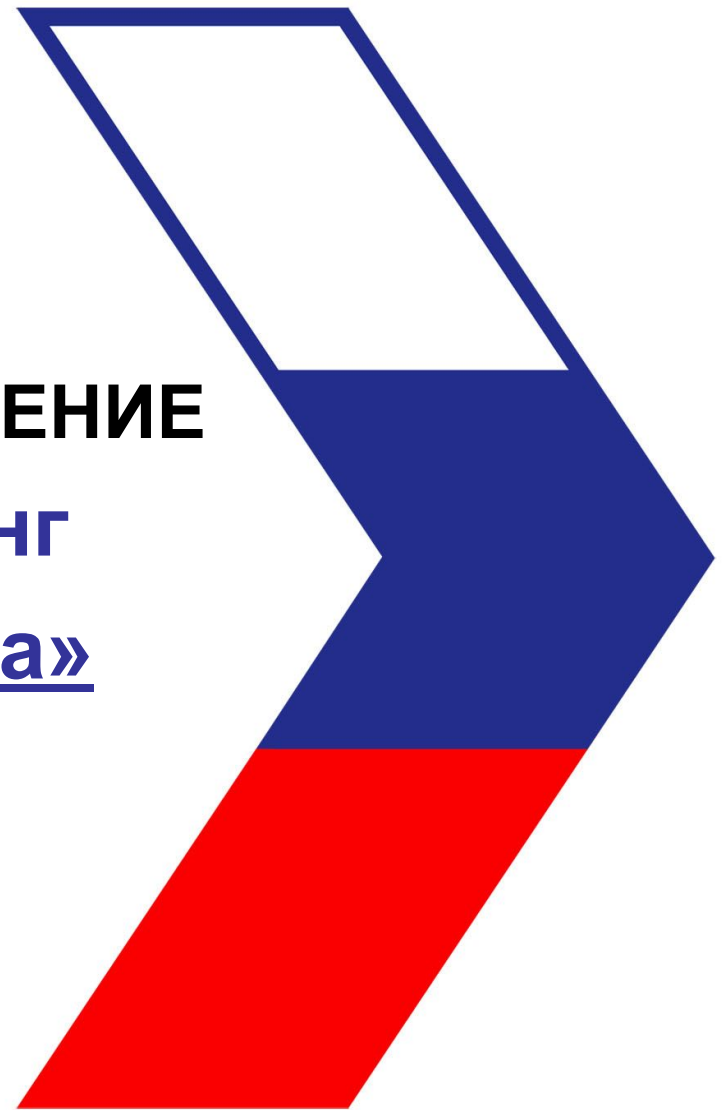


КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Обратный франчайзинг универсама «Пятерочка»



Франчайзинг (коммерческая концессия) – технология организации и ведения сетевого бизнеса, основанная на партнерских договорных отношениях между Франчайзером (компанией, разработавшей и на практике доказавшей успешность своего бизнеса, тиражируемого в виде независимых франчайзинговых предприятий, которым передаются на договорной основе права пользования товарными знаками, ноу-хау и секретами бизнеса) **и Франчайзи** (компаниями, использующими при создании и развитии своего бизнеса, опыт и технологии Франчайзера).

Рентабельность франчайзингового бизнеса в разы превосходит рентабельность самостоятельного бизнеса: для франчайзи (компаний, работающих в рамках франчайзинга) средняя рентабельность инвестиций за первые **10 лет** работы составляет более **600%**, а для самостоятельных предприятий за аналогичный период - только **300%**.

Наиболее критичным периодом для развития компании являются первые 3 года работы: в течение этого периода в среднем в мире около **80%** созданных самостоятельных предприятий прекращают свое существование, а для компаний работающих по франчайзингу - доля банкротств составляет менее **5%**.

В целом, за последние 5 лет в мире (в том числе с учетом мирового кризиса) менее **8 %** предприятий франчайзи оказались нежизнеспособными, при этом через **10 лет** на рынке продолжают работать **90%** франчайзинговых фирм и лишь **18%** самостоятельных предприятий.

РБК. Исследование NeoAnalytics:

«Рынок франчайзинга: итоги 2010 г., прогноз 2011 г.», 25 Марта 2011 года

X5 RETAIL GROUP активно развивает франчайзинг с 2001 года. В качестве основной стратегии развития франчайзинга X5 RETAIL GROUP с 2009г. принят обратный (товарный) франчайзинг.

По технологии обратного франчайзинга первые магазины были открыты в 2003г. под брендом «Копейка», позднее с использованием данной технологии стали открываться супермаркеты «Перекресток» и универсамы «Пятерочка».

