

Экономика региона

Франчайзи могут сэкономить на роялти

В период кризиса многие компании оптимизируют численность персонала. Количество вакансий на рынке также сокращается, поэтому некоторым специалистам поневоле приходится попробовать силы в организации собственного бизнеса. Франчайзинг может стать хорошим инструментом для предпринимателей-новичков, уверены эксперты. В период кризиса большинство франчайзинговых компаний готовы поддерживать своих партнеров, в том числе снижая размеры паушального взноса и роялти.

— стратегия —

«Под крылом» бренда

Эксперты отмечают, что из десяти стартапов девять «умирают» в течение первых двух-трех лет. Среди начавших свой бизнес по франшизе «выживаемость» выше почти вдвое.

«Покупка франшизы — это отличный вариант для предпринимателя, когда речь идет о проектах на сложном рынке, выход на который требует больших вложений», — уверен Михаил Карт — финансовый директор «Пронто Медиа Холдинга». Франчайзи, в отличие от своих «самостоятельных» партнеров, получает возможность работать с уже готовым, известным брендом. «Как правило, на построение визуализации бренда уходит не менее трех лет и существенные ресурсы», — отмечает Игорь Логинов, генеральный директор ООО «Венета систем». Вместе с брендом к качественной франшизе прилагается хороший пакет бизнес-преимуществ. «Стартапер покупает технологию, бизнес-процессы, рекламную и маркетинговую поддержку и многое другое», — комментирует Андрей Арно, руководитель центра организации научно-исследовательской работы (НИР) Российского университета кооперации. — Если франшиза является полноценной, то предпринимателю не нужно будет ломать голову над долгосрочными стратегическими аспектами развития, за него это делает франчайзер. У держателя франшизы сразу появляется возможность получить «раскрученный» бизнес и отвечать только за оперативные аспекты управления». Немаловажное условие успешного старта — трезвая оценка собственных возмож-

ностей. Большинство начинающих предпринимателей не имеют достаточных знаний, чтобы успешно воплотить в жизнь свою бизнес-идею. «Покупка франшизы — это шанс сразу же получить знания и изучить нюансы незнакомого прежде бизнеса, франчайзи при покупке понимают затраты и окупаемость, а также представляют путь, который им предстоит пройти», — подчеркивает Инна Алексеева, генеральный директор компании PR Partner. У франчайзи чаще всего есть возможность изучить аналогичные проекты. Например, поехать в ближайший населенный пункт, где открыт бизнес по этой франшизе.

Наконец, у начинающего свой бизнес на готовом бренде гораздо больше шансов получить инвестиционное финансирование. «Основная проблема при получении финансирования стартапов в банках — это дефицит хорошо проработанных бизнес-идей», — поясняет управляющий краснодарским филиалом банка ВТБ24 Виктор Лусиков. — Почему выбирают франшизу? Потому что там есть проработанный бизнес-план, расчет среднего чека, есть план, где разместить бизнес, оценка среднего дохода. На все вопросы есть ответы».

Другая сторона медали в том, что франчайзеры очень строго подходят к отбору партнеров. Удовлетворяются далеко не все заявки на покупку франшизы. Франчайзер может проверить франчайзи на соответствие требованиям ведения бизнеса в любой момент. «Каждый франчайзи проходит строжайшую проверку. Мы тщательно отбираем бизнесменов, которым готовы доверить работу под брендом нашей компа-

нии, впустить в свою, так скажем, семью», — отмечает генеральный директор компании СДЭК, российского оператора экспресс-доставки, Леонид Гольдорт.

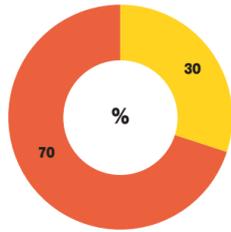
Франшиза и кризис

Если обратиться к статистике, то, согласно информации Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), в России сегодня работает более 1 тыс. франчайзеров и более 33 тыс. франчайзи. Причем бизнес по франшизе демонстрирует тенденцию к росту. В 2013 году в России открылось 2,9 тыс. франчайзи-проектов, в кризисном 2014-м — уже 3,6 тыс.

