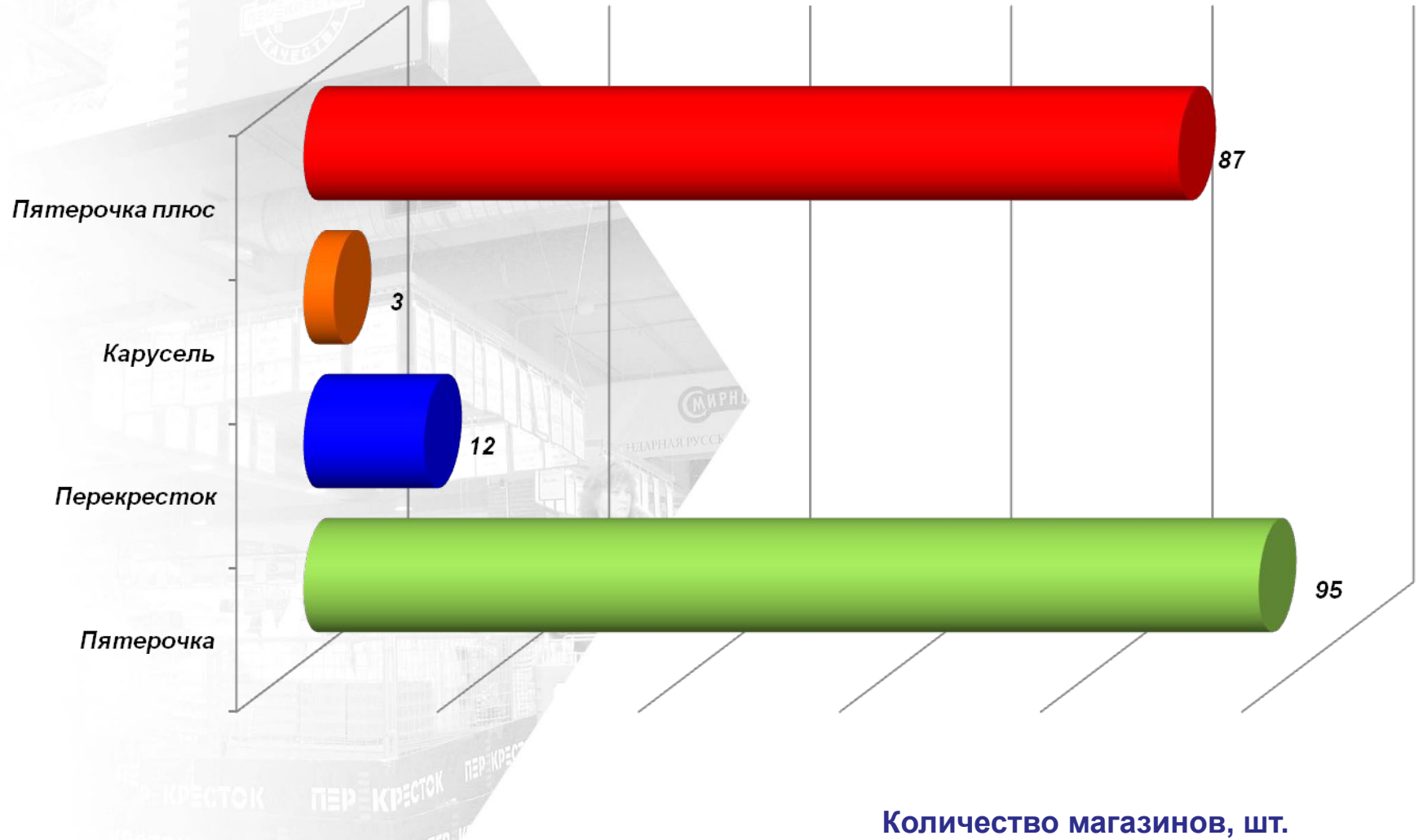


ФРАНЧАЙЗИНГ в российском ритейле

г. Казань

6 июня 2011 г.





Франчайзинг (коммерческая концессия) – это приобретаемое на время право пользования торговой маркой и технологиями со взаимными обязательствами и льготами по ведению бизнеса между Правообладателем (Франчайзером) и Пользователем (Франчайзи), предоставляемая за определенное финансовое вознаграждение (как правило, паушальный платеж, рекламный взнос, роялти или агентское вознаграждение) и оформленная в соответствии с законодательством РФ

Типы франчайзинговых отношений

1. Деловой франчайзинг (бизнес-формат) - Франчайзер передает Франчайзи право пользования торговой маркой, технологиями ведения бизнеса, соответствующим обеспечением (обычно в форме ноу-хау) и услугами. Применяется для открытия магазинов, кафе и ресторанов под фирменным наименованием Франчайзера (чаще без поставок).

