



ДОГОВОР ФРАНШИЗЫ (КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ)

г. Москва, «__» _____ 20 г.

Индивидуальный предприниматель _____ (далее – «Франчайзер»), с одной стороны,
и _____ (далее –

«Франчайзи»), с другой стороны,
совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. СТОРОНЫ ДОГОВОРА

- 1.1. Франчайзер: Индивидуальный предприниматель _____.
1.2. Франчайзи: _____. Может быть как юридическим лицом, так и дееспособным физическим лицом.
1.3. Франчайзер и Франчайзи совместно именуются в Договоре «Стороны».

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

2.1. Суть договора:

Франчайзер за вознаграждение предоставляет Франчайзи комплекс исключительных прав (товарный знак, программное обеспечение, ноу-хау и др.), необходимый для ведения предпринимательской деятельности под брендом Франчайзера, а также передаёт во владение оборудование (далее – «IT-терминал»), обеспечивающее доступ к маркетплейсу автозапчастей. Франчайзи принимает указанные права и IT-терминал (приобретая его в собственность) для осуществления деятельности по продаже автозапчастей и оказанию сопутствующих услуг на условиях настоящего Договора.

2.2. Стоимость франшизы:

Фиксированная стоимость (без паушальных взносов и роялти) составляет 2 000 000 (два миллиона) рублей за один IT-терминал. Данная сумма является полным вознаграждением за передачу прав по франшизе и поставку оборудования.

2.3. Доход Франчайзи:

Франчайзи получает _____ от маржи, генерируемой посредством IT-терминала (маржинального дохода или доли в общей выручке, согласно договорённости Сторон). Оставшиеся _____ распределяются между Франчайзером и иными партнёрами системы по внутреннему регламенту маркетплейса. Точный порядок расчётов устанавливается разделом 5 настоящего Договора.

2.4. Размещение товаров и рекламы:

Франчайзи вправе самостоятельно размещать товары, рекламные объявления и иные материалы посредством интерфейса IT-терминала при условии предварительного согласования с Франчайзером (включая содержание, дизайн и пр.). Франчайзер может устанавливать обязательные требования к таким материалам и вправе отклонить размещение, если оно противоречит законодательству или стандартам бренда.

2.5. Территория:

Франчайзи осуществляет деятельность по франшизе на территории Российской Федерации и стран СНГ. Для расширения географии за пределы СНГ требуется письменное согласие Франчайзера.

2.6. Отсутствие паушального взноса и роялти:

Настоящим договором не предусматривается единовременный (паушальный) взнос за вступление во франчайзинговую сеть и не взимается роялти с оборота. Франчайзи оплачивает единовременно указанную в п.2.2 сумму, после чего дополнительно регулярно ничего не уплачивает.

2.7. Аренда места под IT-терминал:

Франчайзи самостоятельно несёт расходы, связанные с арендой либо покупкой помещения (торговой площади, уголка в магазине, офисе и пр.), где будет установлен IT-терминал, а также оплачивает коммунальные услуги, доступ к интернету, электричество и пр. Если Франчайзер оказывает содействие в поиске и подборе места, данная помощь носит консультационный характер и не обязывает Франчайзера к каким-либо гарантиям относительно качества или стоимости аренды.

2.8. (Дополнительный пункт) Оплата за IT-терминалы

2.8.1. Безналичная форма оплаты

Оплата за IT-терминалы осуществляется Франчайзи в безналичной форме путём перечисления средств на текущий банковский счёт Франчайзера по следующим реквизитам: р/с: _____.
Либо наличными с предоставлением Франчайзером чека об оплате.

2.8.2. Наличная форма оплаты

Оплата за IT-терминалы может осуществляться Франчайзи наличными средствами в рублях, с предоставлением Франчайзером чека об оплате.

2.8.3. Дата оплаты

Стороны согласовали, что датой осуществления Франчайзи оплаты за IT-терминалы по настоящему Договору является дата зачисления уплаченных Франчайзи денежных средств на банковский счёт Франчайзера.

3. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

3.1. Обязательства Франчайзера

1. Обучение и стартовая поддержка:

- Провести обучение для Франчайзи (и/или его сотрудников) по вопросам использования IT-терминала, программного обеспечения маркетплейса, оформления заказов и взаимодействия с клиентами;
- При необходимости помочь в установке и настройке IT-терминала на месте (удалённо или путём выезда специалиста).

