

Совершенствование транспортно-логистической деятельности при взаимодействии с франчайзинг партнерами

Гусакова Н.А.

Системы мониторинга и контроля транспорта

Производитель	Система	Ориентировочная стоимость, руб.
Global Position	<ul style="list-style-type: none"> • GPS-miniTrack • GPS-Track • GPS-ГЛОНАСС 	<p>6000</p> <p>8500</p> <p>14500</p>
ООО «ГЛОНАСС Северо-Запад»	<ul style="list-style-type: none"> • Трекер тайного слежения «ШПИК» • SHTURMAN Link 300 pro • BusinessNavigator GPS • BusinessNavigator ГЛОНАСС / GPS 	<p>от 6000</p> <p>от 8500</p> <p>от 10900</p> <p>от 16000</p>
МиРЭП	<ul style="list-style-type: none"> • Trace Logger GL • TraceLogger GF + 1ДУТ LLS-AF (Omnicom) 	<p>от 7000</p> <p>21000</p>
Группа компаний «АвтоСервисный Концерн» (нет абонентской платы)	<ul style="list-style-type: none"> • «Автоскан ТРЕК» • «Автоскан ТРЕК/ГЛОНАСС» • «Автоскан GPS» + 1 • «Автоскан GPS/ГЛОНАСС» + 1 <p>высокоточный ДУТ «СТРЕЛА»</p>	<p>7500 – 9500</p> <p>15000</p> <p>19500</p> <p>28000</p>
Авто Коннект	<ul style="list-style-type: none"> • Бортовой контроллер • АвтоГраф-Online 	<p>12000 – 28000</p>
Цезарь Сателлит	<ul style="list-style-type: none"> • CS Logistic • 	<p>от 19900</p> <p>в зависимости от конфигурации комплекта</p>
ГК «СКАУТ»	<ul style="list-style-type: none"> • Система СКАУТ 	<p>20 000 – 40 000</p> <p>на 1 автомобиль</p>

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 занижить 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, сладостями. 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 доставляться 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

