

41 пунктов. Пройдите их до того, как платить что-либо, даже бронь. Отрицательный ответ по критичному пункту или отказ сети на него отвечать — повод не подписывать договор.

Франшиза

Правообладатель, ИНН

Дата проверки

☐ — отметьте выполненное  — критичный пункт (6) Справа — заметки, ссылки, цифры

Компания

- | | | | |
|---|--------------------------|--|--|
| 1 | ☐ | Правообладатель по договору найден в ЕГРЮЛ/ЕГРИП, действует, без отметок о недостоверности. | |
| 2 | ☐ | Дата регистрации компании сопоставима с заявленной историей сети (или объяснена). | |
| 3 | ☐ | Учредители и директор известны; их предыдущие компании проверены. | |
| 4 | ☐ | Деньги принимает то же лицо, что указано правообладателем.  | |
| 5 | ☐ | Для лицензируемой деятельности — лицензии у сети и точек есть. | |

Товарный знак

- | | | | |
|----|--------------------------|--|--|
| 6 | ☐ | Знак зарегистрирован (а не только заявлен), номер свидетельства проверен в реестре Роспатента.  | |
| 7 | ☐ | Знак зарегистрирован на правообладателя по договору.  | |
| 8 | ☐ | Классы МКТУ покрывают деятельность точки. | |
| 9 | ☐ | Срок действия знака не истекает в ближайшие годы. | |
| 10 | ☐ | Если знака нет — сеть честно это сообщила, предложен лицензионный/смешанный договор с условиями о переходе на концессию и о последствиях отказа в регистрации. | |

Финансы, суды, долги

- | | | | |
|----|--------------------------|---|--|
| 11 | ☐ | Картотека арбитражных дел просмотрена: иски партнёров к сети — число и исход. | |
| 12 | ☐ | Иски сети к партнёрам — характер и количество. | |
| 13 | ☐ | Исполнительные производства — нет крупных непогашенных. | |
| 14 | ☐ | Банкротства компании и основателей — нет. | |
| 15 | ☐ | Бухгалтерская отчётность за 2–3 года просмотрена; выручка сопоставима с заявленным масштабом. | |

Точки и партнёры

- | | | |
|----|--------------------------|---|
| 16 | ☐ | Получен полный список точек с адресами и датами открытия, включая закрытые.  |
| 17 | ☐ | Доля закрытых точек за 2 года посчитана и объяснена сетью. |
| 18 | ☐ | Есть собственные точки сети, они работают, вы их посетили. |
| 19 | ☐ | Посещены 2–3 точки партнёров как клиент, в разное время. |
| 20 | ☐ | Получены контакты партнёров – любых, не только избранных.  |
| 21 | ☐ | Проведено минимум 5 разговоров, включая хотя бы одного бывшего партнёра. |
| 22 | ☐ | Цифры партнёров (инвестиции, выручка, срок выхода в ноль, окупаемость) записаны и сопоставлены с презентацией. |
| 23 | ☐ | Партнёры открывают вторые точки (есть такие случаи). |
| 24 | ☐ | Отзывы в каталогах, форумах, на картах просмотрены; повторяющиеся сюжеты выписаны. |

Презентация, модель, договор

- | | | |
|----|--------------------------|--|
| 25 | ☐ | Инвестиции в презентации расшифрованы по статьям; оборотные средства и резерв включены или добавлены вами. |
| 26 | ☐ | Финансовая модель получена в таблице и пересчитана под ваш город. |
| 27 | ☐ | Источник цифр модели назван (медиана, число точек, период). |
| 28 | ☐ | Окупаемость пересчитана с периодом раскочки, налогами, зарплатой управляющего. |
| 29 | ☐ | Договор со всеми приложениями получен до оплаты чего-либо.  |
| 30 | ☐ | Договор прочитан юристом с опытом во франчайзинге. |
| 31 | ☐ | Каждое обещание презентации найдено в договоре с объёмом и сроком. |
| 32 | ☐ | Все платежи сети за 5 лет посчитаны: взнос, роялти, сбор, поставки, услуги, штрафы. |
| 33 | ☐ | Условия выхода понятны: расторжение, демонтаж, запрет конкуренции (срок, территория), продажа точки. |
| 34 | ☐ | Территория описана границами; онлайн-заказы с территории урегулированы. |
| 35 | ☐ | Регистрация договора в Роспатенте предусмотрена, срок и ответственный указаны. |

Люди и процесс продажи

- | | | |
|----|--------------------------|---|
| 36 | ☐ | Состоялся разговор с руководителем сети, а не только с продавцом. |
|----|--------------------------|---|

37	☐	Продавец отвечает на вопросы о бизнесе (аренда, фудкост, персонал) по существу.	
38	☐	Нет давления сроками и «последней территорией».	
39	☐	Нет устных гарантий дохода, которых нет в документах.	
40	☐	Сеть провела отбор: задавала вопросы о вас, а не только продавала.	
41	☐	Куратор и менеджер открытия названы по именам; с ними можно поговорить до подписания.	

Итог

Все критичные пункты закрыты, а по остальным нет серьёзных расхождений — переходите к переговорам. Критичный пункт не закрыт — не торопитесь: франшиза, которая не выдерживает двух недель проверки, не выдержит и пяти лет работы.

Закрыто пунктов из 41

Критичных закрыто из 6

Решение

Из раздела «Всё о франчайзинге» на сайте «Франчайз Центр»: главы «Проверка франчайзера», «Красные флаги» — </franchayzing/>.
Чек-лист — инструмент проверки, а не юридическая консультация.