

9. ДӘРІС САБАҒЫ.

*Франчайзинг
кәсіпкерлікті
ұйымдастырудың
ерекше формасы*

Андабаева Гүльмира Кенжегалиевна





9 дәріс сұрақтары

1. ФРАНЧАЙЗИНГ АНЫҚТАМАЛАРЫНЫҢ МАЗМҰНЫ
 2. ФРАНЧАЙЗИНГ ТҮРЛЕРІ
 3. ФРАНЧАЙЗИНГ НЫСАНДАРЫНЫҢ ДАМУЫ
 4. ФРАНЧАЙЗИНГТІҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ МЕН КЕМШІЛІКТЕРІ
 5. КАЗАКСТАНДАҒЫ ДАМУЫ
- ЖӘНЕ ОНЫҢ ТҮСІНІГІ МЕН
- ФРАНЧАЙЗИНГТІҢ

1. Франчайзинг және оның анықтамаларының түсінігі мен мазмұны

Қазақстан кәсіпкерлерінің арасында франчайзинг жүйесі бойынша өз бизнесін ашу үлкен қызығушылық тудырады, бұл кең тараған белгілі сауда маркасын және көптеген мәрте сыналған және анық жолға қойылған бизнес жүргізу технологиясын пайдалану арқылы инвестициялық тәуекелдерді көп есе төмендетуге мүмкіндік береді.

Отандық экономика үшін франчайзинг салыстырмалы түрде жаңа құбылыс болып табылады, бұл уақытта дамыған елдерде жүздеген жылдар қоғамның түрлі тауарлар мен қызметтерге мұқтаждығын қамтамасыз ету құралы ретінде қолданылды.

Франшиза

Франчайзинг
келісім
шарты

Паушалдық жарна
Роялти
Стандарттарды орындау

Франчайзер

Франчайзи



«Франчайзинг» терминінің өзі franchise (жеңілдік, артықшылық) деген француз сөзінен шыққан, ол бастапқы мәнде экономикалық, оның ішінде отандық лексикаға франчайзинг туралы айта бастағанға дейін енді. Бастапқыда артықшылықтар заң бойынша (мемлекетпен) берілді және жергілікті салықтарды жинауға, жәрмеңкелер ұйымдастыруға, кітаптар басып шығаруға, ішімдік шығаруға қатысты болды, яғни артықшылықтар қызметтің белгілі бір түріне мемлекеттің монополиясымен байланысты болды.

*Қазақстан Республикасының
«Кешенді кәсіпкерлік
(франчайзингтік) лицензия
туралы» Заңына сәйкес
"кешенді кәсіпкерлік лицензия
(франчайзинг) - айрықша
құқықтар кешенінің құқық
иеленушісі осы кешенді басқа
тұлғаға өтемді негізде
пайдалануға беретін
кәсіпкерлік қызмет" деп
көрсетеді*



Анықтамалар

айрықша құқықтар кешені (**лицензиялық кешен**) - бірқатар санаткерлік меншік объектілеріне (тауар таңбасына, фирмалық атауға, қызмет көрсету таңбасына, патентке, ашылмаған ақпаратқа, оның ішінде өндіріс құпияларына (ноу-хауға) құқықтар

кешенді лицензиар (**франчайзер**) - кешенді кәсіпкерлік лицензия шарты бойынша тарап, айрықша құқықтар кешенін кешенді лицензиатқа өтемді негізде пайдалануға беретін айрықша құқықтар кешенінің (лицензиялық кешеннің) құқық иеленушісі

кешенді лицензиат (**франчайзи**) - кешенді кәсіпкерлік лицензия шарты бойынша тарап, лицензиардың айрықша құқықтар кешенін кәсіпкерлік қызмет пайдаланатын, осы кешеннің құқық пайдаланушысы

“

5) ЛИЦЕНЗИЯЛЫҚ БРОКЕР - КЕШЕНДІ КӘСІПКЕРЛІК ЛИЦЕНЗИЯ ШАРТЫН ЖАСАСУ ЖӘНЕ ОРЫНДАУ КЕЗІНДЕ ДЕЛДАЛДЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ЖҮЗЕГЕ АСЫРАТЫН ЖЕКЕ НЕМЕСЕ ЗАҢДЫ ТҰЛҒА;

