

КАК СТАТЬ ФРАНЧАЙЗИ

Франчайзинг весьма широко распространен в малом бизнесе. Например, в США в области франчайзинга сосредоточено 60% малого бизнеса. Считается, что начинающим предпринимателям зачастую гораздо надежнее и целесообразнее покупать франшизу, нежели открывать собственный бизнес. Впрочем, не только начинающие, но и уже работающие на рынке предприниматели могут быть заинтересованы вести свой бизнес в рамках франчайзинговой сети. В прошлом номере («Экономическое обозрение», №5, 2008) мы уже писали о самом франчайзинге и его преимуществах для франчайзера. В данной же статье рассказывается о том, зачем и как становятся франчайзи.

Готовы ли Вы стать франчайзи?

Опишем «портрет» идеального франчайзи. Подумайте, насколько Вы ему соответствуете и что нужно сделать, чтобы к нему приблизиться.

1. Франчайзи должен сочетать в себе качества самостоятельного бизнесмена и человека умеющего работать в команде, а значит способного идти на компромисс, подчинять свои интересы общему делу. Франчайзи должен быть целеустремленным и знающим, что он хочет, и одновременно соблюдать все правила и положения франчайзинговой системы. Он должен уметь хорошо общаться и ладить с людьми, ведь ему придется общаться с клиентами, представителями франчайзера, поставщиками и своим персоналом.

2. Франчайзи должен быть честным человеком в бизнесе и разделять желание франчайзера постоянно совершенствовать систему.

3. Франчайзи должен быть способен легко схватывать новую информацию и охотно ее претворять в жизнь. Скорее всего, Вам придется пройти специальное обучение и периодически повышать свою квалификацию. Франчайзи должен быть позитивным и готовым к изменениям, оставаясь при этом самодисциплинированным в рамках, установленных франчайзером.

4. Франчайзи должен быть готов вложить много средств, времени и усилий в предприятие. Кроме оплаты стоимости франшизы Вам еще нужны деньги на аренду помещения, закупку оборудования, первых партий товара, зарплату персоналу, изготовление вывески и т.д. И организовывать процесс запуска производства тоже Ваша обязанность, конечно, если Вы не покупаете серебряную франшизу, то есть уже созданный филиал франчайзера.

5. Франчайзи должен подготовиться к тому, что головная организация будет пристально следить не только за его финансовыми успехами, но и за тем, насколько бережно он обходится с тем, что она передала ему во «франчайзинговом пакете». Ведь в случае если нерадивый франчайзи начнет, к примеру, продавать еду плохого качества или не обучит должным образом персонал, тень ляжет на всю сеть. Покупатель не будет разбираться, пришел он в точку франчайзера или точку компании-партнера.

6. Есть два самых серьезных формальных требования, которые большинство франчайзеров предъявляют своим потенциальным партнерам. Это, безусловно, наличие денег и, в случае, если речь идет о стационарных точках, обладание помещением определенного размера. Причем право долгосрочной аренды франчайзе-

ры, как правило, просят подтвердить документально. Особые требования к своим франчайзи предъявляют некоторые компании, ведущие деятельность, которая подлежит лицензированию: от франчайзи может требоваться наличие соответствующей лицензии, а также опыт работы в этом секторе рынка. Наконец, большинство франчайзеров требуют наличия предпринимательского опыта, ведь Вам предстоит руководить отдельным предприятием. Из-за отсутствия такового отсеивается почти половина людей, которые заявляют о желании купить франшизу.