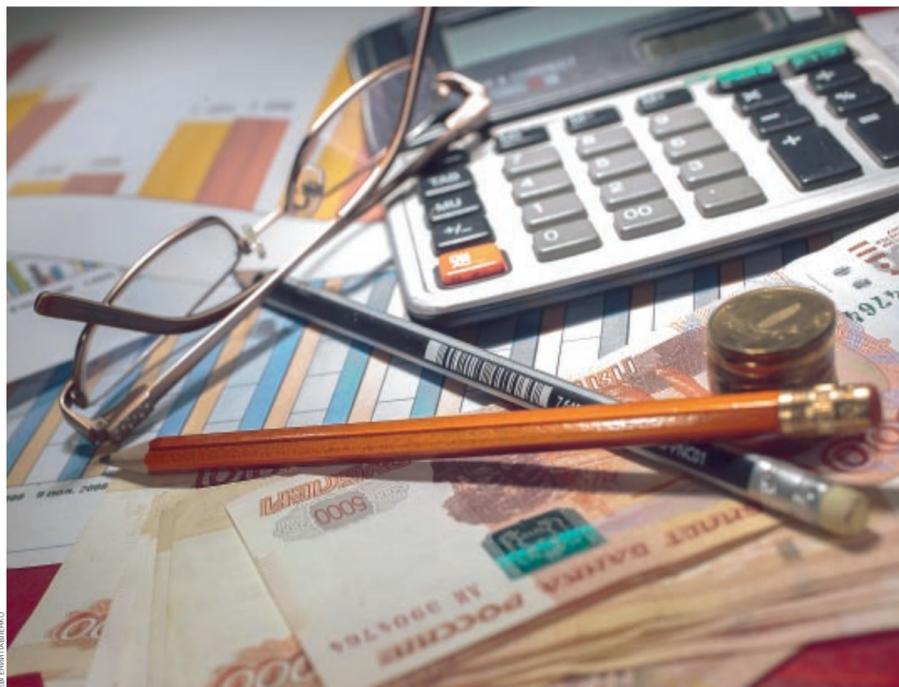
Динамику активности бизнеса по франшизе во второй половине 2014 — начале 2015 года участники рынка оценивают по-разному. Ряд экспертов говорят о некотором снижении спроса на франшизы. «Экономический кризис сократил объем свободных денег у предприни-

СООТНОШЕНИЕ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ФРАНШИЗ НА РЫНКЕ РФ

ИСТОЧНИК: РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА



Российские франшизы
Зарубежные франшизы



У бизнес-проекта, который стартует по франшизе, гораздо больше шансов получить инвестиционное финансирование в банке

мателей, а также уменьшил их желание вкладываться в российскую экономику», — констатирует Инна Алексеева. «Спрос на франшизы действительно упал. Есть сложность в привлечении новых партнеров. Но те, кто уже сотрудничает с нами и открыл одну или несколько точек, наоборот, хотят расширяться», — уточняет Александр Пахомов, исполнительный директор «ДжинджерБрендМен» (сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt в России).

Другие франчайзеры говорят о том, что экономический кризис может стать «звездным часом» франшизы. Так, Андрей Абрамов, директор по развитию ЗАО «Эвалар», говорит о росте спроса на франшизу компании. «Экономический кризис повлиял на все в нашей стране, некоторые стартапы закрылись, а вот франчайзинг, наоборот, пережил свое второе рождение», — уверен Игорь Логинов.

Использовать ситуацию

«Несмотря на кризис, развитие франчайзинговых проектов продолжается достаточно активно. Отличие от стабильных времен, возможно, разве что в более тщательном выборе франшизы и более придирчивом отношении со стороны потенциальных франчайзи», — отмечает Раиса Царева, директор по франчайзингу федеральной сети фитнес-клубов X-Fit. — Наша франчайзинговая сеть сейчас очень успешно развивается по всей стране, но самый высокий спрос на Юге России, в Сибири и на Урале».

