий, инвестиции 5–23 млн руб, окупаемость от 12 месяцев. Прежде чем подписывать чей-то договор — сравните с моделью, где риски у команды запуска: team-business.ru, +7 977 715-71-18.