Самоанализ и поиск первичной информации

Вам нужно очень хорошо подготовиться и изучить все досконально. Этот процесс начинается непосредственно с **анализа ваших желаний и возможностей**. Вы должны начать с вдумчивого и полного процесса самоанализа, задавая себе следующие вопросы:

- Какими способностями и навыками Вы обладаете?
 - В каких сферах Вы добились наилучших результатов?
 - Какой тип деятельности Вам больше нравится?
 - Справитесь ли вы с должностью руководителя самостоятельного предприятия? Позволят ли Вам заниматься бизнесом Ваши физические и личностные характеристики? Поддержит ли Ваше начинание семья?
 - Сумеете ли Вы наладить эффективные коммуникации с людьми (участниками франчайзинговой сети, клиентами, партнерами, персоналом)?
 - Сможете ли Вы подчиняться правилам сети, требованиям франчайзера, даже если они Вам не очень нравятся?
 - Как Вы относитесь к возможности риска? Готовы ли Вы к тому, что бизнес может провалиться?
 - Какой капитал и на какой срок Вы можете и желаете вложить во франшизу? Как долго Вы можете работать без прибыли от вашей франшизы?
 - Чего Вы хотите достичь через это предприятие?
- По результатам самоанализа Вы

● ВЫГОДЫ ФРАНЧАЙЗИ

1. Франшиза — это шанс открыть собственный бизнес, так как он сохраняет юридическую самостоятельность.

2. Зачастую начиная с нуля, франчайзи получает возможность сразу же занять определенное место на рынке товаров (услуг) с уже «апробированной» и известной продукцией, возможность использовать в своей деятельности патентов, торговых марок, коммерческих и технологических секретов и ноу-хау франчайзера.

3. Франчайзер передает франчайзи проверенные на рынке технологии производства и управления, обучает его сотрудников методам работы, помогает выбрать и оформить помещения, купить оборудование, оказывает текущую консультативную помощь, например в области закупок, управления персоналом, ведения бухгалтерского учета.

4. Франчайзи зачастую освобожден от значительных расходов на рекламу. Очень часто он просто не нуждается в рекламе, так как марка, под которой он работает на рынке, широко известна.

5. Франчайзи может экономить за счет преимуществ сети и по другим позициям, кроме расходов на рекламу: поиск поставщиков и переговоры с ними, получение скидок при

закупках (у большой сети получить такие скидки гораздо больше шансов, чем у отдельного мелкого предприятия), изучение запросов потребителей, обучение новым технологиям и т.д. Многие расходы, которые должен нести самостоятельный предприниматель либо берет на себя франчайзер, либо они покрываются всеми участниками сети.

6. Нередко франчайзи приобретает еще и дополнительную возможность привлекать кредитные ресурсы. Банки охотнее финансируют предприятия, работающие в рамках франчайзинга. Более того, иногда франчайзер выступает гарантом по кредиту. Известны даже случаи, когда крупная компания заключала с банками соглашения о выдаче кредитов ее франчайзи на специальных, более выгодных условиях.

7. Для франчайзи франшиза может стать самой настоящей школой эффективного бизнеса. И каким бы видом предпринимательства он впоследствии не занимался, опыт работы одного из ведущих участников рынка не пройдет даром.

Наконец, франчайзи может получать и моральное удовлетворение от того, что работает под популярной маркой в рамках известной бизнес-сети.

должны иметь ясные цели и планы, четкое понимание того, что Вы хотите достигнуть от этого бизнеса в перспективе, а также, что бы Вы хотели получить от франчайзера: громкое имя, качественную продукцию для реализации, эффективные технологии производства и/или реализации товаров и услуг, поддержку в продвижении товаров или услуг, обучение методам работы на рынке, обучение методам производства и/или работы с персоналом, связи с поставщиками. Что-то еще? Это жизненно важно для выбора правильной франшизы, иначе вы рискуете потратить деньги, на то, что в действительности не соответствует Вашим целям.

Далее **необходимо определиться с отраслевой направленностью бизнеса**. Большинство франшиз дают Вам эксклюзивное право на продажу товаров или услуг на указанной Вами территории. Это может быть целая страна, а может быть и небольшой городской район. Однако не обольщайтесь: франшиза не является панацеей от рыночной конкуренции. Другие компании, предлагающие сходные с Вашими товары или услуги, наравне с Вами могут развернуть коммерческую деятельность на той территории, на которую распространяется действие купленной Вами франшизы.

