

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС И ПРАКТИКА

Франчайзинг

Глава 2. Запуск венчурного бизнеса





Есть три основных способа, для того чтобы начать предпринимательскую деятельность: создание нового венчурного предприятия, покупка готового бизнеса и получение франшизы. Каждому способу присущи особые формы начала, преимущества и недостатки.

Франшиза – форма бизнеса, при которой сохраняется независимость предпринимателя и возможность работать в крупной корпорации под ее защитой. Это – «гибридный» вид вхождения в бизнес. На сегодняшний день 1/3 розничной торговли и часть растущего внутреннего валового продукта составляют частные франшизы. Франшиза – любое лицензированное соглашение владельца торговой марки, или владельца авторского права, которое он использует при продаже товаров или оказании услуг. Франчайзи (покупатель франчайзинга) обычно в законном порядке независим, но с экономической точки зрения франчайзер (продавец франчайзинга) зависим от интеграционной бизнес-системы. Другими словами, франчайзи может функционировать как независимый бизнес-личность, но нужно учитывать, что до сих пор существуют региональные или национальные особенности организаций.

Как работает франчайзинг?

Система франшизы работает примерно одинаково для товаров и в сфере оказания услуг. Независимый предприниматель или франчайзи составляет соглашение на основе полностью обеспеченного бизнес-пакета. В связи с этим частное лицо должно выполнить следующие действия:

- Расходование инвестиционных финансов на операции.
- Принятие и сохранение стандартизированного товарного запаса и пакета оборудования, предоставляемого франчайзером.
- Сохранение определенного качества исполнения или услуги.
- Контроль за стоимостью франшизы, а также общей прибыли.
- Поддерживать постоянные деловые отношения.

В свою очередь, франчайзер предлагает следующие скидки и виды помощи:

- Название компании. Например, один человек купил франшизу Burger King, это придает большие силы для бизнеса. В сравнении с малоизвестной маркой Ralph, s Big, известное по всему миру название Burger King оказывает прямое влияние на продажу в бизнесе.
- Одинаковые символы, логотипы, объекты. Например, у всех объектов McDonald, s есть одинаковые золотые арки. Точно также интерьер во всех объектах одинаковый.
- Проводит менеджмент тренинги для всех независимых сотрудников объектов.
- Продажа для отдельного объекта обслуживания необходимых товаров и приспособлений по оптовым ценам. Обычно полностью обеспечивает бизнес всем необходимым оборудованием и сырьем.
- Если есть необходимость, оказывает финансовую помощь для обеспечения устройством.
- Оказание непрерывной помощи и руководства для контроля за выполнением согласно соглашению.

Преимущества франчайзинга

Есть несколько преимуществ франчайзинга. Далее мы рассмотрим наиболее распространенные четыре из них: обучение и руководство, использование названия бренда, доказанные успехи, финансовая помощь.

Обучение и руководство. По сравнению с созданием нового бизнеса и покупкой действующего бизнеса, преимущество покупки франшизы заключается в том, что франчайзер обучает франчайзи всему и руководит им. По этой причине по сравнению с частным бизнесом, у таких франчайзи больше шансов на успех. Например, выявлено, что шансы у частного бизнеса и франшизы стать банкротом 4:1 или 5:1.



Использование названия бренда. У частного лица, покупающего известную, особенно всемирно известную франшизу, больше шансов достичь больших успехов.

Название франшизы – основная визитка для развития. Потребители больше доверяют национальным франшизам, нежели неизвестным товарам и услугам, предоставляемым торговыми точками.

Доказанные успехи. Еще одно из преимуществ покупки франшизы – это франчайзер уже доказал, что бизнес будет успешным. Если частное лицо покупает франшизу первый, то картина совсем другая. Однако если организация работает уже 5-10 лет, имеет более 50 объектов, то нетрудно увидеть, насколько они успешны. Если все объекты работают, доказывая свою прибыльность, тогда нужно признать, что расположение франчайзера, правило оценивания, качество товаров и услуг и общая система управления доказывают успешность.

Финансовая помощь. Еще один факт, доказывающий, что франшиза является хорошей инвестицией, – это оказание финансовой помощи франчайзера венчуру, оказание влияния на его деятельность. На самом деле, некоторые франчайзеры дают франшизу в долг и не требуют оплаты, пока идет становление фирмы. Итак, покупка франшизы – самый правильный выбор для получения финансовой поддержки от финансовых ассоциаций.

