

## Посвящение

Мы — несколько футболистов из команды колледжа во главе с тренером и опытным предпринимателем Джимом Хиндманом — создали компанию *Jiffy Lube* в 1978 году. Несмотря на молодость и отсутствие опыта, наша компания работала напряженно и вдохновенно (особая признательность Джону Саазеру, Ричу Херитиджу, Питу Кларку, Крейгу Буржуа и Энн Сантонастасси). Нам требовался быстрый рост, поэтому мы обратили внимание на франчайзинг и составили список наиболее успешных франчайзинговых компаний мира. Мы связывались с генеральными директорами этих компаний и просили их о встрече. Один из них, Боб Розенберг, сказал: “Да, конечно, приходите в офис *Dunkin’ Donuts*, я уделю вам столько внимания, сколько понадобится”. Писать эту книгу с Бобом — большая честь. Он является наиболее опытным предпринимателем и руководителем в области франчайзинговой деятельности всего мира. А также он настоящий джентльмен и друг.

После продажи компании *Jiffy Lube* я решил продолжить обучение и получить докторскую степень. Следуя совету профессора по экономике и организации предпринимательской деятельности Билла Бигрейва, я изучил интервью с наиболее выдающимися профессорами в области предпринимательской деятельности во всем мире. Сью Берли

отличает восприимчивый ум в сочетании с опытом в исследовательской деятельности и структурированными знаниями.

Бабсонский колледж — исключительное и удивительное учебное заведение, студенты, профессорско-преподавательский состав и администрация которого обладают восприимчивостью и способностью обеспечить поддержку. Мой лаборант, Джеф Полтер, помог своими знаниями и техническими навыками при подготовке книги, что я очень ценю. Группы студентов Бабсонского колледжа, изучавшие франчайзинг, в частности группа, занимавшаяся весной 2003 года, рецензировали нашу книгу. Огромное им спасибо.

Также нельзя забыть команду из *Prentice Hall/Financial Times*. Со всей ответственностью могу заявить, что Джим Бойд, исполнительный директор, и Кэтлин Кэрен, руководившие моей работой, — настоящие профессионалы и отличные партнеры.

## От редакции русского издания

Материалы, посвященные международному франчайзингу и законодательству США в отношении франчайзинговой деятельности, размещены на сайте Издательского дома “Вильямс”.

## **Ждем ваших отзывов!**

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик и комментатор. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо, либо просто посетить наш Web-сервер и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится или нет вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Посылая письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также ваш обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию последующих книг. Наши координаты:

E-mail: [info@williamspublishing.com](mailto:info@williamspublishing.com)

WWW: <http://www.williamspublishing.com>

Информация для писем из:

России: 115419, Москва, а/я 783

Украины: 03150, Киев, а/я 152

# Предисловие

В книге представлен глубокий и полный обзор франчайзинговой деятельности. 75 лет франчайзинговой практики и 55 лет научной деятельности авторов привели к созданию альянса, результатом которого стало издание книги *Франчайзинг — путь к богатству*. В этом издании приведены доводы того, что франчайзинговая деятельность включает цель предпринимателя, масштабируемую модель бизнеса, комплексный и динамический стратегический альянс между франчайзером и франчайзи, а также большой потенциал для создания богатства. Кроме того, франчайзинговая деятельность отвечает всему спектру предпринимательских интересов. Если вы хотите вырастить свою компанию в международного гиганта, франчайзинговая деятельность может послужить средством для достижения этой цели. Франчайзинговая деятельность подходит вам и в том случае, если вы мечтаете управлять отдельным подразделением в своем родном городе.