По своей сути обратный франчайзинг заключается в трансфере (передаче) Партнерам X5 RETAIL GROUP (Франчайзи) технологий ведения розничного бизнеса с оказанием полного спектра услуг по обеспечению эффективного функционирования торгового объекта Франчайзи в составе розничной сети магазинов X5 RETAIL GROUP.

При это предприниматель-Партнер X5 RETAIL GROUP (Франчайзи), приобретая франшизу Перекрестка/ Пятерочки становится владельцем готового, проверенного временем бизнеса при поддержке и под непосредственным патронажем со стороны лидера российского розничного бизнеса.

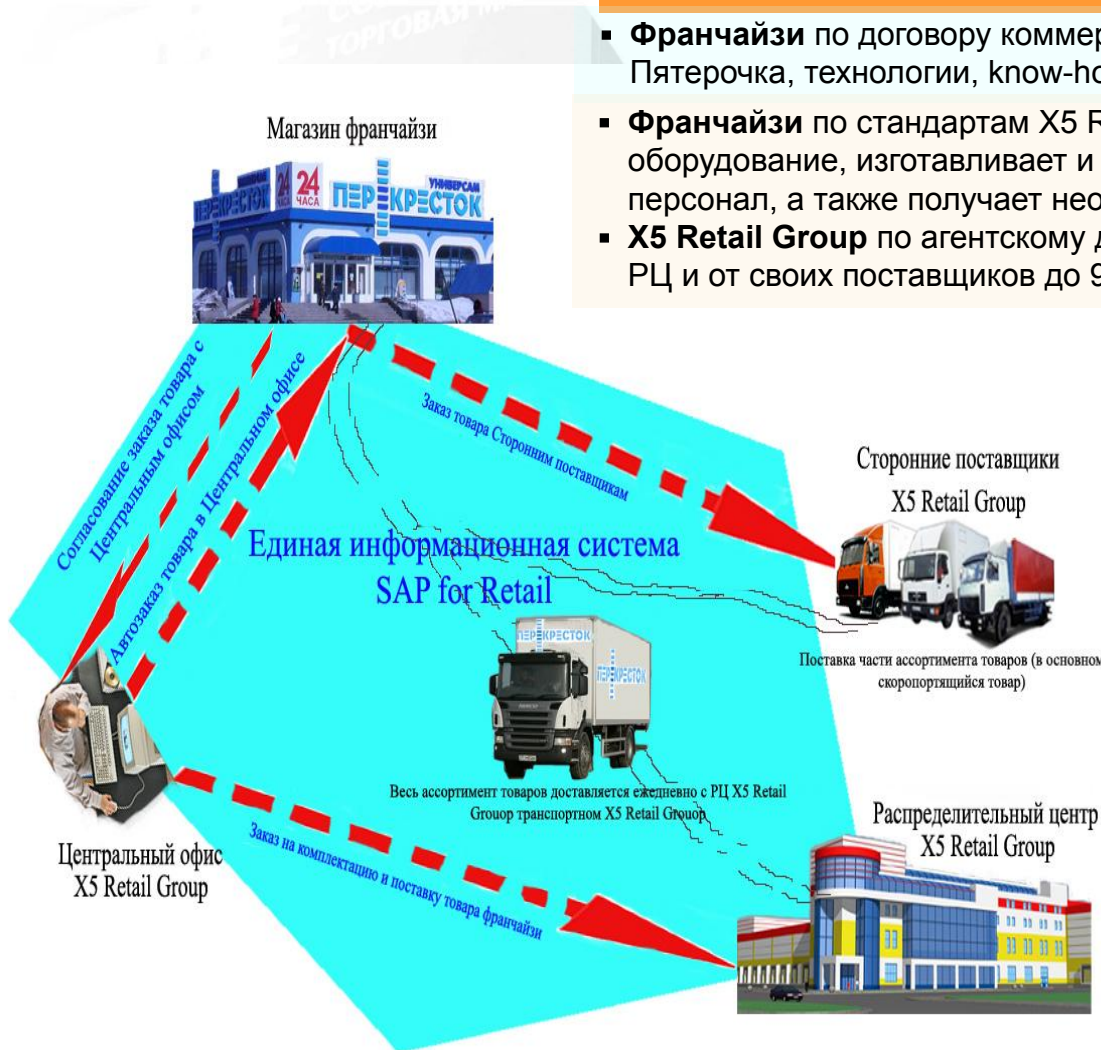


Обратный франчайзинг X5 или товарный франчайзинг - Франчайзер передает свои товары и услуги Франчайзи, который берет на себя обязательства продавать исключительно товары и услуги Франчайзера, под его торговой маркой и с использованием переданных ему технологий и стандартов.