Представители в России – Сеть «Пятерочка», Bascin Robbins, Spar

2. Производственный франчайзинг - Франчайзер поставляет Франчайзи оборудование, рецептуру и право пользования торговой маркой при производстве и сбыте продукции.

Представители в России - Coca Cola

3. Товарный франчайзинг - Франчайзер передает свою продукцию или услугу Франчайзи, который берет на себя обязательства продавать исключительно только товары или услуги Франчайзера, под его торговой маркой и с использованием переданных ему технологий.

Представители в России – «Перекресток», «Копейка», «Эконика»



Товарный знак	Формат франчайзинга	Формат магазина	Запуск системы	Инвестиции, \$ тыс.	Паушальный платеж, \$ тыс.	Роялти, % от РТО
ПЯТЕРОЧКА (X5 Retail Group)	бизнес-формат	экономичный универсам	2001 г.	15.000-20.000 (сеть из 30 магазинов)	до 750,0 (за сеть из 30 и более магазинов)	1,7-0,5
ПЯТЕРОЧКА (X5 Retail Group)	товарный	экономичный универсам	2010 г.	200 -500	35,0 (за 1 магазин)	14,0-17,0*
ПЕРЕКРЕСТОК (X5 Retail Group)	товарный	супермаркет	2010 г.	1.000 -3.000	70,0 (за 1 магазин)	20,0-22,0*
ПАТЭРСОН (X5 Retail Group)	бизнес-формат	супермаркет	2005 г.	500-1.000	70,0 (за 1 магазин)	1,0
ПЕРЕКРЕСТОК-ЭКСПРЕСС (X5 Retail Group)	товарный	магазин у дома	2009	70-200	10,0 (за 1 магазин)	20,0-22,0*
СИТИМАГ (X5 Retail Group)	бизнес-формат	магазин у дома	2010	30-60	3,0 (за 1 магазин)	1,0
SPAR	бизнес-формат	супермаркет	2001 г.	500-2.000	100-300 (мастер-франшиза на регион)	1,0 -1,5
КОПЕЙКА	товарный	экономичный универсам	2001 г.	400-500	30 (за 1 магазин)	13,5-14,0*
АБК	товарный	магазин у дома	2003г.	100-200	2,0 (за 1 магазин)	1,5

Примечание: * - вместо выплаты роялти установлено агентское вознаграждение по системе обратного франчайзинга

Бренд	Вид франчайзинга	Масштаб франшизы	Формат магазина	Площадь торгового зала, кв.м	Потребные инвестиции, млн.руб.	Возможно в Татарстане
ПЕРЕКРЕСТОК	обратный франчайзинг	1 магазин	супермаркет	800-1.600	40-100	да
ПЯТЕРОЧКА	обратный франчайзинг	1 магазин	универсам	250-700	6-15	нет
ПЕРЕКРЕСТОК-ЭКСПРЕСС	обратный франчайзинг	1 магазин	магазин у дома	70-200	2-6	нет
ПЯТЕРОЧКА	бизнес-формат	от 30 магазинов	универсам	250-700	400-500	нет
ПЕРЕКРЕСТОК-ЭКСПРЕСС	бизнес-формат	1 магазин	магазин у дома	70-200	2-6	нет
ПАТЭРСОН	облегченный франчайзинг	1 магазин	супермаркет, универсам	700-2.000	30-80	да
СИТИМАГ	облегченный франчайзинг	1 магазин	магазин у дома	70-200	от 0,1	нет

- **Франчайзи** по договору коммерческой концессии получает торговую марку Перекресток или Пятёрочка, технологии, know-how и услуги от X5
- **Франчайзи** по стандартам X5 ремонтирует магазин, приобретает оборудование, нанимает персонал, а также получает необходимые лицензии и разрешения
- **X5** инсталлирует ПО на магазин Франчайзи и включает его в ИТ-сеть
- **X5** по агентскому договору поставляет Франчайзи на комиссию с РЦ и от своих поставщиков до 90-92% ассортимента товаров (кроме алкоголя)
 - **Франчайзи** по договорам поставки на условиях X5 получает алкоголь с РЦ и от поставщиков X5 и оплачивает эти поставки
- **Франчайзи** управляет магазином, продает товар через свои кассы, перечисляя X5 ежедневно 100% инкассированной выручки за товар реализованный по агентскому договору
- **X5** из перечисленных Франчайзи средств выплачивает ему Агентское вознаграждение, как процент от перечисленной суммы инкассации
- **Франчайзи** расходует агентское вознаграждение на содержание магазина, оплату труда персонала, коммунальных расходов и прочих расходов и налогов, и использует оставшуюся часть как личный доход
- **X5** осуществляет сопровождение и контроль работы магазина Франчайзи



