

Дзелавы падыход

БІЗНЕС ПА ФРАНШЫЗЕ = ХУТКІЯ ГРОШЫ?

Як прадпрымальніку не набіць шышак на старце

«Мне заўсёды здавалася, што франшызы — гэта для слабакоў. Маўляў, у цябе няма фантазіі, каб прыдумаць нешта сваё. Але гэта добры спосаб зарабіць грошы», — дзеліцца адзін з беларускіх прадпрымальнікаў. Пра адкрыццё бізнесу па франшызе і падводныя камяні гэтай справы расказвалі на нядаўнім семінары ў рамках праекта па садзейнічанні занятасці і самазанятасці насельніцтва ў малых і сярэдніх гарадах Беларусі (ён рэалізуецца Праграмай развіцця ААН і Міністэрствам эканомікі нашай краіны пры фінансавай падтрымцы Расіі). Мы наведальі гэту сустрэчу і занатавалі самае цікавае.

Ідзеш у медыцыну — май цярпенне

— Заўсёды хочацца расказаць толькі пра пазітыўныя вынікі, але мы сутыкаемся і з непрадбачанымі абставінамі, — заўважыў на пачатку свайго выступлення Віталь ШЫЯНАЎ, старшыня наглядальнага савета Незалежнай лабараторыі INVITRO ў Беларусі. Гэтая медыцынская кампанія адкрылася ў 1995 годзе ў Расіі. Сёння ў яе ёсць больш за 1100 офісаў у розных краінах. У нас лабараторыя прадстаўлена ў 20 гарадах. Віталь Шыянаў прызнаецца: запускаяць франшызу ў медыцынскім сегменце ў Беларусі няпроста. Першая прычына — цэнаўтварэнне на рынку медыцынскіх паслуг. Паколькі гэты бізнес мае сацыяльную скіраванасць, дзяржава накладвае пэўныя абмежаванні. Другая — сур'ёзныя патрабаванні да арганізацыі справы. Пачынаючы ад памяшкання і заканчваючы персаналам. — Усе медыцынскія работнікі прыватных устаноў павінны быць з першай ці вышэйшай катэгорыяй. Калі ў 2015 годзе выйшаў

указ Прэзідэнта № 475, у нас далёка не ўсе медсёстры адпавядалі такім патрабаванням. І было праблемай набраць патрэбны персанал, — расказвае бізнесовец. Што да памяшканняў, то знайсці гатовае пад медыцынскія паслугі практычна нерэальна: трэба шмат укладацца ў рамонт. — Каб запусціць бізнес у гэтай сферы, медыцыну трэба любіць, — упэўнены Віталь Шыянаў. — І мець цярпенне, бо гэта не хуткія інвестыцыі. Толькі ад моманту заключэння кантракта да адкрыцця франшызы праходзіць мінімум год. Не хачу пакрыўдзіць калег з кавярнямі, але гэта не піражкамі гандляваць. Трэба быць таксама гатовым да таго, што кампанія, якая выдае франшызу, будзе дыктаваць свае правілы гульні, бо ёй важны ўласны імідж. Так, у медцэнтрах INVITRO нельга рабіць абарты — штрафныя санкцыі за гэта для прадпрымальніка дасягаюць 500 тысяч еўра. Дзе паставіць гандлёвы пункт? Віталь МАКЕЙ, уладальнік аднайменнай кампаніі па выпуску аўтарскіх вырабаў са скуру, прайшоў шлях ад рамесніка да бізнесоўца. Калі ён убачыў, што яго прадукцыя стала вядомая, стаў адкрываць уласныя крамы, замест таго, каб аддаваць сумкі і кашалькі на рэалізацыю ў гандлёвыя сеткі. Спрабаваў розныя варыянты — «астраўкі» ў гандлёвых цэнтрах, прысценачныя пункты, асобныя крамы. — Мы ўбачылі, што нашы вырабы ў «астраўках» не прадаюцца. Увесь тавар адтуль вяртаўся. А справа ў тым, што ў такіх пунктах робяць імпульсіўныя пакупкі. Бяруць, напрыклад, зарадкі для тэлефонаў. А ў нас сур'ёзны прадукт, — дзеліцца вопытам выступоўца. Цяпер уладальнік кампаніі сам прапануе франшызы. Кажа, каб адкрыць краму, спе-

