



# 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 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

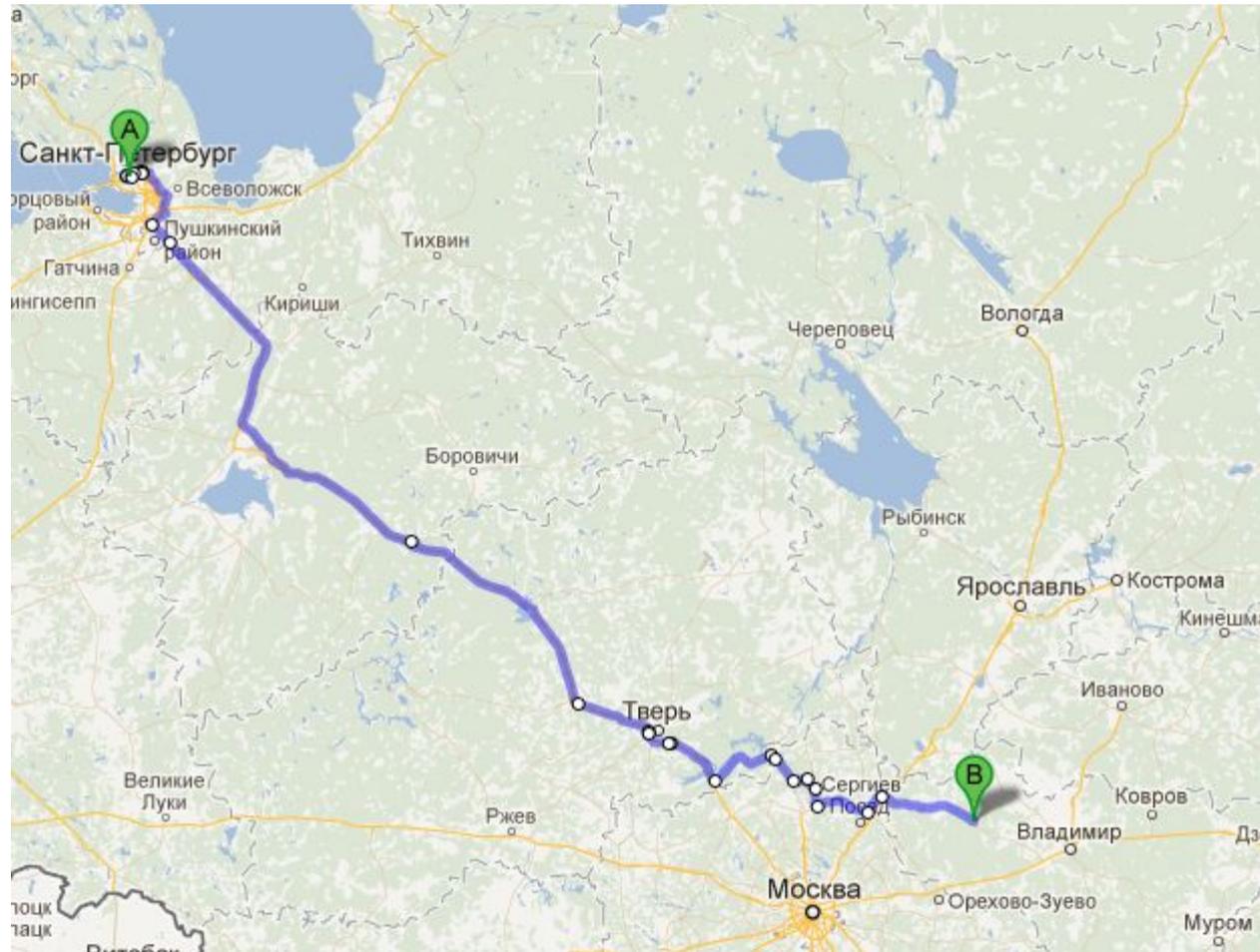
Объем груза: 5,324

