

Франчайзинг — готовое

Франшиза в сфере общепита — обычно беспроигрышный

Алена Корк,
«СМ Номер один»

Сегодня в рубрике «Свое дело» мы хотим рассказать нашим читателям о таком виде бизнеса, как франчайзинг. Имея на руках капитал, а в мечтах и мыслях — желание открыть свой бизнес, но не имея идеи, можно обратиться именно к этой сфере предпринимательства. Покупка франшизы дает бренд, наработанную схему бизнеса, отточенные маркетинговые технологии. Заведений, магазинов и бутиков, открытых по франшизе, в столице Приангарья предостаточно. Корреспондент «СМ Номер один» встретился с Игорем Кокоуровым, президентом группы компаний «Материк», и бизнесвумен Татьяной Блажко. Личный опыт конкретных людей — это лучшее, что мы можем предложить нашим читателям. Вместе с нашими источниками мы попытались разобраться, какие подводные камни и течения возможны во франчайзинге, какие виды франшизы лучше выбрать, где можно ознакомиться со списком франшиз и условиями, на которых они продаются.

Франшиза родом из Иркутска

Пабы «Хэрат`s» давно стали визитной карточкой Иркутска. Многие думают, что эти заведения пришли к нам откуда-то с Запада, но это не так. Придумал «Хэрат`s» и воплотил свою идею в жизнь иркутский бизнесмен Игорь Кокоуров. Первый паб открылся в Иркутске два года назад, сегодня их шесть, два строятся. Но это не главное, главное то, что иркутские пивные пабы «Хэрат`s» стали брендом, который сегодня получает распространение по всей России. Не так давно открылся «Хэрат`s» в Москве на Страстном бульваре, 23 декабря открывается еще один — на

Арбате. Строятся пабы в Краснодаре, Кемерово, Красноярске и Сочи. Идут переговоры с Пекином. Предположительно, в следующем году по франшизе будет открыто около 50 «Хэрат`сов» по всей стране. Кто лучше Игоря Кокоурова мог бы рассказать нашим читателям о франчайзинге? По нашей просьбе бизнесмен вспоминает, как начиналось это дело:

— Мне нравится пиво, я очень люблю пабы, и куда бы я ни приезжал — в Англию, Ирландию, Америку, Австралию, первым делом иду в пабы, моя атмосфера там — в этой полутьме, в шуме, бесшабашном веселье. Некоторые пабы, в которых я бывал, насчитывали 300-летнюю и более историю, это более чем впечатляет. В общем, тему пабов я



Один из пабов «Хэрат`s» в Иркутске

всегда любил, ценил и понимал. В Иркутске в последнее время открывается довольно много пафосных ресторанов, и смысла конкурировать в этой области уже нет. Мне хотелось создать более демократичные заведения. Рисовать я, увы, не умею, но я знал, чего хочу, я мысленно видел эти пабы, четко представлял, как они должны выглядеть. Мы очень долго искали изразцовую керамическую плитку, все, буквально все изрыли, но то, что я хотел, нашли лишь в одном месте в Португалии. Оказалось, что именно эту плитку везут для облицовки пабов и в Ирландию, и в Великобританию. В результате планировка, идея, экономика пабов «Хэрат`s» — осуществилось 95% от того, что я изначально запланировал. Я сам люблю свои пабы и регулярно в них бываю. У нас почти не бывает драк, несмотря на весьма демократичную атмосферу. Еще меня радует, что мы несем определенную миссию — какая-то часть молодежи перестает пить пиво в подъездах и подворотнях.

Одежда и общепит вне конкуренции

Игорь Кокоуров убежден: бизнес по франшизе — выгодное дело. В том числе и в столице Приангарья, городе далеко не бедном.

— Давайте судить об уровне жизни людей по тем магазинам, которые открываются и работают в Иркутске (брендовая одежда, дорогие швейцарские часы), ведь у

нас представлены практически все мировые торговые марки. Давайте посмотрим на автомобили — дорогих машин достаточно, есть почти все марки и модели. Безусловно, здесь не такие продажи, как в Красноярске или в Екатеринбурге, хотя бы потому, что у нас жителей намного меньше. Но люди, готовые платить, покупать, имеющие на это средства, в Иркутске есть.

Какие виды бизнеса по франшизе наиболее перспективны, на ваш взгляд?

— На выставке BUY-BRAND-2011 года мы были единственной франчайзинговой компанией в России, которая выдвигала тему пивных пабов. В основном кофейники присутствовали, мороженщики, то есть более системные продукты. Кроме общепита было много предложений по одежде и обуви, а также ювелирным украшениям. То есть основные и самые перспективные варианты бизнеса по франшизе неоригинальны — одежда/обувь и общепит.

