

Анализа на франшизниот договор на Mc Donald`s System™



Изработиле:

Ристе Петров 084129

Матеја Богдан 084092

Теодора Груевска 084114

McDONALD'S CORPORATION (името како што е напишано е правото легално име на субјектот кој делува како франшизер во овој франшизен договор) е корпоративно правно лице кое го поседуваат околу повеќе од 3 100 институции и има повеќе физички лица кои фигурираат како акционери во оваа корпорација со број од 5 000 000 акции.

Историјат на корпорацијата

На самиот почеток на формирањето на претходникот на овој бизнис ентитет, Мекдоналдс ресторантите работеле во склоп на користење на сопствен менаџмент за сите свои локации (т.е. немале франшизанти), со развојот на истата компанија и влегувањето на надворешни инвеститори. Дошло до развивање на нов бизнис модел во кој согледале дека многу попрофитабилна би била целата корпорација ако корпорацијата ја предала менаџерската улога на посебните локации на надворешни страни кои ќе соработувале со корпорацијата. Исто така голем проблем бил пробивањето на Мекдоналдс во странските земји и со помошта на франшизистите (кои си ја познавале својата бизнис клима и опкружување) и нивните познанства успеал Мекдоналдс да прерасне во гигантот кој што тежи околу 195 милијарди американски долари.

Компаративно ако направиме споредба со кратко погледнување во 10-и формуларите (за [Q3 кварталот](#)) кои ги издава мекдоналдс и ги поднесува кон SEC (американската Комисија за хартии од вредност) ќе забележиме дека од 6,2 милијарди долари приход, повеќе од пола (3,5) доаѓаат како приход од франшизистите од потпишаните договори и други приходи поврзани, а остатокот (2,5) доаѓа од корпоративните ресторани управувани со менаџмент назначен од самата корпорација. Не само што трошоците за ресторантите кои се управувани и поседувани од корпорацијата што имаат 4 пати поголеми трошоци исто така од инвеститорска гледна точка не изгледаат ни приближно профитабилни како Мекдоналдс системот на франшизи.

Анализа на приход и трошоци

Трошоците за Q3 за сопствени ресторани - 2,1 милијарди (400 милиони долари приход пред трошоци како што се развој, продажни и други административни трошоци { подразбирајќи ги како трошоците за корпоративното работење, во вкупните трошоци за сопствените ресторани се вклучени трошоците за нивното административно работење })).

За разлика од трошоците за Q3 за франшизантските ресторани кои се 592 милиони американски долари (2,9 милијардни долари приход [пред трошоци како што се развој, продажни и други административни трошоци]). Уште од сега согледуваме зошто Мек Доналдс сака и вложува во развивање на овој франшизен договор, место да отвара нови ресторани во негова сопственост.

За да ја добиеме оперативната добивка од околу 3 милијарди американски долари ќе треба да ги одземе и продажните, општите и административните трошоци од 400 милиони долари од претходните приходи (кои се сумирани немаме оделени податоци во ревидираниот биланс на успех) кои истите вонглавно одат кон маркетинг (претпоставувајќи дека брендот на мекдоналдс е скоро еднакво познат како брендот на кока кола). Нето добивка (за Q3) со искористување на двата бизнис модели е 2.1 милијарди кои се скоро еднакви со сумата на трошоците кои ги произведуваат рестораните во сопствеништво на Корпорацијата.

Анализа на франшизниот договор

Франшизата нуди комплетно издавање на соработка за работење на франшизантите со Мекдоналдс системот кој сумарно стандардизира услови за работа со ограничени производи (Mc Donald's Hamburgers™) на своето мени. Оваа соработка вклучува услуги како дизајн и натцрти за ресторантите, методи за складирање и оперативна контрола, книговодство и сметководство, упатства за работа, бизнис совети и едукација за сите вработени во системот, исто така Mc Donald's™ е широко познат бренд кој годишно се рекламира низ целиот свет (потенцирана услуга од страна на франшизантот во договорот).

