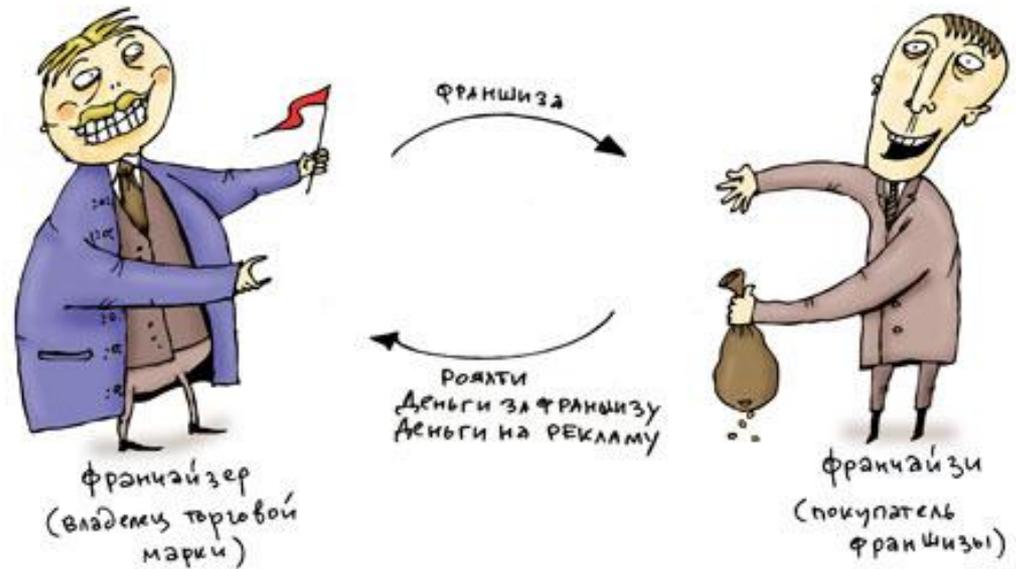


Франчайзинг - это такая система бизнеса, при которой предприниматель или фирма (франчайзи) покупает схему бизнеса (франшизу) у фирмы (франчайзора), то есть, в данном случае:

1. Оборудование;
2. Технологию;
3. Торговую марку;
4. Обучение;
5. Расходные материалы.



Признаки франчайзинга :

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

Обязательства франчайзора:

- консультирование партнера в вопросах выбора сферы деятельности, организации торговой и сбытовой сети, проведении рекламной кампании;
- предоставление технической документации, рабочих инструкций;
- обеспечение франчайзи необходимым сырьем и материалами;
- обучение методам работы и последующее оказание консультативной помощи.



Обязательства франчайзи:

- делает все возможное для развития франчайзингового бизнеса и поддержания имиджа, идентичности и репутации данной франчайзинговой системы;
- предоставляет франчайзору проверенную операционную информацию, для определения уровня и качества ведения бизнеса, а также финансовые отчеты, необходимые для эффективного управления; предоставляет франчайзору и/или его уполномоченным агентам доступ в помещение франчайзи, а также доступ к документации по просьбе франчайзора в разумное время;
- не разглашает третьим сторонам информацию, представляющую собой ноу-хау франчайзора, как в течение времени действия соглашения, так и по его истечении.

История развития франчайзинга

Основатель всемирно известной компании «Singer Sewing machine company» Исаак Зингер стал родоначальником современного франчайзинга (1851 г.)



Современный франчайзинг испытал настоящий подъём в 1898, когда компания «Дженерал моторс» (основатель Уильям Крапо Дюрант) начала применять франчайзинговое диллерство.



В 1955 году Рэй Крок основал компанию Мак Дональдс Систем, Инк, которая является родоначальником франчайзинга бизнес формата (Business Format Franchisings), то есть франчайзинга в его современном виде, когда вместе с франшизой передается целая система ведения бизнеса.