2. Техническая поддержка:

- Обеспечивать круглосуточную (или с оговоренными временными рамками) поддержку функционирования IT-терминала и ПО;
- Устранять выявленные сбои и ошибки в работе программного обеспечения, в том числе удалённо;
- Предоставлять своевременные обновления ПО без дополнительной платы.

3. Маркетинговая поддержка:

- Предоставлять Франчайзи фирменные рекламные материалы (баннеры, плакаты, электронные макеты и т. п.);
- Консультировать по эффективным способам продвижения услуг, акционных предложений, работе в соцсетях;
- Информировать о проводимых Франчайзером рекламных кампаниях и скидках на маркетплейсе.

4. Консультации и сопровождение:

- По запросу Франчайзи консультировать по вопросам ассортимента, взаимодействия с поставщиками, выбору ценовой политики;
- Оказывать общее деловое сопровождение, направленное на повышение эффективности деятельности Франчайзи.

5. Непрерывность доступа:

- Гарантировать стабильный доступ к маркетплейсу автозапчастей и связанным сервисам, за исключением периодов проведения регламентных и/или аварийных техработ или в случае форс-мажора;
- Заблаговременно уведомлять о плановых отключениях и стараться минимизировать время недоступности системы.

6. Передача прав интеллектуальной собственности:

- Предоставлять право использовать торговую марку, фирменное наименование, программное обеспечение, ноу-хау и прочие объекты ИС в рамках Договора на весь срок его действия;
- Следить за тем, чтобы объекты ИС не нарушали права третьих лиц и обладали правовой защитой (регистрация товарного знака, патента и т. п.).

3.2. Обязательства Франчайзи

1. Правомерное использование IT-терминала и ПО:
 - Использовать оборудование и программное обеспечение исключительно для целей, определённых настоящим Договором;
 - Не эксплуатировать IT-терминал в иных целях (доступ к сторонним системам, продажа чужих товаров без согласования и т. д.).
2. Конфиденциальность и защита доступа:
 - Обеспечивать сохранность логинов, паролей и прочих ключей доступа к ПО;
 - Не передавать их третьим лицам без согласия Франчайзера;
 - Немедленно уведомлять Франчайзера о случаях утраты или компрометации данных.
3. Соблюдение стандартов и инструкций:
 - Строго соблюдать технические регламенты и руководства Франчайзера по установке, обслуживанию и использованию IT-терминала;
 - Поддерживать деловую репутацию бренда Франчайзера, обеспечивая качественное обслуживание клиентов.
4. Территориальные и правовые ограничения:
 - Осуществлять деятельность на территории РФ и стран СНГ (если Франчайзи намерен работать за их пределами, требуется отдельное письменное разрешение Франчайзера);
 - Самостоятельно получать все необходимые лицензии и разрешения (при необходимости) и соблюдать законодательство в части налогов, кассовой дисциплины и т. д.
5. Размещение собственных материалов:
 - Согласовывать с Франчайзером контент (товары, реклама), который планируется разместить на IT-терминале, при этом соблюдать требования к тематике, качеству, законодательству;
 - Следовать указаниям Франчайзера, если он посчитает нужным откорректировать или удалить несоответствующий материал.
6. Финансовые расчёты и налогообложение:
 - Самостоятельно вести учёт своей выручки, оплачивать налоги и сборы, а также соблюдать требования законодательства (кассовые аппараты, электронные чеки и т. п.);
 - Принимать оплату от покупателей в порядке, установленном действующими нормами РФ и внутренних правил маркетплейса (по возможности).
7. Запрет на действия во вред Франчайзеру:
 - Воздерживаться от действий, наносящих ущерб репутации Франчайзера;
 - Не предпринимать попыток взлома ПО или обхода систем безопасности;
 - Не вмешиваться в работу серверов или баз данных Франчайзера.
8. Аренда места под IT-терминал:
 - Самостоятельно выбирать и арендовать (или приобретать в собственность) помещение (торговую точку), пригодное для размещения IT-терминала;
 - Оплачивать арендную плату, коммунальные услуги, интернет и иные затраты, связанные с размещением оборудования;
 - При необходимости запрашивать у Франчайзера консультации по выбору или согласованию места установки, но при этом ответственность за итоговый выбор и условия аренды несёт непосредственно Франчайзи.

4. ОГРАНИЧЕНИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

4.1. Запрет на переуступку:

Франчайзи не вправе без предварительного письменного согласия Франчайзера передавать (уступать) третьим лицам свои права и обязанности по настоящему Договору, в том числе продавать, дарить или отчуждать IT-терминал вместе с правами франшизы. Сублицензирование (субфранчайзинг) либо предоставление третьим лицам доступа к программному обеспечению без согласия Франчайзера строго запрещены.

4.2. Штрафные санкции за несанкционированный доступ или взлом:

Если Франчайзи или связанные с ним лица предпримут попытку взлома ПО, модификации настроек IT-терминала, передачи доступов третьим лицам и т. п. без разрешения, Франчайзи уплачивает штраф в размере 500 000 (пятьсот тысяч) рублей за каждый случай нарушения. Уплата штрафа не освобождает Франчайзи от



возмещения убытков. При подобном существенном нарушении Франчайзер вправе досрочно расторгнуть Договор.

Дополнение: Повторный запуск ИТ-терминала после такого нарушения возможен только при условии дополнительной оплаты Франчайзи в пользу Франчайзера суммы в 1 000 000 (один миллион) рублей.

4.3. Гарантия на оборудование:

Франчайзер предоставляет гарантию на ИТ-терминал сроком на 2 (два) года с момента передачи оборудования Франчайзи. В течение данного срока Франчайзер за свой счёт устраняет производственные дефекты, препятствующие нормальной работе ИТ-терминала, путём ремонта или замены комплектующих. Гарантия не покрывает повреждения, вызванные нарушением правил эксплуатации, действиями третьих лиц или обстоятельствами непреодолимой силы.

4.4. Ограничение ответственности Сторон:

Стороны несут ответственность за нарушение Договора согласно законодательству РФ, однако не отвечают за упущенную выгоду друг друга. Максимальная сумма ответственности Франчайзера перед Франчайзи во всех случаях не может превышать общей суммы, уплаченной Франчайзи по настоящему Договору.

5. ПОРЯДОК РАСЧЁТОВ И ПОСТАВКИ

5.1. Оплата

- **Способ и форма оплаты:**
Франчайзи перечисляет деньги по безналичному расчёту на р/с Франчайзера. Реквизиты указываются в разделе 8.3 или в выставляемом счёте.
- **Срок оплаты:**
Если иное не прописано в письменном виде, Франчайзи вносит 100% предоплату за ИТ-терминал в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента подписания Договора и получения счёта. Оплата считается завершённой в день зачисления всей суммы на счёт Франчайзера.
- **Отсутствие дополнительных платежей:**
Нет ни паушального взноса, ни роялти, ни маркетинговых сборов. Единственная плата – это сумма по п.2.2.

5.2. Поставка ИТ-терминалов

- **Срок поставки:**
Франчайзер обязуется поставить ИТ-терминал(ы) в срок не более 30 (тридцати) дней с момента получения полной оплаты, если иное не согласовано отдельно в письменной форме.
- **Условия доставки:**
Оговариваются в спецификации или приложениях (количество ИТ-терминалов, место, транспортная компания и т. п.). Доставка может осуществляться за счёт Франчайзера либо Франчайзи, в зависимости от достигнутых договорённостей.
- **Переход права собственности и рисков:**
Право собственности на ИТ-терминал переходит к Франчайзи с момента фактической передачи (или подписания акта приёмки-передачи), одновременно к Франчайзи переходит риск случайной гибели или повреждения оборудования.
- **Приёмка оборудования:**
Франчайзи осматривает ИТ-терминал при получении, проверяет его на внешние дефекты и комплектность. О недостатках (повреждениях), обнаруженных при приёмке, Франчайзи обязан сообщить не позднее 3 рабочих дней, и совместно с Франчайзером составить акт. Франчайзер

устраняет выявленные недостатки за свой счёт.

- Ответственность за просрочку поставки:
Если по вине Франчайзера поставка задерживается, Франчайзи вправе потребовать неустойку в размере 0,1% от стоимости непоставленного оборудования за каждый день просрочки. Если просрочка превышает 30 дней, Франчайзи может отказаться от приёмки и потребовать возврата платежа (срок возврата – 10 рабочих дней с момента уведомления).

6. РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

6.1. Срок действия Договора:

Договор считается заключённым и вступает в силу с даты его подписания Сторонами, действует бессрочно (на неопределённый срок), пока не будет прекращён в порядке, установленном настоящим разделом.

6.2. Расторжение по соглашению Сторон:

Стороны могут в любое время расторгнуть Договор, подписав письменное соглашение о расторжении, в котором определяют дату, условия и взаиморасчёты.

6.3. Расторжение по инициативе Франчайзера (односторонне):

Франчайзер вправе расторгнуть Договор досрочно при существенном нарушении Франчайзи условий Договора, в том числе:

- несанкционированное использование ПО, взлом, передача доступов третьим лицам (п.4.2);
- переуступка прав или продажа IT-терминала третьим лицам без согласия (п.4.1);
- задержка платежей (штраф, обслуживание и т. п.) свыше 30 дней;
- иное нарушение, делающее невозможным дальнейшее сотрудничество.

В этом случае Франчайзер направляет уведомление о расторжении (если нарушение устранимо – с указанием срока на устранение). По истечении указанного срока или при невозможности устранения договор прекращается.

6.4. Расторжение по инициативе Франчайзи (односторонне):

Франчайзи вправе расторгнуть Договор при существенном нарушении Франчайзером своих обязательств, например: систематическая задержка поставки, неоднократный отказ в гарантийном ремонте и т. п. Франчайзи направляет уведомление с требованием устранить нарушение (срок не менее 30 дней). Если по истечении срока нарушение не устранено, договор считается расторгнутым.

6.5. Прекращение в силу закона:

Договор может прекратиться автоматически при ликвидации (банкротстве) Франчайзи, прекращении деятельности Франчайзера как ИП, вступлении в силу судебного акта, делающего исполнение невозможным, и иных случаях, установленных законодательством.

6.6. Последствия прекращения Договора:

- Франчайзи утрачивает право использовать товарный знак, программное обеспечение и иные объекты ИС Франчайзера;
- IT-терминал остаётся у Франчайзи в собственности (кроме случаев, если изначально предоставлялся во временное пользование, что не предусмотрено настоящим Договором);
- Ранее внесённые платежи за франшизу не возвращаются (кроме случаев, прямо предусмотренных законом или самим Договором);
- Ответственность за нарушения, возникшие до прекращения, сохраняется.

7. ФОРС-МАЖОР И РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

7.1. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор):

Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Договору, если оно вызвано обстоятельствами непреодолимой силы, возникшими после подписания Договора, включая стихийные бедствия, военные действия, акты органов власти, массовые беспорядки и пр.

7.2. Порядок уведомления:

Сторона, пострадавшая от форс-мажора, обязана уведомить об этом другую Сторону не позднее 10 дней,



приложив доказательства (например, справку ТПП). Несвоевременное уведомление лишает права ссылаться на форс-мажор.

7.3. Влияние на исполнение:

При форс-мажоре обязательства Сторон приостанавливаются на срок действия обстоятельств. Если форс-мажор длится более 2 месяцев, любая из Сторон может расторгнуть Договор, при этом Франчайзер возвращает оплату за непоставленное оборудование (если такое не было поставлено).

7.4. Разрешение споров путём переговоров:

Все спорные вопросы Стороны стремятся урегулировать во внесудебном порядке, обмениваясь письменными претензиями и ответами в течение 30 дней.

7.5. Судебное разбирательство:

Если мирно договориться не удаётся, спор рассматривается в суде по законодательству РФ, согласно общим правилам подсудности.

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

8.1. Изменения и дополнения:

Все изменения или дополнения к настоящему Договору действительны только в письменном виде и подписаны уполномоченными представителями Сторон. По требованию любой из Сторон такие документы могут быть оформлены в форме дополнительного соглашения.

8.2. Целостность Договора:

Настоящий Договор исчерпывающе регулирует отношения Сторон по его предмету и отменяет все предварительные устные и письменные договорённости между Сторонами. Недействительность отдельных положений не влечёт признания недействительным всего Договора; при необходимости Стороны заменяют недействительное условие другим, наиболее близким по экономическому и правовому смыслу.

8.3. Количество экземпляров:

Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу: по одному для каждой Стороны. Приложения, спецификации и акты, подписанные Сторонами, являются неотъемлемой частью настоящего Договора.

9. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Франчайзер:	Франчайзи:
Тел.: _____, E-mail: _____	Тел.: _____, E-mail: _____
Подпись: _____ М.П. (при наличии)	Подпись: _____ М.П. (при наличии)

Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания Сторонами.

ПРИЛОЖЕНИЕ №1

Дополнительная информация (интегрированная часть Договора)

1. Затраты Франчайзи

- Патент (использование торговой марки без передачи права пользования третьим лицам).
- Аренда места под установку IT-терминала (опционально).
- Интернет, модем.
- Реклама (продвижение в соцсетях).
- Хостинг.
- Аренда серверных мощностей.
- Аренда (или регистрация) домена (поддоменного имени для терминала или сети терминалов, по согласованию с предпочтениями по оптимизации рекламных сетей).
- Техническая поддержка.
- Доставка IT-терминала.

2. Доходы и преимущества Франчайзи

- Маржинальный процент (_____) от продаж, совершённых через IT-терминал, в соответствии с п.2.3 Договора.
- Процент от продажи автозапчастей и оказания сопутствующих услуг (в автомагазине-IT-терминале).
- Возможность получения процента от рекламных услуг (верхний экран IT-терминала).
- Личный кабинет: просмотр статусов и истории заказов, контроль баланса счёта, опция автоматического вывода средств на реквизиты Франчайзи.
- Доставка товаров возможна через почтовые службы и адресную доставку.
- Доход от реализации б/у запчастей или иных услуг для автовладельцев (если это поддерживается маркетплейсом).
- Дополнительный доход от трансляции рекламы на верхнем мониторе (по согласованию с Франчайзером).

3. Возможности и выгоды для Франчайзи

- Франчайзи не нужно закупать товар, содержать склады, формировать офис и штат для обработки заказов — всё это делает сеть IT-терминалов и партнёров.
- Нет необходимости приобретать дополнительные лицензионные программы: ПО разработано Франчайзером (или его партнёрами) и предоставляется в рамках франшизы.
- Франчайзи расширяет географию распространения бренда, получая доход от реализации собственной продукции через Франчайзера — без паушального взноса, чтобы активнее завоёвывать рынок и увеличивать товарооборот.
- Франчайзер не взимает роялти, что позволяет Франчайзи быстрее окупить вложения и в то же время приводит к росту общих продаж в сети (увеличивается оборот и торговая выручка).

4. Дополнительные детали и коммерческие аспекты

- Оплата ПО и обслуживания. Допускается единоразовая оплата лицензии на использование программного обеспечения, а также последующая оплата обслуживания и технической поддержки (обновлений, доработок) — в зависимости от условий, прописанных Сторонами в дополнительных соглашениях.
- Расчёт за каждую добавленную точку. В случае расширения сети и установки дополнительных «мини-ПК» (IT-терминалов) оплата за оборудование и установку ПО рассчитывается отдельно по согласованному тарифу.
- Тестирование и развёртывание. Каждая новая инсталляция (установка IT-терминала) проходит тестирование на объекте (магазине/СТО). Процесс инсталляции (подключение к интернету, проверка ПО, настройка безопасности) обычно занимает от 30 до 60 минут.
- Безопасность. Для защиты персональных данных применяется HTTPS (SSL-сертификаты), шифрование соединения, регулярный аудит логов, настройка прав доступа, ограничение прямого доступа к системным ресурсам.
- Доступ в личный кабинет. У владельца автомагазина-IT-терминала (Франчайзи) имеется персональный доступ. Передача третьим лицам запрещена. Все данные по продажам, транзакциям и выводам средств отражаются в реальном времени.
- Админ-панель. Предусмотрен интерфейс (админ-панель) для владельца сети IT-терминалов, где доступны статусы по всем установленным точкам, отчёты о продажах и трафике, а также возможность вывода заработанных средств на реквизиты (р/сч, банковские карты, электронные кошельки).
- Программное обеспечение является собственностью _____ [Франчайзера либо иного правообладателя по отдельному соглашению].

5. (Настоящее Приложение №1 является неотъемлемой частью Договора и действует в совокупности со всеми положениями основного текста.)



Франчайзер:	Франчайзи:
Тел.: _____, E-mail: _____	Тел.: _____, E-mail: _____
Подпись: _____ М.П. (при наличии)	Подпись: _____ М.П. (при наличии)