6) ӘЛЕУЕТТІ КЕШЕНДІ ЛИЦЕНЗИАТ - АЙРЫҚША ҚҰҚЫҚТАР КЕШЕНІНІҢ ҚҰҚЫҚ ИЕЛЕНУШІСІМЕН КЕШЕНДІ КӘСІПКЕРЛІК ЛИЦЕНЗИЯ ШАРТЫН ЖАСАСУ МАҚСАТЫНДА КЕЛІССӨЗ ЖҮРГІЗЕТІН ТҰЛҒА;

7) ФРАНЧАЙЗИНГТІК ҚЫЗМЕТ - КЕШЕНДІ КӘСІПКЕРЛІК ЛИЦЕНЗИЯ ШАРТЫН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУҒА БАЙЛАНЫСТЫ КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ;

8) ФРАНЧАЙЗИНГТІК ҚАТЫНАСТАР - КЕШЕНДІ КӘСІПКЕРЛІК ЛИЦЕНЗИЯ ШАРТЫН ОРЫНДАУ ЖӨНІНДЕГІ ҚҰҚЫҚТАРЫ МЕН МІНДЕТТЕРІ ӨЗАРА БАЙЛАНЫСТЫ МІНДЕТТЕМЕЛЕРГЕ ҚАТЫСУШЫЛАР АРАСЫНДАҒЫ ҚҰҚЫҚ НОРМАЛАРЫМЕН РЕТТЕЛГЕН ҚОҒАМДЫҚ ҚАТЫНАСТАР.



О ФРАНЧАЙЗИНГЕ

Успе

х



Глобальность



Важность

ь



90%

Компаний, работающих по системе франчайзинга остаются на рынке через 5 лет

40%

всех продаж в мире осуществляется по системе франчайзинга

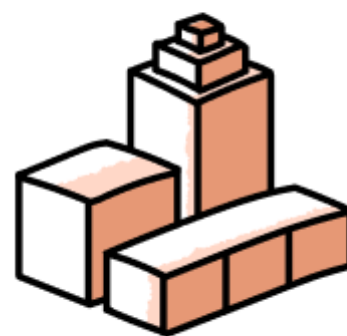
5-15% ВВП

доход государства от франчайзинга

2. Франчайзинг түрлері



Товарный

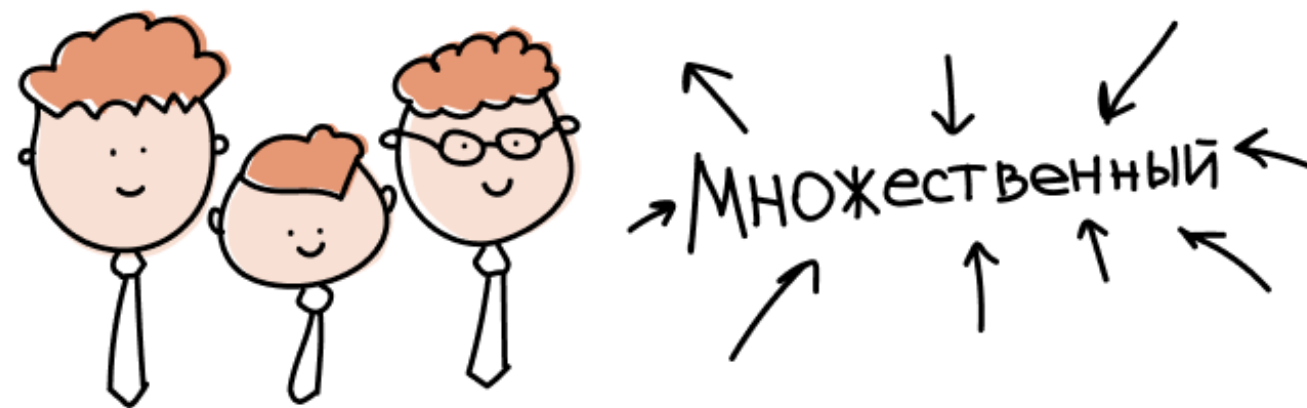


Производственный



Сервисный

“ 3. Франчайзинг нысандары



РАЗВИТИЕ
Территорий



Франчайзерлер

Артықшылықтары

- Сату нарығын кеңейту, сатулар көлемін және бизнес географиясын ұлғайту
- Бірыңғай бағалық және маркетингтік саясат, қызмет нәтижелерінің сапасын бақылау
- Олардың бөлігін франчайзиге ауыстырумен байланысты әкімшілік-шаруашылық және басқару шығыстарын үнемдеу
- Филиалдарға инвестициялау қажеттігінің жоқтығы
- Компания мен тауарлық белгі беделін көтеру
- Лицензияны сатудан, франчайзи жарналарынан түскен қосымша табыс
- Франчайзи үшін қосымша қызмет көрсетуден түскен кіріс.

