

# КӘСІПКЕРЛІК: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС, ПРАКТИКА

## Франчайзинг

2-тарау. Кәсіпкерлік венчурді бастау





**Дәрістің мақсаты:** Франчайзинг негізінде венчур құру мәселелерін қарастыру.

**Дәріс сұрақтары:**

- 1) франшиза не екенін анықтау және оның құрылымын зерттеу;
- 2) франчайзингтің пайдасы мен кемшіліктерін анықтау;
- 3) франшизаны айқындайтын құжатты (FDD) франшизаның негізгі элементі ретінде көрсету.

Кәсіпкерлікті бастаудың үш негізгі тәсілі бар: жаңа кәсіпкерлік венчур құру, дайын бизнесті сатып алу және франшиза алу. Әр тәсілдің өзіне тән бастау формасы және артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Бұл дәрісте франчайзинг негізінде венчур құру мәселелері талқыланады.

Франшиза – кәсіпкердің белгілі бір тәуелсіздігін сақтайтын және үлкен корпорациядан көмек алу мүмкіндігі бар бизнестің бір формасы. Бұл – бизнеске кірудің «гибрид» түрі. Бүгінгі таңда бөлшек сауданың үштен бір бөлігін және ішкі жалпы өнімнің өсіп келе жатқан бөлігін жеке франшизалар құрайды. Франшиза – тауар белгісінің иесі немесе авторлық құқықтың иесі оны басқа тауарларды немесе көрсетілетін қызметтерді сату кезінде пайдалануға лицензиялаған кез келген келісімі. Франчайзи (франшизаны сатып алушы адам немесе ұйым) әдетте заңды түрде тәуелсіз, бірақ экономикалық тұрғыдан франчайзер (франшизаны сатушының) интеграцияланған бизнес-жүйесіне тәуелді. Басқаша айтқанда, франчайзи тәуелсіз бизнес тұлға ретінде әрекет ете алады, бірақ әлі де өңірлік немесе ұлттық ұйымның артықшылықтары бар екенін түсінуі керек.

## Франчайзинг қалай жұмыс істейді?

Тауарлар мен көрсетілетін қызмет түрлері үшін франшиза бизнесінің жүйесі шамамен бірдей жұмыс істейді. Тәуелсіз кәсіпкер немесе франчайзи толық жабдықталған бизнеспакетке келісім жасайды. Осы орайда жеке тұлға мына іс-әрекеттерді орындауы қажет:

1. Операцияларға инвестициялық қаржы жұмсау.
2. Франчайзер беретін стандартталған тауар қоры мен құрал-жабдықтар пакетін қабылдап алу және сақтау.
3. Орындаудың немесе қызметтің белгілі бір сапасын сақтау.
4. Франшиза ақысын, сондай-ақ жалпы кірістің пайызын қадағалау.
5. Тұрақты іскерлік қарым-қатынаста болу.

Өз кезегінде, франчайзер мынадай жеңілдіктер мен көмек түрлерін ұсынады:

1. Компания атауы. Мысалы, бір адам Burger King франшизасын сатып алды делік, бұл бизнеске үлкен күш береді. Танымал емес Ralph's Big burger есіміне қарағанда, дүниежүзі бойынша атақты Burger King атауы бизнестің сатылымы көп болуына тікелей әсер етеді.
2. Бірыңғай символдар, рәміздер, логотиптер, нысандар. Мысалы, барлық McDonald's нысандарының бірдей алтын аркалары бар. Сол сияқты нысандарының интерьері де біркелкі.
3. Кез келген тәуелсіз нысан қызметкерлеріне кәсіби менеджмент тренингтерін өткізеді.
4. Жеке нысан қызметіне қажет нақты тауарлар мен құрылғыларды көтерме бағамен сату. Әдетте бизнесті жүргізуге қажет барлық құрылғы және шикізатпен толық қамтамасыз етеді.
5. Қажет болса, құрылғыны кез келген жолмен қамтамасыз ету үшін қаржылай көмек береді.
6. Барлығы келісім бойынша жасалуын қадағалау үшін үздіксіз көмек көрсету және басшылық ету.

