

Понятие франчайзинга

Понятие франчайзинга

Франчайзинг — вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (*франчайзер*) передаёт другой стороне (*франчайзи*) за плату (*роялти*) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона предоставляет другой стороне возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки или бренды франчайзера.



Филип Котлер выделяет следующие признаки франчайзинга:

- франчайзер получает отчисления за использование своего товарного знака;
- франчайзи выплачивает начальный взнос за право стать частью системы;
- франчайзер предоставляет франчайзи систему ведения бизнеса.



Филип Котлер (род. 27 мая 1931 года) — профессор международного маркетинга Высшей школы менеджмента Дж. Л.Келлога при Северо-Западном университете США.

Преимущества франчайзинга



Преимущества для франчайзера

- Гарантировано-стабильный объём продаж своей продукции
- Франчайзер не обременён трудностями, связанными с рядом расходов, которые есть у обычных игроков, — обучение и подбор персонала, контроль качества и т. Д.
- Развитие франчайзинговой сети является отличной рекламой бренда, не требующей специальных финансовых вложений.

Преимущества для франчайзи

- Использование проверенной бизнес-системы
- **Возможность открыть** собственное дело
- Возможность выбора отрасли
- Возможность снизить риски
- Удачный выход на рынок обеспечен
- Минимальные затраты на рекламу и маркетинг
- Получение доступа к базе знаний франчайзера
- Гарантированная система поставок

Недостатки франчайзинга

```
graph TD; A[Недостатки франчайзинга] --> B[1) Франчайзи вынуждены следовать правилам и ограничениям, установленным франчайзером, даже если они не приносят максимальной пользы бизнесу.]; A --> C[2) Франчайзи часто обязаны закупать сырьё и продукцию у поставщиков, назначенных франчайзером, что может ограничивать их доступ к свободному рынку и вынуждать покупать сырьё и продукцию по завышенным ценам.]; A --> D[3) Для франчайзи могут быть установлены жёсткие ограничения на выход из бизнеса, включая запрет на открытие конкурирующих организаций в течение определённого срока или на определённой территории.];
```

1) Франчайзи вынуждены следовать правилам и ограничениям, установленным франчайзером, даже если они не приносят максимальной пользы бизнесу.

2) Франчайзи часто обязаны закупать сырьё и продукцию у поставщиков, назначенных франчайзером, что может ограничивать их доступ к свободному рынку и вынуждать покупать сырьё и продукцию по завышенным ценам.

3) Для франчайзи могут быть установлены жёсткие ограничения на выход из бизнеса, включая запрет на открытие конкурирующих организаций в течение определённого срока или на определённой территории.