Леонид Гольдорт поясняет, что франчайзи могут вынести определенные выгоды из создавшейся экономической ситуации. Например, сейчас возможно арендовать офисные или складские помещения по сниженным ставкам, а сокращения в ряде компаний дают возможность выбрать квалифицированных сотрудников.

Еще один плюс для начинающих франчайзи заключается в том, что франчайзинговый партнер сегодня готов взять на себя некоторые расходы и облегчить бремя начинающих бизнесменов для того, чтобы увеличить или сохранить занимаемую долю на рынке. «Если будет нужно, мы готовы поддержать франчайзи, в частности помочь с обучением персонала, продажами и маркетингом», — отмечает Инна Алексеева.

Одна из действенных мер поддержки, о которой говорят эксперты, — снижение размеров паушального взноса (одноразового платежа нового владельца торговой точки франчайзеру за вход на рынок под известной торговой маркой) и роял-

ти (ежемесячных платежей). Для малого бизнеса это значительная преференция, если учитывать, что стоимость франшизы сегодня стартует в среднем от 1 млн руб.

Еще один способ поддержки франчайзи — перевод расчетов между ним и головной компанией в рубли. Так поступил, например, владелец мастер-франшизы Tutti Frutti Frozen Yogurt.

Экономическая ситуация дает преимущества отечественным франчайзерам и их франчайзи.

«Возрос интерес к франшизам, которые отвечают на запросы времени и общества в импортозамещении, помогают оптимизировать затраты и т. д. Сейчас очень подходящее время для построения именно такого бизнеса, тем более, если он отлажен и имеет под собой крепкую базу», — подчеркивает Игорь Логинов.

Андрей Арно добавляет, что система франчайзинга, являясь непоротливой в условиях экономического роста, остается более стабильной в периоды кризиса. «Франчайзинг — это, по сути дела, вертикально-интегрированный дистрибутивный канал. Имея централизованную систему управления, он может дать всем партнерам возможность оптимизировать не только товарные потоки, но и денежные. Именно поэтому наиболее успешные франшизы смогли снизить потери от валютных колебаний, поскольку обладали возможностью управления временем — отсрочки оплаты, реструктуризации долгов, поставки по системе just in time и так далее», — поясняет эксперт. Можно добавить, что стартапер-франчайзи имеет больше шансов сохранить и развить свой бизнес, так как у него есть состоятельный партнер, наравне с ним заинтересованный в его успехе.

Какая франшиза выгоднее?

Ответ на вопрос, на каком рынке лучше всего начинать бизнес сегодня, зависит от многих составляющих. Андрей Арно считает, что быстрее всего окупаются «пищевые» франшизы. Спрос на этом рынке в кризис наиболее стабилен. Игорь Гончаров, генеральный директор сети Sushi-City согласен, что, несмотря на влияние кризиса, у бизнес-партнеров компании хорошие перспективы. Чуть больше месяца назад компания начала бизнес в Ростове-на-Дону. «Сейчас показатели роста выручки несколько ниже запланированных. Но динамика положительная, очень рассчитываем, что в течение месяца франчайзи выйдет на запланированные показатели», — комментирует эксперт.

По словам Андрея Абрамова, неплохо чувствует себя и фармацевтический бизнес. По сравнению с франшизами на услуги и обще-

сти («фармацевтическая» франшиза — новый вид бизнеса. В русле общего курса страны на импортозамещение франчайзер делает ставку на продукт отечественного производства. И, как показывает практика, это оказывается выгодным для бизнеса. Сеть активно развивается на юге России. «На апрель запланировано открытие ряда аптек под франшизой „Эвалар“, — рассказывает эксперт. — Мы делаем ставку на собственный продукт. Эти препараты в условиях нынешней экономической нестабильности являются альтернативой многим иностранным, которые сегодня сильно выросли в цене и пользуются спросом».