Обратный (товарный) франчайзинг является принципиально новой для России формой взаимодействия независимых хозяйствующих субъектов.

При франчайзинге бизнес-формата (прямой франчайзинг) Франчайзер предоставляет Франчайзи права пользования на свой бренд и свои технологии и получает за это, как правило, роялти (обычно в размере 0,5 - 2,0% от своего товарооборота).

При обратном франчайзинге X5 Retail Group наряду с передачей права пользования на свой бренд и свои технологии, также осуществляет поставку своих товаров и контролирует все процессы в магазине-партнере, забирая себе всю его выручку и отчисляя Франчайзи 13 - 18 % от совокупной его выручки. Подобная форма взаимодействия позволяет значительно снизить первоначальные затраты Франчайзи, обеспечивая ему выход в рынок на условиях лидера российского ритейла (цены, ассортимент, акции), что достигается, главным образом, за счет поставок товаров из распределительных центров Франчайзера и комиссионной схемы реализации товара.



- **Франчайзи** по договору коммерческой концессии получает торговую марку Пятёрочка, технологии, know-how и услуги от X5 Retail Group
- **Франчайзи** по стандартам X5 Retail Group ремонтирует магазин, приобретает оборудование, изготавливает и размещает вывеску для магазина, нанимает персонал, а также получает необходимые лицензии и разрешения
- **X5 Retail Group** 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 Retail Group получает алкоголь с РЦ и от поставщиков X5 Retail Group и оплачивает эти поставки
- **Франчайзи** управляет магазином, продает товар через свои кассы, перечисляя X5 Retail Group ежедневно 100% инкассированной выручки за товар, реализованный в рамках агентского договора
- **X5 Retail Group** 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 Retail Group** осуществляет сопровождение и контроль работы магазина Франчайзи

Франчайзинг X5 Retail Group предоставляется собственникам (арендаторам), располагающим объектами торговой недвижимости, соответствующим требованиям предъявляемым к универсамам «Пятерочка» (по расположению, конфигурации, размерам и ожидаемой экономике).

Основные критерии, предъявляемые к потенциальным Франчайзи:

1. Мотивация - желание работать под торговой маркой «Пятерочка»;
2. Наличие в собственности (муниципальной аренде) помещений, соответствующих требованиям предъявляемым к магазину данного формата
3. Наличие финансовых ресурсов или возможность привлечения инвестиций, необходимых для подготовки объекта, 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.

Передаёт Франчайзи:

- право пользования Торговой маркой на объекте торговли;
- проект и планограмму магазина, схемы выкладки товаров, ассортиментную матрицу;
- систему бизнес-процессов функционирования магазина;
- систему документации магазина;
- технологические решения по организации производств в магазине;
- базы поставщиков оборудования и услуг, типовые формы договоров с поставщиками;
- систему компенсации, материальной и нематериальной мотивации персонала.

Проводит в интересах Франчайзи:

- оценку состояния объекта, разработку технического проекта, смет на ремонт и оснащение;
- инсталляцию программного комплекса магазина (включение в систему информатизации Компании);
- поставки товаров из РЦ и от своих поставщиков (100% товарный кредит на все кроме алкоголя);
- обучение персонала на базе Учебного центра и на местах силами специалистов Компании;
- контроль работы магазина и сохранности ТМЦ с привлечением специалистов Компании;
- контроль ведения хозяйственной деятельности, руководство и помощь со стороны супервайзера;
- сопровождение работы Системы информатизации, учета товародвижения и кассовых операций.

Оказывает помощь Франчайзи в:

- приобретении комплекта торгового и технологического оборудования;
- проведении ремонта и оснащения магазина силами подрядчиков;
- наборе (аттестации) персонала для магазина;
- приобретении внешних и внутренних рекламных носителей, форменной одежды, расходных материалов и сырья у поставщиков и по ценам Компании;
- заключении договоров поставки алкоголя на условиях Компании;
- поиске и подборе арендаторов (субарендаторов) на свободные площади объекта.