Перспективен? О да!

«Насколько перспективен франчайзинг?» — таким вопросом наверняка задавался любой, кто хоть раз думал о своем деле. Что же думает по этому поводу наш эксперт?

— Есть разный тип людей и бизнесменов. Некоторым необходимо всего в этой жизни добиваться самостоятельно, проходить все этапы становления бизнеса, это настырные, упертые люди.



Бизнесмен Игорь Кокоуров: «Основные и самые перспективные варианты бизнеса по франшизе неоригинальны — одежда/обувь и общепит».

Но есть и категория бизнесменов, для которых бизнес не столь душевен, что ли, они смотрят на свое дело только лишь как на средство зарабатывания денег, и в этом нет ничего зазорного. Такой человек вкладывает свои активы в недвижимость, банки, бизнес и тем самым страхует себя от рисков. Но по-настоящему он не хочет вникать ни в банковское дело, ни в недвижимость, он знает все это лишь по верхушкам, на уровне рентабельности — разместил активы и сидит ждет дивидендов. Возьмем для примера общепит — рестораны открываются, потом закрываются, и это постоянный круговорот. Общепит — это действительно большой, серьезный труд, маленькое, но производство, и бизнес ради одного заведения мне кажется нелепым; на мой взгляд, для нормальной рентабельности нужно иметь минимум три заведения. Тогда возможна экономия на бухгалтерях, на технологах, на поварах, с другой стороны — мы имеем возможность обучать, работать и контролировать качество. Это постоянный живой процесс, и он не так прост, как может казаться. И когда начинаешь вникать, то понимаешь — уже можешь с тремя, пятью заведениями справиться.

Обычно к франчайзингу человек приходит так: «У меня есть деньги (или я могу взять в банке кредит на эти

нужды) и есть желание иметь бизнес. И я хочу вести свои деньги в четкий, понятный мне продукт. Я захожу на рынке такой продукт, который меня полностью устраивает и который доступен мне по деньгам». Далее идет оценка по следующим критериям: рентабельности, востребованности в данном регионе, близости духовной — кому-то милее ресторан, кому-то кофейня, кому-то сеть быстрого питания, кому-то магазин брендовой одежды или обуви и т. д. Бывает, что супруге бизнесмена нечем заняться, муж покупает для нее франшизу, и она в рамках договора о франшизе может придумать что-то свое и тем самым реализовать себя как бизнесвумен.

— Обычно в договоре о покупке-продаже франшизы прописываются все тонкости и моменты — начиная от помещения (где оно должно находиться, сколько квадратных метров составлять и т. д.), дизайна интерьера до подбора мебели и оборудования, то есть самые разные сферы деятельности предприятия, — продолжает Игорь Кокоуров. — Требования к бизнесу зачастую зависят от стоимости франшизы — есть компании, продающие так называемый полный цикл бизнеса, есть те, что предоставляют лишь бренд, все зависит от политики конкретной компании, также многие моменты проговари-

С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Интернет вам в помощь. В Сети размещена масса статей о франчайзинге. На сайте <http://www.deloshop.ru> в отделе «Франшизы» можно найти каталог практически всех предлагаемых на российском рынке франшиз. В системе поиска можно задать нужные параметры, обозначив сферу бизнеса и объем инвестиций. Там же работает онлайн-консультант.

В Москве регулярно проходят большие выставки по франчайзингу, например BUY-BRAND-2011. Сюда приезжают предприниматели со всей России — чтобы лично поговорить с франчайзерами и их представителями, ознакомиться с условиями продажи франшиз и ведения бизнеса.

Выбирая франшизу, руководствуйтесь простым правилом — ищите то, чего в вашем городе или регионе пока нет. Делать то, что есть, нет никакого смысла, в стране сегодня навалом всего, будьте непохожими на других. Не воруйте чужие идеи, ни к чему доброму и хорошему это не приведет. Настырно ищите свою нишу. Включайте фантазию, анализ, воображение — и потраченные усилия не пройдут даром. Именно новизна, эксклюзив, индивидуальность повышают шансы быть успешным в бизнесе. Если выбор сделан, неплохо бы посетить город, где находится головной офис компании, где начиналось большое дело. Это тоже полезный опыт.

Не стоит подписывать договор без предварительного просмотра одного юристом и бухгалтером. Есть какие-то правовые и экономические тонкости, которых сам предприниматель может просто не учесть.

Поговорите с франчайзи из других городов, практикующих подобный бизнес. Имеет смысл встретиться и с теми, кто отказался от этого дела, проработав в нем несколько лет. Именно негативный чужой опыт может уберечь вас от ошибок. Ну и, конечно же, учитывайте тот капитал, который вы имеете. Средства для ведения бизнеса должны быть достаточно до получения первой прибыли. А достоверно спрогнозировать этот момент трудно — у кого-то бизнес становится на ноги за 3—4 месяца, кому-то для этого требуются годы.



