Совершенствование транспортно-логистической деятельности при взаимодействии с франчайзинг партнерами

Гусакова Н.А.

Системы мониторинга и контроля транспорта

Производитель	Система	Ориентировочная стоимость, руб.
Global Position	• GPS-miniTrack • GPS-Track • GPS-ГЛОНАСС	6000 8500 14500
ООО «ГЛОНАСС Северо-Запад»	• Трекер тайного слежения «ШПИК» • SHTURMAN Link 300 pro • BusinessNavigator GPS • BusinessNavigator ГЛОНАСС / GPS	от 6000 от 8500 от 10900 от 16000
МиРЭП	• Trace Logger GL • TraceLogger GF + 1ДУТ LLS-AF (Omnicomm)	от 7000 21000
Группа компаний «АвтоСервисный Концерн» (нет абонентской платы)	• «Автоскан ТРЕК» • «Автоскан ТРЕК/ГЛОНАСС» • «Автоскан GPS» + 1 • «Автоскан GPS/ГЛОНАСС» + 1 высокоточный ДУТ «СТРЕЛА»	7500 – 9500 15000 19500 28000
Авто Коннект	• Бортовой контроллер • АвтоГраф-Online	12000 – 28000
Цезарь Сателлит	• CS Logistic •	от 19900 в зависимости от конфигурации комплекта
ГК «СКАУТ»	• Система СКАУТ	20 000 – 40 000 на 1 автомобиль

Плюсы и минусы франчайзинг-партнерства.

Преимущества для франчайзера

- Продажа франшизы и продажа специальных услуг служат дополнительным источником дохода для франчайзера.
- Франчайзинг дает возможности быстрого выхода на новый рынок.

Преимущества для франчайзи

- Франчайзер предоставляет франчайзи материалы, обучение и консалтинг. Поддержка франчайзера помогает ему избежать многих ошибок, которые обычно делают другие предприниматели.
- У франчайзи нет проблем, возникающих у предпринимателей на начальной стадии развития бизнеса.

Минусы франчайзера

- Франчайзи не может завершить отношения с франчайзи, который не следует правилам системы.
- Могут возникать трудности при контроле сделок, осуществляемых франчайзи.
- Влияние плохо работающих франчайзинговых предприятий на другие франчайзинговые предприятия.
- Недоплата или выплата взносов с опозданием.
- Франчайзи может попытаться скрыть сумму продаж и предоставить неполный отчет с тем, чтобы занизить взнос своему франчайзеру.
- Трудности сохранения конфиденциальности коммерческой тайны.
- Выход из франчайзинговой системы успешно работающих франчайзи. Расторгнув контракт с франчайзером франчайзи может открыть свой собственный бизнес, который будет представлять прямую конкуренцию франчайзеру.

Минусы для франчайзи

- Невыполнение контракта по франчайзинговому договору со стороны франчайзи.
- Франчайзи должен соблюдать правила франчайзинговой системы.
- Отсутствие поддержки со стороны франчайзера.
- Упрости слайд, не нужно все подряд – только основные моменты

Общая характеристика ООО «Кофейная Кантата»

Крупная торговая сеть чайно-кофейных бутиков «Кофейная Кантата» была создана в 2000 году. В 2001 году, 14 апреля в Москве открылся первый магазин. Сейчас компания насчитывает 124 магазина по России и ближнему зарубежью. Основным видом деятельности предприятия является розничная торговля чаем, кофе, аксессуарами, сластями.

В Санкт-Петербурге первый магазин Кофейная Кантата открыла в 2005 году. Сейчас в Санкт-Петербурге 17 магазинов по городу и 8 магазинов в Ленинградской области.