Недостатки франшизы

Предприниматель, который хочет стать франчайзи, должен сравнивать преимущества и недостатки франчайзинга. Среди них самые важные: плата франшизы, франчайзерский контроль, невыполненные обещания франчайзера. В следующих разделах эти недостатки рассматриваются по отдельности.

Оплата франшизы. В бизнесе ничего не достается даром. По мере того, как франчайзер становится сильным и успешным, точно так же повышается оплата франшизы. Чтобы купить франшизу, в списке национального франчайзинга, часто встречается сумма 50 000 – 100 000 долларов. Конечно, у мелких или малообеспеченных франчайзеров плата соответственно будет меньше. Предприниматель должен сравнить, будет ли выгодно вложить эти инвестиции в другой бизнес. Предприниматель, желающий стать франчайзи, помимо оплаты за франшизу, может построить отдельный объект, установить оборудование, франчайзер может стать гарантом для получения кредита в банке. Вместе с этим, иногда плата связана с ценой продажи. Обычно франчайзи оплачивает франшизу, затем тратит собственные средства на строительство объекта, покупает товарный фонд и оборудование, в конце для продления лицензии платит сумму на основе суммы продажи. Многие франчайзеры на начальном этапе требуют немедленной оплаты 25-50% от стоимости, оставшуюся сумму могут дать в долг.

Не позволяйте увеличить различные траты, сводя на нет все преимущества франчайзинга. Хотя стоимость франшизы составляет 75 000 долларов, на деле для вхождения в мир бизнеса необходимо свыше 200 000 долларов. Исходя из вида франшизы, могут возникнуть следующие виды затрат:

Основная плата франчайзинга. В эту плату входит широкий спектр услуг: отдельное обучение, лицензия, операционные указания, учебные материалы, сбор сайтов и место для подготовки и т. д. Либо вы ничего не сможете купить.

Страхование. Вам понадобятся средства для покупки посуды, канцелярских товаров, транспорта и других расходов. Вместе с тем, нужно купить страхование под названием «зонтик». Он стоит недорого и может помочь при судебных процессах на миллион.

Начальный товарный запас. Если в стоимость франшизы не входит стоимость товарного запаса, тогда, чтобы начать бизнес, нужно приобрести сырьевой фонд.

Улучшение реконструкции и системы аренды. В большинстве случаев коммерческой аренды Вы несете ответственность за эти расходы.

Коммунальные платежи. В большинстве случаев требуют депозит за один-два месяца за газ, телефон, электричество и воду.

Зарботная плата. До открытия объекта требуются расходы на обучение персонала. Себе тоже назначьте объективную зарботную плату.



Услуги по долгам. Входят основной долг и процентные платежи.

Бухгалтерский учет и бухгалтерские платежи. Целесообразно воспользоваться услугами своего бухгалтера, нежели услугами, предоставляемыми франчайзером.

Законные и профессиональные взносы. Необходимо учесть расходы на адвоката для просмотра договоров франчайзинга, для распределения по регионам и планирования и решения возникающих конфликтов.

Государственные и местные лицензии, разрешения и сертификаты. Сюда входят, начиная от лицензии на продажу спиртного, заканчивая разрешениями на строительство.

Франчайзерский контроль. В крупных корпорациях работу сотрудников контролирует компания. Если частный предприниматель, он сам управляет своей работой. Операции франшизы находятся на стыке этих двух видов контроля. Обычно франчайзер для достижения соответствующего уровня использует справедливый объем контроля операций. Если предприниматели не будут придерживаться позиций франчайзера, тогда франчайзер, когда истечет срок, может не возобновить договор.

Невыполненные обязательства. В некоторых случаях, особенно малоизвестные франчайзеры могут не выполнить обязательства, данные франчайзи. Например, некоторые франчайзи могут встретить никому не известные торговые марки. Также многие франчайзи могут выяснить, что франчайзеры могут не выполнить свои обещания в ближайшее время. Например, вместо того, чтобы купить у франчайзера по низкой цене, покупают по дорогой цене. Если франчайзи будут жаловаться, то, возможно, будет расторгнут договор с владельцем франшизы или договор могут не возобновить.