Поэтому проведите анализ товара/услуги, который Вы хотите продавать

(производить), и рынка, на котором Вы хотите работать:

- Проверьте, нет ли поблизости компаний, предлагающих аналогичные товары или услуги.

- Определите какими преимуществами и недостатками обладают Ваши товары/услуги по сравнению с товарами/услугами конкурентов.

- Спросите членов своей семьи и своих друзей, не испытывали ли они трудности при покупке предлагаемых Вами товаров или услуг.

- Почитайте литературу об особенностях Вашего бизнеса, постарайтесь найти уже опубликованные исследования стояния и перспектив рынка, на котором Вы собираетесь работать.

- Проведите небольшое маркетинговое исследование на выбранной территории. Поговорите с прохожими на улице и выясните их мнение о товарах или услугах, которые Вы собираетесь предложить, получите оценку конкурентоспособности цены товара.

- Если Вы собираетесь покупать дорогую франшизу, то наймите профессиональных маркетологов для проведения более серьезного исследования рынка.

На следующем этапе нужно **собрать информацию об уже существующих франшизах**. Ее легко можно найти в Интернете. Но это, как правило, зарубежные компании. Хо-

рошо, если они имеют своих агентов или представителей в Узбекистане, тогда можно связаться с ними и получить дополнительную информацию, да и обучение, скорее всего, можно будет пройти не выезжая из страны. Сложнее, если представительства нет. В этом случае придется самостоятельно налаживать отношения с головной компанией, выезжая за свой счет в страну пребывания франчайзера. Но если у Вас получится, то Вы вполне можете стать не только франчайзи, но и субфранчайзером, то есть представителем франчайзера в регионе с правом заключать соглашения с новыми франчайзи.

Однако еще один путь нахождения франчайзера, наиболее приемлемый, если Вы не обладаете большими финансовыми возможностями для покупки «крутой» франшизы, да и знание иностранных языков желает оставлять лучшего.

АДРЕСА САЙТОВ ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ

www.rarf.ru, www.franchising.su,
www.franchisinguniverse.ru, www.frshop.ru, www.sellbrand.ru, www.business-experts.ru, www.7220000.ru,
www.franchising-7220000.ru, www.franchising-russia.info, www.fr-lib.ru, www.763.ru, www.financial-news.ru, www.bizbroker.ru

Создайте своего франчайзера сами! Посмотрите, есть ли в Узбекистане или в соседних странах компании, бренды, которые Вас привлекают своей популярностью и принципами работы? Наверняка есть! Обратитесь к руководителям этих компаний с предложением о заключении франшизного договора. Если они до сих пор не работали по франшизе, может это для Вас и к лучшему: условия договора для первого франчайзи, как правило, льготные.

Кстати многие известные франчайзинговые системы возникали именно таким образом: из инициативы «снизу». Хотя при этом надо помнить, что чем меньше опыта работы у франчайзинговой системы, тем выше риски франчайзи — ведь правила и технологии еще не отработаны, а система не проверена рынком. Впрочем, именно поэтому Вы и платите за такую франшизу гораздо меньше, чем в случае с покупкой права на участие в уже «продвинутой» сети.

Другой вариант — выкупить уже созданный филиал облюбленной Вами компании с условием работы под ее маркой. Скорее всего, филиал, приносящий хорошую прибыль, Вам не продадут. А вот филиал, который по каким-то причинам не может «встать на ноги» — с удовольствием. Но только сначала выясните, в чем заключаются эти самые причины: только ли в плохом руководстве или в к.-л. объективных факторах (жесткая конкуренция, плохой спрос). Если же дело все-таки в плохой работе местного менеджмента, ответьте на вопрос: а Вы сами сможете выполнить эту работу лучше?