Основные договора

**Договор
коммерческой
концессии**

Регулирует права и обязанности сторон, предоставляет Франчайзи право пользования товарными знаками и технологиями Пятерочки

**Агентский
договор**

Регламентирует порядок поставки товара Франчайзи на реализацию, условия хранения и продажи товара, перечисления выручки за реализованный товар и агентского вознаграждения

**Договор
поставки
алкоголя**

Регулирует поставки алкоголя Франчайзи с РЦ и от прямых поставщиков (на условиях Франчайзера)

**Договор на
специальный
счет в банке**

Регулирует порядок открытия Франчайзи специального расчетного счета в банке и ведения расчетов через него

Договора обеспечения

(рассматривается в частном порядке)

**Договор
поручительства**

Собственник (физическое лицо) поручается по обязательствам Франчайзи (юридическое лицо)

**Договор
залога**

Собственник (физическое лицо) или Франчайзи (юридическое лицо) обеспечивает залогом имущества или помещения обязательства Франчайзи (юридическое лицо) перед Франчайзером

Обеспечивает доступ на объект для оценки и проведения замеров, предоставляет технологическую документацию

Проводят экспертизу объекта с целью выявления соответствия их критериям, представляемым к универсамам «Пятерочка», определяют потребность в торговом и технологическом оборудовании, оценивают примерный объем инвестиций

По запросу, предоставляют необходимые документы на объект (план БТИ, экспликацию, документы на мощности и нагрузки), а так же свидетельство на собственность или ДДА

Оказывают потенциальному партнеру, при необходимости привлечение заемных средств, помощь в разработке бизнес-плана проекта, оценивают финансовую состоятельность потенциального партнера и его кредитную историю

Принимает участие в подготовке планировки и расстановки оборудования, так же согласовывает проект

Оценивают деловые свойства потенциального партнера и отсутствие «левизны»

ООО «Франчайзи»

Подписывают комплект договоров (коммерческой концессии и агентский договора).

Перечисляет паушальный платеж.

Готовят проект планировки магазина, выполняют контроль за соблюдением строительных норм и стандартов предъявляемых универсамам «Пятерочка».

Производит в согласованные сроки ремонт (реконструкцию) объекта.

При необходимости предоставляют франчайзи компании поставщиков торгового и технологического оборудования.

Заключает договор поставки и обеспечивает расстановку согласно планограмме.

Проводят аудит персонала и определяют потребность в персонале. В случае необходимости помогает набрать необходимый персонал для магазина.

Оформляет на работу персонал, получив необходимые рекомендации по оформлению

Проводят обучение персонала в Учебном центре. Инсталлируют АРМ магазин и встраивают его в систему информатизации

Обеспечивают соответствующее хранение и выкладку товаров в соответствии с планограммой

ООО «Франчайзи»

Специалист X5 Retail Group

Осуществляют ценообразование и регулярно передают и обновляют прайс-листы в программном обеспечении магазина

Осуществляет заказ товаров на РЦ и поставщикам

Со своего РЦ и от своих поставщиков поставляют заказанные товары

Заводит необходимый документооборот магазина

Обеспечивают ИТ поддержку магазина силами специалистов сервис-центра

Реализует товары в соответствие со стандартами, формирует отчеты о продажах и отправляет их в X5 Retail Group

Контролирует сохранность ТМЦ в магазине силами супервайзера и специалистов Дирекции Безопасности

Инкасируют магазин в соответствии с графиком инкассации и перечисляет выручки на расчетные счета X5 Retail Group

По итогам работы магазина в согласованные сроки перечисляют Агентское вознаграждение, как фиксированный процент от оборота магазина

За счет полученного Агентского вознаграждения осуществляет расчеты с персоналом, проводит коммунальные платежи, гасит кредиты, займы и т.д.

ООО «Франчайзи»

Технические требования к объекту

Формат	Общая площадь, кв.м	Торговый зал, кв.м	Кол-во портов разгрузки, шт.	Лимит ХВС и ГВС, куб.м/ сут.	Потребляемые мощности, кВт	Парковка, число мест
1-2	400-450	200-300	1	0.5/0.3	62	-
3	500-600	300-500	1	1.5/0.8	80	-
4	700-1.200	500-850	1	2.0/1.0	100	15-20

- Примечания:**
1. потребляемые мощности даны с учетом потребности холодильного оборудования, вентиляции и кондиционирования
 2. высота потолков в торговом зале – не менее 3 м, в подсобных помещениях – не менее 2,5 м
 3. максимальная нагрузка на полы – порядка 800 кг/ кв.м
 4. освещенность торговых залов – 800 люкс, 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, млн. руб.	Потребные инвестиции в проект, млн. руб.
1-2	1,5-2,0 тыс.	80% к 20%	до 18 чел.	5,5-10,0	до 6,0
3	до 2,5 тыс.		до 30 чел.	8,5-14,0	6,0-8,5
4	до 3,8 тыс.		до 35 чел.	13,0-19,0	8,0-14,0