Оценивание возможностей франчайзинга

Как может оценить операцию франшизы среднестатистический предприниматель, и как он может определить, что это выгодная сделка? К сожалению, нет специальной математической формулы. Вместе с этим, об этом нельзя спросить просто так у друга, так как не все известные франчайзеры могут дать всем желающим франшизу. Это лишь подвластно малочисленным, малоизвестным и приоритетным операциям франшизы. Исследована связь между базовыми взносами и общей платой за франшизу. Результаты исследования показали возраст франчайзинга, количество розничных торговых точек, концентрацию в стране, основные и лицензионные оплаты национальных представительств. Вместе с тем, необходимо оценивать все возможности франчайзинга в обеспечении достаточной защиты инвестиций.

Исследование возможностей франчайзинга

Первое действие, которое совершает предприниматель, который хочет стать франчайзи – найти достоверный источник о возможностях франчайзинга. Самые доступные источники – газеты, торговые публикации и интернет. «Деловой журнал» проводит работу по рекламе возможностей франчайзинга, наряду с этим, проводит в разных городах торговые выставки и франчайзеров. Entrepreneur.com ежегодно предоставляет список самых успешных и быстро развивающихся франшиз. Также франчайзеры сами предоставляют информацию о достоверных возможностях, но в этом случае нужно предостеречься от лишних обещаний.

Исследование франчайзеров

Потенциальный инвестор должен собрать по возможности больше информации о франчайзере. Многие люди во время заключения сделки с надежными и действующими франчайзерами могут забыть про свой жизненный опыт, поэтому надо быть готовым к любым ситуациям. В частности, если франчайзер готов продавать дилерские услуги или дилеров, это –



повод для беспокойства. Вместе с тем, если франчайзер не прилагает усилий, чтобы проверить потенциальных инвесторов, значит, продавец знает, что этот бизнес не будет долгосрочным.

Не забывайте, что авторитетный франчайзер не будет продавать франшизу до тех пор, пока не убедится в успешности покупателя. McDonald's – самый придирчивый франчайзер, который подробно проверяет претендентов, и сеть франшизы, которая никогда не была банкротом.

Оказание профессиональной помощи

После того, как франчайзер первоначально проверил, затем предложил договор франчайзинга, предприниматель, желающий стать франчайзи, первым делом должен отнести договор квалифицированному юристу. Адвокат/юрист должен по отдельности изучить условия договора, может разъяснить пункты, где есть ограничения деятельности франчайзи и ситуации, приводящие к уплате штрафов.

Пункты договора, касающиеся ликвидации и продления франшизы, также важны. Может ли франчайзер за малейшее нарушение правил лишиться франшизы? Самое главное, если договор расторгнут, какая часть первоначального взноса франчайзинга будет возвращена частному лицу? Если франшиза будет возвращена франчайзеру, а франчайзи выкупил 20% первоначального взноса, адвокат должен очень внимательно исследовать случаи, когда договор можно расторгнуть.

Какой процент составляет стоимость франшизы от общего дохода, выплачиваемого франчайзеру? Какие виды тренинга входят в него, региональные ограничения франшизы и доставка материалов в это подразделение? Все это входит в общие правила.

Кроме этого, юрист должен проверить, уровень контроля деятельности франчайзи со стороны франчайзера, в том числе требования к ценам, стандарты труда, а также установленные рабочие дни и часы. Наряду с этим, человеку необходимо искать финансового юриста или советника. Хороший банкир, посмотрев на проект франчайзера, должен высказать свое мнение о его реализации. Возможно, планируемая прибыль достаточно высока для нового подразделения? Не слишком ли оптимистичен инвестиционный доход? Может ли банк дать кредит на этот вид бизнеса?

Наконец, на основе данных за несколько лет инвестор должен переговорить с бухгалтером, имеющим сертификат, который может сделать заключение. Есть ли будущее у этих инвестиций? Есть ли возможность риска инвестиций? Возможны ли такие ситуации? Является ли этот вид инвестиций для франчайзи благоприятным, или он должен отказаться от этой сделки?

Юристы и финансисты могут ответить на несколько важных вопросов франчайзи. В частности, они покажут риски, которым может подвергнуться человек, и помогут ответить на вопрос «Смогу ли я рискнуть?».

Предприниматель принимает окончательное решение только после сбора необходимой информации. Но все-таки, как и при покупке действующего бизнеса, в этом случае поставив серию «правильных вопросов», можно получить ответы.