Отбор кандидатов и переговоры

Прежде чем сделать окончательный выбор в пользу той или иной франшизы, проведите доскональное исследование основных кандидатов. Ключевые шаги в процессе проверки следующие:

1. Внимательно изучите всю имеющуюся у Вас информацию о кандидатах (собранную в прессе, Интернете, официальную отчетность компаний, запросы у компании). Постарайтесь найти ответы на следующие вопросы:

- Как давно была создана компания?
 - Что именно она производит, какие услуги оказывает?
 - Какова ее доля на рынке и какими темпами она развивается?
 - Какова ее репутация, а также репутация ее руководителей?
 - Можете ли Вы получить список владельцев франшизы?
 - Сколько франшиз в прошлом постигла неудача?
 - Были ли проведены исследования рынка, оценки возможностей развития франчайзинговой сети?
 - По каким принципам осуществляется отбор франчайзи? Много ли приходится давать отказов?
2. Изучите также условия «франчайзингового пакета». Их можно получить, вступив в прямой контакт

РИСКИ И ВОЗМОЖНЫЕ ТРУДНОСТИ ФРАНЧАЙЗИ

1. Купленная Вами франшиза может оказаться не столь эффективной, как Вам это представлялось первоначально. Это может произойти из-за:

- недостаточной или ложной информации о франшизе, ложных обещаний франчайзера;
- слабой проработки рынка франчайзером и несоответствия продукта интересам рынка;
- неспособности франчайзера управлять ростом сети, утрата интереса к развитию;
- банкротства или утраты деловой репутации франчайзера или сети в целом.

Поэтому очень важно найти именно такого франчайзера, который а) уже доказал не только свою эффективность на рынке, но и эффективность управления франчайзинговой сетью, б) принципы организации и этики бизнеса которого не расходятся с Вашими принципами. О том, как выбирать франчайзера — см. ниже.

2. Вы можете столкнуться со сложностями в процессе работы с франчайзером из-за:

- большого количества предприятий на Вашей территории и необоснованного приближения предприятий франчайзи друг к другу;
- чрезмерного ограничения деятельности франчайзи, неоправданного контроля со стороны франчайзера;
- досрочного прекращения франчайзером договора в отсутствие серьезных нарушений со стороны франчайзи;
- невозможности возобновления договора и/или существенного изменения условий договора при возобновлении.

Помните: отношения франчайзера с франчайзи напоминают брак по расчету. Поэтому серьезно относитесь ко всем условиям франчайзингового договора, а еще лучше обратитесь к помощи сторонних специалистов, которые помогут при покупке франшизы.

3. Со временем может выясниться, что франшиза — это не Ваш путь в бизнесе. Причем причины этого могут быть противоположными:

- Вы еще не готовы вести самостоятельный бизнес и чувствуете себя «не в своей тарелке», когда приходится принимать ответственные решения или сталкиваться со стрессовыми ситуациями. Тогда самостоятельный бизнес не для Вас, Ваша стезя — наемный работник или независимый эксперт;
- Вы слишком независимы и индивидуалистичны для франшизы, так как не приемлете никаких ограничений или указаний сверху. Тогда Вам стоит вежливо распрощаться с франчайзером, поблагодарив его за приобретенный опыт, и заняться совершенно независимым бизнесом. Либо найдите такого франчайзера, который даст Вам максимум самостоятельности и не будет вмешиваться в Ваши текущие дела.

Существует также опасность того, что франчайзи не всегда понимает важность собственной инициативности и самостоятельности. Он может думать, что привлечение покупателей, усилия по продвижению товаров/услуг на рынок — обязанность франчайзера. Такой подход противоречит принципам франчайзинга и может весьма негативно сказаться на бизнесе франчайзи.