Права кои ги издава McDONALD'S CORPORATION на франшизантите се:

- користење на Mc Donald's системот
- да се рекламира и промовира на јавноста како франшизант на Mc Donald's
- да ги користи и подобрува (само во продажниот процес) целата храна и пијалоци кои се дизајнирани од страна на франшизерот, трговските имиња и услугите кои се управувани и надградувани од страна на франшизерот.

Овие права важат само за ресторатнтот кој што ја купил франшизата и истите треба да се применуваат под условите

Комуникацијата е редовна помеѓу франшизантите и консултантите платени од страна на франшизорот и истите може да бидат искористен и од страна на франшизантот.

За да оспосби работата на франшизантот и да се задржи стандардот и квалитот на продуктите кроз сите ресторанти, франшизорот издава прирачни за работа кои истите објаснуваат:

- операциони напатствија/процедури
- наптствија за чување на залиха
- напатствија за книговодствени и сметководствени процедури
- бизнис практички и политики
- други менаџерски и промовирачки политики

Сите податоци во овие податоци во прирачниците се сметаат како трговска тајна и поради тоа пристапот кон нив треба да биде ограничен само при користење и консултација за работата на менаџерите франшизантите и сите операциони дејности на вработените во франшизата.

Тренингот на вработените во Франшизата ќе биде под трошок на Франшизерот, ова се прави со цел да се намалат трошоците за консултации со тоа што ќе се прави со менување и развивање на самиот ситем и процедурите на работа.

Обврски на Франшизантот кон Франшизорот

Давачки од “Бруто Продажба” (Сервисен трошок)

Под поимот давачка за “бруто продажба” се подразбира давачка од 4% на месечно ниво за секој приход кој што го добива франшизата како резултат на продажба од некој од производите од Mc Donald's System (не вклучувајќи ги фендералните трошоци кои што треба да се дадат поврзани со самиот процес на продажба [ддв] или пак евидентирана продажба од месецот која истата била вратена [на пример одредени производи кои што можат да се вратат како играчки или слични продукти.]) Овие трошоци обично се плаќаат кон корпорацијата, но во одреден случај истите може да се исплатат и кон фонд за регионално или национално промовирање и со тоа се пренасочуваат овие давачки кон промотивни цели.

Обврска за начин на наплата

Секој франизант е должен да понуди автоматски начин на наплата со помош на кредитини/депитни картички и за истите треба да доставува редовна документација.

Норматива за камата

Во случај за неможност за исплаќање на било какви обврски кон Mc Donald`s, франшизанта ќе му биде калукирана најголемата можна камата дозволена со закон или пак доколку нема најголема дозволена камта, камата од 15%. Истата ќе биде калкулирана на месечно ниво, 365 дена во годината.

Иницијални трошоци

По одобрување на соработка потребно е да се плати инцијален трошок од 45 илјади долари со услов во времетраење од 1 година да заврши подготовката на франшизата (ресторантот). Во спротивно доколку не се исполни истото, франшизанта има право да ја поништи франшизата и да си ги поварти 45 илјади долари за потпишување на франшизниот договор. Mc Donald`s ќе го искористи знаењето и експертизата која ја има за да го поедностави процесот на инцијализација на процесот и подготовката на ресторантот, но во никој случај нема да се меша и да биде фактор во убрзување на процесот на завршување и подготовка во истиот.

Извештаи

Пред или во 11 часот (Централно Стандардно Американско време) секој прв работен ден од месецот франшизерот треба да го достави извештај од сите сметки кои што ги има направено месецот за претходниот месец. Пред или на секој 25 ден од месецот, франшизата е должна да испрати оперативни извештаи и статистика за работата од претходниот месец. Исто така Франшизата има должност да ги чува пресметките на бруто продажбата од претходните 3 години, како и оперативните извештаи и други значајни документи. При крајот на секоја фискална година во период не подолг од 90 дена, франшизанта е должен да поднесе баланс на успех, баланс на состојба од фискалната година која поминала. (сите изготвени по општи сметководствени стандарди). Доколку Mc Donald`s побара истиот може да се ревидира од ревизор, исто така при услови на контрола на финансиските работи Mc Donald`s може да побара дополнителна ревизорска контрола на сите финансиски податоци и доколку за истите постои поголема разлика помеѓу прикажаната сума на Бруто Продажен приход и фактичката од 2%, тогаш трошоците за контролата ќе ги плати Франшизанта.