решение бизнеса

вариант для своего дела



Между пабами «Хэрат`с» в Иркутске курсирует специальный автобус.



Сеть пабов «Хэрат`с» скоро станет известна по всей стране. Отраднo, что бизнес, зародившийся на территории Сибири, тоже может стать франчайзинговым.

ваются лично во время переговоров.

Преимущества и недостатки франчайзинга

— Единственный недостаток (но опять для кого как) — это то, что на этапе организации и становления бизнеса какие-то моменты, тонкости не будут понятны, очевидны, скажется отсутствие опыта, и все это нужно будет догонять позже, — считает бизнесмен. — Но для кого-то это ощутимое преимущество.

— **А как же неполная самостоятельность франчайзи?**

— Есть ограничения, да. Но если какая-то компания продвигает свой бренд в регионе, она в любом случае хочет, чтобы этот бренд звучал как можно более эффективно, чтобы от совокупности составляющих бизнеса не страдало качество. Франчайзерам нужны надежность и уверенность в том, что имидж компании сохранится на должном уровне, и это нормально. Ни одна франчайзинговая компания не будет требовать вещей, которые могут негативно влиять на качество продукта. Есть прямой финансовый недостаток — некоторые компании просят чуть больше денег, чем хотелось бы франчайзи, но это уже вопрос торгов. Если не устраивают условия, значит, не нужно на них соглашаться. Ну а если ты подписался под контрактом, выполняй его.

— **Насколько нам известно, прямого закона о франчайзинге в нашей стране нет. Четко и строго регламентирующего отношения «франчайзер — франчайзи».**

— Порой, когда франчайзер ставит нереальные условия, франчайзи стремится их обойти, обхитрить владельца бренда. Например, один из таких случаев был в нашем городе, когда ребята купили франшизу одной крупной сети фаст-фуда, поработали некоторое время, но затем поняли, что ежемесячные платежи, отчисления с

оборотов им попросту невыгодны. Тогда они поменяли вывеску, сохранив общий имидж, кухню, арендованное место, которое уже было известно посетителям. Грубо говоря, они кинули франчайзера. В России из-за несовершенного законодательства такие вещи происходят, и потому продвигать этот вид бизнеса бывает довольно сложно.

— **Где же выход?**

— Чтобы сохранить своего партнера и клиента в каком-то регионе, единственный вариант для франчайзера — это просить такую «мзду», которая давала бы наиболее щадящие условия (без ущерба себе, конечно), ради которых он бы не стал думать, как бы кинуть франчайзера, то есть как от него уйти. Лично мы в отношении пабов нашли такой выход — заставляем франчайзи продавать свои сорта пива, но продаем его по ценам ниже рыночных. Так что смысла от нас уходить нет. А зарабатываем благодаря своему объему. Главное не жадничать и честно исполнять свои обязанности, как франчайзи, так и франчайзера.

Жесткий контроль и постоянные отчеты

Татьяна Блакко три года была владельцем магазинов подарков и элементов интерьера «Красный Куб» в Иркутске и Ангарске. Она отказалась от бизнеса по франшизе в пользу самостоятельного плавания. Почему же?

— В первые месяцы была эйфория — было очень весело и интересно, а также очень вдохновляли заработки — был сезон. Но со временем начала накапливаться усталость от созависимости бизнеса, от упавших выручек, от огромной аренды и пр. Очень много было требований со стороны франчайзеров и жесткого контроля — множество отчетов, в том

числе и фотоотчетов — как оформлены витрины, как выставлен товар, все это валится на управляющего, потому что бюджет не позволяет нанимать дополнительных людей. Ну а когда ты абсолютно все держишь под своим контролем, то постепенно начинаешь выдыхаться. То есть с одной стороны — хорошо и интересно, с другой — тяжело невероятно. Я лично для себя поняла, что франчайзинг пока что не для меня. Нужно вырасти и завести приличный капитал, т. к. я считаю, что открывать

бизнес по франшизе на кредитные средства очень рискованно. Я решила, что мне будет проще все делать самой, хотя мне и придется самостоятельно искать поставщиков, продумывать маркетинговые и имиджевые ходы, но зато надо мной никто не стоит, я все делаю так, как позволяют мои возможности и мои желания, без всяких рамок.

— **Но какие-то преимущества у франчайзинга перед индивидуальным бизнесом все же есть?**

■ ЧТО ТАКОЕ ФРАНЧАЙЗИНГ?