Кемшіліктері

- Тікелей коммерциялық қызмет жүргізуден бастарту алынбай қалған пайда тәуекелінен жоғарылатады
- Франчайзидің бизнес құрудың бастапқы сатысындағы шығыстары табыстарды айтарлықтай жоғарылатуы мүмкін
- Франчайзидің бірлескен әрекеті мен қызметін бақылауға шыққан шығынның соңғысының жарналар көлемімен мөлшерлес еместігі
- Франчайзидің сапаны тиісті түрде бақылау жоқтығы кезіндегі жоғары емес беделі франчайзер беделіге нұқсан келтіруі мүмкін
- Франчайзидің қаржылық есептерінің сенімділігін бақылаудың күрделілігі
- Франчайзиге қолдау көрсетудің арнайы қорын құрастыру қажеттігіне қарай кірісті пайдалану икемділігін төмендету

Франчайзи

Артықшылықтары

- Үлкен тәжірибесі мен қаржылық қаражаты болмай іс бастау мүмкіндігі.
- Бизнесінің табыстылығына мүдделі тәуелсіз заңды тұлға болып қалу мүмкіндігі.
- Танылған тауарлық белгімен бизнес жүргізу есебінен тұтынушылар арасында тез беделге ие болу.
- Қымбат бағалы маркетингтік зерттеулер, жарнамалық кампанияларға және басқаларға үнемдеу.
- Франчайзердің оқыту кепілдігімен және жан-жақты қолдау көрсетуімен белгілі сауда маркасымен жолға қойылған жүйеге ену.
- Тұрақты жабдықтау кепілдігі.
- Банкроттық тәуекелін және басқа коммерциялық және қаржылық тәуекелді төмендету.

Кемшіліктері

- Бастапқы капиталды қаржыландырудың жеткіліксіздігі немесе франчайзердің қолдау көрсетуінің жоқтығы.
- Сатулар көлемі жоспарланғаннан төмен болуы мүмкін.
- Франчайзер тарапынан қатаң бақылау болғандықтан бизнесте дербестіктің шектелуі.
- Франчайзер беделі төмендеген жағдайда беделді жоғалту тәуекелі.
- Нарықтағы банкроттық қаупіне қарай өзгерістер (заңнамалық, технологиялық және т.б.), өйткені тауарлар мен қызметтердің аз тізбесі сатылады.
- Франчайзер өз бизнесін сатқан жағдайда банкроттық қаупі.

Тұтынушылар

Артықшылықтары

- ❑ Әдетте бір тауарлық белгімен сатылатын тауарлар мен қызметтердің сапасы және көрсетілетін қызметтердің инфрақұрылымы бірдей болады
- ❑ Белгілі бір сауда орны жабылған жағдайда бас компанияға – франчайзерге өтініш жасауға болады.
- ❑ Франчайзи әдетте франчайзер тарапынан сапаны бақылау есебінен қызмет көрсетудің жоғары деңгейін көрсетеді.
- ❑ Франчайзиден жеке қатысудың үлкен деңгейі бар қызмет алу мүмкіндігі.

Кемшіліктері

- ❑ Франчайзинг бәсекелестікті шектей алады, сол арқылы тауарлар мен қызметтер түрін төмендете алады