Рестрикции

- Франшизанта не смее, освен ако не е дозволено со писмена дозвола од Франшизерот, директно или индиректно, да учествува, поседува било каков финансиски или друг бенефит или да биде поседник на ресторански бизнис кој е сличен на ресторантот (mc donald`s system).

- Франшизанта не смее во период од 18 месеци после раскинување на Франшизата или пак продажба на ресторантот, директно или индиректно, да учествува, поседува било каков финансиски или друг бенефит или да биде поседник на ресторански бизнис кој е сличен на ресторантот во радиус од 10 милји.

- Се забранува употреба или дупликација на Мекдоналдс системот или делови од истиот во сличен ресторански бизнис.

- Мекдоналдс системот не смее да биде споделуван или пак делови од истот на лица кои што не се франшизанти на истиот, освен на вработените во услови во кои што тоа е потребно за тренинг и оспособување на работа.

- Сите употреби на лиценците, права и друга интелектуална сопственост не смеаат да се користат надвор од самиот Ресторант.

Во однос на финансиски бенефит се исклучува рестрикција доколу се поседува помалку од 2% од одредена конкурентска компанија кои што се јавно достапни за тргување на државните/регионалните берзи.

Услови за спроведување на системот

За спроведување на самиот Mc Donald`s System, франшизерот има право да направи инспекција врз оперативниот тек на франшизантот со цел да увиди дали стандардите и политиките на самиот систем се спроведуваат.

Основни правила кои што треба да се почитуваат во системот:

- Оперативните дејствија во ресторанот треба да се одржуваат во чист и спокоен тек со препишаните стандарди во однос на Квалитет, Услужност и Чистота. Треба да се почитуваат сите бизнис практики, процедури и политики наметнати од Mc Donald`s, да се служи само храна и пијалоци дизајнирани од Mc Donald`s и да се опстане стандардот задржан за изгледот на целиот ресторант (вклучувајќи секој елемент од кујната, просторот за муштерии до паркингот)

- Сите кујнски елементи, светла, знаци и останата опрема треба да биде во согласност со стандардите на Mc Donald`s.

- Опремнината на ресторантот треба да биде во согласност со скиците и плановите за внатрешно уредување кој се направени според стандардите на Mc Donald`s.

- Франшизантот без никаква дозвола не смее да прави промени во дизајнот на објектот или пак во опремата или пак паркингот

- Замени и поправки се прават во случај на оштета или пак дотрајност или пак во случај кога треба да се врати Ресторантот во согласност со скиците и плановите за внатрешно уредување

- Паркингот е наменет ексклузивно за муштериите на ресторантот.

- Ресторантот работи 7 дена во неделата, од 7 часот до 11 навечер, освен во случај на незгода настаната од пожар или друга непогода. Воедно во истиот процес успева да одржи залиха на храна и хартиени продукти, да вработува персонал за да може ресторантот да биде ефективен.

- Сите вработени се должни да ги носат униформите кои ги изготвува Mc Donald`s, истите да бидат примерни и чисти и да се однесуваат со почит спрема муштериите.

- Продажбата на храната се врши во одобрена амбалажа од страна на Mc Donald`s, исто така важи истото за додатоците во храната и состојките и за начините за подготовка на храната.

- Со цел да функционира системот, Франшизантот е должен да врши редовна набавка на сите залихи како и на знаците/опремата и другиот потрошен материјал

- Франшизантот е должен да го спроведува системот според законите и регулативите наметнати од државата.

- Франшизантот е задолжен да биде целосно посветен на имплементација на системот и да ги даде своите најголеми напори за оперативниот тек на Ресторантот.

Тек на вработување

Франшизантот не смее да вработува веќе вработени во Mc Donald`s или во ниту една од неговите франшизи или пак да ги убедува вработените директно или пак индиректно да го напуштат работното место. Вработување на претходно вработен во Mc Donald`s или пак во една од неговите франшизи е дозволено доколку истотот се прави после 6 месеци од напуштањето на позицијата.