## Франчайзингтің артықшылықтары

Франчайзингтің бірқатар артықшылығы бар. Кестеде олардың ең танымал төртеуі көрсетілген: үйрету және басқару, бренд атауын қолдану, дәлелденген жетістіктер, қаржылай көмек.



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика

Тарау: 2. Кәсіпкерлік венчурді бастау

Дәріс: 15. Франчайзинг

Жаңа бизнес бастау мен дайын бизнес сатып алуға қарағанда, франшиза сатып алудың артықшылығы – франчайзер франчайзиге бәрін үйретіп, басшылық жасайтыны болса керек. Осы себепті жалпы шағын бизнестерге қарағанда, осындай көмек көрсетілетін ұлттық франчайзилердің жетістікке жету мүмкіндігі молырақ. Мысалы, шағын бизнес пен франшизаны сатып алған бизнестердің құрдымға кету қатынасы 4:1 немесе 5:1 екені анықталған.

Танымал, әсіресе атағы жалпыға мәлім франшиза сатып алып жатқан тұлға үлкен жетістікке жетуге мүмкіндігі бар. Франшизаның атауы – даму үшін негізгі визитка.

Тұтынушылар белгісіз сауда нүктелері ұсынған тауарлар мен көрсетілетін қызмет түрлеріне қарағанда, ұлттық франшизалардікіне көбірек сенім артады.

Франшиза сатып алудың тағы бір артықшылығы – франчайзер бизнестің табысты болатынын дәлелдеп қойған. Жеке тұлға франшизаны бірінші сатып алушы болса, онда жағдай басқа. Алайда ұйым 5-10 жылдай жұмыс істеп, елуден астам нысаны болса, оның қаншалықты табысты болғанын көру қиын емес. Нысандардың барлығы жұмыс істеп, табысты екенін мәлімдесе, онда: франчайзер орналасуы, бағалау ережесі, тауар мен қызмет сапасы және жалпы басқару жүйесі тұрғысынан табысты екені дәлелденгенін мойындау керек.

Франшизаның жақсы инвестиция екеніне себеп болатын тағы бір жайт – франчайзердің венчурге қаржылай көмек беріп, жұмыс істеуіне ықпалын тигізе алуы. Шынында, кейбір франчайзерлер франшизаны қарызға беріп, жұмыс жүріп кеткенше ешқандай төлемақы талап етпейді. Қысқасы, франшизаны сатып алу – қаржы қауымдастықтарынан қаржылай көмек алу үшін ең дұрыс таңдау.

## Франчайзингтің кемшіліктері

Франчайзи болғысы келетін кәсіпкер франчайзингтің артықшылықтары мен кемшіліктерін салыстырғаны жөн. Олардың ішіндегі ең маңыздылары: франшиза төлемақысы, франчайзерлік бақылау, франчайзердің орындалмаған уәделері. Осы дәрісте бұл кемшіліктер жеке-жеке талқылап шығамыз.

## Франшиза төлемақысы

Бизнесте ешнәрсе тегін келмейді. Франчайзер қаншалықты мықты және табысты болған сайын, франшиза төлемақысы да соншалықты жоғарылай береді. Ұлттық франчайзинг тізбектерінен франшиза сатып алу үшін 50 000-100 000 доллар аралығындағы бағалар жиі кездеседі. Әрине, шағын немесе табысы аз франчайзерлердің төлемақысы азырақ болады. Онымен қоса франшиза жүйесіне енуден бұрын кәсіпкер сол инвестицияны басқа бизнеске құйса қандай пайда көретінін салыстырып, таразыға салуы керек және бұл төлемақы тек жоғарыда айтылған артықшылықтарды ғана қамтитынын естен шығармаған жөн. Франчайзи болғысы келетін кәсіпкер франшиза ақысын төлеуден бөлек нысанды салып, құрылғыларды орнатуы керек және франчайзер банкке кепілдік болып, несие алуға көмектесуі мүмкін. Сонымен қатар кейде төлемақы сатылым бағасымен байланыстырылады. Франшизаны сатып алушы әдетте франшиза төлемақысын төлеп, содан кейін нысан құрылысына өз қаражатын жұмсайды, тауар қоры мен құрал-жабдықтарды сатып алады, соңында лицензияны жалғастыру үшін сатылым сомасының негізінде ақша төлейді (көбінесе 5-12%). Көптеген франчайзерлер бастапқы кезде сату бағасының 25-50%-ын қолма-қол төлеуді талап етіп, қалған соманы қарызға беруі мүмкін.