АЙЫНА КЕМІНДЕ
ТАБЫС ӘКЕЛЕТІН **1** МЛН
ДАЙЫН БИЗНЕС

4 жылдық тәжірибеміздің
барлық қыр-сырларымызбен
бөлісеміз

Бағасы:
5.7 МЛН ТГ

ТЕПЛОСТРОЙ KZ

8 775 100 52 55



5.КАЗАКСТАНДАҒЫ ФРАНЧАЙЗИНГТІН ДАМУЫ

450

• Количество
франчайзинговых
систем

• Количество
франчайзинговых
точек

• Общий оборот
рынка



Kaz
Franch

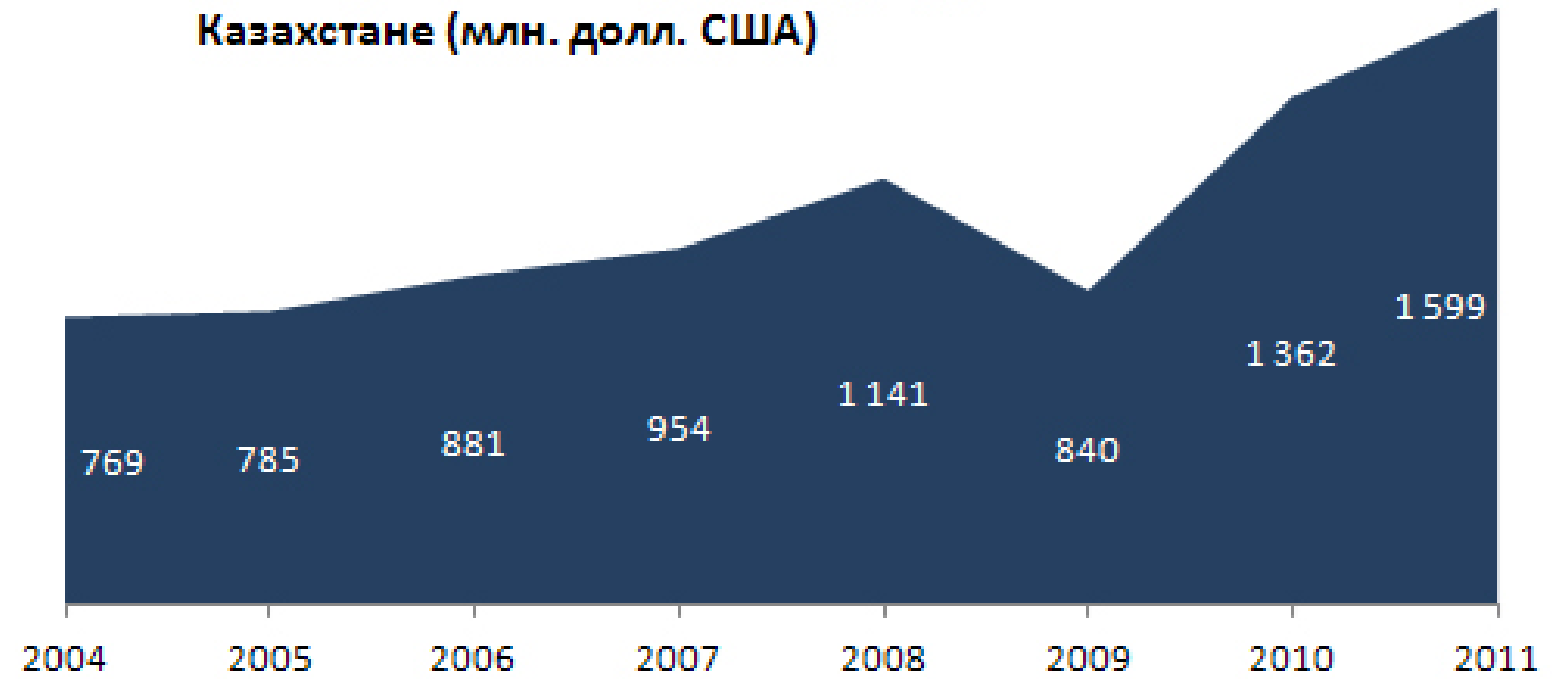
KAZAKHSTAN FRANCHISING
ASSOCIATION

Рынок одежды в Казахстане

Рынок одежды в РК (2011)

