

# 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"> <li>• GPS-miniTrack</li> <li>• GPS-Track</li> <li>• GPS-ГЛОНАСС</li> </ul>   | <p>6000</p> <p>8500</p> <p>14500</p>                           |
| ООО «ГЛОНАСС Северо-Запад»                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Трекер тайного слежения «ШПИК»</li> <li>• SHTURMAN Link 300 pro</li> <li>• BusinessNavigator GPS</li> <li>• BusinessNavigator ГЛОНАСС / GPS</li> </ul>             | <p>от 6000</p> <p>от 8500</p> <p>от 10900</p> <p>от 16000</p>  |
| МиРЭП   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trace Logger GL</li> <li>• TraceLogger GF + 1ДУТ LLS-AF (Omnicom)</li> </ul>   | <p>от 7000</p> <p>21000</p>                                    |
| Группа компаний «АвтоСервисный Концерн» (нет абонентской платы) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• «Автоскан ТРЕК»</li> <li>• «Автоскан ТРЕК/ГЛОНАСС»</li> <li>• «Автоскан GPS» + 1</li> <li>• «Автоскан GPS/ГЛОНАСС» + 1</li> </ul> <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"> <li>• Бортовой контроллер</li> <li>• АвтоГраф-Online</li> </ul>  | <p>12000 – 28000</p>   |
| Цезарь Сателлит   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• CS Logistic</li> <li>•</li> </ul>  | <p>от 19900</p> <p>в зависимости от конфигурации комплекта</p> |
| ГК «СКАУТ»  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Система СКАУТ</li> </ul>   | <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<br>2009г |
|--|---------|---------|------------------------|
| <b>Розничный товарооборот, включая НДС и другие аналогичные обязательные платежи, тыс.руб.</b> | 412146  | 500345  | 121,4                  |
| <b>Валовой доход от продаж товаров</b>   |         |         |                        |
| <b>В сумме, тыс.руб.</b>   | 95618   | 125586  | 131,3                  |
| <b>В процентах к товарообороту, %</b>  | 23,2    | 25,10   |                        |
| <b>Издержки обращения</b>  |         |         |                        |
| <b>В сумме, тыс.руб.</b>   | 73270   | 95984   | 131,1                  |
| <b>В процентах к товарообороту, %</b>  | 17,78   | 19,18   |                        |
| <b>Прибыль (убыток) от продажи товаров</b>   |         |         |                        |
| <b>В сумме, тыс.руб.</b>   | 22347   | 29602   | 132,4                  |
| <b>В процентах к товарообороту, %</b>  | 5,42    | 5,92    |                        |
| <b>Прочие расходы, тыс.руб.</b>  | 32      | -       | -                      |
| <b>Валовая прибыль, тыс.руб.</b>   | 22476   | 29602   | 131,7                  |
| <b>Налог на прибыль</b>  | 4495    | 5920    | 131,7                  |
| <b>Чистая прибыль (убыток)</b>   | 17980   | 23682   | 131,7                  |
| <b>В процентах к товарообороту, %</b>  | 4,36    |         |                        |
| <b>В процентах к собственному капиталу, %</b>  |         | 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