Технические требования к объекту

Формат	Общая площадь	Торговый зал	Кол-во портов разгрузки, шт.	Лимит ХВС и ГВС, куб.м/ сут.	Потребляемые мощности	Парковка, число мест
1	1450 кв.м	800 кв.м	1	10-12	320 кВт	30-40
2	1950 кв.м	1200 кв.м	2	17	380 кВт	40-50
3	2450 кв.м	1600 кв.м	2	21	420 кВт	50-60

- Примечания:**
1. соотношение горячей (ГВС) и холодной (ХВС) воды соответственно 35% к 65%
 2. потребляемые мощности даны с учетом потребности холодильного оборудования, производств (пекарня в т.ч.), вентиляции и кондиционирования
 3. могут рассматриваться помещения с торговым залом 600 и 450 кв.м (общая площадь порядка 1000 и 800 кв.м соответственно), но эти объекты не предусматривают полного производства - только мини пекарня (в зале) и цех по подготовке мясных полуфабрикатов
 4. высота потолков в торговом зале – не менее 3 м, в подсобных помещениях – не менее 2,5 м
 5. максимальная нагрузка на полы – порядка 800 кг/ кв.м
 6. освещенность торговых залов – 800 люкс, офисных помещений и помещений подготовки товаров к продаже – 300 люкс, транспортных коридоров – 200 люкс.

Основные финансово-экономические показатели

Формат	Ассортимент, число позиций	Соотношение food / non food	Количество сотрудников	Средне-месячная выручка, тыс. руб.	Средний оборот с кв.м в месяц, тыс. руб.	Средне-дневное число покупок	Средний чек	Потребные инвестиции в проект, млн. руб.
1	9-10 тыс.	80% к 20%	до 100 чел.	20.000-45.000	39,0	~3000 шт.	~400 руб.	40,0 - 60,0
2	12-13 тыс.	75% к 25%	до 140 чел.					60,0 - 80,0
3	13-14 тыс.	70% к 30%	до 170 чел.					80,0 - 100,0

Франчайзинг X5 Retail Group предоставляется собственникам (арендаторам) объектов торговой недвижимости, соответствующих требованиям, предъявляемым к магазинам формата супермаркет (по расположению, конфигурации, размерам и ожидаемой экономике).

Основные критерии, предъявляемые к потенциальным Франчайзи:

1. Мотивация - желание работать под торговой маркой «Перекресток»;
2. Наличие в собственности (долгосрочной муниципальной аренде не менее чем на 5 лет) помещений, соответствующих требованиям предъявляемым к магазину формата супермаркет;
3. Наличие финансовых ресурсов или возможность привлечения инвестиций, необходимых для подготовки, оборудования магазина и найма персонала;
4. Безупречная деловая репутация и кредитная история;
5. Готовность работать по переданным технологиям и соблюдать условия, заложенные в договоре коммерческой концессии и агентском договоре.

1. Присоединение к успешному бизнесу с известной торговой маркой, гарантирует рост продаж, снижение риска банкротства и риска потери инвестиций, как следствие, возможность выжить на конкурентном рынке
2. Возможность использования эффективных торговых технологий и привлечение более широких слоев покупателей, как следствие, повышение доходности бизнеса
3. Получение полного ассортимента товаров (товарный кредит) за счет прямых поставок с Распределительных центров и от поставщиков X5 Retail Group, как следствие, минимизация потребности в операционном капитале, исключение затрат на логистику и закупку
4. Возможность обучить персонал магазина, войти в систему контроля за розничным бизнесом со стороны X5 Retail Group, как следствие, сокращение издержек и повышение конкурентоспособности магазина
5. Минимизация расходов на рекламу, обучение, маркетинговые исследования, разработку собственного товарного знака, отработку технологий производства и ведения розничного бизнеса, как следствие, сокращение издержек
6. Возможность рекламировать свой магазин в рамках масштабной рекламы, участвовать в рекламных акциях и программах продвижения X5 Retail Group, как следствие, повышение товарооборота и своей прибыли
7. Возможность приобретения оборудования, форменной одежды, рекламных и расходных материалов по ценам и у поставщиков X5 Retail Group, как следствие, сокращение издержек

Строя бизнес вместе с X5 Retail Group N.V. каждый Партнер может получить для себя три основные выгоды:

- * Наше широко известное большинству граждан Российской Федерации имя (торговую марку и коммерческое обозначение)
- * Отлаженную систему торговых бизнес-технологий и современное программное обеспечение
- * Прямые поставки 100% ассортимента товаров с наших распределительных центров и от наших поставщиков,

что гарантирует бизнесу Партнера дополнительные долгосрочные конкурентные преимущества, успех и процветание.

Контактная информация:

Сергей Ильинский

Начальник управления Департамента франчайзинга X5 Retail Group

тел.: +7 (495) 789-95-95, доб. 52109

+7 (812) 331-24-80, доб. 102

моб. тел.: +7 (911) 913-80-59

e-mail: sergey.ilinskiy@x5.ru

web: <http://fr.x5.ru>