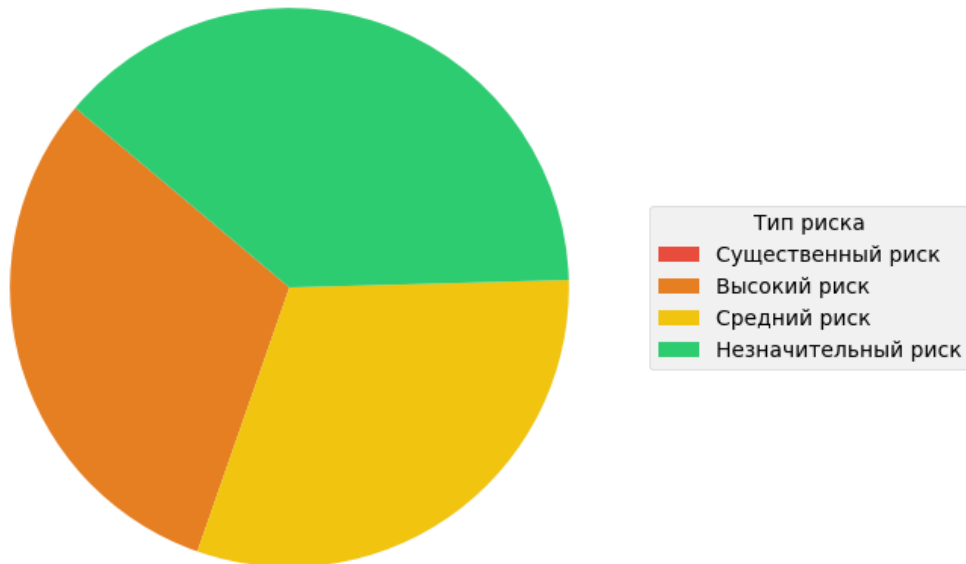


# Анализ рисков

## Распределение рисков по типам

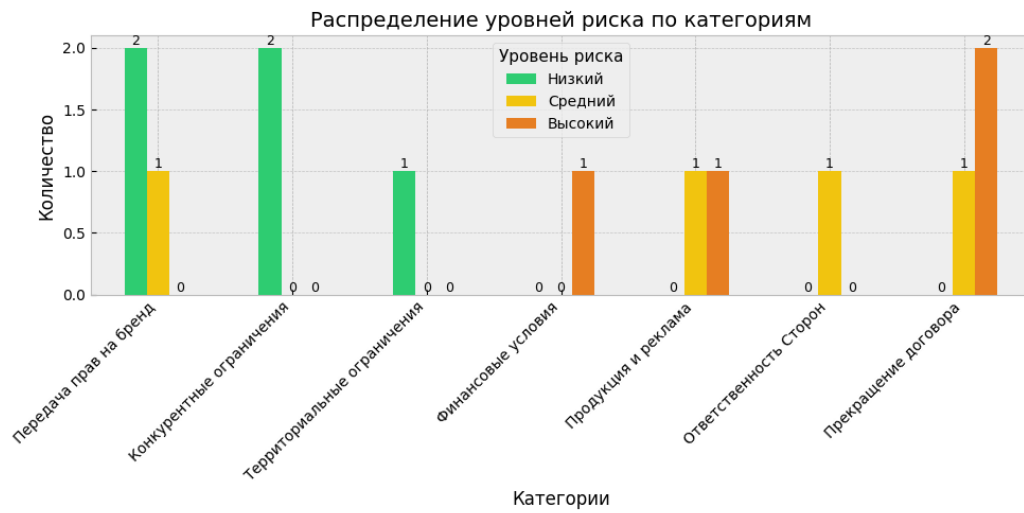
Тип риска	Количество
Существенный риск	0
Высокий риск	4
Средний риск	4
Незначительный риск	5



