**Франчайзинг сүлжээний онцлог чанар**

**Олон улсын Франчайзингийн холбоо болон АНУ-ын Жижиг дунд бизнесийн холбооны тайланд дурдсанаар Даваагаас Баасан гариг хүртэлх ажлын таван өдөр, 8 минут тутамд шинэ франчайзингийн бизнес үүдээ нээдэг бөгөөд тэдгээрийн гэрээний дундаж хугацаа 10 жил байдаг тухай ЛокалВокс сайт дурджээ.**

Түргэн хоолны газар болон худалдааны салбар нээх бизнес хамгийн их ашигтай байдаг аж. Мөн Форбес сэтгүүлийн сайтад дурдсанаар хамгийн ашигтай франчайзингийн нэг болох сэндвич гэгддэг хавчуургатай талх үйлдвэрлэдэг Жимми Жонсын сүлжээ IPO гаргахаар бэлтгэж байгаа гэнэ.

Франчайзинг сонирхдог, шинэ бизнес эрхлэхээр судалж байгаа хүмүүст энэ мэтчилэн маш их мэдээлэл олдоно. Харин аз болоход франчайзингийн тухай Монгол хэл дээр уншиж судлах материал элбэг.

 Дахиад аз болоход тэр материалууд нь үнэгүй, нэлээн боломжийн, авах гээхийн зарчмаар хандвал ерөнхийдөө хүнд тустай, танин мэдэхүйн ч, бизнесийн ч, практик ч ач холбогдолтой материалууд юм.

***Түргэн хоолны газар болон худалдааны салбар нээх бизнес хамгийн их ашигтай байдаг аж.***

Тэдгээрээс сайтар шилж сонгож, уншиж байгаад Кентаккийн шарсан тахианы сүлжээ ресторан, эсвэл Солонгосын аль нэг кофе шопоор ороод үзэх хэрэгтэй. Франчайзингийн тухай унших нэг өөр, франчайзингийн бизнесээр үйлчлүүлэх нэг өөр.

Ерөнхийд нь тоймловол франчайзинг нь зах зээлд туршигдаж, амжилт олсон тэргүүн туршлага буюу бизнес, бизнесийн санаа, бизнесийн загвараа нэрнээс нь эхлээд эмблем лого маркетинг, стандарттай нь хамт худалдах, худалдан авах, түүндээ зах зээл дээрх нэр хүндээрээ баталгаа гаргах үйл ажиллагаа юм.

Франчайзинг нь нэгэнт зах зээлд туршигдаж, өрсөлдөөний болон цаг хугацааны гэх мэт олон шалгуур давж чадсан учраас эрсдэл харьцангуй бага, тэр хэрээрээ ашигтай байдаг.

Жишээ нь, түргэн хоолны газрын хоолны танхим, ширээ сандлын өнгө, ажилчдын хувцаслалт,бие засах өрөөний зохион байгуулалт, хөгжлийн бэрхшээлтэй үйлчлүүлэгчид таатай орчин бүрдүүлэх, тэр бүү хэл гар арчих цаас байх уу, эсвэл сэнс байх уу гэх зэргээс эхлээд нэг хүнд үйлчлэх дундаж хугацаа хүртэл өөрийн тогтсон стандарттай.

Яавал хүний хөдөлмөрийн бүтээмж хамгийн өндөр байх бүх хувилбарыг бодож тооцсон туршигдаж шилэгдсэн систем нь өөрийн гэсэн стандартыг тогтмол баримталж ирснээр байнгын үйлчлүүлэгч татах чухал нөхцөл болж өгдөг.

Түүнчлэн утсаар захиалга өгсөн тохиолдолд мэндчилгээний үгнээс эхлээд асуулт хариулт, сонголт санал болгох дараалал зэрэг нь өөрийн гэсэн онцлогтой. Тиймээс бүтээгдэхүүн үйлчилгээний нэгдсэн загвар, нэгдсэн стандартыг бүтээн зах зээлд нэвтрүүлж амжилт олдог байна. Өнөөдөр мэдээллийн даяарчлал, мэдээллийн технологийн ачаар нийгэм дэх франчайзингийн тухай ойлголт, мэдлэг мөн л даяарчлагджээ.

Бизнесийн загвар, менежмент, сургалт, хөрөнгө оруулалт, туршлага гэх мэт тухайн орны эдийн засагт шууд болон шууд бус утгаар оруулж байгаа франчайзингийн ашиг тусыг тоочвол барагдахгүй их мэдээлэл бий. Хамгийн ашигтай салбар учраас тэнд мөн л залилан, луйвар гэх мэтийн хууль бус ажиллагаанууд мөн л өндөр түвшинд “хөгжсөн” байдаг.

2007 онд нээгдсэн[**unhappyfranchisee.com**](http://www.unhappyfranchisee.com/)**сайтын захирал Шон Келли**Форбес сэтгүүлд франчайзингийн бизнест тохиолдож болох түгээмэл эрсдэлүүд, түүнээс зайлсхийх тухай өгүүлжээ.

***Франчайз бол эрх шилжүүлэгч буюу туршлагаа худалдаж буй талдаа ямар ч эрсдэлгүй бизнес.***

Тэрээр юуны өмнө цоо шинэ франчайзингаас болгоомжлох хэрэгтэйг сануулсан байна. Учир нь франчайзингийн хамгийн үндсэн шалгуурын нэг нь цаг хугацааны шалгуур юм. Эдийн засаг өсөлттэй, хямралтай, эрэлт хэрэгцээ их бага ямар ч байсан тэр бүхнийг даваад туулж чадсан франчайзинг сонгохыг тэрээр зөвлөжээ.

Франчайз бол эрх шилжүүлэгч буюу туршлагаа худалдаж буй талдаа ямар ч эрсдэлгүй бизнес. Тэд бүтээгдэхүүн үйлчилгээ, тоног төхөөрөмж худалдаж авахыг шаардахаас гадна сургалт зохион байгуулж өгдөг давуу эрхтэй.

Хэрвээ франчайзинг эрхэлбэл чиний бизнес чиний санал санаачилга, чиний овсгоо самбаа биш, өөр хэн нэгний, тухайлбал эрх шилжүүлэгчийн тушаал заавар, маркетинг, сургалт гэх мэт бүх зүйлээс хараат болох учраас ямар франчайз эрхлэх эсэхээ сайтар бодох талаар зөвлөжээ.

Франчайзинг бол сайтар боловсруулсан зохицуулалт, уялдаа холбоонд суурилдаг болохоос эрх чөлөөнд суурилдаг зүйл биш. 2007 онд [**unhappyfranchisee.com**](http://www.unhappyfranchisee.com/) сайтыг нээснээс хойш хэдэн мянган бүтэлгүй болсон франчайзингийн түүх сонссон тэрээр франчайзингаар хувь заяагаа удирдуулахаас болгоомжлох хэрэгтэйг сануулж, өөрийн гэсэн онцлогтой бизнес бүтээхийг илүүд үзэх хэрэгтэйг зөвлөсөн байна.

Зарим франчайзинг зөвхөн эрх худалдахын тулд янз бүрийн мэдээллээр нөлөөлж, гэрээнд тусгасан дэмжлэг, оролцоо, үүргээ биелүүлэхээс зайлсхийдэг бөгөөд хэн нэгэнд худалдсан франчайсийг дампуурахыг хүлээж өөр хэн нэгэнд дахин худалдах нь илүү ашигтай байдаг. Тиймээс франчайз санал болгож байгаа хэвлэлийн мэдээнүүд, янз бүрийн шагнал, ангилалд итгэх хэрэггүйг зөвлөсөн байна. Үүнээс сэргийлэх хамгийн сайн арга бол тэдгээр мэдээллийн дор байгаа сэтгэгдлүүдийг анхааралтай уншиж, судлахыг санал болгожээ.

Иймэрхүү төрлийн сэрэмжлүүлэг зөвлөгөө нь франчайзингийг харлуулж буй хэрэг огт биш юм. Франчайзинг бол бүгдээрээ ашиг олох систем бөгөөд бизнесийн салбарт тогтсон, нэгдсэн соёл бий болгож байдаг. Аялал жуулчлал хөгжиж байгаа энэ үед үндэстний онцлогтой бараа бүтээгдэхүүн санал болгохын зэрэгцээ олон улсад шалгарсан, туршигдсан танил бүтээгдэхүүн үйлчилгээг нь жуулчдад санал болгох шаардлага манай бизнес эрхлэгчдэд зайлшгүй бий. Энэ нь эргээд жуулчдын урсгалыг татах, тогтворжуулахад дам нөлөө үзүүлэх нь дамжиггүй.

Франчайзинг бол сонголт бий болгох, цаг хугацаа чанд баримтлах, бусдад үйлчилж сурах тал дээр жижиг дунд бизнест маш их эерэг нөлөө үзүүлдэг. Манайд медиа болон боловсролын салбарын, түргэн хоолны, үл хөдлөх хөрөнгийн франчайзинг ашигтай, “хөдөлгөөнтэй” байгаа нь ажиглагдаж байна.

Энэ салбарын зуучлал, харилцаа холбоо, зөвлөгөө үйлчилгээ үзүүлдэг байгууллага холбоод ч зөндөө байгуулагджээ. Гэвч анхаарах зүйл мөн л их. Гадны хөрөнгө оруулагчдад таагүй ханддаг нийгмийн сэтгэл зүйтэй, үйлчилгээ, стандарт “огт” баримталдаггүй, олох ашгаа хэрэглэгчээсээ илүүд үздэг энэ нэг зурвас цаг үед франчайзингийн талаар сайтар хийгдсэн судалгаа чухал болохыг амьдрал нотолж байна.

Монголд хийдэг шарсан тахиа, эсвэл кока коланы амт өөр байна гэсэн үйлчлүүлэгчийн  сэтгэгдэл нь санамсаргүй юмуу буруу зүйл биш. Монголчууд дэлхийн олон улс оронд зорчдог болсноор дотооддоо нэвтэрсэн олон улсын олон бизнесээр үйлчлүүлж, амт чанарыг нь мэддэг, таньдаг, шаардлага тавьдаг болсны илрэл юм.

Мөн гадаад хэлний сургалтын болон шалгалтын төвүүд, фитнес төвүүд олноор нээгдэх болж, энэ нь эргээд дотоодын ижил төстэй бизнесүүдийг бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ сайжруулахад нэг төрлийн шахалт болж эерэг нөлөө үзүүлж байна.

Тамирчид, спорт сонирхогчдод зориулсан биологийн нэмэлт бүтээгдэхүүн, витамин, уургийн худалдаа эрчимтэй хөгжиж байна. Таныг хоёр сарын дотор Англиар ярьж сургана гэж байгаа сургалтын төв залилан хийж байгаа хэрэг огт биш, хамгийн их судлагдсан, хамгийн оновчтой арга зүйг л сургалтандаа нэвтрүүлсэн учраас тийм баталгаа өгч байгаа хэрэг. Телевизийн олон улсын суваг, дэлхийд алдартай сэтгүүлийг төрөлх хэл дээрээ унших нь “төрөөс ард түмнээ харж үзэж буй хэрэг” огтхон ч биш. Энэ бүгд франчайзинг.

Мөн л аз болоход энэ салбарын нэгдсэн сан бий болгох, үгүйдээ гэхэд судалгаа шинжилгээний ажил тогтмол хийгдэж, шинийг эрэлхийлж тэмүүлж байгаа нь олзуурхууштай юм. Нэр алдартай хэвлэл мэдээллийн байгууллагын хийж байгаа эрэмбэ, ангилал тэр болгон баталгаатай үнэн байдаггүйг туршлагаас харж болно.

**Тухайлбал, Форбес сэтгүүлийн 2014 оны 150 мянгаас 500 мянган доллар хүртэлх өртөгтэй хамгийн муу франчайзингийн нэгээр нэрлэгдсэн Dream Bath-Kitchen –гийн захирал нь тус сэтгүүлийн ранкинд хариулт өгч, сэтгүүлийн мэдээлэл бодит байдалтай нийцэхгүй байгаагаа илэрхийлж, 2013 оны байдлаар худалдаа нь 23%-ийн өсөлттэй гарсныг дурдаж захидал бичсэн байна.**

Тиймээс бие даасан зах зээлийн судалгаа нь хэвлэлээс авч буй франчайзингийн тухай мэдээллээс илүү чухал.[Unhappyfranchisee.com](http://www.unhappyfranchisee.com/)сайтын өгч буй бас нэг зөвлөгөө нь “Тухайн франчайзингийг эрхлэхдээ тэр салбарт ажилласан туршлагатай байх нь” амжилт олоход ихээхэн чухал болохыг дурдсан байна.