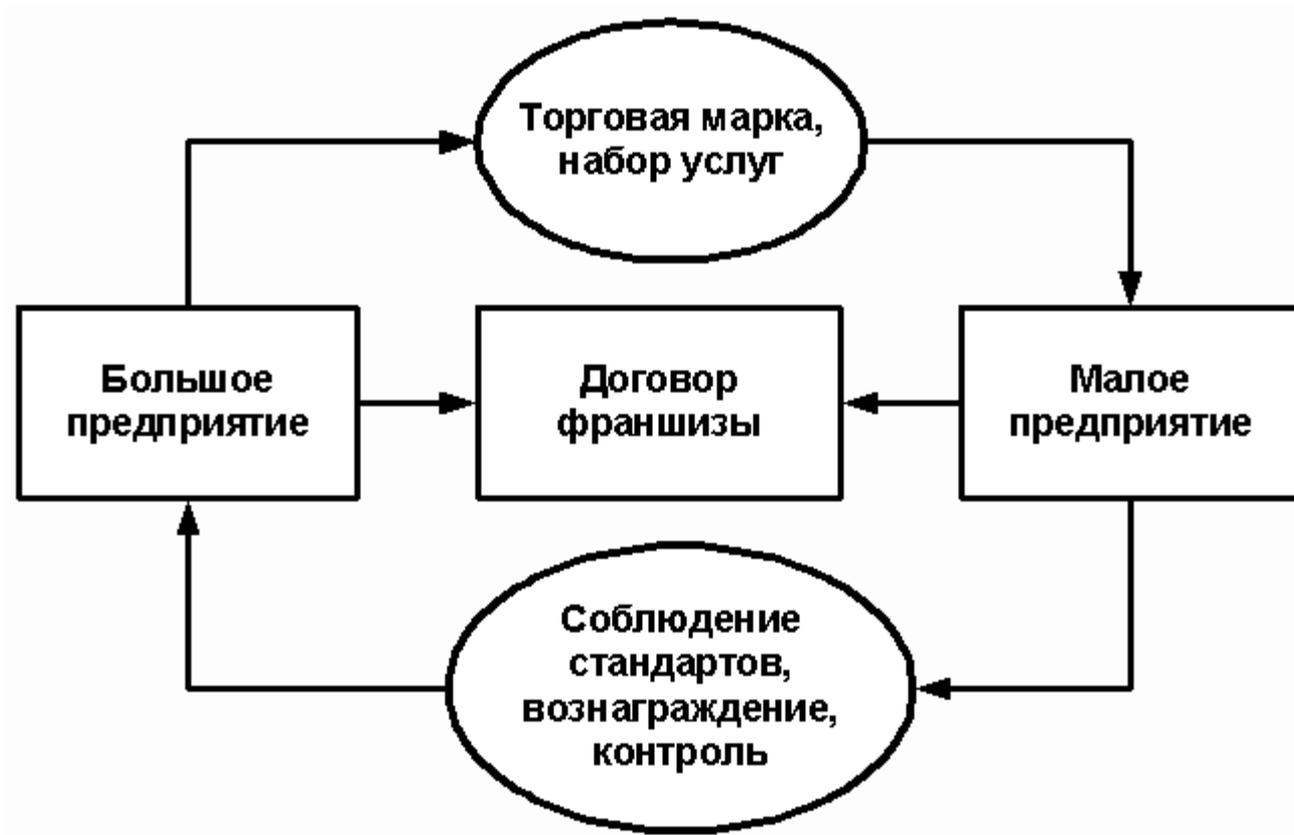
Формы франчайзинга:

Прямой франчайзинг предполагает собой передачу прав на использование системы франчайзора одному лицу и на одно предприятие. Франчайзи в этом случае имеет право работать по системе франчайзора на определенной территории.



Субфранчайзинг предполагает собой формирование отношений между тремя субъектами: франчайзор-франчайзи-субфранчайзи, иногда они называются несколько иначе: франчайзор-субфранчайзер-франчайзи.

Франшиза - это полная бизнес-система, которую франчайзор продает франчайзи. Другим названием для подобной системы служит франчайзинговый пакет, который обычно включает пособия по ведению работ и другие важные материалы, принадлежащие франчайзору.

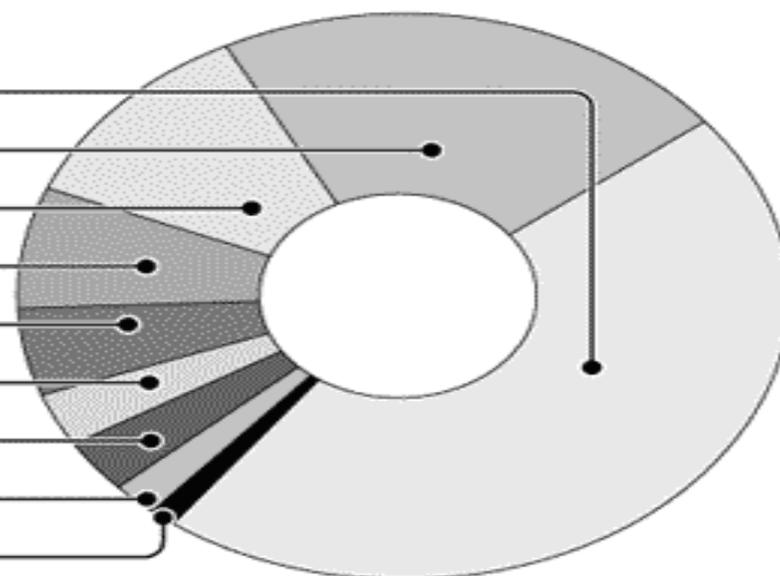


Купить франшизу - означает заключить договор франчайзинга с франчайзором об открытии предприятия-франчайзи по технологии франчайзора, используя бренд франчайзора, а так же его консультации и маркетинговые наработки.

