

УДК 339.187.44

***ФРАНЧАЙЗИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА  
ПРЕДПРИЯТИИ***

***Коноплева В.С.***

*Доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Западного филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»,  
Россия, Калининград*

***Коноплева И.А.***

*Доцент кафедры таможенного дела. Западного филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»  
Россия, Калининград*

**Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы по использованию франчайзинга на логистическом предприятии. Проведенный анализ финансово-экономической деятельности конкретного предприятия по доставке грузов, его конкурентоспособности, SWOT-анализ показал недостаточно успешное функционирование компании. Предложенная рекомендация по приобретению франшизы и проведенные расчеты показали возможность повышения эффективности деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** франчайзинг, франшиза, франчайзи, франчайзер, конкурентоспособность предприятия, SWOT-анализ, Web-сайт, прибыль.

***FRANCHISING AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF  
LOGISTICS OPERATIONS AT THE ENTERPRISE***

***Konopleva V.S.***

*Associate Professor of the Department of Regional Economics and Management  
Western Branch of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher  
Education "Russian Academy of National Economy and Public Administration  
under the President of the Russian Federation",*

*Russia, Kaliningrad*

***Konopleva I.A.***

*Associate Professor of the Department of Regional Economics and Management  
Western Branch of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher  
Education "Russian Academy of National Economy and Public Administration  
under the President of the Russian Federation",*

*Russia, Kaliningrad*

**Abstract:** In article are considered questions on the use of franchising in the logistics enterprise. Analysis of financial and economic activities of specific enterprises for the delivery of goods, competitiveness, SWOT-analysis showed insufficient successful functioning of the company. The proposed recommendation for the purchase of the franchise and the calculations showed the possibility of increasing the efficiency of the enterprise.

**Key words:** franchising, franchise, franchisee, franchisor, enterprise competitiveness, SWOT analysis, website, profit.

Кризисные явления, наиболее остро проявившиеся в 2020 году, были связаны с пандемией, которая охватила, практически, все отрасли экономики.

Кризис показал, насколько бизнес, связанный с логистическими операциями зависим от уровня деловой активности и категории перевозимых грузов.

В этот период наблюдалось снижение деловой активности, что негативно сказалось на деятельности предприятий, связанных с грузоперевозками. Падение объемов повлекло за собой снижение цен, которое пережили не все организации. Наиболее уязвимыми оказались предприятия, обремененные кредитами, а также малые перевозчики.

Как показали исследования, в 2021 г. транспортная отрасль начинает оправляться от чрезвычайно разрушительных последствий Covid-19. При этом перспективы отрасли напрямую связаны с темпами восстановления экономики. Сильнее позиции у предприятий, имеющих контракты с крупным ритейлом в сфере продуктов питания, фармацевтики, а также товаров массового потребления. Рыночные колебания сглаживает диверсификация бизнеса, когда оказываются услуги в разных сегментах. Обвал в одном сегменте рынка может компенсироваться приростом в другом.

Кроме того, решение многих экономических проблем на современных логистических предприятиях потребовало внедрения новых экономических инструментов. К такому инструментарию следует отнести, прежде всего, франчайзинг, который на современном этапе развития экономики является достаточно результативным инструментом в плане повышения эффективности функционирования предприятия.

Приобретение франшизы по грузоперевозкам имеет определенные достоинства, к которым можно отнести следующие:

- предприниматель, который решил купить франшизу, приобретает успешную бизнес-концепцию;
- франчайзинговое соглашение обеспечивает признание имени компании (известного бренда), что является значительным преимуществом, если компания имеет солидную репутацию на рынке грузоперевозок;

– франчайзи получает выгоду от рекламных кампаний, которые организывает франчайзер, что снижает расходы приобретателя франшизы. Кроме того, многие франчайзеры предоставляют своим франшизам рекламные материалы, что также снижает затраты франчайзи;

– многие франчайзеры в рамках франшизы предоставляют франчайзи широкий спектр помощи в области администрирования и организации основных операций по грузоперевозкам. Это могут быть финансовые и бухгалтерские системы, специализированные навигационные системы, проведение тренингов, семинаров для потенциальных и реальных франчайзи и т.д.

– необходимо также обратить внимание и на необходимость исследований в области грузоперевозок. Большинство владельцев малого бизнеса не могут вкладывать финансовые средства в исследования. А франчайзинг позволяет реализовать данный процесс, поскольку многие франчайзеры поддерживают в финансовом отношении исследования, например, для прогнозирования рыночных тенденций и т.д.;

– также следует отметить и организацию консалтинговых услуг со стороны франчайзеров, т.к. в их интересах делать все возможное для обеспечения успеха всех своих франшиз. В результате предприниматель, решивший стать франчайзи, обычно может рассчитывать на широкий спектр обучающих и консультационных услуг. Такие услуги могут быть особенно полезны на начальном этапе функционирования предприятия по грузоперевозкам [3].