Динамика основных экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия «Кофейная Кантата» за 2009-2010 г.г

Наименование показателей	2009 г.	2010 г.	2010 г. в % к 2009г
Розничный товарооборот, включая НДС и другие аналогичные обязательные платежи, тыс.руб.	412146	500345	121,4
Валовой доход от продаж товаров			
В сумме, тыс.руб.	95618	125586	131,3
В процентах к товарообороту, %	23,2	25,10	
Издержки обращения			
В сумме, тыс.руб.	73270	95984	131,1
В процентах к товарообороту, %	17,78	19,18	
Прибыль (убыток) от продажи товаров			
В сумме, тыс.руб.	22347	29602	132,4
В процентах к товарообороту, %	5,42	5,92	
Прочие расходы, тыс.руб.	32	-	-
Валовая прибыль, тыс.руб.	22476	29602	131,7
Налог на прибыль	4495	5920	131,7
Чистая прибыль (убыток)	17980	23682	131,7
В процентах к товарообороту, %	4,36		
В процентах к собственному капиталу, %		4,73	

Экономическое обоснование франчайзинг партнерства с «Кофейной Кантатой»

Проанализировав финансовое состояние компании «Кофейная Кантата» было принято решение открыть магазин на основе договора франчайзинг партнерства. Для этого был разработан бизнес-план на самых минимальных затратах, данного соглашения.

Общая сумма необходимых средств для запуска проекта – 349 340 руб.

Планируемые показатели выручки и прибыли на 2 года реализации проекта:

Выручка за 1-й год– 1 078 000 руб.

Выручка за 2-й год проекта– 1 581 000 руб.

Прибыль за 1-й год проекта – 2 748 руб.

Прибыль за 2-й год проекта– 175 322 руб.

Срок окупаемости инвестиций составит 24 месяца со старта проекта.

Изучив компанию, рынок розничной торговли чая и кофе, потребителей, технологию продаж, продукцию, конкурентов и сделав предварительный бизнес план. Можно сказать, что такой магазин будет приносить прибыль и данный проект можно запускать в запланированные сроки.

Экономическое обоснование по доставке груза.

При работе с бизнес-планом мне стало интересно узнать как будет доставляется товар конкретных поставщиков до моего магазина. В данном примере транспортно-логистического расчета мы рассмотрим доставку подстаканников с г. Кольчугино до складского помещения «Кофейной кантаты».

Доставкой груза в Санкт-Петербург осуществляет компания «ЭНЕРГО-ЛОГИСТИК», которая на протяжении 8 лет сотрудничает с «Кофейной Кантатой».

Компания «ЭНЕРГО-ЛОГИСТИК» доставляет грузы по Санкт-Петербургу и Ленинградской области собственным автотранспортом, а также организует доставку грузов по территории России и СНГ всеми видами транспорта - авто, ж/д, авиа, морским транспортом и экспресс-доставкой.

В этом разделе были рассмотрены три вида маршрута которая может нам предложить «ЭНЕРГО-ЛОГИСТИК» и из этих вариантов найти наиболее оптимальный маршрут.