Постапка за префрлање на сопственост на франшизата

Вообичаено франшизата не се префрла без пишана дозвола од страна на Франшизорот, освен при:

- Во случај на смрт или пак онеспособување на Франшизантот, сопштениството се прфрла на содружникот или пак на некој друг роднина под услов да истиот може да управува според правилата и условите на овој договор и исто така лицето кое ќе ја превземе франшизата да може да посвети своето целосно време за да го управува ресторантот. Во случај да не се изнајде лице кое ќе биде соодветно да ја превземе франшизата, тогаш Mc Donald`s ќе управува со ресторантот и воедно ќе наплатува мала менаџерска давачка од нето добивката на ресторантот во времетраење од 12 месеци. По поминување на 12те месеци, Mc Donald`s ја има опцијата да го откупи ресторантот по фер пазарна цена за готовина или пак обични акции во корпорацијата.

- Во случај на формирање на корпорација од страна на Франшизантот, доколку франшизантот одлучи да формира корпорација истата мора да го приложи договорот за формирање и исто така франшизантот да има контрола на корпорацијата. Како друг услов е да нема ниту едно трговско име во името на корпорацијата во сопственост на Mc Donald`s. Сите други трансфери треба да бидат во согласност со договорот и во согласност со Mc Donald`s.

- Продажбен процес. Дваесет (20) дена пред ефективниот процес на продажба, франшизантот ќе треба да го извести Mc Donald`s во пишана форма за продажниот процес и да потполни податоци за идниот потенцијален купец и условите на купопродажба. Доколку Mc Donald`s не ја прифати понудата да ја откупи франшизата во следните 10 дена, тогаш ресторантот се продава на купецот (доколку истиот ги прифаќа условите е способен да ракува и го применува системот на работа).

- Продажниот процес освен во овие подточки не смее да се продаде без претходна дозвола на Mc Donald`s.

Формуларот се пополнува како формулар за аплицирање на франшиза за идниот купец или лицата кои ќе ја превземат франшизата.

Осигурување на ресторантот

Компензаторно осигурување на вработените (во случај на смрт или инвалидитет) е задолжително и неговиот износ е контролиран со минималниот износ назначен со закон со минимални лимити од 100 – 500 илјади долари. Доколку истиот не е регулиран со законска регулатива, франшизерот е обврзан да го извести Mc Donald`s за полисата која ќе ја избере.

Општа бизнис осигурителна полиса треба да има лимит од 5 милиони долари по незгода/ 5 милионски агрегат. (сите незгоди кои настануваат од оперативни текови на бизнисот или кои истите настануваат на земиштјето на кое се одвива бизнис дејствието.)

Сите други полиси кои се потребни за издавање на дозволи или пак кредитирање се задолжителни.

Полисите мора да бидат изготвени во оној момент кога ќе се превземе сопственост врз ресторантот, и истите треба да бидат испратени 30 дена пред да се отвори ресторантот за бизнис дејност и/или пак 30 дена пред да истече новата треба истата да се замени со нова и да се испрати примерок од новата полиса (со цела документација како фактурите и договорите).

Сите полиси треба да се купат кај достојни осигурителни компании во сојузната држава во која функционира ресторантот или пак во осигурителна компанија со a+ или a рејтинг издаден од страна на Алфред М. Бест и компанија Корпорација. Освен доколку Mc Donald`s не го дозволи спротивното.

Раскинување на договорот

Договорот се раскинува при следниве услови и се покренува постапка за одземање на франшизните права.

