

Задача для совместного решения "Франшиза"

Некоторые крупные сети ресторанов не владеют всеми своими заведениями, а продают право пользоваться своей торговой маркой другим предпринимателям.

Такая практика называется франчайзинг. Так, если вы хотите открыть ресторан «Макдоналдс» в Москве, вам не нужно устраиваться туда на работу — можно купить франшизу (заплатить владельцу бренда фиксированную сумму сразу и/или часть выручки потом) и продавать стандартные блюда под торговой маркой этой известной сети ресторанов. При этом вы будете получать все доходы и нести все расходы от деятельности ресторана, выплачивая владельцу марки некоторое вознаграждение. В этой задаче вам нужно обсудить различные аспекты такой практики.

а) Какие положительные и отрицательные особенности данного механизма вы видите? Рассмотрите ситуацию как со стороны владельца торговой марки, так и со стороны покупателя франшизы, приведите не более двух положительных и отрицательных особенностей для каждой из сторон, которые кажутся вам наиболее важными. Ситуацию владельца марки нужно сравнивать с самостоятельным открытием им ресторана, а ситуацию владельца открываемого ресторана — с вариантом использования им собственного нового бренда.

б) Схема выплат за франшизу может быть устроена по-разному: так, компания — владелец марки может потребовать заплатить большую сумму при открытии предприятия под ее брендом, а потом брать небольшой процент с продаж. Можно поступить по-другому: требовать небольшой первоначальный взнос, а существенную долю дальнейшей прибыли. Тем не менее, первоначальный взнос, как правило, существует и является довольно существенным (по некоторым данным, для «Макдоналдс» он может составлять около 1 миллиона долларов США), при этом выбирается для каждого клиента индивидуально. В чем заключаются преимущества этого варианта для владельца торговой марки?

Задачи для командного решения

Задача №1

Во второй половине 1900-х годов стали популярными сделки по покупке одних компаний другими, называемые финансируемым выкупом (leveraged buy-out), или, сокращенно, LBO. Их суть такова: пусть X — относительно небольшая компания, стабильно приносящая доход, а A — компания, решившая купить X . При «обычной» сделке компания A оплатила бы за счет собственных средств 100% активов компании X , после чего сразу получила бы доступ к ее активам. В отличие от этой схемы, при LBO компания A оплачивает из собственных средств лишь незначительную долю от стоимости сделки (скажем, 20%), а оставшуюся часть (80% от стоимости сделки) оплачивает за счет взятого кредита в банке. При этом долговые обязательства по кредиту теперь будут числиться на счетах компании X . Эти обязательства будут погашаться в течение нескольких лет за счет прибыли, генерируемой компанией X . Так как прибыль компании X в результате выплаты долгов