Пункт назначения: г.Кольчугино

Пункт доставки: г.Санкт-Петербург ул. Киевская д.5

Вес груза 200 кг

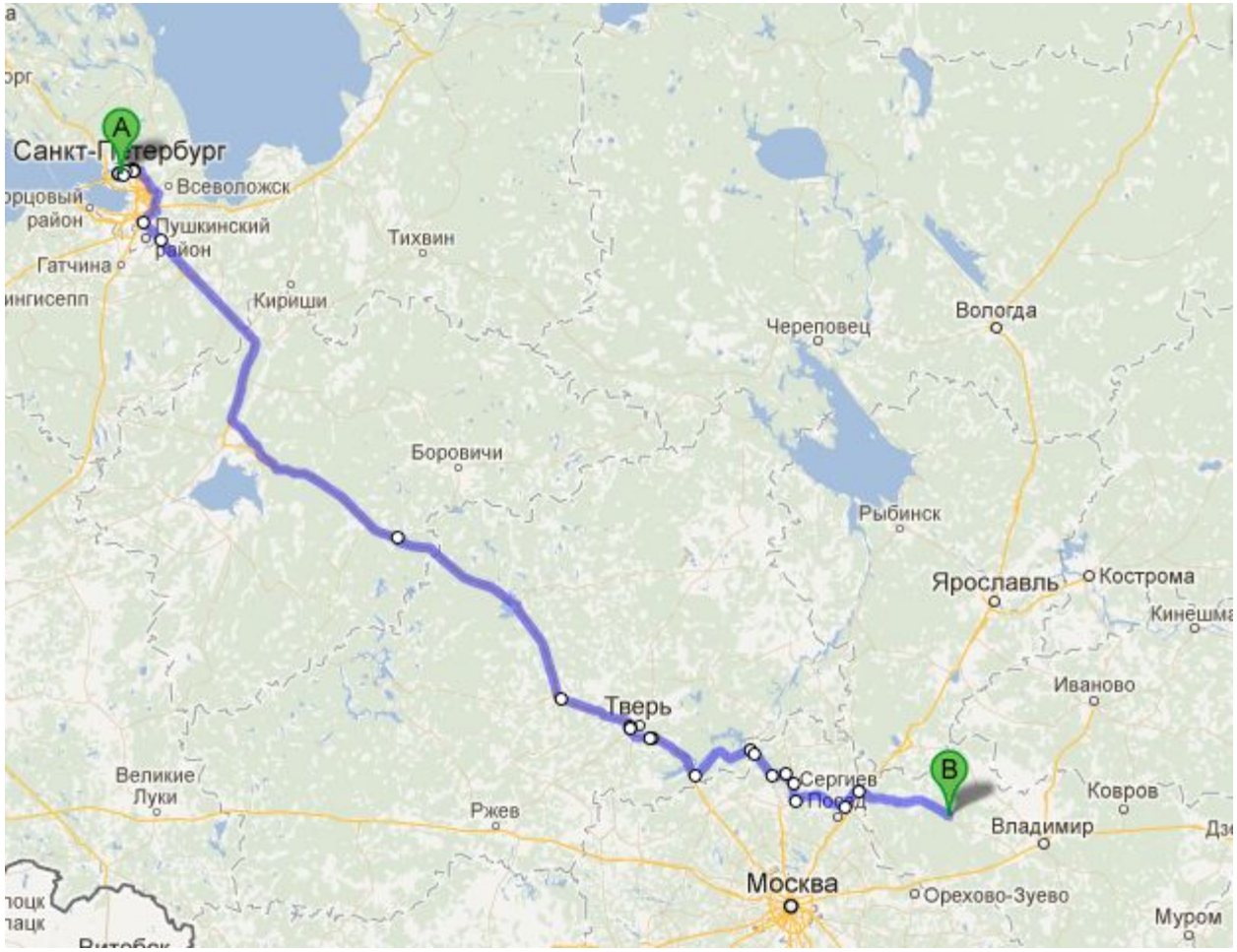
Объем груза: 5,324

Стоимость груза: 322560 рублей

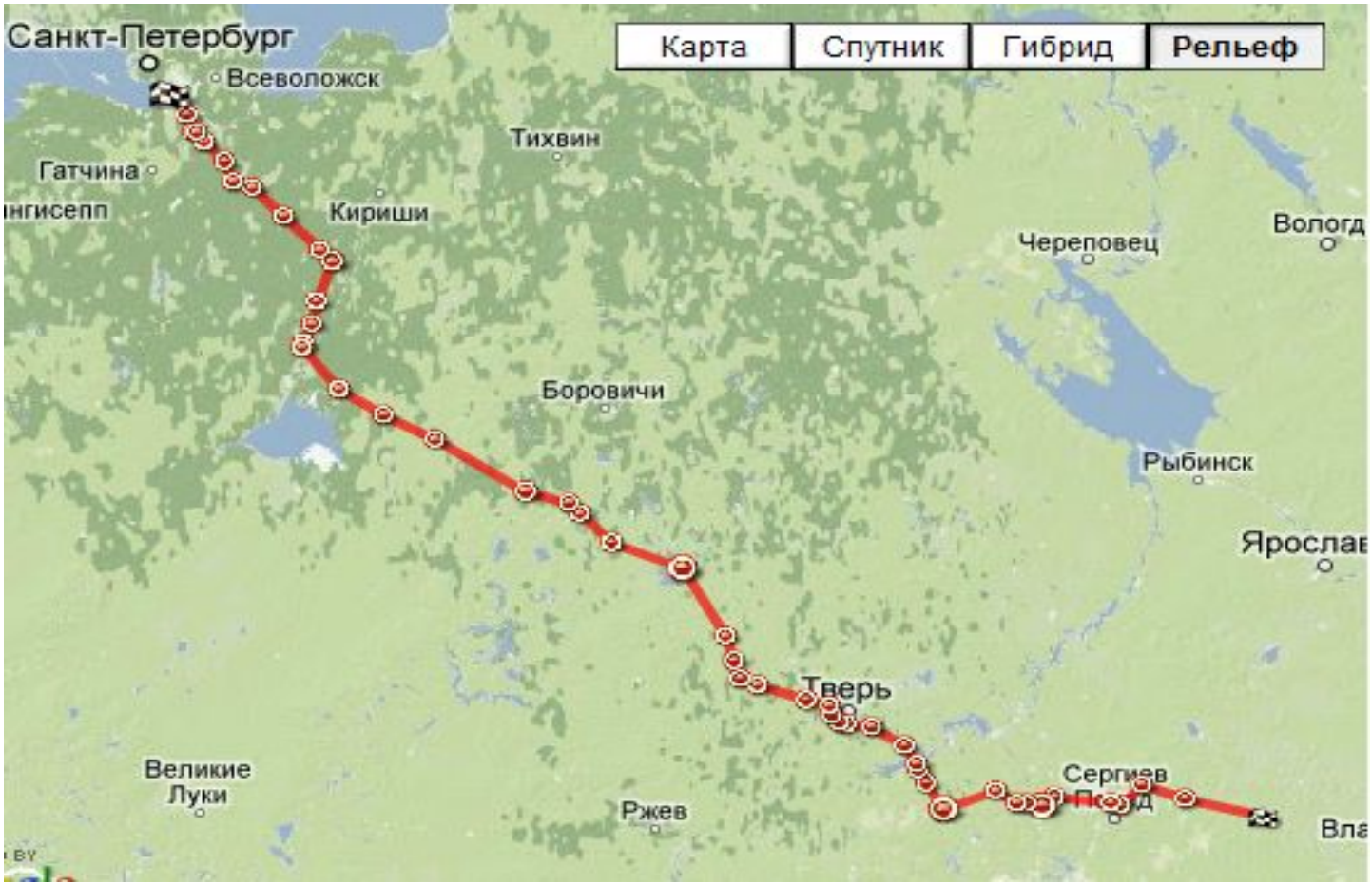
Варианты маршрутов

	Самый короткий путь	**Самый быстрый путь**	**Сборный маршрут**
Пункт назначения	г. Кольчугино	г. Кольчугино	г. Кольчугино
Пункт доставки	СПБ. Киевская д.5	СПБ. Киевская д.5	СПБ. Киевская д.5
Межтерминальный пункт	-	-	Г. Иваново
Расстояние	823 км	836 км	1085 км
Вес груза	200 кг	200 кг	200 кг
Объем груза	5,324	5,324	5,324
Время пути	17:19 часов	16:31 часов	20:35 часов
Стоимость груза	322560 руб.	322560 руб.	322560 руб.
Стоимость маршрута	16 517.98 руб.	19 517.98 руб.	13 471.97 руб.
Карта маршрута	Рис. 1	Рис.2	Рис. 3