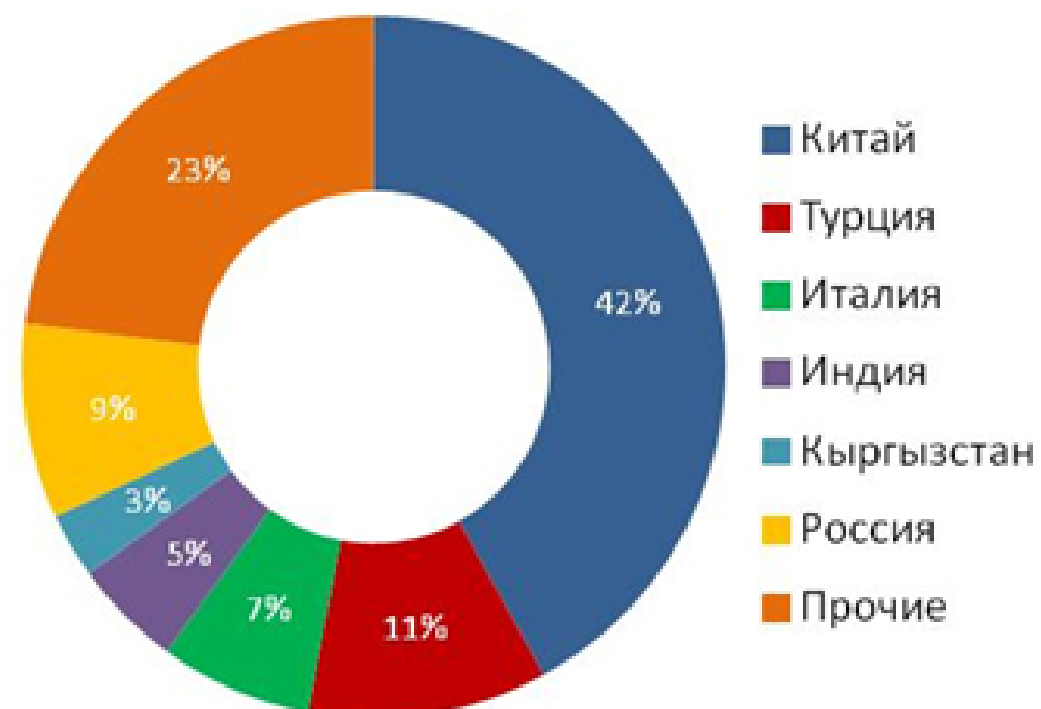


Объем розничной торговли одеждой в Казахстане (млн. долл. США)



Структура рынка одежды в Казахстане. Казахстанский рынок одежды характеризуется большой долей небрендовой одежды из Китая, Турции и Кыргызстана.

Импорт одежды в РК по странам (2011)