## Франчайзинг құны

Сан алуан шығындар артып, франчайзингтің артықшылықтарының жоққа шығуына жол бермеңіз. Франшиза төлемақысы 75 000 доллар болғанымен, іс жүзінде бизнес әлеміне кіру үшін 200 000 доллардан да артық ақша кетуі мүмкін. Франшиза түріне байланысты мынадай шығын түрлері пайда болуы мүмкін:



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика

Тарау: 2. Кәсіпкерлік венчурді бастау

Дәріс: 15. Франчайзинг

1. Негізгі франчайзинг төлемақысы. Бұл ақыға сіз кең ауқымды қызмет түрлерін ала аласыз: жеке оқыту, лицензия, операциялық нұсқаулық, оқу материалдары, сайттарды жинау және дайындыққа арналған орын және т.б. немесе ешқайсысын да ала алмауыңыз мүмкін.

2. Сақтандыру. Сізге ыдыс-аяқ, кеңсе заттары, көлік және басқа да түрлі шығындар үшін қаражат керек болады. Сондай-ақ «қолшатыр» деп аталатын сақтандыруды алуға тиіссіз. Ол қымбат емес және миллиондаған долларлық сот ісіне тап болған кезде көмегі зор.

3. Бастапқы тауар қоры. Франшиза ақысына тауар қоры кірмесе, онда бизнес бастау үшін шикізат қорын сатып алуға тура келеді.

4. Қайта құру және жалдау жүйесін жақсарту. Коммерциялық жалдаудың көпшілігінде сіз осы шығындарға жауаптысыз.

5. Коммуналдық төлемдер. Көбінесе газ, телефон, электр қуаты, су үшін алдын ала бір немесе екі айға депозит талап етіледі.

6. Жалақы. Нысан ашылғанға дейін жұмысшыларды үйретуге шығын жұмсалады. Өзіңізге де ақылға қонымды жалақы тағайындаңыз.

7. Қарызға қатысты қызметтер. Негізгі қарыз бен пайыздық төлемдер кіреді.

8. Бухгалтерлік есеп және бухгалтерлік төлемдер. Осы салада франчайзер ұсынатын қызметтерден басқа өз есепшіңіздің қызметін қолданғаныңыз абзал.

9. Заңды және кәсіби жарналар. Франчайзинг келісімшартын қарау үшін адвокат жалдауға, кез келген қажет аймақтарға бөлуді және жоспарлауды рәсімдеуге және кез келген күтпеген конфликтілерді шешуге жұмсалатын шығындарды ескеру қажет.

10. Мемлекеттік және жергілікті лицензиялар, рұқсатнамалар мен сертификаттар. Бұларға ішімдік сату лицензияларынан бастап құрылысты жүргізу рұқсатнамалары кіреді.

## Франчайзерлік бақылау

Үлкен корпорацияда қызметкерлердің жұмысын компания бақылайды. Жеке кәсіпкер болса, ол қызметін өзі басқарады. Франшиза операциялары осы екі шектің арасында орналасқан. Франчайзер, әдетте біртекті дәрежеге жету үшін операцияны бақылаудың әділ мөлшерін пайдаланады. Кәсіпкерлер франчайзердің ұстанымдарына бағынбаса, онда франчайзер уақыты келгенде келісімді қайта жаңартпауы мүмкін.

