

Правила развития розничных сетей франчайзи “Додо Пицца” в Москве.
(действуют до 04 февраля 2016 года)

[Правила развития розничных сетей франчайзи “Додо Пицца”
в Москве и Санкт-Петербурге, действующие с 04 февраля 2016 года](#)

1. Общие положения

1.1. Настоящие Правила не противоречат действующим договорам коммерческой концессии и инвестиционным соглашениям. В случае выявления таких противоречий, все споры будут разрешаться в пользу действующих письменных договоров (соглашений). Компания оставляет за собой право вносить изменения и отменять настоящие правила, предварительно уведомив об этом своих партнёров (франчайзи), в том числе по электронной почте.

1.2. Общее условие заключения договоров коммерческой концессии и инвестиционных соглашений

При заключении любых договоров коммерческой концессии и инвестиционных соглашений все отношения между управляющей компанией и партнёром ведутся только с инвестором (инвесторами), владеющим (совместно владеющими) не менее 50% собственности юридического лица партнёра. Также на них возлагаются все обязательства по договорам коммерческой концессии и инвестиционным соглашениям, включая обучение в учебном центре “Додо Пицца”.

Примеры:

- 1. Доля 1-го инвестора - 51%; доля 2-го инвестора - 49%. Обучение должен пройти только 1-й инвестор. Далее он будет вести все отношения с управляющей компанией.*
- 2. Доля 1-го инвестора - 50%; доля 2-го инвестора - 50%. Обучение должен пройти один из инвесторов. Далее он будет вести все отношения с управляющей компанией.*
- 3. Доля 1-го инвестора - 33,33%; доля 2-го инвестора - 33,33%; доля 3-го инвестора - 33,33%. Обучение должны пройти любые два инвестора. Далее они совместно будут вести все отношения с управляющей компанией.*

1.3. Условия для участия в развитии розничных сетей в Москве.

Заключить договор коммерческой концессии или инвестиционное соглашение для выхода в Москву имеет право только тот франчайзи, который заключил договор коммерческой концессии и оплатил паушальный взнос в любом другом городе (далее - **действующий франчайзи**).

При этом получение права на открытие каждой отдельной пиццерии регламентируется отдельными правилами (пункт 2.1).

1.4. Формат пиццерий.

В рамках минимального количества пиццерий, определённого данными Правилами, франчайзи может открыть только пиццерии с доставкой и залом для гостей.

Пиццерия формата “Додо Пицца Экспресс” может быть открыта только на фудкорте в любом торговом центре Москвы любым действующим франчайзи, у которого выполняются условия для открытия новой пиццерии (пункты 1.3. и 2.1.).

1.5. Деление города и минимальное количество пиццерий.

Здесь и далее под пиццерией подразумевается пиццерия с доставкой и залом для гостей.

Территория города делится на Центр и Секторы.

Центр - территория, доступная для освоения несколькими партнёрами. Границы отдельных зон доставки в Центре будут определяться по мере согласования помещений, с учётом предусмотренного в Центре количества пиццерий.

Сектор - территория, доступная для освоения одним партнёром на основании договора коммерческой концессии или инвестиционного соглашения. Сектор является относительно автономной частью города в плане доставки. Границы Сектора определяются управляющей компанией.

Минимальное количество пиццерий для Сектора (кроме Центра) определяется из расчета: одна пиццерия на каждые полные 100 тысяч человек населения. Население определяется по данным Росстата на 01.01.2015 по муниципальным районам (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/bul_dr/mun_obr2015.rar). В случае если население Сектора менее 100 тысяч человек, там необходимо открыть одну пиццерию.

Примеры:

- 1. В Секторе с населением 199 000 человек нужно открыть минимум одну пиццерию;*
- 2. В Секторе с населением 200 000 человек нужно открыть минимум две пиццерии.*

Территория на которой действуют настоящие Правила, а также границы Секторов, определяются согласно данной карте:

<https://www.google.com/maps/d/edit?mid=zQChISeHQRr0.kGFmeNo6Rmlg&usp=sharing>

Количество пиццерий и население в Секторах также приведено в таблице:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1KhN1IN0IcbWdDt3hJDS_2X6uyErQIYg0hdTaF1XPmXo/edit?usp=sharing

1.6. Зоны доставки.