цыяльнай адукацыі не трэба. Галоўнае — каб было жаданне і падабаўся тавар. Вырабы Віталія Макея прадаюцца ў дзевяці краінах свету. Сярод іх — Вялікабрытанія, Чэхія, Германія. Хутка крамы з'явяцца ў Партугаліі і Іспаніі. Прадпрымальнікам ён раіць слухаць парады кампаній, якія выдаюць франшызы, — тыя ўжо набілі шышак і ведаюць, як прымусіць бізнес працаваць. Тэхналогіі павышаюць эфектыўнасць ІТ-распрацоўкі трэба ўкараняць у розныя сферы. У гэтым упэўнены выканаўчы дырэктар расійскай сеткі кавярняў японскай і паназіяцкай кухні Muxob Раман АРЭШКІН. Ён раскажаў пра праграмнае забеспячэнне, якое дапамагло кампаніі стаць больш эфектыўнай. Так, яны распрацавалі сваю праграму для касы. З цікавінак — прадавец бачыць на экране, колькі яму засталася да выканання дзённага плана. — Чым больш кароткі адрэзак часу на заданне вы выстаўляеце для лінейнага персаналу, тым больш эфектыўна ідзе работа. У нас праз гэтае новаўвядзенне (дагэтуль арыентаваліся на месячны план) стала прадавацца на 3-5 працэнтаў больш тавару. Кампанія стварыла таксама ўласны кол-цэнтр. Як толькі аператар падымае трубку, перад ім на маніторы выскоквае ўся гісторыя зваротаў кліента — яго адрас, пазіцыі ў меню, якія ён часцей заказвае. Гэта скарачае час званка. Яшчэ адна карысная знаходка — task manager. Яе падглядзелі ў заходніх кампаній. Сутнасць у тым, што работнік адзначае ў мабільнай праграме, што ён калі робіць: заходзіць на склад, едзе ў банк ці ў правяраючыя органы. Гэта дазваляе ўбачыць, на што траціцца рабочы час.

А для кіраўнікоў сеткі кавярняў прыдумалі праграму, якая выводзіць на экран камп'ютара ўсе ключавыя паказчыкі работы кожнага аддзела. Так лягчэй сачыць за вялікім бізнесам і аперацыйна прымаць рашэнні. Усе гэтыя «навароты» дазволілі кампаніі павялічыць частату заказаў — сярэднестатыстычны госьць стаў заходзіць у кавярню (ці карыстацца яе дастаўкай) не раз у 2,3 месяца, а раз у 1,7 месяца. Складанасці першапраходца Бізнесовец Аляксей САДАВОЙ развіваў шмат праектаў. Адзін з іх — барбершоп Firm (франшыза кіеўскай мужчынскай цырульні). Калі прадпрымальнік яго адкрываў, такія ўстановы яшчэ не былі папулярныя ў Беларусі. Ён адзначае, што быць першапраходцам заўсёды складана. — Я спытаў прыяцеля, які адкрыў салон прыгажосці для жонкі: «Як думаеш, мужчынская цырульня — добрая ідэя?» Ён адказаў, што гэта катастрофа. «А як жа ламінацыя, прафбюўка каранёў? Гэта ж самае дарагое! А стрыгчы мужчын нявыгадна». Добра, што я яго не паслухаў, — усміхаецца Аляксей Садавой. Ён, дарэчы, развенчвае міф, што запускаяць бізнес за мяжой нашмат прасцей. Адзін толькі прыклад: калі ён адкрываў барбершоп у Вільнюсе і хацеў зрабіць шылду над ім, давялося абысці ўсіх жыхароў гэтага дома і атрымаць іх дазвол. Як правільна выбраць франшызу? Бізнесовец раіць звяртаць увагу на тое, наколькі кампанія паспяховая, ці ёсць у яе «пераймальнікі» (дрэннае капіраваць не будучы) і ці прадстаўлена яна ў суседніх краінах (калі так, то гэта вартая прапанова). — Франшыза — самы хуткі спосаб маштабіравання бізнесу, — падсумоўвае ён. — Робячы штучныя праекты, я ўкладаў больш высклаў і зарабляў менш. Наталля ЛУБНЕЎСКАЯ.

ЦЭНЫ ЗА МЕРЛІ

(Заканчэнне. Пачатак на 1-й стар.) А вось колькасць выстаўленых на продаж кватэр за першы восеньскі месяц павялічылася на 1,3 %. Рост прапановы назіраецца ўжо восьмы месяц запар, за гэты час база выстаўленых аб'ектаў павялічылася на 41 %. Аднапакаёвыя крыху патаннелі Сярэдняя цана квадратнага метра кватэр, разлічаная па даных здзелак куплі-продажу, вырасла ў верасні на 0,3 % і склала 1277 долараў за квадратны метр. Характэрна, што агульны рост быў дасягнуты за кошт 3-пакаёвых кватэр, а таксама з-за павелічэння долі даражэйшых «аднапакаёвак». У большасці тыпаў кватэр у верасні пераважала адмоўная дынаміка. У верасні доларавыя цэны на кватэры ў расійскай сталіцы апусціліся на вялікія 4,1 %. Усяго з пачатку года кватэры ў Маскве патаннелі на 11,6 %. Для параўнання — у Мінску за 9 месяцаў рост цэн склаў 8,5 %.



