

— ПРАКТИКУМ

Договор франшизы: 10 ловушек из реальных договоров

Десять условий, которые кочуют из договора в договор: штрафы до 2 млн руб, обязательные закупки как условие права на бренд, псевдоэксклюзив и выход с демонтажем за свой счёт. К каждому — парафраз реальной формулировки, цена вопроса и что требовать взамен.

ДЛЯ КОГО ЭТОТ ДОКУМЕНТ

Тем, у кого на руках договор франшизы и две недели на решение — что проверить до подписи

Тем, кто уже внёс бронь и слышит «договор стандартный, мы его не меняем» — где именно спрятана цена этой фразы

Юристам и партнёрам покупателя: карта разделов договора с вопросами и красными флагами

01 Штрафы и ответственность: асимметрия по построению

Все цитаты в практикуме — парафразы условий из реальных подписанных договоров федеральных сетей; названия компаний мы не приводим. Ловушки редко прячутся: они написаны прямым текстом, просто покупатель читает презентацию, а не договор. Начнём с раздела «ответственность» — по нему видно отношение сети к партнёру ещё до старта.

Ловушки 1–2

☐ Ловушка 1. Штрафы, несоизмеримые с нарушением

до 2 млн руб за эпизод

В одном реальном договоре федеральной сети за разглашение «конфиденциальной информации» — штраф 500 000 руб за первое нарушение, 1 000 000 руб за повторное и 2 000 000 руб за каждое следующее. При этом конфиденциальным объявлено почти всё, включая размеры скидок: рассказали знакомому про закупочные цены — формально уже нарушили. Требуйте: закрытый перечень конфиденциальной информации и санкции, соразмерные доказанным убыткам.

☐ Ловушка 2. Вам — сотни тысяч, франчайзеру — 100 руб в день

100 руб в день

Тот же договор: за просрочку передачи партнёру документации франчайзер платит неустойку 100 руб за каждый день. Месяц простоя вашего запуска по вине сети стоит ей 3 000 руб — меньше одного дня вашей аренды. Требуйте зеркальности: сопоставимые неустойки за встречные обязательства — передачу ноу-хау, обучение, дизайн-проект.

КАК ЧИТАТЬ РАЗДЕЛ О ШТРАФАХ

Выпишите каждую санкцию в таблицу: сумма, основание, в чью пользу. В типичном договоре франшизы колонка «в пользу франчайзера» заполнена шестизначными числами, колонка «в пользу партнёра» почти пуста. Эта таблица и есть честный портрет ваших переговорных позиций на годы вперёд.

02 Деньги: невозвратные платежи и обязательные закупки

Ловушки 3–4

☐ Ловушка 3. Паушальный взнос «безвозвратный при любых обстоятельствах»

оплата при любых условиях

Реальные формулировки: «паушальный платёж является безвозвратным», а отдельным пунктом — «никакие обстоятельства и факты не освобождают от обязанности оплаты». Даже если поддержки не было, а знак оспорили, деньги без суда не вернутся. Требуйте: поэтапную оплату, привязанную к событиям — передаче ноу-хау, обучению, регистрации договора в Роспатенте.

☐ Ловушка 4. Право на бренд живёт, только пока вы закупаете

от 400 000 руб в месяц

Из реального договора: партнёр вправе использовать бренд, только если ежемесячно закупает продукции сети не менее чем на 400 000 руб, а стартовая отгрузка — около 500 000 руб в первые 30 дней. Не выбрали объём в низкий сезон — формально потеряли право на знак; наценка в этих закупках — скрытое роялти. Требуйте: сезонную шкалу объёмов, привязку к вашей выручке и право возврата неликвида.

СКРЫТАЯ ЦЕНА ВЛАДЕНИЯ

Сложите за год: роялти, маркетинговый сбор, минимальные закупки с наценкой, возмещение регистрации в Роспатенте (в реальном договоре её оплачивает партнёр), обязательное обучение и ПО. На нашей практике полная годовая цена «сотрудничества с сетью» нередко превышает сам паушальный взнос — а в презентации этой суммы нет нигде.

03 Территория и контроль: чем вы управляете на самом деле

Покупатель франшизы думает, что покупает защищённую территорию и свободу предпринимателя под сильным брендом. Договор часто описывает другое: территорию, открытую для самой сети, и точку, которой управляют извне — от планировки зала до каждого рекламного макета.

Ловушки 5–7

☐ Ловушка 5. Эксклюзив, который не защищает от самой сети

Реальное условие: правообладатель обязуется не продавать франшизу третьим лицам на территории партнёра — «однако вправе на той же территории самостоятельно осуществлять данную деятельность, в том числе путём дистанционной торговли». Ваш главный конкурент — головная компания с федеральным сайтом и ценами ниже ваших закупочных. Требуйте: эксклюзив, закрывающий и собственные продажи сети на территории, включая онлайн-канал.