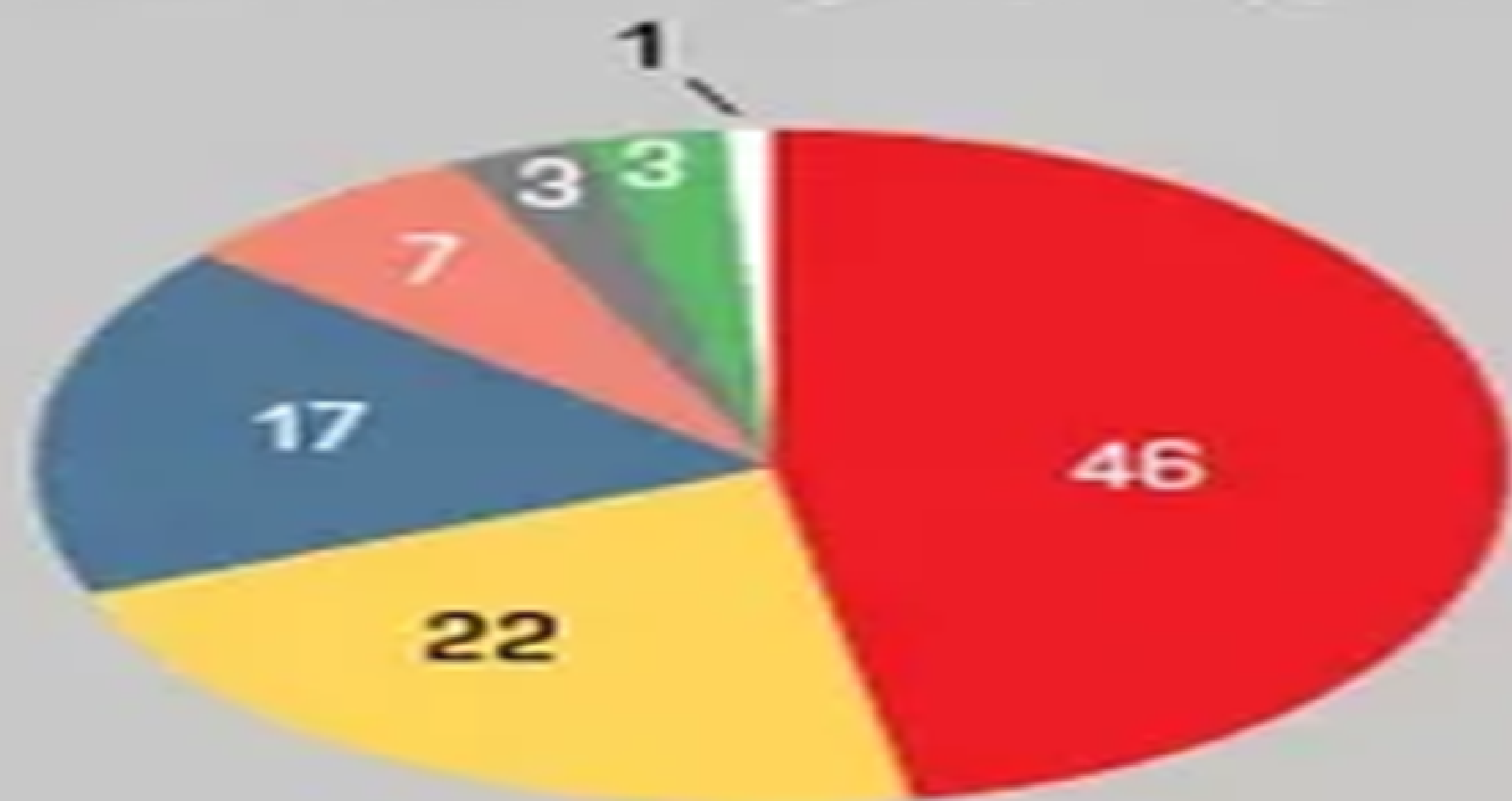


На рынке присутствуют крупные торговые сети, прежде всего, они сосредотачиваются на крупных городах (Алматы, Астана, Караганда, Шымкент)



Больше половины франшиз в Казахстане приходятся на розничную торговлю

Сектора экономики, использующие франчайзинг



%

- Розничная торговля
- Бытовое обслуживание
- Учебные центры
- Автотранспорт
- Питание
- Развлечение
- Здоровье

Источник: Альманах франчайзинга

САМЫЕ УСПЕШНЫЕ КАЗАХСТАНСКИЕ ФРАНШИЗЫ



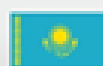
Медицинская сеть
«Сункар»

\$2,8 млн
(1 млрд тенге)



Сеть пиццерий
Nexxio Pizza

\$2112
(750 тыс. тенге)



(стоимость франшизы)

**по курсу
365 тенге за \$1*



Сеть ресторанов
Red Dragon

\$100 тыс.
(36,5 млн тенге)



Кофейня «Крендель»

\$2 тыс. – \$15 тыс.
(710 тыс. –
5,3 млн тенге)



Сеть закусочных Perekus Centre

\$4202 – \$19100
(1,5 млн тенге –
6,9 млн тенге)



Аренда квартир
PARK HAUS

\$15 тыс.
(5,3 млн тенге)



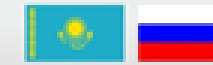
Сеть бургерных
Pchelkin Good Food

\$4100
(1,5 млн тенге)



Детская одежда
Mimioriki

\$15 тыс.
(5,3 млн тенге)



**по данным Евразийской франчайзинговой ассоциации*

85 %

ФРАНЧАЙЗИНГТИҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
ҚАУЫМДАСТЫҒЫНЫҢ МӘЛІМЕТТЕРІ
БОЙЫНША БАРЛЫҚ ЖАҢАДАН
ҚҰРЫЛҒАН КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ 85%
ӨЗҚЫЗМЕТІН БІРІНШІ БЕС ЖЫЛ
ІШІНДЕ ТОҚТАТАДЫ

14%

АЛ ФРАНЧАЙЗИНГ
ШЕҢБЕРІНДЕ ҚҰРЫЛҒАН
КОМПАНИЯЛАРДАН –ТЕК 14%.

Сабақ аяқталды

Сау болыңыздар