Кей жағдайларда әсіресе танымал емес франчайзерлер франчайзиге берген уәделерін орындамайды. Мысалы, кейбір франчайзилер ешқандай күші жоқ сауда атауларына тап болды. Сондай-ақ көптеген франчайзилер франчайзердің уәде еткен көмегі алдағы уақытта болмайтынын анықтады. Мысалы, франчайзер арқылы жеткізуді арзанға сатып алудың орнына, көптеген кәсіпкерлер өздері үшін жоғары баға төлеуге мәжбүр болды. Франчайзилер шағым білдірсе, франшиза берушімен келісімшартты бұзу немесе жаңарта алмау сияқты сәтсіздіктерге ұшырауы мүмкін.

## Франчайзинг мүмкіндіктерін бағалау

Орташа кәсіпкер франшиза операциясын қалай бағалай алады және ол жақсы ұсыныс екенін қалай шешеді? Өкінішке орай, оған арналған математикалық формула жоқ. Сондай-ақ оны жай ғана досыңнан сұрай алмайсың, өйткені адамдардың барлығына мәлім ең танымал франчайзерлер бұл жолға кіргісі келетіндердің бәріне бірдей франшиза бере бермейді. Бұл тек кішігірім, аз танылған және тәуекелі басым франшиза операцияларының еншісінде. Бір зерттеу жұмыстары базалық жарналар мен франшизаның жалпы құндылығы үшін төленетін төлемдер арасындағы байланысты зерттеген. Зерттеу нәтижелері франчайзингтің жасы, бөлшек сауда бірлігінің саны, мемлекетте шоғырлануы және ұлттық өкілдіктің барлығы негізгі төлем мен лицензиялық төлемде белгіленгенін көрсетті. Алайда болашақ франшизаның құнын зерттеудің кілті – дұрыс ақпарат іздеу. Сонымен қатар жеткілікті қорғалған инвестицияларды қамтамасыз ету үшін, франчайзингтің барлық мүмкіндіктерін бағалау қажет.



## Франчайзингтің мүмкіндіктерін зерттеу

Франчайзи болғысы келетін кәсіпкер жасайтын алғашқы әрекеттердің бірі – франчайзинг мүмкіндіктері туралы сенімді ақпарат көзін табу. Ең қолжетімді дереккөздері – газеттер, сауда бюллетеньдері және ғаламтор. «Кәсіпкер журналы» франчайзинг мүмкіндіктері туралы жарнама жүргізеді, сонымен қатар, түрлі қалалардағы франчайзерлерге көрмелер мен сауда көрсетілімдерін өткізеді. Entrepreneur.com жыл сайын ең үздік және ең жылдам дамып келе жатқан франшизалар тізімін ұсынады. Сондай-ақ франчайзерлер өздері нақты мүмкіндіктер туралы ақпарат ұсынады, бірақ бұл жағдайда орындалуы мүмкін нәрселерден, артық уәделерден аулақ болу керек.

## Франчайзерді зерттеу

Ықтимал инвестор франчайзер туралы мүмкіндігінше көп ақпарат жинауы керек. Көптеген адамдар тұрақты әрі қызмет етіп келген франчайзерлермен мәміле жасау кезінде, олардың франшиза схемасында жинаған тәжірибесін жоғалтып алуы мүмкін, сондықтан кез келген жағдайға дайын болуы керек. Атап айтқанда, франчайзер дилерлік қызметті немесе сол бірліктерді сатуға дайын болса, бұл – дабыл қағуға себеп. Сонымен қатар франчайзер ықтимал инвесторларды тексеруге күш жұмсамаса, әдетте әлгі сатушы бұл істің ұзаққа бармайтынын білгендігінен болады.

Абыройы жоғары франчайзер сатып алушы жұмыстың табыстылығын қамтамасыз ете алатынына көз жеткізгенше франшизаны сатпайтынын естен шығармаңыз.

McDonald's – ең мұқият зерттейтін франчайзер, үміткерлердің барлығын егжей-тегжейлі тексереді және ешқашан банкротқа ұшырамаған франшиза желісі.

## Кәсіби көмек көрсету

Франчайзер бастапқы тексеруден өткізіп, франчайзинг келісімшартын ұсынса, франчайзи болғысы келетін кәсіпкер, алдымен, оны білікті заңгерге апаруы керек. Адвокат/заңгер келісімнің шарттарын жете зерттеп, франчайзидің іс-әрекетін шектейтін және айыппұлдарға әкелетін әрекет туралы баптарды түсіндіре алады.