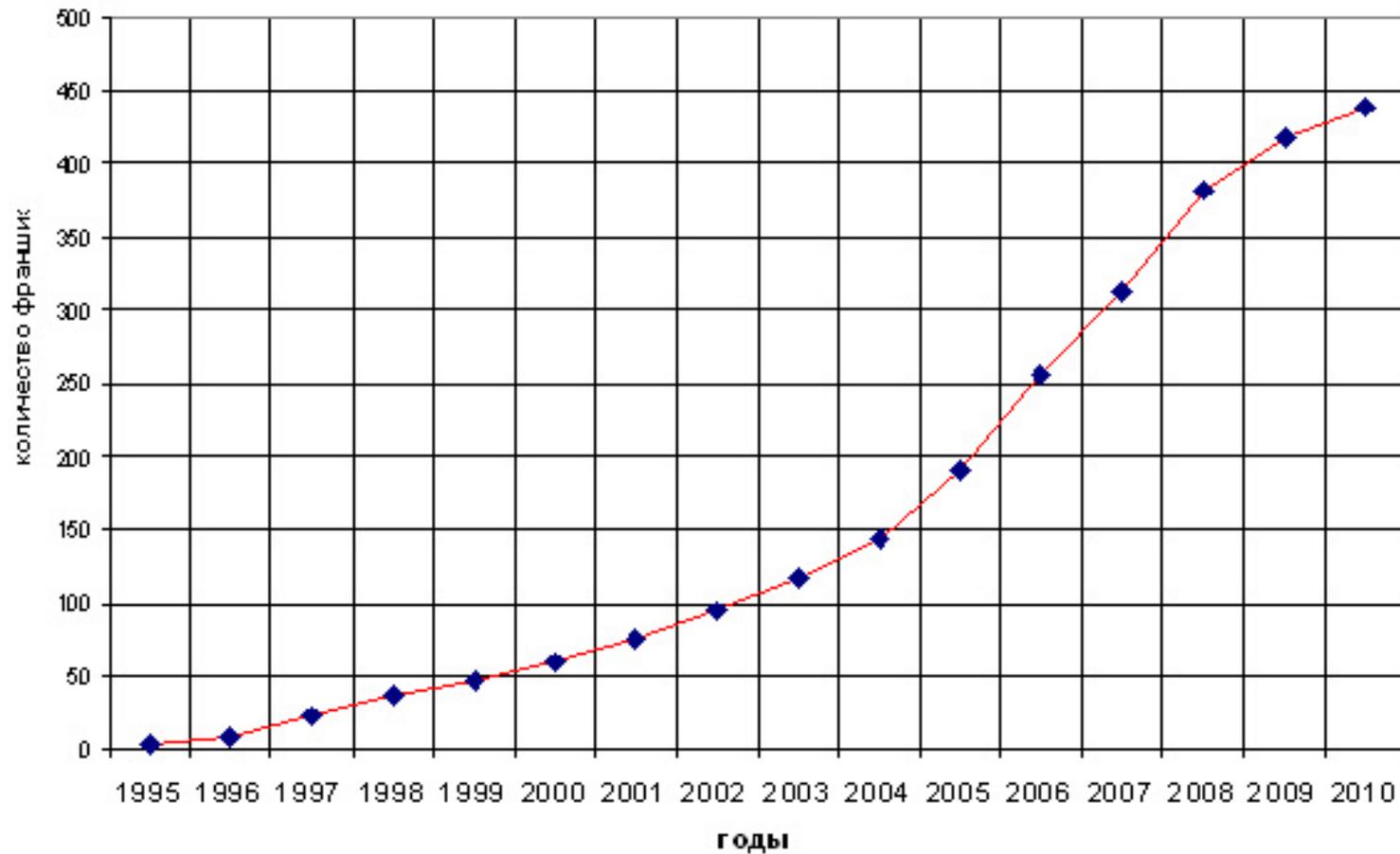
Распределение франшизных систем по видам деятельности, %

Источник: РАФ

Розничная торговля	46
Предприятия питания	22
Бытовое обслуживание	11
Развлечения, путешествия, спорт	7
Обслуживание бизнеса	5
Учебные центры	3
Охрана здоровья	3
Автотранспорт	2
Строительные услуги	1



Оценка количества франшизных систем в России нарастающим итогом



Плюсы франчайзинга	Минусы франчайзинга
<p>Вы получаете франшизу вместе с анализом потенциальной прибыльности в конкретном месте на карте</p>	<p>Жестко определяются пределы вашей свободы в отношении проектирования ресторана, создания меню. Если вообще может идти речь о свободе</p>
<p>Вы не должны создавать фирменный знак и можете начать работать эффективно сразу, с пустого места. Вы можете полагаться на репутацию, которую предприятие уже заработало ранее, до открытия вашей точки. Клиенты уже знают ваш бренд и уверены в качестве вашей еды</p>	<p>Лучшие франшизы в хороших местах часто очень дороги, и получить их трудно</p>
<p>Вас обучат работать и управлять работой предприятия</p>	<p>Кроме роялти вам придется также платить за множество других вещей, начиная от определенной доли рекламы на ТВ и заканчивая налогами</p>
<p>Вы получите маркетинговую поддержку, и оплата ее будет ниже, чем если бы вы нанимали свою маркетинговую службу</p>	<p>Франшизы предоставляются с учетом выполнения целого ряда правил. Если они нарушаются, вы можете быть оштрафованы и даже лишены права на франшизу</p>