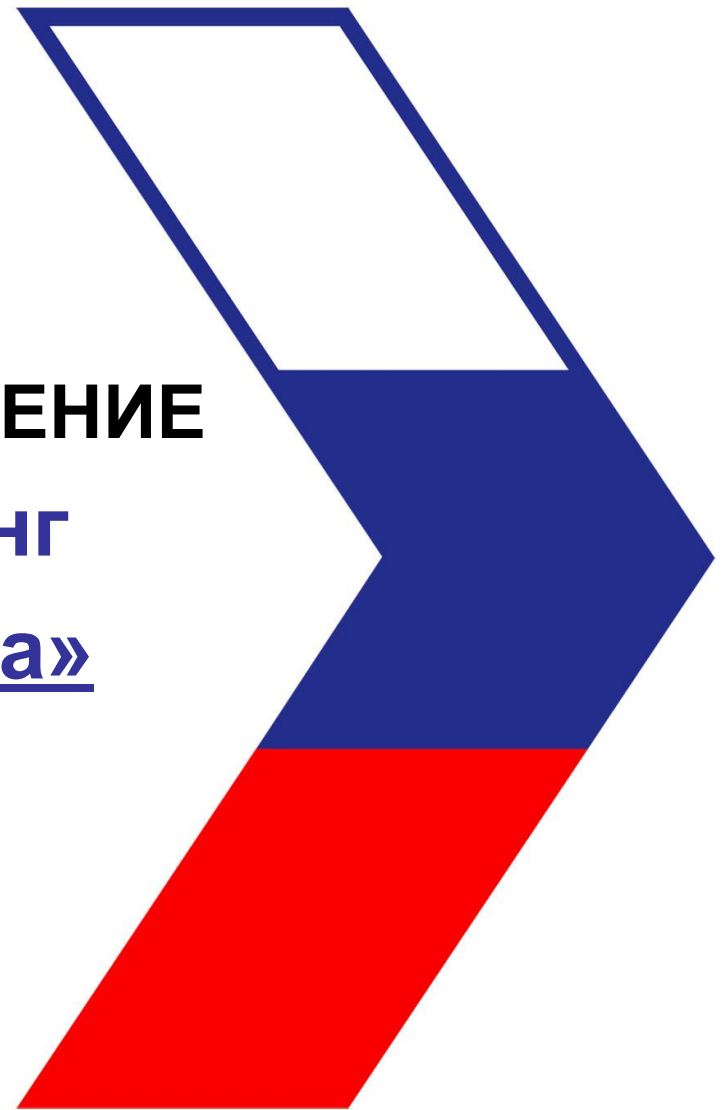


КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

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, использующие 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:

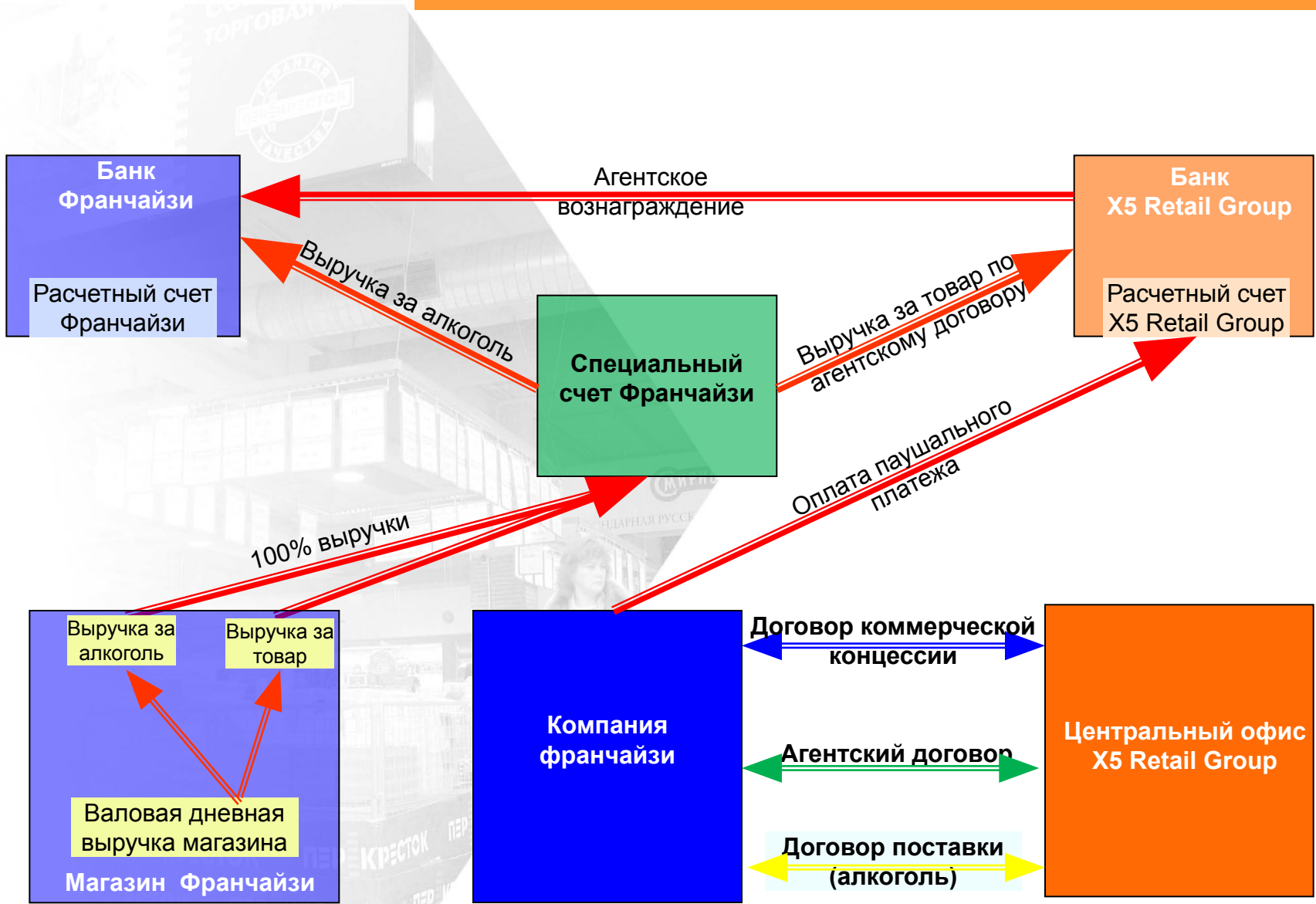
- право пользования Торговой маркой на объекте торговли;
- проект и планограмму магазина, схемы выкладки товаров, ассортиментную матрицу;
- систему бизнес-процессов функционирования магазина;
- систему документации магазина;
- технологические решения по организации производств в магазине;
- базы поставщиков 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 соответствии 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.