конкурент — сам франчайзер

☐ Ловушка 6. Ваш зал распланирован за вас

Из договора: не менее 70% торговой площади — под продукцию франчайзера и его «стратегических партнёров», причём список партнёров сеть дополняет в одностороннем уведомительном порядке. Завтра в списке появится новый поставщик — и ассортимент вашей точки изменится без вашей подписи. Требуйте: изменение списка партнёров и планogramм — только двусторонним договором.

70% площади

☐ Ловушка 7. Согласования, где молчание — всегда против вас

Реальная схема: любую рекламу партнёр согласовывает с сетью, срок ответа — до 10 дней, и «отсутствие ответа не является согласованием». Встречно: на запросы сети партнёр обязан ответить за 5 рабочих дней, причём датой поступления запроса считается дата его отправки. Акция к выходным умирает в переписке. Требуйте: «нет ответа в срок — считается согласованным» и симметричные сроки.

пауза 10 дней на макет

04 Выход из договора: дороже входа

Ловушки 8–10

☐ Ловушка 8. Одностороннее расторжение за одну просрочку

30 дней просрочки

Реальное основание одностороннего отказа сети — однократная просрочка платежа более 30 дней. При расторжении «стороны вправе не возвращать друг другу всё исполненное»: паушальный взнос, закупки и вложения в ремонт остаются в модели сети. Требуйте: обязательное письменное уведомление и срок на устранение нарушения до расторжения.

☐ Ловушка 9. После выхода — демонтаж за свой счёт под штраф

штраф = паушальный взнос

Из договора: в течение 60 дней после прекращения договора партнёр обязан за свой счёт привести помещение в состояние без элементов брендбука и дизайн-проекта; нарушение — штраф в размере паушального взноса. Плюс обязанность расторгнуть все связанные договоры. Вы платите за ремонт дважды: на входе и на выходе. Требуйте: перечень конкретных элементов, разумный срок и зачёт остаточной стоимости оборудования.

☐ Ловушка 10. Договор на год — инвестиции на пять лет

срок 1 год

Реальный договор действует один год, а ремонт, оборудование и стартовая закупка окупаются заметно дольше. Продление — новые переговоры с позиции слабого: вы уже вложились. Требуйте: срок от 5 лет либо зафиксированное преимущественное право продления на прежних условиях — для зарегистрированной концессии его даёт ст. 1035 ГК РФ. Заодно проверьте подсудность: в реальном договоре все споры — в арбитражном суде региона франчайзера.

ПОДДЕРЖКА МЕЛКИМ ШРИФТОМ

В том же договоре обязанности сети выглядят так: консультации — не более 16 часов в месяц, рекламная поддержка — «в объёме на своё усмотрение», один дизайн-проект по заявке. Сравните это с обещаниями менеджера по продажам — и требуйте зафиксировать обещанное в тексте договора, а не в переписке: в суде работает текст.

05 Что показать юристу: карта разделов договора

Час работы юриста стоит дешевле любого штрафа из этого практикума. Чтобы час не ушёл на чтение с нуля, приходите с картой: по каждому разделу — конкретный вопрос и красный флаг, который вы уже искали сами.

Договор франшизы: вопросы и красные флаги по разделам

Раздел договора	Вопрос юристу	Красный флаг
Предмет и товарный знак	Зарегистрирован ли знак в Роспатенте на этого правообладателя, покрывают ли классы МКТУ мою деятельность	«знак на регистрации»; лицензия или «договор о сотрудничестве» вместо концессии
Вознаграждение	Что именно я получаю за паушальный взнос и к каким событиям привязана оплата	«безвозвратный», «никакие обстоятельства не освобождают от оплаты»
Закупки и ассортимент	Есть ли минимальные объёмы закупок и что наступает при их невыполнении	право на бренд обусловлено объёмом закупок; список поставщиков меняется в одностороннем порядке
Территория	От кого защищает эксклюзив: только от других франчайзи или и от самой сети	сеть вправе сама работать на моей территории, включая онлайн-продажи
Штрафы	Соразмерны ли санкции нарушениям и симметричны ли встречные неустойки	мои штрафы шестизначные, неустойки сети — символические
Расторжение	Основания одностороннего отказа сети; есть ли срок на устранение нарушения	расторжение за однократную просрочку; всё исполненное не возвращается
Обязанности после выхода	Что я обязан сделать после прекращения договора и за чей счёт	демонтаж оформления за 60 дней под штраф в размере паушального взноса
Споры и подсудность	Где судимся и каков претензионный порядок	арбитраж региона франчайзера; претензия «считается доставленной» при неполучении

05 Что показать юристу: карта разделов договора — продолжение

АЛЬТЕРНАТИВА: МОДЕЛЬ БЕЗ ЭТОГО ДОГОВОРА

Юрист поправит формулировки, но не изменит суть: даже идеальный договор франшизы оставляет закупки, роялти и продление на вашей стороне стола. TEAM-BUSINESS работает иначе — 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.