- Франшизантот не е во можност да управува со ресторантот на добар, чист начин кој е во прикладност со стандардите на Mc Donald`s System.
- Франшизантот прогласува банкрот или пак останува неликвиден, во тој случај за да се зачуваат правата на кредиторите и да нема проблеми во спроведување на ликвидационата постапка, Франшизата не се поништува 30 дена по спроведување на ликвидационата постапка.
- Франшизантот нема исплатено одреден долг спрема Mc Donald`s во подолг период од 30 дена после неговата дата на доспевање. (ова не важи за сервисните трошоци на кои се пресметува камата од 15% доколку истите камата).
- Секој долг или пресуда кој не е исплатен 30 дена по неговото доспевање кој е поголем од 5 илјади долари.
- Франшизантот ќе изгуби право на откуп или пак изнјмување на земјиштето на кое е лоциран ресторантот поради било какви причини.
- Франшизантот ќе има финансии или било каков интерес спротивен со оние кои што ги опишавме во делот за рестрикции.
- Франшизантот ќе го дуплицира на било кој начин Mc Donald`s системот.
- Франшизантот ќе го открие целиот или делови од Mc Donald`s системот и неговите прирачници за негово спроведување.
- Франшизантот ќе го злоупотреби било кое трговско име или друга интелектуална сопственост на Mc Donald`s
- Франшизантот нема да успее да ги одржи стандардите за подготовка на храната и другите производи согласност со стандардите, напатствијат на Mc Donald`s системот.
- Франшизантот ќе направи прекршок во постапката на пренос на сопственоста на овој договор.
- Франшизантот ќе забрани контрола/консултанција на ресторантот во пристојен временски интервал.
- Франшизантот нема да успее да ги исплати своите обврски повеќекратно спрема своите добавувачи или било какви други долгови.
- Франшизантот ќе направи мисрепрезентација на сопственоста и односот на Франшизата со Mc Donald`s.
- Франшизантот ќе учествува во дејност (сведочење, лобирање, споведување закони) која ќе биде штетна на оперативниот тек на ресторантот, угледот на Mc Donald`s системот или пак било каква сопственост на Mc Donald`s и неговите трговски ознаки.
- Франшизантот ќе биде осуден на кривично дело или пак признае вина за истото или пак друго дело кое би влијаело на Mc Donald`s системот, самиот ресторант или пак трговските ознаки на Mc Donald`s.
- Франшизантот намерно ќе ги потценува Бруто Продажбата кои ги прикажува спрема Mc Donald`s.

Заклучок

Овој франшизен [договор](#) е клучен во опстанокот на мегдоналдс во своето скоро пола децениско постоење како што видовме во воведот видовме како тоа влијае и како завзема околу 90% од целиот профит кој што го добива Mc Donald`s. Mc Donald`s на повеќе начини со помош на франшизниот договор го контролира исходот на финалниот продукт кој се продава кон потрошувачите без да ги трпи трошоците со кои се соочуваат франшизантите и самиот Mc Donald`s во рестораните кои што ги поседува. Mc Donald`s ова го споредува со помош на:

- Конторлите врз франшизантите и нивната работа
- Прирачниците и препишаните стандарди за примена и подготовка на производите.
- Ограничениот број на добавувачи кои што можат да ги достигнат стандардите и истите се спремни да ги направат по конкурентни цени за франшизантите.
- Финансиска контрола која ги обврзува франшизантите да ги споделуваат финансиските извештаи со Франшизорот (со цел да не се избегнуваат сервисните трошоци и да се има целосна слика за продажбата и наредниот тек на разбојот на производите кои што ги нуди Mc Donald`s)
- Смалената слобода во промотивниот процес и другите односи со јавност како и самиот изглед на рестотрантот.

На овој начин Mc Donald`s е тесно поврзан и ги контролира своите франшизанти, но исто времено не ги трпи трансакционите трошоци на контролирање на огромниот обем кој што го поседува со присуство 122 држави во светот со околу 36 000 ресторанти.

Извори

1. https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_with_McDonald%27s_restaurants – ресторанти
2. <https://www.sec.gov/ix?doc=/Archives/edgar/data/63908/000006390821000039/mcd-20210930.htm> – финансиски извештај (10q) – Mc Donald`s CORPORATION
3. <https://www.scribd.com/doc/233487415/McDonalds-Franchise-Agreement> – франшизен договор на Мек Доналдс протечен на scribd.
4. <https://www.mcdonalds.com/content/dam/AboutMcDonalds/Franchising/U.S.%20Application%20Form%208-13-12.pdf> – формулар за пријавување за склучување на франшизен договор.