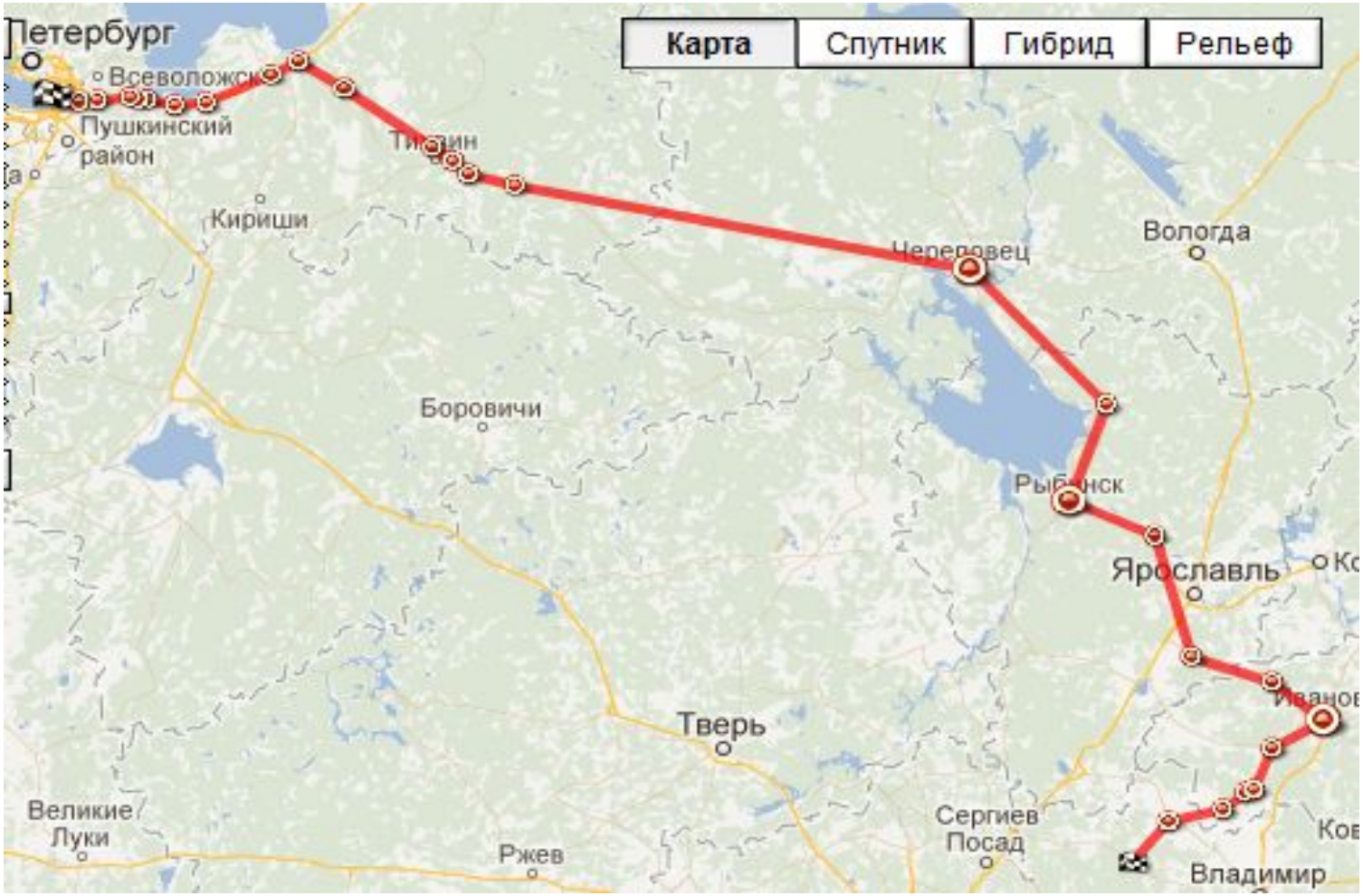
Самый короткий путь



Самый быстрый путь



Сборный маршрут



Выводы и рекомендации

Из рассмотренных вариантов можно увидеть массу преимуществ перед предложенными маршрутами. Каждый маршрут по-своему хорош, но сейчас каждая компания ценит время и деньги. Поэтому можно сделать вывод, что из наиболее выгодных маршрутов является Сборный маршрут, так как денежные затраты минимальны, и разница в 3 часа, доставки груза для нашей компании не весьма значительна.

Выводы и рекомендации

- Проведя данную работу по открытию магазина на основе франчайзинг партнёрства можно сделать вывод, что данное предприятие очень выгодное на сегодняшний день, которое требует незначительных затрат для начального ведения бизнеса.
- Сделав предварительный бизнес-план, окупаемость магазина возможна уже через 24 месяца. Исходя из этого, можно сказать, что магазин рентабелен и в дальнейшем будет иметь успех и приносить рост прибыли.
- Проанализировав совершенствование доставки груза с одного города до магазина «Кофейная Кантата», выявлен ряд преимуществ перед сборным маршрутом. Так как копания - получатель груза, не зациклена на быстрых сроках доставки и поэтому такой маршрут является наиболее выгодным для предприятия и компании доставляющей груз.

Спасибо за внимание