Говоря в двух словах, франшиза представляет собой передачу права франчайзером (изначальным владельцем предприятия) на использование своего бренда и торгового знака, проще говоря, копирование своего бизнеса, франчайзи (покупателем франшизы). О том, что собой представляет франшиза, а также о ее преимуществах и недостатках мы уже говорили в одной из статей. Сейчас же мы подробно разберем, что собой представляет паушальный взнос, какими бывают виды роялти, а также как они влияют на ведение бизнеса по франшизе.

**Что собой представляет паушальный взнос и откуда берутся эти цифры**

Паушальный взнос является одноразовым платежом, который франчайзи обязан заплатить франчайзеру за право использования готового бизнеса. В сумму паушального взноса, как правило, франчайзер включает все возможные растраты, которые пойдут на открытие франшизной точки.

Другими словами, паушальный взнос покрывает все стартовые растраты по покупке/аренде помещения, затраты по его ремонту и обустройству, а также зарплату рабочих, обучению персонала, покупке оборудования и т.д. Данные пункты прописаны непосредственно в договоре и их важно оговаривать с франчайзером заранее.

Как правило, точную сумму всех возможных затрат на запуск франшизного предприятия предвидеть невозможно, поэтому владельцы бизнеса выставляют максимальную фиксированную сумму, которая должна покрыть эти расходы.

Стоит упомянуть, что далеко не все франчайзинговые компании требуют выплатить паушальный взнос целиком в один момент. В отдельных случаях в договоре о продаже франшизы сумма разбивается на несколько платежей, иными словами паушальный взнос выплачивается в рассрочку.

**Роялти и его виды**

Понятие «роялти» с французского переводится как «доля короля», в наши дни приобрело значение ежемесячного платежа франчайзи за право пользования (управлением) готовым бизнесом.

Чаще всего ставка роялти зависит от престижности заведения, которое предлагает франшизу, а также ожидаемой прибыли франчайзи. Если ставка представлена в процентах, то ее размер может составлять от 1 до 15%. Давайте разберемся, какие ставки роялти существуют на данный момент:

* *От общего оборота.* Считается наиболее оптимальным для каждой из сторон договора. В этом случае франчайзи обязан выплачивать определенную процентную ставку (чаще всего ровняется 5-7 %) с оборота компании за определенный период (обычно, месяц).
* *Фиксированная.* Фиксированную ставку обычно назначают в том случае, когда просчитать сумму дохода невозможно. Она выплачивается в неизменном виде вне зависимости от дохода франшизного предприятия.
* *Процент от маржи.* Это процент с чистого оборота компании, то есть с вычетом всех расходов. Чаще всего этот вид роялти встречается в франшизных предприятиях, наценка на услуги и товары в которых отличается между собой.
* *Нулевой процент роялти.* В большинстве своем в данном случае условия договора обязывают вас приобретать товары и оборудование исключительно у владельца бизнеса. Только в данном случае, роялти уже включен в стоимость данных позиций, что делает этот вид франшизы не таким уж и выгодным. Так как в последствие цены на ваши услуги могут ничем не отличаться от цен конкурентов, а то и вовсе превышать их.

В отдельных случаях договор может обязывать франчайзи выплачивать и рекламные взносы, которые идут исключительно на продвижение сети. Впоследствии это сказывается наилучшим образом на продажах, так как компания будет обретать все большую известность.

**Какой же компании все-таки отдать предпочтение**

Перед окончательным решением о покупке франшизы важно обратить внимание на следующие моменты, о которых знает далеко не каждый:

* Чаще всего процентная ставка роялти означает, что франчайзер будет всячески способствовать вашим продажам, так как чем выше сумма вашего дохода, тем богаче становится владелец бизнеса.
* Если франчайзер предлагает фиксированную сумму роялти, это может означать также, что и контроль над вашей деятельностью будет куда ниже. Однако, скорее всего, помощи от франчайзера вы также будете получать минимум, если она вообще будет.
* Франшизы с нулевой ставкой роялти могут свидетельствовать и о том, что франчайзер не будет никаким образом поддерживать вашу компанию.
* Многие небольшие компании ставят весьма заманчивые размеры паушального взноса и роялти для развития собственной сети. Как правило, это делается для охвата большей территории и собственной рекламы. Их ставки начинают расти, как только компания приобретает большую известность.
* При покупке любой франшизы важно исследовать договор вместе с адвокатом на предмет того, какие расходы по открытию вашего франшизного предприятия покрывает паушальный взнос, обязаны ли вы платить дополнительные взносы (например, рекламный), какие ограничения накладываются на вас как представителя и т.д.
Чаще всего большие франчайзинговые предприятия составляют весьма заковыристые договоры и отнюдь не в пользу покупателя, поэтому будьте бдительны.