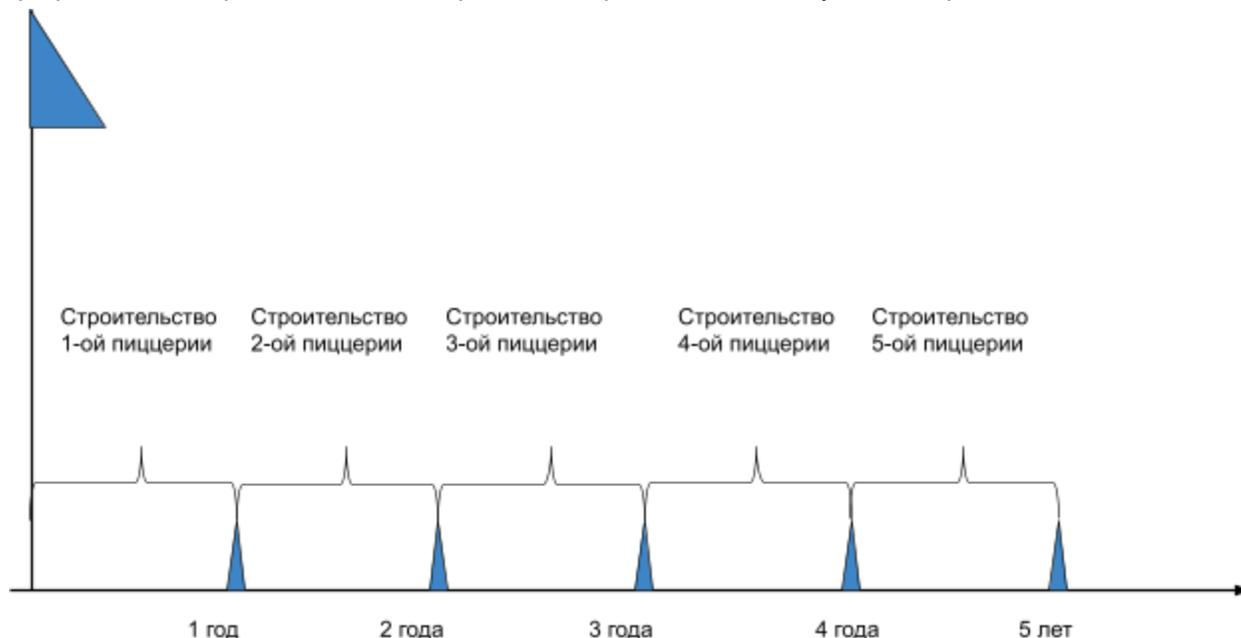
В момент согласования помещения последней пиццерии из числа предусмотренных для данного Сектора, а также в случае потери партнёром монополии на Сектор, управляющая компания определяет для каждой существующей пиццерии гарантированную зону доставки (далее - **Зоны доставки**). Зоны доставки сохраняются при потере партнёром монополии на Сектор и при продаже пиццерий другому партнёру. Зоны доставки выделяются внутри Сектора как районы с примерно одинаковым постоянным населением, с учётом минимального расстояния от пиццерии. Партнёр может осуществлять временную доставку за пределы своей гарантированной Зоны доставки, но в пределах своего Сектора, при условии если эта территория на занята другим партнёром. Партнёр может осуществлять временную доставку в другой Сектор, при условии, если на этот момент он обладает эксклюзивным правом развития в этом Секторе. Партнёр может осуществлять временную доставку за пределы зоны действия данных правил (п. 1.5. Карта.), при условии если эта территория не занята другим партнёром.

1.7. График начала строительства пиццерий в Секторе.

График указывает максимальные сроки начала строительства в Секторе соответствующих по счёту пиццерий от даты заключения инвестиционного соглашения или договора коммерческой концессии, при этом пиццерии можно начинать строить быстрее:

*Внимание! Под началом строительства пиццерии понимается заключение соглашения об адресе Предприятия и Зоне доставки (далее по тексту - **начало строительства**). Заключение соглашения об адресе Предприятия и Зоне доставки означает, что помещение согласовано со стороны управляющей компании. В случае, если после заключения соглашения об адресе Предприятия и Зоне доставки, партнёр, по любым причинам, в том числе независимым от него, отказался от согласованного помещения, то новая дата заключения соглашения об адресе Предприятия и Зоне доставки в отношении другого помещения будет соответствовать его фактической дате согласования.*

График начала строительства пиццерий в Секторе выглядит следующим образом:



Сроки начала строительства пиццерий, открываемых сверх минимального количества для Сектора, не регламентируются.