Стоимость груза: 322560 рублей

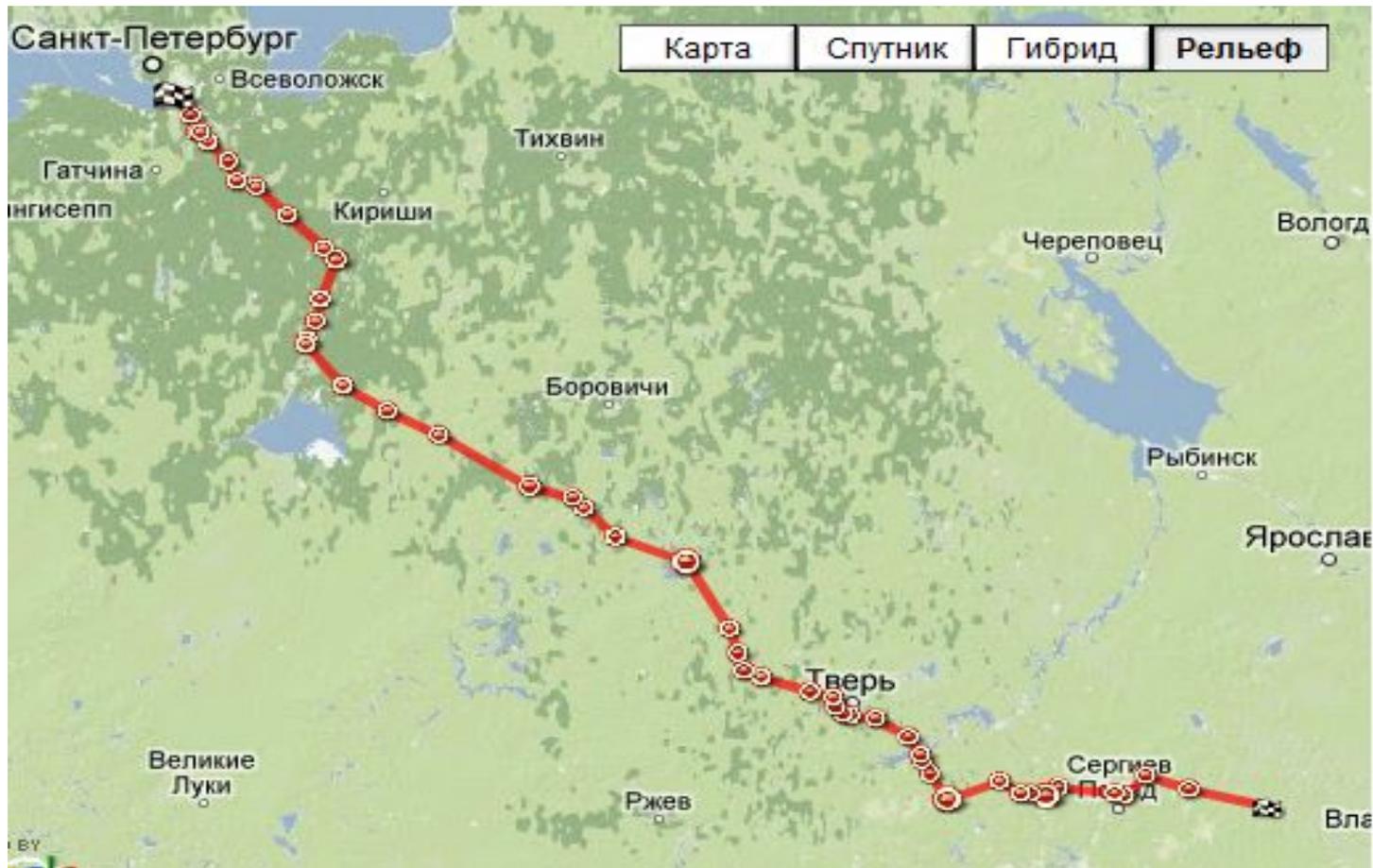
# Варианты маршрутов

	<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

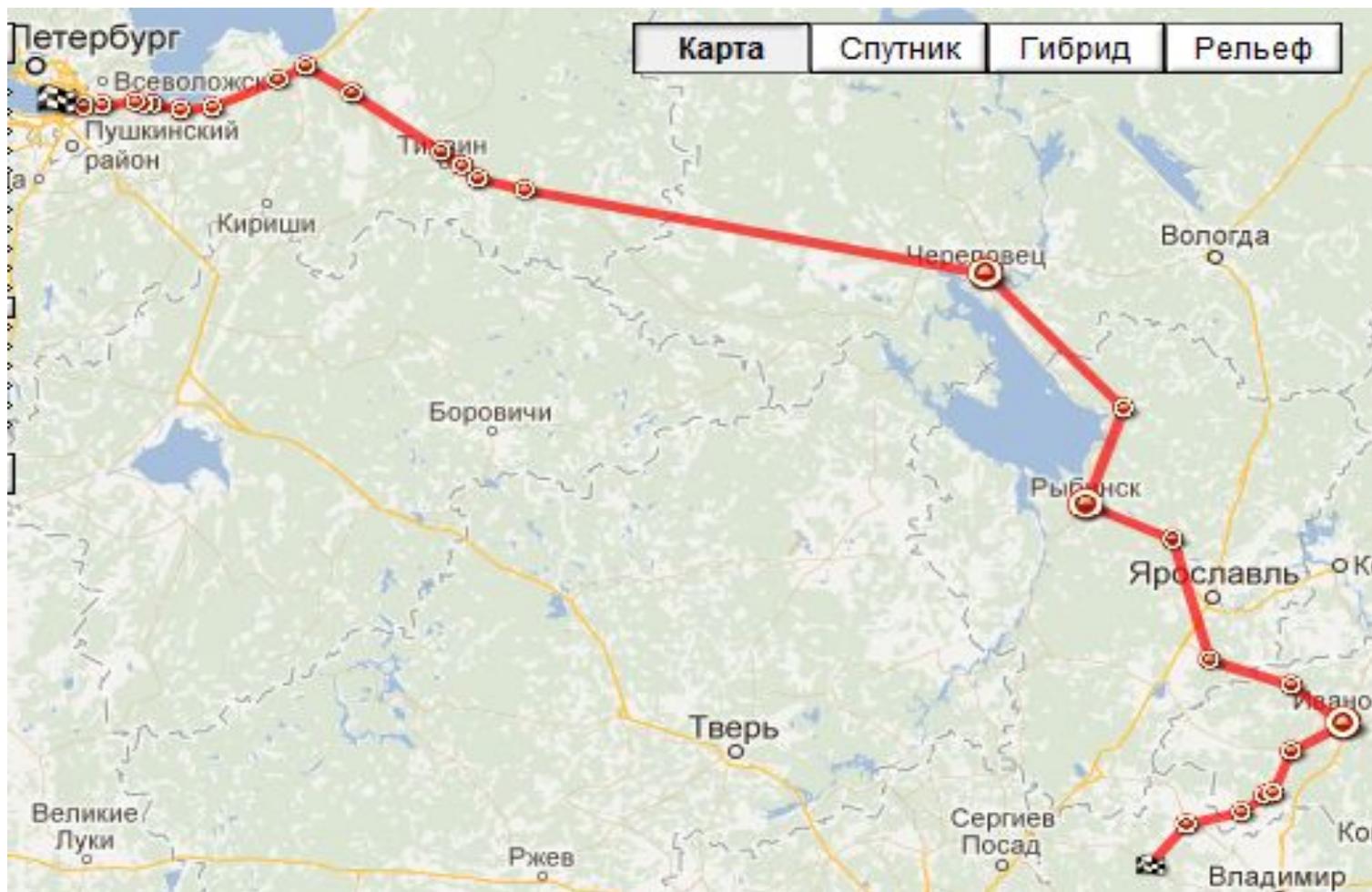
# Самый короткий путь



# Самый быстрый путь



# Сборный маршрут

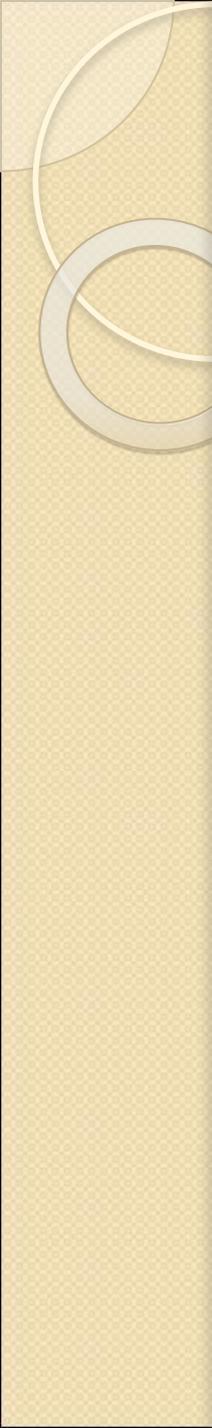


# Выводы и рекомендации

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