с франчайзером по переписке. Необходимо выяснить:

- Вид товаров или услуг, которые Вам предлагают приобрести.
 - Наличие необходимых вспомогательных пособий и инструкций по эксплуатации, а также возможность обучения обращению с предлагаемым товаром.
 - Во сколько обойдется покупка франшизы? Что входит в цену?
 - Требования к франчайзи, его помещению, персоналу.
 - Сколько придется затратить времени и первоначальных инвестиций, чтобы запустить бизнес в соответствии с требованиями и рекомендациями франчайзера?
 - Меры рекламной поддержки и стимулирования сбыта со стороны компании, продающей франшизу. Каким образом осуществляются сетевые маркетинговые мероприятия? Какими рекламными материалами обеспечиваются франчайзи и по какой цене?
 - Что представляет собой обучение, предоставляемое компанией? За чей счет проводится обучение?
 - Может ли франчайзер оказать Вам какую-либо помощь в поиске помещения, покупке оборудования, решении организационных вопросов запуска бизнеса?
 - Может ли франчайзер предоставлять своему франчайзи, по мере развития его бизнеса, консультации, связанные с управлением финансами?
 - Какую еще поддержку получит франчайзи от франчайзера?
 - Каким образом франчайзер получает деньги от франчайзи? Взимаются ли они в виде фиксированных периодических отчислений или же в виде определенной платы за товары, поставляемые франчайзером?
 - Сможете ли Вы продать франшизу, если решите заняться новым видом бизнеса?
 - При каких условиях франшиза может быть аннулирована: со стороны франчайзинговой компании и со стороны франчайзи?
- Насколько Вас устраивают предлагаемые условия договора франшизы? Впрочем, некоторые из этих условий могут быть изменены в ходе переговоров.
3. Желательно потратить несколько дней на предприятии франчай-

зера, изучить его работу изнутри. Идеально даже попробовать себя в качестве работника компании на самых разных позициях: например, продавца, служащего по работе с клиентами. Для этого не нужно заниматься на эту работу. Достаточно нескольких часов или 1-2 дней. Многие франчайзеры поощряют такой шаг, так как это один из способов обучения.

4. Обязательно поговорите с несколькими франчайзи, уже работающими в сети. Узнайте, как идет бизнес, какие преимущества они получают от сети и с какими проблемами сталкиваются. Если не получится поработать в головной компании, то можно попробовать это сделать в компании франчайзи.

При общении с франчайзером и уже действующими франчайзи не бойтесь задавать самые неудобные вопросы, высказывать свои сомнения и опасения. Люди обычно ценят открытость и отвечают на нее тем же. Если же действующие франчайзи не захотят с Вами общаться, возможно, это свидетельствует о том, что их в отношении с франчайзинговой компанией не все в порядке. Если Вы узнали, что кто-либо купил франшизу, а затем избавился от нее, попытайтесь выяснить, почему он это сделал.

Очень важен **процесс переговоров с франчайзером**. Этот процесс начинается с электронных запросов потенциального франчайзи и заполнения им заявочной анкеты. Затем наступает время прямого диалога. В процессе переговоров не только франчайзи (покупатель) оценивает франчайзера (продавца) и его товар (франшизу), но и франчайзер пытается понять, насколько данный претендент готов стать эффективным участником франчайзинговой сети. И интересуется франчайзера, как правило, не столько финансовое положение потенциального франчайзи (хотя это и немаловажно), сколько его деловые и личные качества. Франчайзер хочет знать, действительно ли Вы мотивированы и способны управлять самостоятельным бизнесом, готовы ли работать в корпоративной системе, есть ли у Вас работоспособная команда, которая обеспечит эффективное функционирование компании. Уважающий себя франчайзер не просто попытается продать свою франшизу кому угодно и главное подороже, а ищет в первую очередь людей, которые преуспеют в управлении и развитии собственных предприятий, что будет способствовать процветанию всей франчайзинговой сети.