1.8. Договор коммерческой концессии

При открытии пиццерии в Центре, а также при выходе в Сектор, в котором нужно открыть только одну пиццерию (население до 200 000 человек), заключается только договор коммерческой концессии. При открытии пиццерии в Центре, по договору коммерческой концессии партнёр должен начать строительство пиццерии не позже, чем через 1 год с даты заключения договора коммерческой концессии. При выходе в Сектор, в котором нужно открыть одну пиццерию, срок начала её строительства соответствует сроку, указанному в заявке на Сектор, поданной в ходе тендера (пункт 4.3.).

1.9. Инвестиционное соглашение

Инвестиционное соглашение заключается при выходе в Сектор, в котором нужно открыть не менее двух пиццерий (пункт 1.5., раздел 4.). Инвестиционное соглашение предоставляет эксклюзивное право развития для франчайзи в конкретном Секторе. При заключении инвестиционного соглашения одновременно оплачиваются паушальные взносы за все указанные в нём пиццерии, согласно минимальному количеству (пункт 1.5.). Обязательным условием инвестиционного соглашения является фиксирование точного графика начала строительства всех пиццерий. Сроком начала строительства считается конкретный месяц конкретного года, до которого франчайзи должен начать строить конкретную по счёту пиццерию. Сроки начала строительства пиццерий соответствуют срокам, указанным в заявке на Сектор, поданной в ходе тендера (пункт 4.3.).

В случае невыполнения партнёром условий инвестиционного соглашения в части сроков начала строительства пиццерий, он теряет право эксклюзива на данный Сектор, а также оплаченные

паушальные взносы, за исключением взносов за те пиццерии, даты начала строительства которых соответствовали графику. В этом случае Сектор будет объявлен свободным для заключения на него нового инвестиционного соглашения любым франчайзи. За партнёром будут оставлены Зоны доставки открытых пиццерий (пункт 1.6.).

Пример:

Согласно подписанному инвестиционному соглашению партнёр должен открыть в Секторе N пять пиццерий. В случае не начатого строительства второй пиццерии в указанный в инвестиционном соглашении срок, паушальные взносы за вторую и все последующие пиццерии сгорают, а данный Сектор будет снова объявлен, как свободный, но в котором уже будет открыта одна пиццерия. Таким образом любой партнёр, в том числе тот, который уже открыл в данном Секторе одну пиццерию, может снова подать заявку на этот Сектор. При этом минимальное количество пиццерий для Сектора N станет равно четырём.

2. Масштабирование сети

2.1. Условия получения права на открытие пиццерии.

Условиями получения права на открытие каждой пиццерии являются:

- наличие у франчайзи действующей пиццерии с доставкой и залом для гостей в любом городе, с момента открытия зала для гостей которой, прошло не менее 6 месяцев.
- показатель среднего за последние двенадцать недель рейтинга продукта по каждой пиццерии франчайзи, отработавшей более 6 месяцев, не менее 85%.
- показатель среднего за последние три месяца рейтинга стандартов по каждой пиццерии франчайзи, отработавшей более 6 месяцев, не менее 3,5 баллов.
- ежемесячное корректное заполнение отчёта о прибылях и убытках (P&L) в Dodo IS по всем действующим и строящимся пиццериям партнёра, начиная с отчётности за январь 2016 года.

2.2. Заявка на открытие пиццерии.

Для получения разрешения на старт проекта новой пиццерии партнёр должен отправить Заявку на открытие пиццерии.

Заявка на открытие пиццерии - это запрос, который в свободной форме направляется на адрес franchise@dodopizza.com. Заявка может быть отправлена только после оплаты паушального взноса за планируемую пиццерию и подписания Акта приёма-передачи права на открытие Предприятия в соответствии с договором коммерческой концессии.