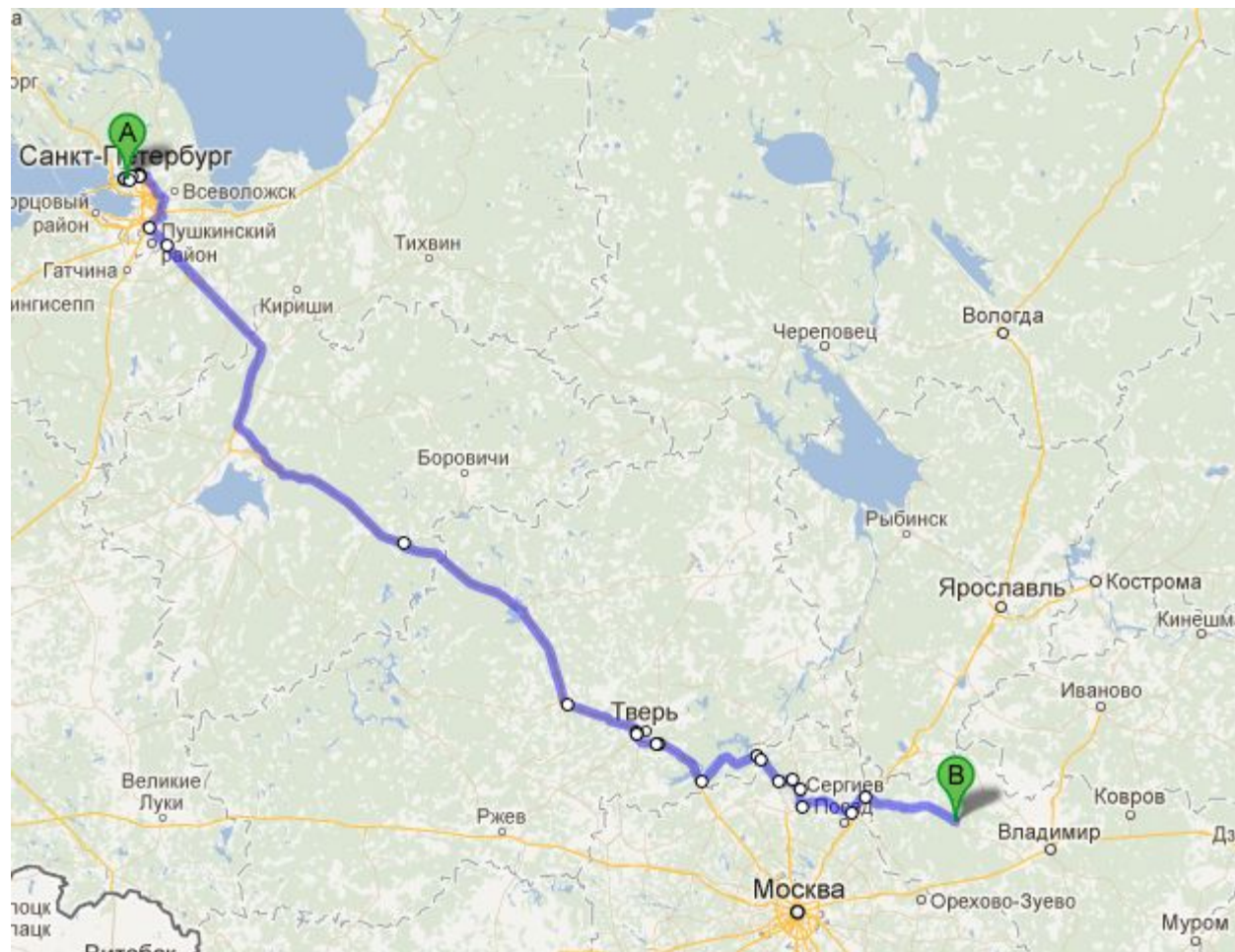
Стоимость груза: 322560 рублей

# Варианты маршрутов

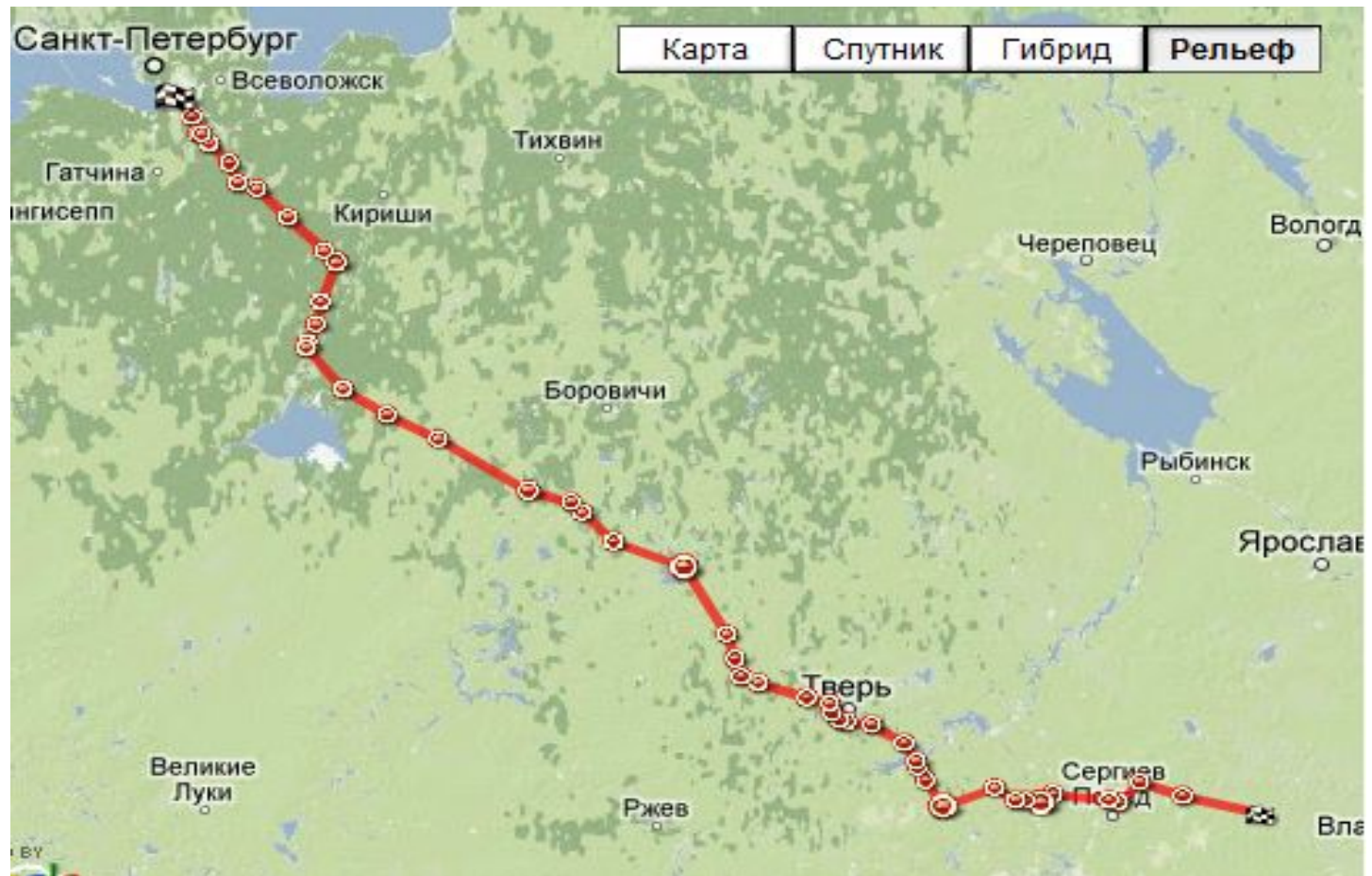
|                       | <b>Самый короткий путь</b> | <b>Самый быстрый путь</b> | <b>Сборный маршрут</b> |
|-----------------------|----------------------------|---------------------------|------------------------|
| Пункт назначения      | г. Кольчугино              | г. Кольчугино             | г. 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                 |