Стоимость франшизы и агентское вознаграждение

Кол-во универсамов	1-3		4-6		7-12
Стоимость франшизы	1,0 млн.руб.		0,75 млн.руб.		индивидуально
Агентское вознаграждение	НДС	без НДС	НДС	без НДС	Индивидуально
	15,6%	13,2%	16,6%	14,1%	

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, млн. руб.		ОПЕРАЦИОННЫЕ (% от РТО с НДС)	
Паушальный платеж	0,75 - 1,0	Фонд оплаты труда	~4,5%
Ремонтно-строительные работы	0,5 - 3,5	Коммунальные платежи	~1,2%
Стоимость оборудования:		Потери	~1,1%
ИТ-оборудование	1,0 - 1,3	Прочие затраты	~0,9%
Торговое и холодильное оборудование	3,0 - 8,0		
Рекламоносители	0,1 - 0,2		
Итого:	5,4- 14,0	Итого:	~7,7%

Примечание: точная величина расходов на РСР зависит от фактического состояния помещения, необходимости согласования перепланировок и ее сложности, необходимости увеличения мощностей, объема работ по наружным и внутренним работам.

1. Агентское вознаграждение: 15,6% с НДС от РТО с НДС

Средний размер торгового зала – 300 кв. м
 Средняя выручка – 420,0 тыс. руб. в день, 12.768,0 тыс. руб. в месяц с НДС
 Доход от агентского вознаграждение – $12.768,0 \times 0,92 \times 0,156 = \underline{\underline{1.832,5 \text{ тыс. руб. с НДС}}}$

2. Доход с продажи алкоголя: 8,0% с НДС в РТО с НДС с маржинальным доходом на уровне (15,6%)

Средняя выручка от алкоголя – $12.768,0 \times 0,08 = 1.021,4$ тыс. руб. в месяц с НДС
 Доход от алкоголя – $1.021,4 \times 0,156 = \underline{\underline{159,3 \text{ тыс. руб. с НДС}}}$

3. Коммерческие доходы: зависят от площади закассовой зоны (средний размер арендной платы 1 кв.м 2.500 – 3.500 руб. в месяц с НДС)

Средний размер закассовой зоны - 50 кв.м из них

- 1 кв. м аппарат по приему платежей - 15.000 руб. с НДС
- 1 кв. м Банкомат - 10.000 руб. с НДС
- сдача в аренду (субаренду) 40 x 3.000 = 120.000 руб. с НДС

Доход от коммерческой аренды - $15.000 + 10.000 + 120.000 = \underline{\underline{145,0 \text{ тыс. руб. с НДС}}}$

Совокупный доход Франчайзи:

$1.832,5 \text{ тыс. руб.} + 159,3 \text{ тыс. руб.} + 145,0 \text{ тыс. руб.} = \underline{\underline{2.136,8 \text{ тыс. руб. с НДС}}}$

Операционные расходы на магазин 7,7% от РТО с НДС: $12.768,0 \times 0,077 = \underline{\underline{983,1 \text{ тыс. руб. с НДС}}}$

Ежемесячный доход Франчайзи: $2.136,8 - 983,1 = \underline{\underline{1.153,7 \text{ тыс. руб. с НДС в месяц}}}$

**Конкурентные преимущества,
присоединение к успешной
сети**

Возможность выжить на конкурентном рынке

**Проверенные эффективные
торговые технологии**

Повышение общей доходности бизнеса

Поставка товара

Исключение коммерческих и логистических затрат

**Обучение персонала
в учебных центрах X5**

Сокращение издержек и повышение конкурентоспособности магазина

**Сформированная ценовая и
ассортиментная политика**

Исключение издержек на исследования рынка

**Маркетинговая и рекламная
поддержка**

Сокращение издержек на рекламу

**Приобретение торгового
оборудования по ценам X5**

Сокращение общих издержек на запуск

Строя бизнес вместе с X5 Retail Group Вы можете получить три основных выгоды:

- * широко известную большинству граждан Российской Федерации торговую марку (товарные знаки и коммерческие обозначения),
- * отлаженную систему торговых бизнес-технологий и современное программное обеспечение,
- * прямые поставки 100% ассортимента необходимых товаров с распределительных центров и от поставщиков нашей Компании,

что гарантирует Вашему бизнесу дополнительные конкурентные преимущества, долголетие, успех и процветание.