В момент подачи Заявки управляющая компания проверяет соответствие условиям получения права на открытие пиццерии (пункт 2.1.). В случае выполнения данных условий, франчайзи получает возможность согласовать помещение под пиццерию и заключить соглашение об адресе Предприятия и Зоне доставки. Такая возможность действует в течение двух месяцев с момента подачи Заявки. Если за этот период соглашение об адресе Предприятия и Зоне доставки не заключено и его подписанный оригинал не получил представитель управляющей компании, то партнёр должен подать новую Заявку. Следовательно соответствие условиям будет проверяться вновь.

3. Открытие пиццерий в Центре

3.1. Порядок открытия пиццерии в Центре:

- Получить право на открытие пиццерии в Центре может любой действующий партнёр, выполняющий условия получения права на открытие пиццерии (пункты 1.3., 2.1.);

- Предварительно партнер должен найти помещения под пиццерию и отправить его на согласование в управляющую компанию. В момент согласования помещения, управляющая компания определяет для данной пиццерии Зону доставки. Данная Зона доставки временно объявляется зарезервированной для данного партнёра, о чём все действующие партнёры уведомляются по почте;
- Одновременно может быть зарезервирована только одна Зона доставки для одного партнёра;
- В течение 30 дней партнёр должен заключить договор коммерческой концессии, оплатить паушальный взнос и подписать соглашения об адресе Предприятия и Зоне доставки. В противном случае данная гарантированная Зона доставки вновь объявляется свободной;
- Резервировать следующую Зону доставки партнёр может только после оформления всех необходимых документов по текущей зарезервированной Зоне доставки.

4. Бронирование Секторов

4.1. Общие условия:

На все Секторы (кроме Центра), договор коммерческой концессии или инвестиционное соглашение могут быть заключены только по результатам тендера (пункт 4.2., пункт 4.3.).

4.2. Тендер

Победителем тендера становится тот партнёр, который готов взять на себя обязательства по максимальной скорости развития в заявленном Секторе, а именно, который готов раньше остальных начать строительство последней пиццерии, из тех, которые по норме определены для этого Сектора.

4.3. Правила рассмотрения заявок для участия в тендере

- Участником тендера может стать партнёр компании “Додо Пицца”, имеющий право на развитие в Москве (пункт 1.3.);
- Партнёр должен подать заявку на Сектор, в которой должны быть указаны сроки начала строительства каждой пиццерии, а именно конкретный месяц и год по каждой пиццерии. Количество пиццерий определяется, как минимальное количество для данного Сектора (пункт 1.5.). Даты начала строительства пиццерий не могут превышать сроки указанные в **графике начала строительства пиццерий в Секторе** (пункт 1.7.);
- На основании данной заявки будет создан документ в GoogleDocs (далее - **Тендерный документ**), в котором будут отражены условия заявки партнёра;
- О поданной заявке на конкретный сектор уведомляются все действующие франчайзи с приложением созданного Тендерного документа;
- До окончания тендера любой партнёр, имеющий право на развитие в Москве (пункт 1.3.) может подать заявку на этот же Сектор, путём отправления заявки в адрес представителя управляющей компании (контакт представителя будет указан в созданном Тендерном документе) с указанием сроков начала строительства каждой пиццерии в этом Секторе. При этом дата начала строительства последней пиццерии должна наступать раньше, чем в предыдущей заявке;
- Каждый участник тендера вправе изменять свою заявку до окончания тендера путем отправления соответствующего уведомления в адрес представителя управляющей компании;

- Представитель управляющей компании обязан обновлять Тендерный документ в течение 24 часов с момента получения уведомления от участника тендера с указанием точного времени и даты получения уведомления;
- Тендер будет длиться не менее 14 суток, но до тех пор, пока с момента подачи последней заявки участника тендера или последнего обновления заявки участником тендера в части указания даты начала строительства последней пиццерии не пройдет трое суток;
- Победителем тендера будет объявлен тот партнёр, заявка которого будет с самым ранним сроком начала строительства последней пиццерии в данном Секторе;
- После подведения итогов тендера, выигравший тендер участник, должен в течение 30 дней оформить все соответствующие договоры и соглашения и оплатить полную сумму всех паушальных взносов, предусмотренных условиями настоящих Правил;
- Если партнёр не оформит все соответствующие договоры и соглашения и не оплатит полную сумму всех паушальных взносов в течение 30 дней с момента окончания тендера, то он не сможет заключать договоры коммерческой концессии и быть участником тендеров на любые территории в течение одного года со дня окончания тендера, в котором было допущено нарушение;
- Участники тендера не имеют право отказаться от участия в нём.