Слово “франшиза” — одно из наиболее непонятных и неправильно употребляемых слов, которые используются в торговой деятельности. Этот термин используется либо для описания стоимости отдельного предприятия или бренда, либо же для описания взаимоотношений. Иногда оно обозначает расширение потенциала при формировании стабильной профессиональной и экономической жизни. Путаница

часто происходит от того, что франчайзинговая деятельность всегда включает, как минимум, две стороны: франчайзеров и франчайзи. СМИ фокусируют внимание на внутренних конфликтах и судебных процессах в рамках франчайзинговой деятельности. Многие бизнес-школы стараются избежать этих моментов, потому большинство людей не улавливают разницу между такими понятиями. Но франчайзинговая деятельность — это важная составляющая роста и расширения новых рискованных предприятий на протяжении почти половины столетия. Без сомнения, мы верим в тот огромный потенциал для создания богатства, который заложен во франчайзинговой деятельности. Но даже среди тех, кто соглашается с нами, преобладает тенденция к фокусированию внимания франчайзеров и игнорированию предпринимательских стремлений франчайзи.

Каждый из авторов задавался вопросом: “Является ли франчайзинг предпринимательской деятельностью?” Конечно же, большинство согласится с тем, что Рей Крок, основатель гигантской сети ресторанов *MacDonald's*, или Анита Роддик, основатель компании *Body Shop*, были предпринимателями. Но их компании являются франчайзерами, собственниками торговой марки и модели бизнеса. А что же с франчайзи, теми представителями, которые покупают франшизы, внедряют концепцию на местном уровне и обслуживают покупателей? Являются ли они предпринимателями?

Ответ на этот вопрос не так прост. Главный момент касается возможности франшизы создавать богатство. Конечно, нет гарантий непрямого достижения богатства при создании нового рискованного предприятия. Прибыль и риск — две силы, контролирующие процесс предпринимательской деятельности, при этом возможность неудач в любом деловом начинании компенсируется перспективой богатства. Несмотря на это, если покупатель франшизы является просто служащим, осуществляющим покупку, то франшиза

представляет собой не более чем альтернативу агентству занятости. Большинство людей инвестируют существенную часть своих личных сбережений в приобретение франшизы. С их стороны было бы неразумно и нерационально относиться к этому процессу просто как к работе.

Цель написания данной книги — ответить на многие вопросы о франчайзинговой деятельности. Франчайзер и франчайзи действительно являются предпринимателями. Залогом успешной предпринимательской деятельности служит обоюдное понимание возможностей и мотивации, необходимое для совместной работы. Самые лучшие франшизы подтверждают, что их предназначение — создание богатства для обоих стратегических партнеров. Эта книга доказывает, что фокусирование внимания только на одном партнере аналогично закрытию одного глаза во время спортивной игры — теряется глубина восприятия и периферийное зрение. Вы можете, конечно же, одержать победу в этой игре, но ведь вовсе необязательно ставить себя в неравную позицию. Основная цель этой книги — усилить вашу позицию. Нам хотелось бы, чтобы вы рассматривали франчайзинговую деятельность как один из способов создания богатства. Наше участие в процессе создания франчайзинговых систем, быстрого увеличения количества новых франшиз и повышения прибыльности франчайзи служит стимулом для наших усилий. В последнее время мы были свидетелями увеличения количества франчайзинговых подразделений. Некоторые франчайзи достигают как роста, так и диверсификации за счет большого количества франшиз. Для тех, кто понял комплексность и потенциал франчайзинга, возможности безграничны.

У авторов этой книги совершенно разное окружение, но очень схожий опыт в области франчайзинговой деятельности. Каждый участвовал в создании, росте и финансировании франчайзинговых концепций. Также мы были глубоко

преданы системе высшего образования. Преподавание на выпускном курсе, исследовательская деятельность и написание научных трудов о феноменах в предпринимательской деятельности, и особенно о франчайзинговой деятельности убедили нас, что предприниматели готовы к тщательному обсуждению этого вопроса.

Надеемся, что книга *Франчайзинг — путь к богатству* станет для вас полезным инструментом, функциональным руководством и побуждающим к действию материалом. Но больше всего нам хотелось бы, чтобы вы обрели страсть к франчайзинговой деятельности, которая поможет вам исполнить свои предпринимательские мечты и приведет к созданию богатства для вас и ваших акционеров.

Стивен Спинелли-мл., Роберт Розенберг и Сью Берли  
Июль 2003 года