● ИДЕАЛЬНЫЙ ФРАНЧАЙЗЕР

При выборе франчайзера оценивайте кандидатов, сравнивая их с «портретом идеального франчайзера»:

- Франчайзер должен обладать хорошим пониманием общих целей и путей их достижения, а также быть изобретательным. Он должен уметь убедить других и донести до них цели и идеи франчайзинговой системы.
- Франчайзеру должны быть присущи исключительная прозорливость и терпимость. Это очень важно на первых порах, когда соблазн увеличивать продажи франшиз превосходит способность оказывать им соответствующую поддержку. Если франчайзер продаёт франшизы направо и налево, не слишком проверяя будущих франчайзи — делайте соответствующие выводы.
- Франчайзер должен быть способен обучить, мотивировать и добиться уважения франчайзи. Франчайзер должен выполнять ожидания и обещания, данные франчайзи. Он должен добиться профессионализма в содействии франчайзи открывать свои предприятия. Он также принимает на себя моральные обязательства за успех тех, кто принят во франчайзинговую систему.
- Франчайзер должен признавать то, что франчайзи являются полноправными партнерами по бизнесу. Франчайзер должен уметь найти подход к франчайзи. Без этого никакая франчайзинговая система не может рассчитывать на успех.
- Идеальный франчайзер обладает желанием постоянно придумывать что-то новое и все усовершенствовать.

Франчайзер также должен уметь доверять, быть дипломатом и быть способным быстро принимать решения.

Проработка договора и подготовка запуска бизнеса

Когда Ваш выбор сузился до 1-2 компаний внимательно **проработайте договор франшизы**. Обязательно посоветуйтесь со специалистами. Здесь не может быть мелочей. Все ли положения соглашения Вам понятны? Нельзя ли их трактовать двояко? Все ли аспекты вашего взаимодействия с франчайзером учтены? Нет ли положений договора, которые для Вас не приемлемы? Нет ли противоречий с действующим законодательством?

Особое внимание уделите следующим вопросам:

- Входят ли в лицензионный комплекс (т.е. в набор передаваемых исключительных прав) товарные знаки, компьютерные программы, изобретения, другие объекты интеллектуальной собственности? Зарегистрированы ли они франчайзером? Планирует ли франчайзер регистрировать передачу прав на использование франчайзи интеллек-

туальной собственности в патентном ведомстве?

- Предусмотрены ли в договоре к.-л. ограничения для получателя франшизы, его близких (членов семьи, родственников), такие как ограничения на собственность, работу по найму, участие в другом бизнесе? Какие существуют ограничения на франчайзера и франчайзи после расторжения или прекращения действия договора?

- Зависит ли предоставление франшизы от способности заключить и обслуживать договор аренды в определённом месте? В случае прекращения срока действия аренды или же плохих результатов работы, имеет ли франчайзи право на изменение места для ведения бизнеса?

- Отрегулированы ли в договоре условия и процедуры, при которых франчайзи имеет право для расторжения договора?

- Каковы условия, при которых франчайзер имеет право расторгнуть договор или отказать в перезаключении договора? К примеру — пре-

ращение аренды помещений, не достижение минимальных показателей деятельности, не выполнение других обязательств по договору.

- Есть ли у франчайзера право или обязанность после завершения действия договора покупать отдельные или все активы бизнеса, принять на себя обязанности по договору аренды помещений?

- Определены ли механизмы и критерии контроля за работой франчайзи со стороны франчайзера? Если четкое описание стандартов, которым должен следовать франчайзи? Каковы последствия, если франчайзер выявит нарушения (сокрытие информации, не обеспечение должного качества, не выполнение других условий договора)?

- Если в Вашем случае существует зависимость успеха бизнеса от возможности получать определенные товары (услуги) соответствующего качества и по выгодной цене (например, для перепродажи или в качестве сырья), то каковы условия получения такого рода поставок? Насколько приемлемы эти условия и надежен ли источник поставок? Каким образом эти условия могут быть пересмотрены (например, по каким принципам меняются цены на продаваемые франчайзером товары)?

- Есть ли у франчайзи право на продажу и/или приобретение тех или иных товаров или услуг у других поставщиков и при каких условиях?

- Есть ли у франчайзи возможность перепродажи франшизы или части лицензионного комплекса? На каких условиях?