Франшизаны жою және ұзарту туралы келісімшарт баптары да маңызды. Франчайзер кейбір кішігірім ережені бұзғаны үшін франшизаны алып тастай ала ма? Ең бастысы, шарт жойылса, франчайзингтің бастапқы жарнасының қай бөлігі жеке тұлғаға қайтарылады? Франшиза франчайзерге қайтарылса, франчайзи бастапқы жарнаның 20%-ын сатып алса, адвокат франшиза келісімшартын қалай бұза алатынын мұқият зерделеуі тиіс.

Франчайзерге төленетін франшиза төлемақысы жалпы кірістердің қандай пайыздық үлесін құрайды, оның ішіне тренингтердің қандай түрі мен кеңейтілуі, франшиза аймақтық шектеулері және осы бөлімшеге материалдарды жеткізу ережелері кіреді. Бұдан басқа, заңгер франчайзидің операциялық қызметін франчайзер тарапынан бақылау дәрежесін, соның ішінде баға талаптарын, жұмыс істеу стандарттарын, сондай-ақ талап етілетін күндер мен сағатты тексеруі қажет. Сонымен қатар қаржы заңгері немесе кеңесші іздеуі керек. Жақсы банкир франчайзердің жобасына қарап, оны жүзеге асыруға қатысты пікірін білуі керек. Жоспарланған кіріс жаңа бөлімше үшін тым жоғары ма? Инвестицияның кірісі өте оптимистік пе? Банк осы бизнес түріне несие беруге дайын бола ма?

Ең соңында, инвестор алғашқы бірнеше жылдағы деректерді қарап шығып, болжамды кіріс туралы мәлімдеме жасай алатын сертификаты бар қоғамдық бухгалтермен (CPA) сөйлесуі керек. Инвестициялардың келешегі бар ма? Оның дұрыс емес болуы және инвестицияларға қатер төндіруі мүмкін бе? Мұндай оқиғалар қаншалықты мүмкін? Бұл франчайзи болғысы келетін кәсіпкер үшін қолайлы тәуекел болатын инвестиция түрі ме, әлде ол мәміледен бас тартуы керек пе?



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика

Тарау: 2. Кәсіпкерлік венчурді бастау

Дәріс: 15. Франчайзинг

Құқық және қаржы мамандары франчайзидің бірнеше маңызды сұрағына жауап береді. Атап айтқанда, олар адамға франшизаға тән тәуекелдерді көрсетеді және «Тәуекелге баруға дайынмын ба?» деген сұраққа жауап беруге көмектеседі.

Шешім қабылдау кәсіпкерге байланысты. Кәсіпкер барлық қажет ақпаратты жинағаннан кейін мәселе бойынша түпкілікті шешім қабылдайды. Дегенмен жұмыс істеп тұрған бизнесті сатып алғандай, бұл жерде де «дұрыс сұрақтар» сериясын қойып, оған жауап алуға көмектесе алады.

## Түйін

Дәрісте франчайзинг негізінде венчур құру мәселелері талқыланды. Франшиза – тауар белгісінің иесі немесе авторлық құқықтың иесі оны басқа тауарларды немесе көрсетілетін қызметтерді сату кезінде пайдалануға лицензиялаған кез келген келісім. Франчайзи (франшизаны сатып алушы адам немесе ұйым) әдетте заңды түрде тәуелсіз, бірақ экономикалық тұрғыдан франчайзер (франшизаны сатушының) интеграцияланған бизнес-жүйесіне тәуелді.

Франчайзингтің бірқатар артықшылығы бар. Олардың ең танымал төртеуін қарастырып шықтық.

Франчайзи болғысы келетін кәсіпкер франчайзингтің артықшылықтары мен кемшіліктерін салыстырғаны жөн. Олардың ішіндегі ең маңыздылары: франшиза төлемақысы, франчайзерлік бақылау, франчайзердің орындалмаған уәделері.