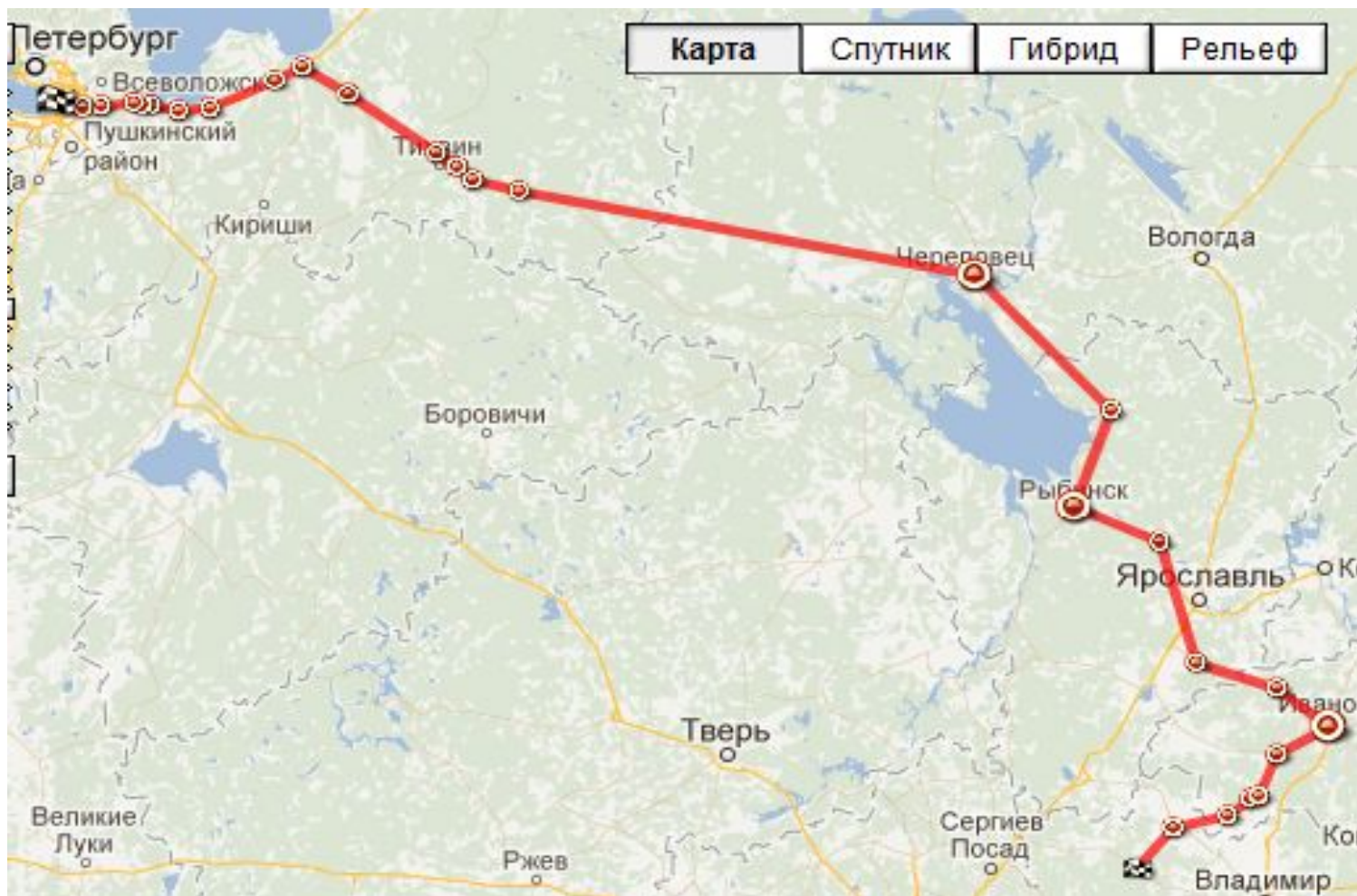
# Самый короткий путь



# 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