Ответы наших экспертов

Игорь Кокоуров:

— Продажа идей и брендов. То есть какой-то продукт, включающий в себя определенную бизнес-идею и более или менее широко известный бренд, выставляется на продажу с целью распространения территории охвата. И чем более популярен бренд, тем дороже, естественно, он стоит. Вместе с брендом продаются и определенные технологии, наработки, опыт, словом, большая совокупность факторов, которая в результате выливается в какой-то продукт — более осязаемый и понятный. Когда начинаешь вникать во франчайзинг, в какое-либо конкретное дело, открытое и работающее по франшизе, появляется понимание того, что это действительно хорошо, это работает. Важно изучить предполагаемый рынок распространения бизнес-идеи, здесь важно не только желание и возможность вести бизнес, но и потребности в данной идее в конкретном регионе, городе. Скажем, открывать банановые киоски в Африке не очень умно, мягко говоря, так же как и у нас, в Сибири, снег продавать.

Татьяна Блакко:

— У меня есть вполне созревшее мнение по этому вопросу. Еще три года назад я была в полном восторге от франчайзинга. Казалось бы — не надо ничего придумывать, все уже есть, все давно разжевано, просто делай так, как придумали маркетологи, и все будет хорошо. На самом деле в этом бизнесе очень много подводных камней, я их на себе почувствовала. И сегодня с большим уважением отношусь к людям, которые делают свой бизнес, не обращаясь к франчайзинговой компании. Часто такие люди и больше зарабатывают. Франчайзи же порой попадают в такую финансовую кабалу, из которой очень непросто выпутаться. Например, я в первое время получала товар в кредит. Сначала казалось, что это здорово, но постепенно система выплат за кредит становилась все запутанней. И в результате ты постоянно живешь с долгами. Гораздо проще, когда ты заплатил деньги за товар сразу и работаешь. Еще один момент: франчайзинг принуждает к разным технологиям, они, без сомнения, необходимы. И многому учат, это очень хорошая школа, которая постоянно держит в тонусе и побуждает постоянно развиваться. Нужно проводить праздники, реализовывать разные проекты, мотивировать себя и покупателей, а также своих продавцов. Действительно, приобретенный опыт громадный и очень хороший. Но от этого всего сильно устаешь. Мой личный опыт франчайзинга очень тяжелый. И сегодня мне кажется, что если уж и открывать заведение по франшизе, то лучше это делать в системе общественного питания. Это было и будет востребовано всегда.

■ АЗБУКА ФРАНЧАЙЗИНГА

Терминология

Франшиза — это пакет прав, предусматривающих интеллектуальную собственность на какой-либо товарный знак, бренд (или совокупность их) фирменных названий, промышленных стандартов. Входят во франшизу и авторская технология данного продукта, и коммерческая тайна его изготовления. Совокупность прав для продажи товаров или оказания услуг составляет франчайзинговый пакет и чаще всего передается за так называемый паушальный взнос (единовременное вознаграждение, плата за франшизу). Некоторые договоры предусматривают и роялти — периодические отчисления фиксированных ставок. Размер паушального взноса и роялти определяет франчайзер.

Франчайзер — это непосредственно компания, дающая право на использование товарного знака, технологий и маркетинговых разработок, то есть владелец бренда. Обычно франчайзеры — это компании с мировым или всероссийским именем. Франчайзер открывает бизнес, ставит его на ноги, нарабатывает репутацию, создает устойчивый узнаваемый бренд. После периода становления (который может длиться как пару, так и пару десятков лет), зарабатывания помесов в виде успешности, узнаваемости и хорошей прибыли компания может предлагать другим бизнесменам и фирмам воспроизвести опыт путем покупки франшизы.

Франчайзи — это индивидуальный предприниматель или коммерческая компания, фирма, купившая франшизу и осуществляющая бизнес согласно договору.

Совет от бизнесмена Игоря Кокоурова

— Перед тем как открывать свое дело, покупать франшизу, нужно просто сесть и просчитать свой бизнес на калькуляторе. Первое, что нужно учесть обязательно, — свое потраченное время. Амортизацию своей машины, бензин, арендную плату за помещение, зарплату персонала, покупку оргтехники или оборудования. Но главное — это время. Посчитай, сколько оно у тебя сегодня стоит, и умножь на тот период, который ты потеряешь во время открытия бизнеса. Вся проблема в том, что люди не умеют считать свое время, не умеют смотреть вперед. А ведь бизнес — это просто математический расчет и расклад. Занимаясь бизнесом, нужно учитывать все факторы — и время, и кредиты, и стоимость аренды. Когда люди научатся правильно считать деньги, тогда будет понимать, что выгодно, а что нет. В какой-то бизнес лучше вложить побольше денег и своих усилий, а где-то проще купить уже готовый продукт по франшизе.