На практике для выявления необходимости приобретения франшизы на малом предприятии, занимающемся грузоперевозками, необходимо провести анализ его финансово-экономического состояния, выявить основные проблемы, определить конкурентоспособность компании на рынке товаров и предоставления услуг, оценив при этом основные конкурентные преимущества других предприятий, реализующих свою деятельность в том

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

же направлении, что и рассматриваемая компания. Выявленные в ходе аналитических исследований проблемы, станут основой для разработки мероприятий по возможности приобретения франшизы, учета всех затрат и расчета экономической эффективности после реорганизации основных бизнес-процессов в области функционирования предприятия.

Указанные исследования проводились на действующем предприятии, занимающемся логистикой в г. Калининграде и Калининградской области. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выполненный по результатам функционирования предприятия за трехлетний период, показал, что с 2018 по 2020 гг. долгосрочная дебиторская задолженность предприятия увеличилась на 60,1%, значительно вырос рост кредитных операций фирмы [2, с. 149].

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса, выявил, что баланс исследуемого предприятия, за рассматриваемый период не являлся абсолютно ликвидным. Была выявлена нехватка денежных средств, необходимая для погашения своей кредиторской задолженности. И только в начале 2021 г. на предприятии были погашены наиболее срочные обязательства.

Все эти негативные явления были связаны не только с пандемией, которая повлекла за собой спад в потребности грузоперевозок. Было выявлено несколько сильных конкурентов, которые по основным параметрам в области грузоперевозок превосходят рассматриваемое предприятие.

Для выработки рекомендаций по повышению эффективности функционирования предприятия был проведен анализ его деятельности по основным позициям, на которые ориентируются потребители при выборе той или иной службы доставки.

Первая позиция – это, прежде всего, репутация, а также популярность (известность) компании на Калининградском рынке грузоперевозок. Как показали исследования (был проведен телефонный опрос потенциальных клиентов) – репутация компании на Калининградском рынке грузоперевозок является одним из основных факторов выбора. Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

клиентов предприятия, которые пользовались услугами грузоперевозок), в преобладающем количестве случаев потенциальные клиенты предпочитали выбирать ту службу доставки, о которой слышали со стороны положительные отзывы или она была им давно известна.

Вторая позиция – доступность потенциальных клиентов к информационным ресурсам предприятия по грузоперевозкам, к которой прежде всего, как показал опрос, относится Web-сайт, имеющий доступный инструментарий (простую навигацию, удобную структуру и т.д.) и, предоставляющий клиентам, исчерпывающую информацию о стоимости перевозок, объемах перевозимых грузах, направлениях и т.д.

Данная позиция достаточно важна, т.к. в процессе выбора логистической компании потребителю необходимо узнать о предприятии более подробную информацию, а также перечень услуг, которые предоставляет компании, прейскурант цен, который в немалой степени влияет на предпочтение потребителей.

Для разработки оптимальной ценовой политики исследуемого предприятия были проанализированы цены за услуги по грузоперевозкам по г. Калининграду, Калининградской области, а также перевозки товаров за пределы области с прохождением таможенных процедур на границах с Польшей и Литвой.

Также рассматривалось территориальное расположение и общее количество офисов и пунктов выдачи груза в городе и Калининградской области в целом. При этом уделялось особое внимание графику работы офисов, т.к. это напрямую влияет на создание удобства потребителям воспользоваться услугами рассматриваемого предприятия.

Проведенный SWOT-анализ, показал сильные и слабые стороны компании, угрозы, риски, возможности по дальнейшему развитию.

В этих условиях появилась настоятельная необходимость реорганизации предприятия. Было решено пойти по пути приобретения

франшизы по логистическим операциям, предварительно рассчитав экономический эффект от данного мероприятия.

Проведенные исследования показали, что приобретение франшизы, в которую включены дополнительные услуги по обучению персонала, дополнительным рекламным мероприятиям и т.д., позволит повысить эффективность функционирования компании. Кроме того, франшиза положительно скажется на привлечении клиентов, узнаваемости компании на рынке грузоперевозок, укрепит ее репутацию.

Были изучены все доступные предложения от ведущих компаний в области логистики и доставки, а по результатам изучения была выбрана самая достойная – ГК «СДЭК».

Компания СДЭК предлагает самые выгодные условия приобретения франшизы при минимальных затратах на ее реализацию. Немаловажным является и то, что франчайзер предлагает полное сопровождение франчайзи в области маркетинга и подготовки персонала. Помимо этого экономический анализ рентабельности нововведений показал, что прибыльность компании заметно увеличится, что положительным образом скажется на работе исследуемого предприятия.