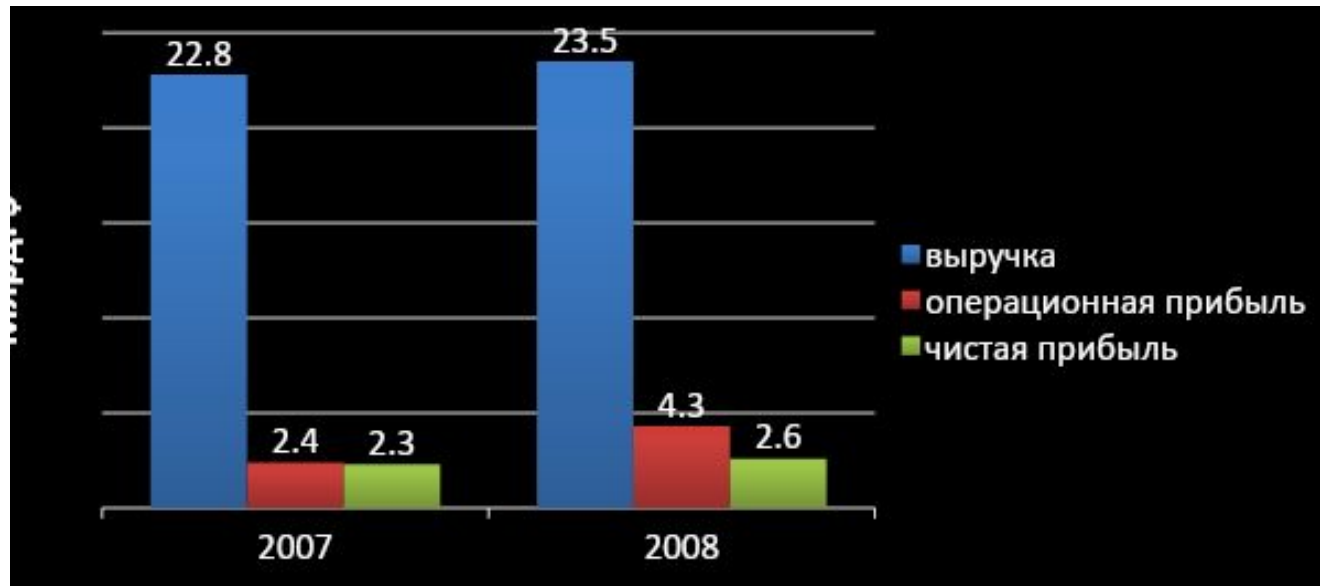
Известные компании - франчайзеры

Существует много компаний, которые предоставляют «бизнес под ключ». При этом следует отметить, что название «компания-франчайзер» не означает, что компания все свои мощности предлагает для франчайзинга, она может некоторое количество объектов иметь и в своей «личной» собственности.

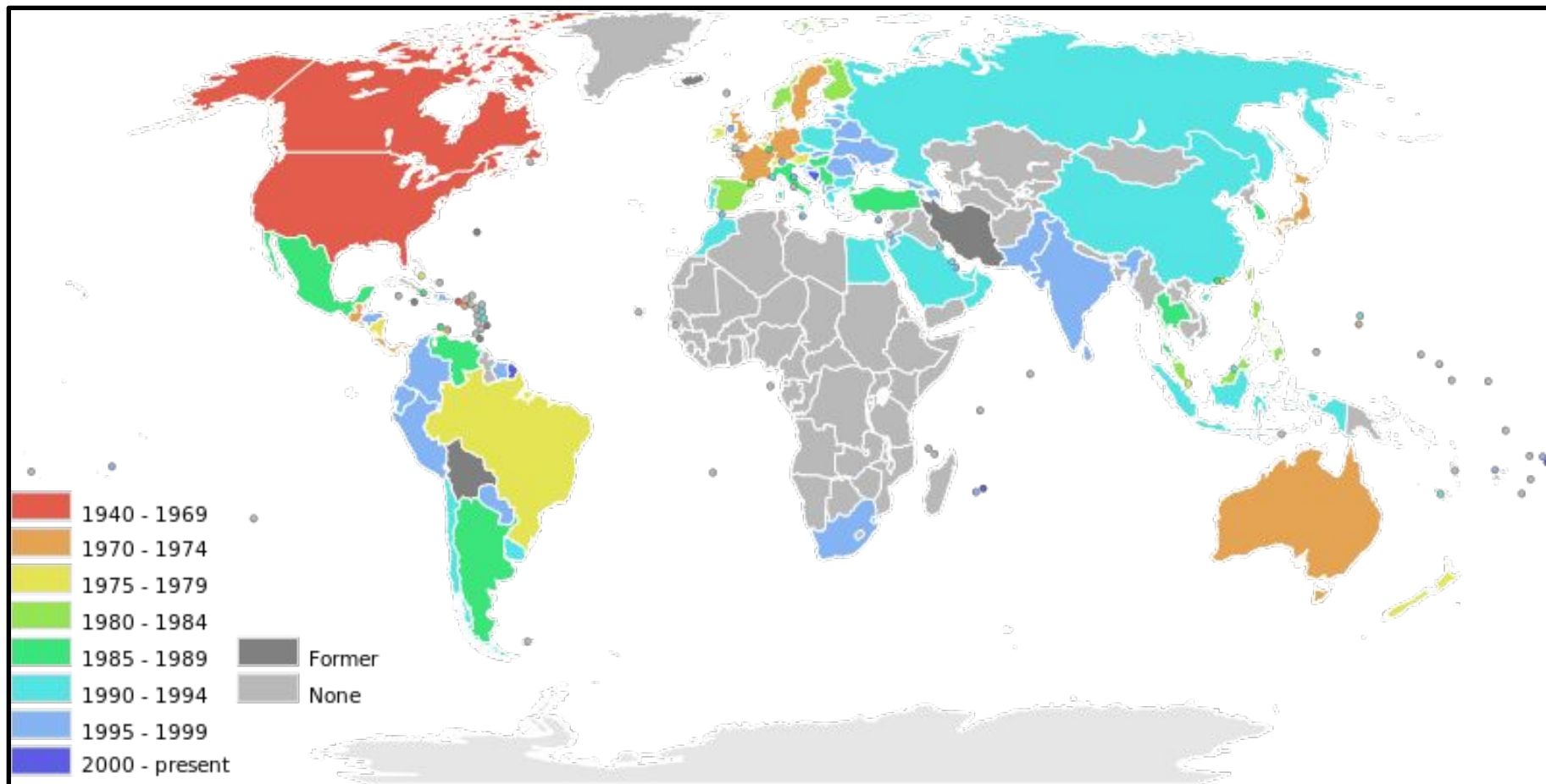


McDonald's

Вопреки расхожему мнению, только 15 % ресторанов McDonald's в мире принадлежат непосредственно корпорации McDonald's все остальные являются собственностью генеральных (национальных) дистрибьюторов (франчайзи). Условия использования очень жёсткие — договором регламентируются такие мелочи, как цветовая гамма и размер столиков.