47,5 тысячы долараў за кватэру. Такую ж дынаміку паказвае «квадрат» двухпакаёвай кватэры (мінус 0,2 %) — 1226 долараў, 58 тысяч долараў за кватэру. Трохпакаёвыя апартаменты нечакана падаражэлі (плюс 3,7 %), цяпер кошт квадратнага метра роўны 1203 долларам, а кватэра каштуе ў сярэднім 78 тысяч долараў. Хацелі даражэй, а атрымалі як заўсёды Сярэдні ўзровень цэн у аб'явах аб продажы кватэр вырас у верасні на 0,7 % і дасягнуў максімальнага ўзроўню за 2,5 года. У той жа час разрыў паміж цэнамі прапановы і рэальных здзелак павялічваецца трэці месяц запар. Сярэдняя цана «квадрата» ў прапанове за верасень раўняецца 1314 долларам, або на 41 доллар больш, чым у рэальных здзелках. Павелічэнне гэтага разрыву, на думку Мікалая Прасталупава, сведчыць аб нежаданні

прадаўцоў улічваць рэальныя тэндэнцыі на рынку жыллёвай нерухомасці. А яны такія, што цяпер назіраецца стабілізацыя цэн. Акрамя таго, у сярэдніх цэнах прапановы ўводзіцца нават індэкс раслаення па сегментах таннае/дарагое. Таннае жыллё ў горадзе пачынаецца з квадратнага метра за 1052 доллары, а па-сапраўднаму дарагое — за 1914 долараў. Дарагія новабудоўлі. Без адстройвання — за 1200 USD Мікалай Прасталупаў лічыць, што цэны на другасным рынку жылля рухаліся б хутчэй уніз, калі б былі ніжэйшыя расцэнкі на першасным рынку кватэр. А арганізатары долевага будаўніцтва ўпарта трымаюць цэны на ўзроўні 1100—1300 долараў за квадратны метр. Варта не забываць, што прапануецца жыллё без адстройвання. А гэта яшчэ плюс дзесьці

10—15 тысяч долараў да поўнага ўкамплектавання кватэры. Таму цяпер назіраецца адток кліентаў, якія збіраліся будаваць новае жыллё, на другасны рынак. Але новыя пакупнікі на другасным рынку жылля адчуваюць сябе не зусім камфортна. Крэдыты на непасрэдную куплю жылля «злёгка» даражэйшыя, чым на будаўніцтва. Альтэрнатыўнае меркаванне — мы на мяжы падзення Рынак жылля цяперашняй восенню можна назваць збалансаваным — нулявая дынаміка цэн звычайная з'ява пры такіх суадносінах попыту і прапановы, лічыць аналітык Арцём Сахарэвіч. У далейшым, калі раўнавага не будзе парушана знешнімі шокамі, найбольш чаканым працэсам стсне павелічэнне гандлю. Цэны прапановы могуць заставацца практычна нязменныя, у той час як цэны рэальных здзелак стануць павольна апускацца. Гэты працэс ужо прасочваецца — у верасні доля здзелак у дыяпазоне 35—40 тысяч долараў аказалася самай адчувальнай за апошнія сем месяцаў. Пакупнікі тэруюцца ўсё больш актыўна, нават калі гаворка ідзе пра самыя танныя кватэры. Апошняя хваля новых аб'ектаў, якія адначасова і ў вялікай колькасці выйшлі на рынак, была зафіксавана ў жніўні. Шматлікія ўласнікі гэтых кватэр выставілі цэны з запасам (з-за гэтага нават трохі вырас індэкс цэн) і на працягу

Разрыў паміж цэнамі прапановы і рэальных здзелак павялічваецца трэці месяц запар. Сярэдняя цана «квадрата» ў прапанове за верасень раўняецца 1314 долларам, або на 41 доллар больш, чым у рэальных здзелках. 1-2 месяцаў вывучалі попыт. Сутыкнуўшыся з недастатковай цікавасцю з боку пакупнікоў, яны будучы больш актыўна ісці на саступкі ў лістападзе — снежні. Дадатковым стымулам для іх стане і тое, што не за гарамі традыцыйны студзеньскі «мёртвы» сезон, калі колькасць здзелак падае на 30—40 %, а гэта пагоршыць канкурэнцыю сярод прадаўцоў. Масква таннее, а Мінск пакуль расце Акрамя Мінска, доларавыя цэны на кватэры выраслі ў Вільнюсе (плюс 1,1 %), Рызе (плюс 1 %), а таксама ў Варшаве (плюс 4,2 %). У Кіеве дынаміка аказалася адмоўнай — зніжэнне склала 0,7 %. Самая адчувальная карэкцыя цэн адбылася ў Маскве і была звязана з аслабленнем рубля. У верасні доларавыя цэны на кватэры ў расійскай сталіцы апусціліся на 4,1 %. Усяго з пачатку года кватэры ў Маскве патаннелі на 11,6 %. Для параўнання — у Мінску за 9 месяцаў рост цэн склаў 8,5 %. Сяргей КУРКАЧ.