4.4. Бронирование нескольких Секторов

Количество Секторов, которое возможно забронировать, неограниченно. При этом освоение забронированных Секторов должно происходить одновременно. Таким образом в каждом Секторе должен соблюдаться “**график начала строительства пиццерий в Секторе**” (Пункт 1.7.).

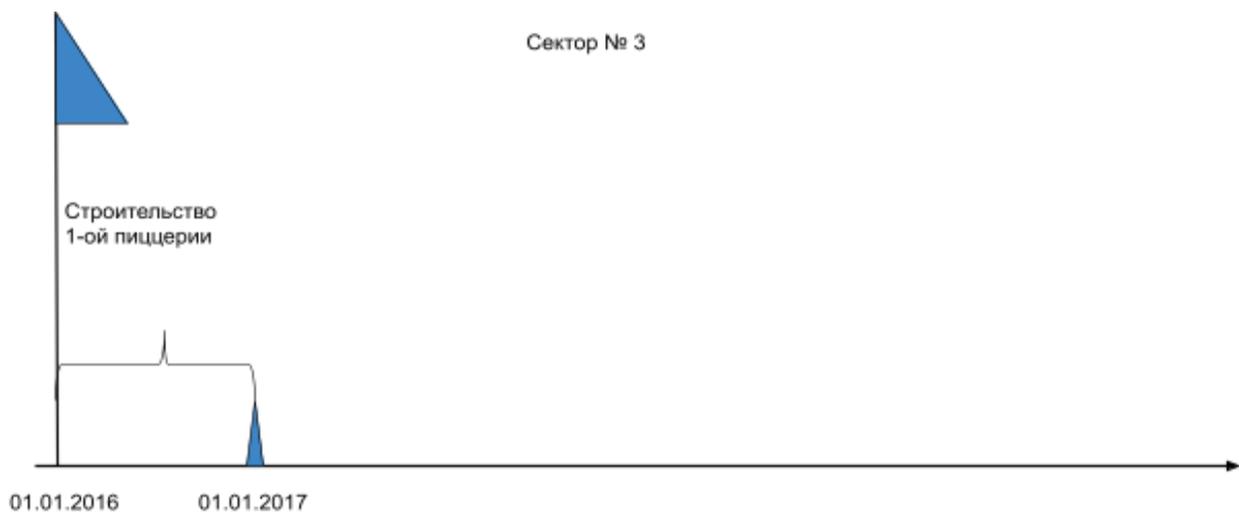
Пример графика одновременного развития в нескольких забронированных секторах:

Сектор №1 - необходимо открыть минимум 5 пиццерий

Сектор №2 - необходимо открыть минимум 3 пиццерии

Сектор №3 - необходимо открыть минимум 1 пиццерию





4.5. Союз франчайзи

По заключенному инвестиционному соглашению, либо до заключения инвестиционного соглашения, либо до участия в тендере на Сектор, действующие франчайзи могут договариваться между собой о совместном освоении одного Сектора. При этом все взаимоотношения между управляющей компанией и франчайзи ведутся только с одним из партнёров. Таким образом партнёры обо всех аспектах такого союза договариваются между собой самостоятельно. Вся ответственность по инвестиционному соглашению остаётся за одним партнёром, с которым оно заключено.

При этом:

4.5.1. Договор коммерческой концессии заключается именно с тем партнёром, который открывает конкретную пиццерию. Следовательно, все обязательства по договору коммерческой концессии несёт тот партнёр, который открыл конкретную пиццерию.

4.5.2. При получении любым партнёром права на открытие новой пиццерии в Секторе, на который заключено инвестиционное соглашение, учитываются средние рейтинги за последние двенадцать недель всех пиццерий, отработавших более 6 месяцев:

- того партнёра, с которым заключено инвестиционное соглашение;
- того партнёра, который планирует открыть конкретную пиццерию;
- которые открыты в этом же Секторе любыми партнёрами из союза франчайзи.