## Распределение по категориям



## Распределение рисков по категориям (без существенных рисков)



## Высокий риск

**Вопрос:** Какая форма платежей предусмотрена?

**Ответ:** Только паушальный

### Рекомендация

Такой выбор выплат не свойственен для значительных брендов, так как они ничего не заработают. Паушальные платежи без роялти часто используются при продаже “Франшиз-пустышек”

[ст. 1030 ГК РФ](#)

**Вопрос:** Описано ли в договоре то, каким критериям должны соответствовать ресторанные продукты?

**Ответ:** Нет

### Рекомендация

Понимание того, что ваш партнер считает качественным и хорошим товаром, поможет избежать споров в этом вопросе.

**Вопрос:** Имеются ли особые условия расторжения (отличающиеся от закона)?

**Ответ:** Нет

### Рекомендация

Они могут быть использованы Вашим партнером для досрочного прекращения договора в свою пользу, что нанесет непоправимый ущерб бизнесу

[ст. 1037 ГК РФ](#)

**Вопрос:** Есть ли условие про отступное?

**Ответ:** Нет

### Рекомендация

Если договор срочный, то без условия об отступном отказаться от договора сможет только франчайзер лишь по основаниям и в порядке, указанным в законе

[п. 1.1 ст. 1037 ГК РФ](#)

## Средний риск

**Вопрос:** Четко ли прописан порядок передачи прав на бренд и сопутствующих документов?

**Ответ:** Нет

### Рекомендация

Сторонам любого договора нужно знать как обмениваться всеми самыми важными документами, чтобы точно знать в каком порядке их принимать и отправлять.

**Вопрос:** Указано ли, какие рекламные материалы необходимо использовать?

**Ответ:** Нет

### Рекомендация

У вашего партнера должны быть готовые макеты для рекламных материалов. Вы сможете сэкономить свое время на изготовление рекламы, а правообладатель будет знать, что реклама соответствует всем его стандартам

**Вопрос:** Есть ли особые условия ответственности (помимо стандартных)?

**Ответ:** Нет

### Рекомендация

Вам это поможет в том, чтобы четко понимать все возможные меры ответственности за нарушения.

[ст. 401 ГК РФ](#)

**Вопрос:** Есть ли условие про претензионный порядок?

**Ответ:** Нет

### Рекомендация

Если не включено это условие, то на разрешение арбитражного суда можно передать: спор о взыскании денежных средств - только по истечении 30 календарных дней со дня направления претензии, если иные срок и (или) порядок не установлены законом; иные возникшие из договора споры - без соблюдения досудебного порядка, только если такой порядок не установлен федеральным законом.

## Незначительный риск

**Вопрос:** Гарантирует ли франчайзер, что на бренд нет претензий у третьих лиц (включая судебные споры)?

**Ответ:** Нет

### Рекомендация

Такая гарантия в договоре позволит полностью снять с себя ответственность перед третьими лицами за права на бренд. Это будет дополнительной “подушкой безопасности” для Вас

**Вопрос:** Указано ли, кто оплачивает госпошлину за регистрацию договора?

**Ответ:** Нет

### Рекомендация

У вас могут возникнуть разногласия и путаница после подписания договора. Помните, что для третьих лиц договор вступит в силу с момента его регистрации.

**Вопрос:** Есть ли запрет на открытие аналогичного бизнеса после прекращения договора?

**Ответ:** Да

### Рекомендация

Это является популярным способом ограничить партнера после расторжения договора, чтобы на время обезопасить себя от потенциального конкурента

**Вопрос:** На какой срок действует запрет?

**Ответ:** Менее 3 лет

### Рекомендация

Срок до 3 лет является средним сроком ограничения конкуренции

**Вопрос:** Имеете ли вы эксклюзивные права на бренд на своей территории?

**Ответ:** Нет

### Рекомендация

Таким образом Вы сможете сразу отсеять других партнеров бренда на выбранной территории, однако франчайзеры очень редко на это соглашаются, так что Вы не многое теряете