Карта распространения ресторанов «Макдоналдс» в мире



Columbia sportswear

Известный производитель спортивной одежды Columbia sportswear company в настоящее время полностью перешёл на продажи по франчайзингу. Условия использования не очень жёсткие, главные требования — наличие торговой площади не менее 100 кв. м. в отдельно стоящем здании на проходной торговой улице или в торговом центре и стартовая закупка товара минимум на \$80 тыс.

Продукция компании продаётся в 13000 магазинах в более, чем в 100 странах мира.

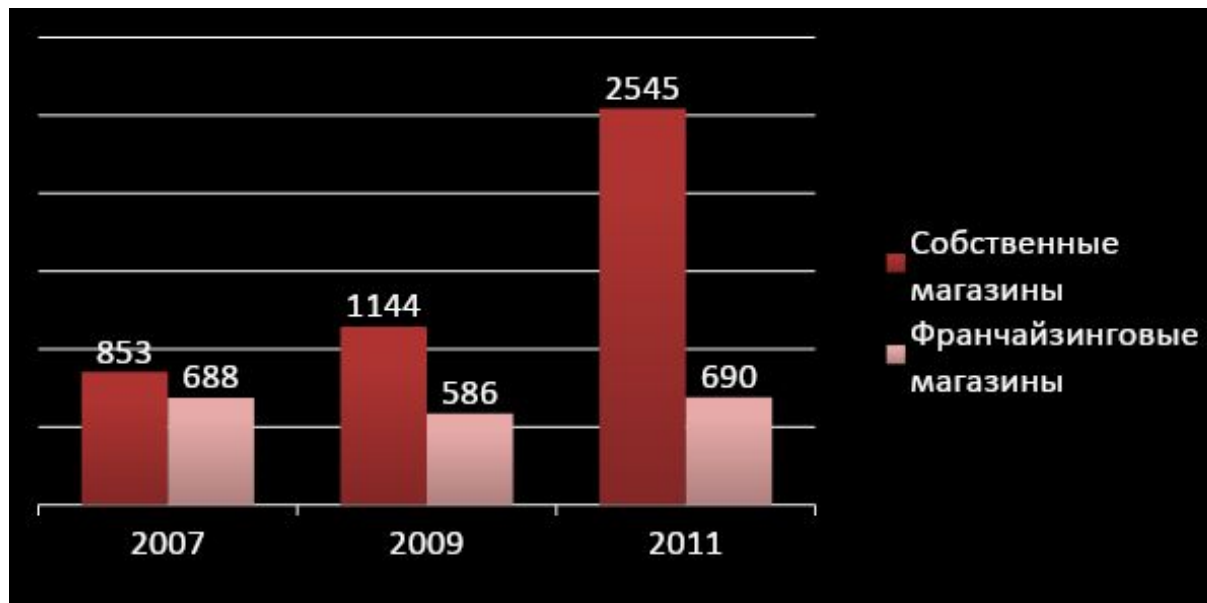


X5 Retail Group

X5 Retail Group — российская компания-ритейлер, владелец торговых сетей «Пятёрочка», «Перекрёсток», «Карусель», «Копейка». Компания зарегистрирована в Нидерландах, штаб-квартира — в Москве.

По итогам 2012 года чистый убыток X5 Retail Group составил \$126,5 млн. против \$302,2 млн. чистой прибыли по итогам 2011 года. Операционная прибыль по итогам 2012 года сократилась в 3,7 раза — до \$191,4 млн с \$702 млн в 2011 г.

По состоянию на 31 декабря 2012 года общий долг X5 Retail составил \$4,027 млрд., из которого 41,7 % — краткосрочный долг и 58,3 % — долгосрочный долг.



Фирма «1С»

Фирма «1С» — российская компания, специализирующаяся на дистрибуции, поддержке и разработке компьютерных программ и баз данных делового и домашнего назначения. Организационно-правовая форма: общество с ограниченной ответственностью.

По итогам 2007 года компания занимает 14,4 % российского рынка ERP в денежном выражении. В 2008 году фирма вышла на второе место на рынке ERP России, увеличив свою долю до 18,7 % в денежном выражении.

год	Выручка
2006	\$190 млн
2007	\$370 млн
2008	\$406 млн
2009	н/д (~\$362 млн)
2010	н/д (~\$608 млн)
2011	н/д (~\$814 млн)

Финансовые показатели деятельности компании