Какие бы у Вас сегодня не были хорошие отношения с франчайзером, надо досконально продумать все возможные будущие разногласия и предусмотреть механизмы их устранения в рамках договора. Поэтому ни в коем случае:

- не подписывайте никаких соглашений до тех пор, пока их тщательно не изучите Вы сами и Ваш юрист;

- не делайте никаких денежных выплат до подписания обеими сторонами договора о покупке франшизы;

- будьте особенно осторожны, если в Ваши обязанности входит оплата товаров, поставляемых Вам франчайзинговой компанией — не

● СТАТЬ ФРАНЧАЙЗИ НЕ ПРОСТО

Из интервью с Милоховым В.В., Гендиректором ООО «Телепорт»

Для получения франшизы у фирмы «1С», нам пришлось два года учиться и на практическом внедрении программ, выходить не только на уровень достаточной квалификации с помощью «1С», но и достигать стабильных объёмов покупок программ в течение года - не меньше 500 долларов в каждом квартале в эквиваленте национальной валюты. Также нам пришлось платить ежеквартальные взносы и, сертифицировать там же своих специалистов, позволяющих поддерживать имидж «1С», бороться с распространением пиратских программ, и многое другое, что является предметом условий заключения договора «франчайзи» (партнёра) с данной организацией.

● ПЕРСПЕКТИВЫ ФРАНЧАЙЗИНГА В УЗБЕКИСТАНЕ

Основной преградой развития франчайзинга в Узбекистане, является недостаток информации о предлагаемых франшизах, а также мероприятиях по франчайзингу, проводимых в различных странах мира. Ведь ежегодно, во многих странах мира проводятся выставки по франчайзингу, конференции с участием потенциальных инвесторов — франчайзи, семинары и другие мероприятия, позволяющие участникам франчайзинговой системы обмениваться опытом, приобретать новые полезные знания. В нашей стране уже есть компании, которые развивают свою торговую марку, как в Узбекистане, так и в странах ближнего зарубежья, в том числе посредством франчайзинга. И, на мой взгляд, это только начало. Отечественный предприниматель уже подошел к той стадии развития собственного бизнеса, когда необходимы новые, нестандартные для современного мира решения. Одним из таковых может стать франчайзинг. Экономические и правовые предпосылки уже имеются.

Касымов Набижон,
заместитель председателя
Торгово-промышленной палаты РУз

берите на себя завышенных обязательств.

Если Вы окончательно определились с выбором франчайзера, то (желательно с помощью франчайзера) разработайте бизнес-план работы Вашего предприятия на ближайшие несколько лет. Бизнес-план обычно включает:

- Описание особенностей Вашей деятельности, свойств товаров/услуг, которые Вы собираетесь производить (продавать, оказывать).
- Анализ внешней среды: спрос, цены, конкуренция на рынке, на котором Вы собираетесь работать, нормативно-правовая база, прочие внешние факторы, способные повлиять на Ваш бизнес (маркетинговое исследование).
- Описание принципов и методов организации бизнеса, управления персоналом, закупками, производственным процессом, финансами, ведения бухгалтерского учета и пр.
- Описание рыночной политики фирмы: методы продвижения товаров/услуг на рынок, каналы сбыта, приемы работы с покупателями и пр. (маркетинговый план).
- Описание принципов и форм взаимодействия с франчайзером, работы в корпоративной сети.
- Планы и расчеты расходов и доходов франчайзи (финансовый план).

Если раньше Вы никогда не составляли бизнес-планы, то надо обязательно почитать соответствующую литературу и привлечь в помощь специалистов.

Для того, чтобы запустит бизнес, необходимо (если это не было сделано раньше): зарегистрировать Ваше предприятие; подписать и зарегистрировать договор франчайзинга; арендовать или купить помещения, необходимое оборудование, сырье, товары для перепродажи; нанять персонал. Попросите помочь в организации всех этих мероприятий Вашего франчайзера. Если Вы никогда сами ранее не открывали бизнес, обязательно прочитайте соответствующую литературу, привлечите специалистов.

Юлий Юсупов,
Эльяр Закиров

АНОНС ПРИЛОЖЕНИЙ