Кроме приобретения франшизы был модернизирован сайт предприятия, выполненный в стиле компании франчайзера с интуитивно понятным интерфейсом.

В условиях восстановления экономики при приобретении франшизы и модернизации сайта у компании увеличится клиентская база. Увеличение клиентского потока вызовет необходимость в увеличении штата работников, а следовательно увеличение офисных помещений для компании, что отобразится на последующем периоде в виде увеличения затрат и уменьшении прибыли. Но в целом, компания будет устойчива в экономическом плане, хоть и с меньшим доходом [2]. Изменением прибыли, по проведенным расчетам за период в 5 лет приведено на рисунке 1.

Из данных диаграммы видно позитивное влияние приобретение франшизы. Уровень прибыли за пятилетний период получит изменение более чем в 2 раза, что подтверждается другими показателями, полученными в ходе выполнения расчетов.

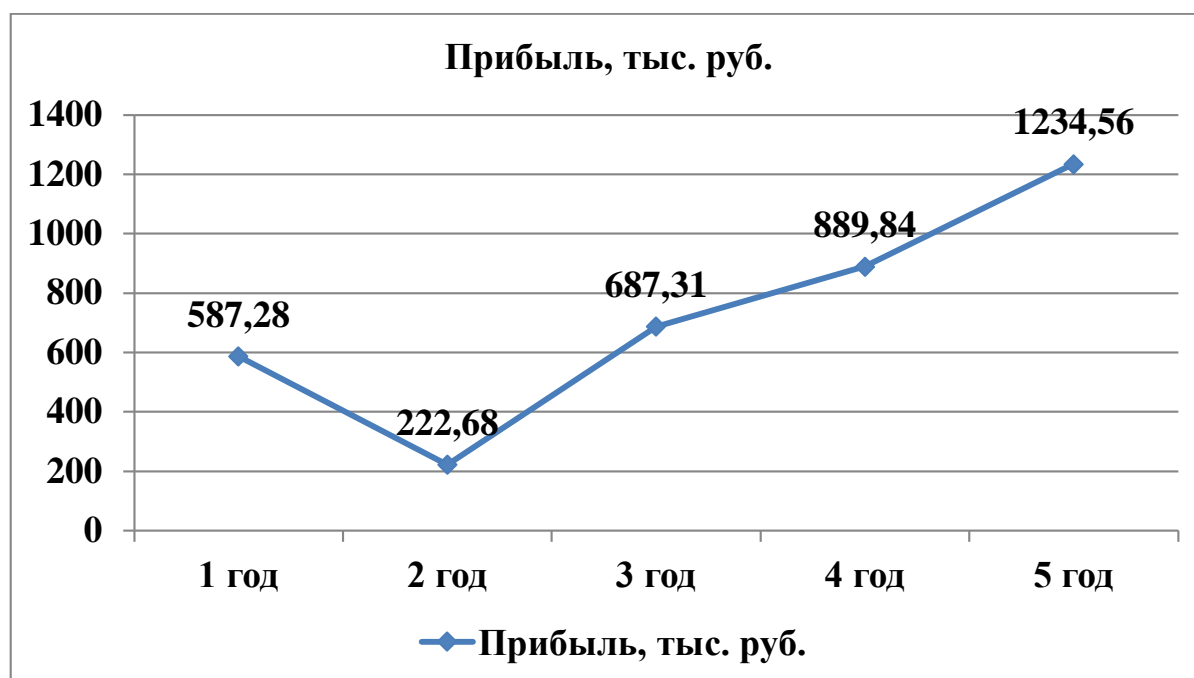


Рисунок 1 – Диаграмма изменения прибыли, тыс. руб.

Таким образом, расчет основных показателей экономической эффективности показывает, что инвестиции, которые будут вложены во франшизу, окупятся за довольно короткий срок, а именно приблизительно за 1,5 года.

В целом, можно сделать вывод о целесообразности приобретения франшизы для логистического предприятия по доставке грузов, которая позволит не только повысить его эффективность, но и улучшить финансово-экономические показатели, что подтвердили проведенные расчеты.



### **Библиографический список**

1. Солодимова, Т.Ю. Анализ перспектив развития малого бизнеса в регионе (на примере Томской области) // Регион: системы, экономика, управление. – 2021. – 1 (52). – С. 56-61.

2. Ревуцкий, Л.Д. К вопросу об оценке величины показателей устойчивости экономического роста и экономического развития предприятия. Сайт. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/articles/appraisal/a108/803493.html>

3. Хлопов, И. Франшиза транспортной компании – обзор лучших вариантов. Сайт Franchiser.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://franchiser.ru/articles/reviews/483-transport-company>

*Оригинальность 88%*