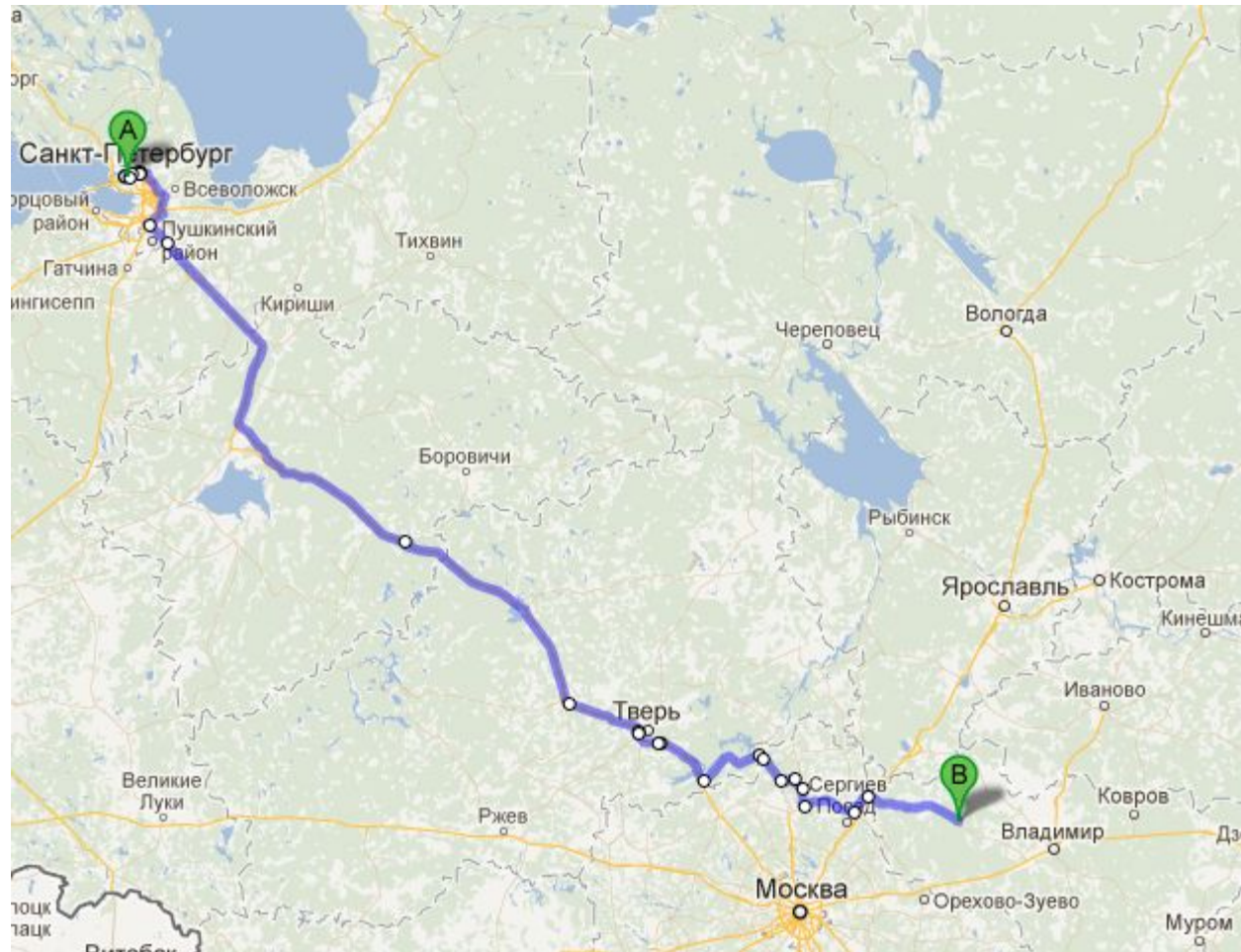
Объем груза: 5,324

Стоимость груза: 322560 рублей

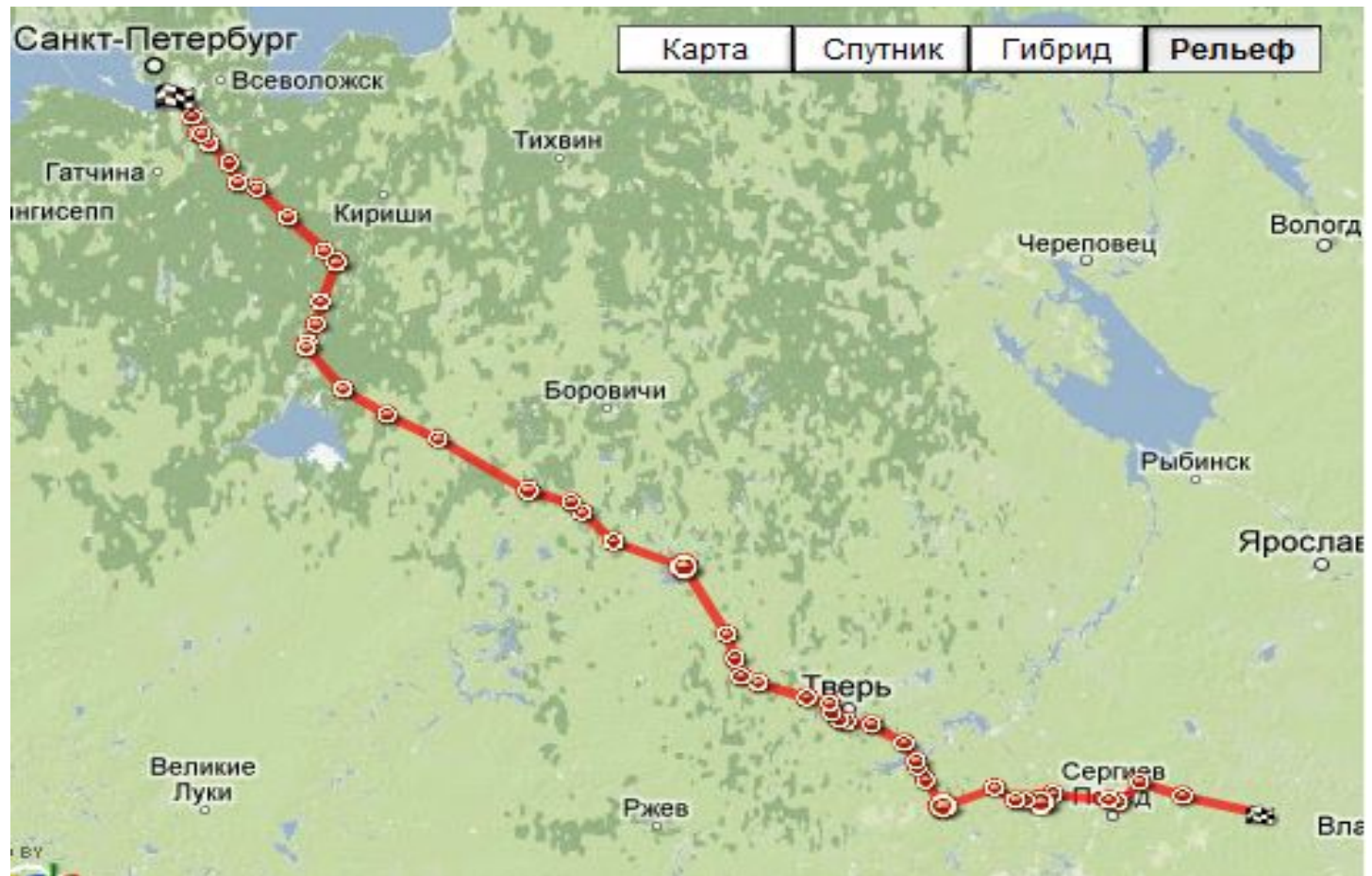
Варианты маршрутов

	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

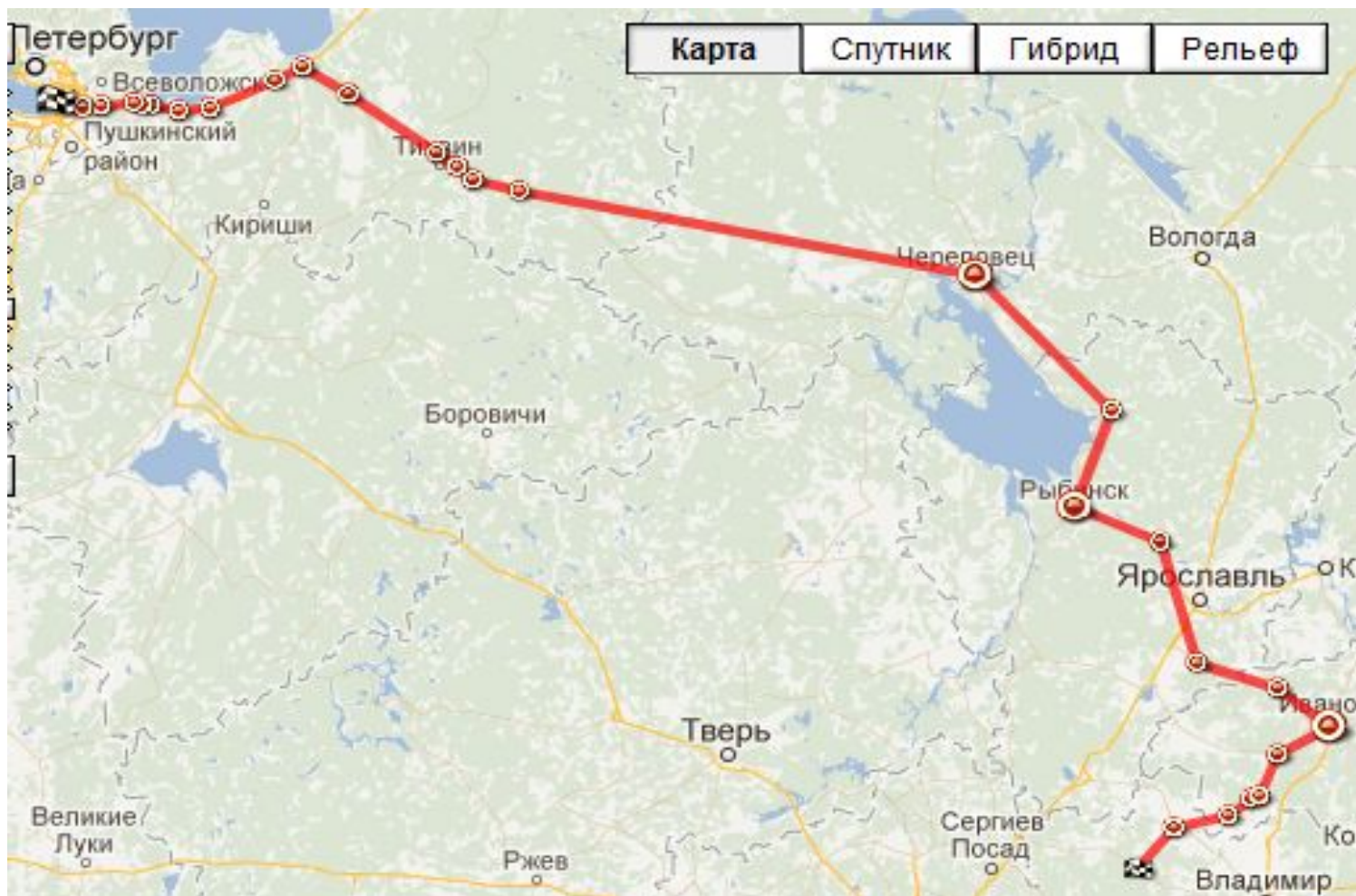
Самый короткий путь



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 компания - получатель груза, не заиклена на быстрых сроках доставки и поэтому такой маршрут является наиболее выгодным для предприятия и компании доставляющей груз.



Спасибо за
ВНИМАНИЕ