Леонид Гольдорт отмечает, что большие перспективы открываются у стартапов, решивших приобрести франшизу на экспресс-доставку. «Эта отрасль очень перспективна. С 2009 года на рынке курьерских служб наблюдается развитие ниши доставки грузов для дистанционной торговли. Преимущества покупок в интернете очевидны: экономия денег и времени, широчайший ассортимент товаров, простота заказа и оплаты, возможность покупки в любой точке мира в любое время», — комментирует эксперт.

Еще один новый вид отечественной франшизы — детский спорт. Александр Семенов, генеральный директор футбольной школы «Юниор» рассказывает, что их первая футбольная школа была создана в Томске. Сегодня франчайзи «Юниора» работают по всей России, на Юге школа представлена в Ростове-на-Дону, Краснодаре, Волгограде, Астрахани. «У нас каждую неделю открываются по одной-две футбольных школы в городах России, поэтому мы точно можем сказать, что кризиса не чувствуем», — поясняет он. Эксперт уверен, что, учитывая растущий интерес к детскому спорту в стране, бизнес-старт в этой сфере — выгодное решение.

Вместе с тем эксперты предупреждают, что при оценке выгоды франшизы, как и готового бизнеса, ни в коем случае нельзя опираться только лишь на перспективы той или иной отрасли. В любой сфере есть прибыльные бизнесы и есть неудачные проекты. «Для понимания эффективности инвестиций стоит смотреть на соотношение затрат/прибыль (рентабельность), оценивать окупаемость каждого проекта», — резюмирует Екатерина Лисица, руководитель отдела развития брокерской компании «Альтера Инвест». — Так, важным аспектом франшизы является строгость правил работы и регламентированность бизнес-процессов (степень самостоятельности франчайзи) и каких показателей выручки ждет продавец франшизы».

Лариса Никитина



Ростелеком

8 (800) 181 18 81 www.rt.ru



8-800

КЛИЕНТЫ БУДУТ ЗВОНИТЬ ВАМ ЧАЩЕ И С УДОВОЛЬСТВИЕМ!

УСЛУГА «БЕСПЛАТНЫЙ ВЫЗОВ 8-800»

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ЕДИНЬИЙ МНОГОКАНАЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОННЫЙ НОМЕР, НА КОТОРЫЙ ВАШИ КЛИЕНТЫ, ПАРТНЕРЫ И СОТРУДНИКИ СМОГУТ СОВЕРШАТЬ БЕСПЛАТНЫЕ ЗВОНКИ СО ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

ДЛЯ КОМПАНИИ

-  чья клиентская аудитория превышает 300 человек
-  имеющей офисы в различных населенных пунктах
-  стремящаяся повысить уровень лояльности и доверия своих клиентов

ВОЗМОЖНОСТИ

- 1 Гибкая система маршрутизации и фильтрации звонков (по номеру телефона клиента, географическому расположению клиента, времени звонка и проч.).
- 2 Интерактивное голосовое меню (IVR*) с простой системой настройки.
- 3 Прием и маршрутизация вызовов на любой ваш многоканальный номер по любой технологии доступа.
- 4 Территориальное ограничение зоны действия бесплатного номера 8-800.
- 5 Предоставление полной статистической отчетности и аналитической информации.

ПРЕИМУЩЕСТВА

-  Большой выбор красивых телефонных номеров в кодах 8-800-100-XXXX, 8-800-200-XXXX, 8-800-300-XXXX.
-  Собственные сети и узлы телефонной связи обеспечивают высокое качество голосовой связи.
-  Современная платформа интеллектуальной связи 8-800 дает широчайший набор дополнительных функций.

*Interactive Voice Response

реклама 16+

СООТНОШЕНИЕ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ФРАНШИЗЕ, %

ИСТОЧНИК: РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА

