

УДК 334.752

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Безуглова М.Н.

к.с.н.,

Донской государственный технический университет,

Ростов-на-Дону, Россия

Еременко И.А.

к.э.н, доцент,

Донской государственный технический университет

Ростов-на-Дону, Россия

Марков И.Р.

студент,

Донской государственный технический университет

Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация: в данной статье ставится задача рассмотрения бизнеса по франшизе. Рассмотрены плюсы и минусы ведения бизнеса по франшизе, так же рассмотрены особенности франшизы в России и за рубежом, затронут исторический аспект этого вида деятельности, выделены более перспективные отрасли франшизы на сегодняшний день, проведен анализ общего объема рынка франчайзинга в России.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, франчайзер, бренд, предприниматель, бизнес, предприятие.

FRANCHISING AS A FORM OF BUSINESS ORGANIZATION

Bezuglova M.N.

candidate of sociological sciences,

Don state technical University,

Rostov-on-don, Russia

Eremenko I.A.

candidate of economic sciences, Associate Professor,

Don state technical University,

Rostov-on-don, Russia

Markov I. R.

Student,

Don state technical University,

Rostov-on-don, Russia

Abstract: this article seeks consideration of the franchise business. Consider the pros and cons of business franchise, as peculiarities of the franchise in Russia and abroad, raised the historical aspect of this activity allocated to more promising sectors of the franchise to date, the analysis of the total market of franchising in Russia.

Keywords: franchising, franchisee, franchisor, brand, entrepreneur, business, enterprise.

В жизни каждого человека может настать такой момент, что он будет считать, настало время заниматься собственным делом, то есть открыть бизнес [1]. Ему в голову лезут всякие мысли, идеи по поводу открытия своего дела, или покупки франшизы. Если он выберет открывать свое дело, то ему придется выживать в жестокой конкурентной борьбе, или же выбрав покупку франшизы, можно получить неплохую консультацию и даже помощь у специалистов и

профессионалов. Франчайзинг – это две независимые компании одна из которой передает другой свой бренд и технологии для ведения бизнеса, а точнее права на организацию предпринимательской деятельности. На словах все просто, многие скажут, зачем рисковать, придумывать, что то свое, когда можно просто взять и купить по сути готовый бизнес. Но не тут то было, на самом деле, все немного сложнее, и в этой статье мы хотим показать свою точку зрения на этот счет.

Во-первых, первый минус франшизы мы считаем это то, что в Российской Федерации она никак не закреплена законом. Это плохо для начинающих предпринимателей тем, что они в таком случае не знают всей сути франчайзинга.

Во-вторых, в России франчайзинг это дорогое удовольствие, их цены колеблются, от нескольких тысяч, до 100 тысяч долларов. Плюс ко всему этому, франчайзи должен понимать, что франчайзер будет требовать такую адаптацию помещения, какая нужна будет ему, а не франчайзи, так как у компании будет свой имидж. Соответственно с этим франчайзи придется выложить не малую сумму за аренду и адаптацию помещения, а так же другие расходы. Так же следует подчеркнуть такой нюанс, что франчайзи всегда остается зависимым от франчайзера, ну и естественно для франчайзи это не очень выгодно. Так же многое зависит от подхода к работе франчайзера, он может поставить франчайзи в жесткие рамки [2].

Но, не смотря на, все вышесказанное в России франчайзинг стремительно развивается. Если существуют такие проблемы, почему же наблюдается такая тенденция. Во-первых, это происходит потому, что франчайзеры это те компании, которые на рынке уже достаточно давно, эту марку знают потребители, тем самым покупая франшизу, мы вместе с ней покупаем себе определенный круг потребителей, которые просто на проста доверяют этому бренду. Во-вторых, когда начинающий предприниматель открывает свое дело, он сталкивается с рядом проблем, таких как: анализ рынка, анализ конкурентов,

реклама, обучение персонала и так далее, а если вы покупаете франшизу, то франчайзер выступает в роли помощника во всех эти заботах. В-третьих, покупая франшизу, начинающий неопытный предприниматель получает огромную базу тех знаний, которые он не получит при открытии собственного дела, он получит франчайзинговый пакет в котором будут прописаны все инструкции, все тонкости, все технологии и стандарты ведения бизнеса. Так же если предприниматель открывает свое дело, ему естественно придется нанимать туда персонал, этот персонал нужно, конечно же, обучить, это еще одна головная боль, а купив франшизу, обучением персонала занимается франчайзер. Так же на протяжении всего срока сотрудничества, франчайзер помогает в решении возникших вопросов и проблем с ведением бизнеса. Так же следует отметить еще один плюс покупки франшизы, покупая франшизу, вы покупаете логотип компании, тем самым, если вы придете в банк за кредитом, у вас будет больше шансов его получить, нежели придет какой-нибудь начинающий предприниматель с еще пока некому неизвестной компанией.

Если вы все-таки решили купить франшизу, то вам первым делом нужно хорошо обдумать, в какой сфере вы будете заниматься бизнесом. Эксперты говорят нужно заниматься тем делом, в котором вы больше всего разбираетесь, и которое вам по душе.

Так же следует рассмотреть способы покупки франшизы. Самый оптимальный это собственные средства, но, как правило, деньги для первоначального вложения есть далеко не у всех. Для тех предпринимателей у кого первоначальных средств нет, они могут взять кредит. Если предприниматель берет кредит на франшизу, вероятность его выплаты гораздо выше, нежели для открытия собственного дела. Так же есть еще один вариант раздобыть первоначальные вложения. Инвестировать деньги в бизнес может сама компания продавшая франшизу, но при условии, что франчайзи является работником этой компании.

Сейчас на рынке очень много компаний, которые занимаются продажей франшизы, но все же лучший способ, это обратиться напрямую к компании продавцу. И далеко не все предложения о покупке франшизы выгодны. Стоит провести некий анализ предприятия, у которого мы собираемся приобрести франшизу. Если у компании открыто множество точек, все они приносят прибыль, то на эту компанию можно уже обращать внимания. Так же если вы хотите, что бы после приобретения франшизы ваш бизнес процветал, нужно обратить внимание на то, сколько эта компания уже на рынке, она должна быть давно окупившим себя предприятием, есть риск наткнуться на компанию, которая продает франшизы, просто, что бы окупить свои собственные расходы. Так как было сказано выше, франчайзер обеспечивает некой помощью ведения бизнеса, необходимо узнать какую конкретно помощь мы получим от франчайзера, но не на словах, а что бы все было прописано в договоре. Как правило, большие компании, предлагают свою разработку бизнес-плана, и оценку эффективности открытия данного бизнеса. А компании с не очень хорошей репутацией, всего лишь заговаривают зубы выгодными предложениями, не предоставляю при этом никаких расчетов и цифр.

Автор франчайзинга считается Р. Крока, именно он в 1995 году основал компанию McDonald's System Inc которая на сегодняшний день является самой известной компанией во всем мире. Страны, где хорошо распространен франчайзинг, он воспринимается как своего рода философия ведения бизнеса.

Франчайзинг происходит от французского слова «franchise» и переводится как преимущества, освобождение от уплаты налогов.

В средневековье от имени короля могли торговать монахи, это у них и считалось в то время франчайзингом.

Например, в Англии существовали некие торговые месте, на которых обычные граждане вели торговлю, эти места и назывались франшизой.

В некоторых государствах, собирание налогов, так же считалось

франшизой.

Таким образом, можно сказать, что зародился франчайзинг в средние века, а в наше время пришел постепенно с развитием экономики государств.

Можно сказать, что активное развитие франчайзинга было в 60-70 года 20 столетия, изначально она была только внутригосударственная, и предприятия продавали только право на производство какого-либо продукта, а позже вышла на международный уровень, и появилась возможность, приобрести торговую марку, и бренд компании.

В современном мире франчайзинг – это довольно выгодное сотрудничество, между хорошо зарекомендовавшей себе на рынке компанией, и предпринимателем, действующим на основе большого опыта, ведения бизнеса под известной маркой. Сейчас насчитывается около 70 отраслей в которых функционируют франчайзинговые компании, скажем так главными «поставщиками» франшизы считаются страны: США, Япония, Канада, Великобритания, Германия, Австралия и Франция. Во всем мире насчитывают почти 1,5 млн. франчайзинговых компаний.

Для расширения своего бизнеса, франчайзинговые компании продают франшизы в другие страны следующими способами:

- отправляют франчайзера в другую страну, и представляют свой продукт через дочернее предприятие;
- создают одно совместное предприятие, с теми кто обладает необходимыми знаниями сотрудничества в данной отрасли;
- заключают генеральный франчайзинговый договор, с помощью которого генеральный франчайзи может открывать новые точки, и передавать франшизу субфранчайзи, для открытия новых предприятий;
- заключают договор о территориальном развитии, после его заключения, франчайзер обязан открыть сеть торговых предприятий на оговоренной территории, что воплощает продвижения товаров франчайзера в

данном регионе.

В ходе работы франчайзера и франчайзи, получается взаимовыгодное сотрудничество, предприниматель – то есть франчайзи, получает некий опыт и естественно свою прибыль, а франчайзер – то есть компания продавшая франшизу, расширяется и получает новых клиентов, ее бренд становится более узнаваемым, на территории других регионов, и других стран.

Если франчайзи покупает франшизу на производство какого-либо продукта, то в договоре обязательным образом прописывается требование к производственному процессу, ну и далее конечно же качество товара, объем выпускаемой продукции, план продаж. Так же оговаривается квалификация персонала будущего предприятия, и в какой форме будут выглядеть отчеты представленные франчайзеру.

В настоящее время, наиболее популярные отрасли, где активно продаются франшизы, считается розничная сеть, сети автозаправок, салоны красоты, но не стоит забывать, что постепенно франчайзинг охватывает и развивает другие отрасли в сфере экономики.

В законодательстве Российской Федерации, понятие франчайзинг не регламентируется, его сравнивают с таким понятием как коммерческая концессия, которое регулируется гражданским законодательством. И если сравнивать договор франчайзера и договор коммерческой концессии, то у франчайзера довольно больше прав.

Таким образом, достоинство франчайзинга можно оценивать в две стороны, как для франчайзи, так и для самого франчайзера. Франчайзи избегает от забот создания нового бренда, и получает возможность быстрого роста своего предприятия. А франчайзер получает хороший доход от продажи франшизы, при этом уберегает себя от недоброкачественных подделок своего бренда.

Есть и другая сторона медали, франчайзер должен потратить немалые

средства, на организацию качества продукции нового предприятия, что бы его бренд не упал в глазах потребителей, а франчайзи тем самым не может контролировать самостоятельно весь ход работы, что скажется на стратегии развития предприятия.

В целом можно выделить несколько пунктов, что франчайзинг позволяет бизнесу:

- поднять уровень и культуру начинающих предпринимателей;
- усилить защиту малого бизнеса с юридической стороны;
- повысить занятость населения;
- привлечь иностранных инвесторов для поднятия экономики;
- повлиять на мнение государства для развития предпринимательства в

целом.

Теперь поговорим о франчайзинге в России, в нашей стране имеется проблема со статистикой, ее, как правило, не подводят. В России первыми предприятиями, работающими по франшизе были «Дока-Пицца» и «Дока-Хлеб» которые продали в конце 90-х годов 20 века. Так же первой зарубежной франшизой, продаваемой продукцию в России, была компания «Баскин Роббинс» [3; 157].

Общий объем рынка франчайзинга в России приблизительно оценивается в 5 миллионов долларов, это неплохой показатель, если учесть тот факт, по сравнению с зарубежными компаниями, франчайзинг стал набирать обороты только в последние годы, но в настоящее время темпы роста стали ухудшаться, из-за выхода на рынок новых игроков с новыми предложениями.

В заключении следует сказать, что покупка франшизы, повлечет за собой множество других прочих расходов, не все франчайзенговые компании продадут франшизу начинающему предпринимателю, серьезные компании будут искать более опытных людей. Но если вы молодой предприниматель, и все-таки нашли предприятия для покупки франшизы и сотрудничества, то это

хороший фундамент, для ведения бизнеса, и повышения в себя предпринимательских способностей.

Библиографический список:

1. Эсаулова В.В. Начать свой бизнес с нуля или купить франшизу, что лучше? // Экономические науки. – 2014. – №20-1 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://novainfo.ru/article/1983>
2. Как открыть бизнес по франшизе? // [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://www.kp.ru/guide/biznes-po-franshize.html>
3. Семичева В.О. Франчайзинг как перспективный вид бизнеса // Символ науки. – 2016. – №3. – С. 153-158 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://cyberleninka.ru/article/v/franchayzing-kak-perspektivnyy-vid-biznesa>