

Франчайзинг – развитие бизнеса начинающим предпринимателям

Казаков Данил Андреевич

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Студент

Аннотация

В данной статье рассматривается способ для начинающих предпринимателей заняться своим бизнесом с минимальными рисками. В статье даётся полное определение франчайзингу, раскрывается его суть, виды, а также подробно рассмотрены положительные и отрицательные аспекты данного вида бизнеса.

Ключевые слова: франчайзинг, инновации, франшизы, франчайзер, инновационное развитие, бизнес, предпринимательство

Franchising-business development for budding entrepreneurs

Kazakov Danil Andreevich

National research Tomsk Polytechnic University

Student

Abstract

This article discusses a way for aspiring entrepreneurs to do their business with minimal risk. The article gives a full definition of franchising, reveals its essence, types, and details the positive and negative aspects of this type of business.

Keywords: franchising, innovations, franchises, franchisor, innovative development, business, entrepreneurship

Современное общество характеризуется, прежде всего, наличием огромного количества людей, которых интересует открытие собственного дела. Это обусловлено многими факторами, такими как: финансовая независимость, самореализация, обеспечение благополучной жизни своей семье и многое другое (рис. 1)

Но, к сожалению, многих начинающих предпринимателей останавливает важный вопрос – как не «прогореть» на начальном этапе развития своего бизнеса. Существует достаточно большое количество проблем, с которыми сталкиваются новички бизнеса. Примерами могут служить недостаток знаний и умений, необходимых для открытия своего дела, а также времени на самообразование в этом плане, отсутствие стартового капитала и сложности с получением кредитов. Но существует тип бизнеса, к которому многие из проблем не имеют отношения – франчайзинг.

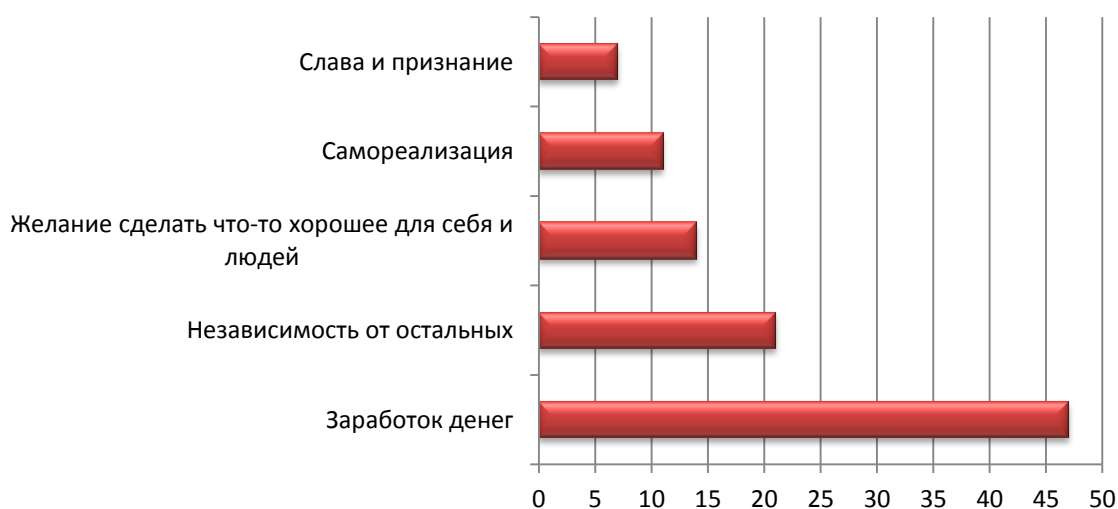


Рис. 1. Результаты опроса среди предпринимателей: «Почему вы занимаетесь бизнесом?», % [3]

Франчайзинг – тип бизнеса, при котором одна из сторон (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) право на определенный бизнес и доступ к бизнес-модели для его ведения за определенную сумму (паушальный взнос) [4]. Другими словами, франчайзинг позволяет использовать известный торговый бренд для осуществления бизнес-деятельности. Покупателю бизнеса франчайзер предоставляет готовый дизайн-проект, активно помогает с подбором персонала. За такую помощь франчайзи платит определенную сумму – паушальный взнос. В среднем, эта сумма варьируется в пределах от 10 до 15 процентов от общих начальных вложений. Кроме этого, многие франчайзеры требуют ежемесячную плату – роялти. Так как франшиза требует помощи не только на первоначальном этапе, но так и на всем протяжении ее функционирования (рекламная поддержка, контроль над состоянием дел, постоянные консультации), то франчайзи регулярно платит франчайзеру либо установленную договором сумму, либо процент от своих доходов.

Различают несколько видов франчайзинга [4]:

1. Товарный

Франчайзи получает право реализовывать товары франчайзера или под его торговой маркой. Данный вид франчайзинга отличается тем, что в договоре регламентированы четкие и подробные правила использования торговой марки, ассортимента, технологии продаж. Как следует из названия, данный вид используется в торговой сфере. Примером может служить магазин одежды.

2. Производственный (промышленный)

Франчайзи получает право на производство и реализацию продукции под товарным брендом франчайзера, технологии и ключевое сырьё, а также

обязательно оговариваются требования, касающиеся технологического процесса, объёмов реализации продукции, планов продаж и отчётности.

3. Сервисный

Франчайзер предоставляет право осуществлять определённые услуги под его знаком, обеспечивая франчайзи производственными и маркетинговыми технологиями. К примеру, клининговая компания.

4. Бизнес-формат

Франчайзер передает партнёру не только право на осуществление реализации определённого вида товара, но и лицензию на деятельность данной организации. В договоре подробно оговаривается концепция организации данного вида бизнеса, обучение персонала, его униформе, маркетинговая политика.

5. Обратный

Франчайзи получает право на осуществление бизнеса под брендом франчайзера. При этом он также получает полный ассортимент продукции. Франчайзер должен выплачивать вознаграждения в указанном размере, согласно договору, за реализацию партнёром определённого объёма продукции.

На наш взгляд, невозможно не рассмотреть положительные и негативные аспекты франчайзинга с двух сторон: с позиции франчайзера и с позиции франчайзи [2]. Преимуществами для франчайзера являются:

- ✓ франшиза приносит дополнительный доход, который можно (и даже нужно) направить на развитие бизнеса;
- ✓ франчайзинг отрывает возможности развития компании на новом уровне (национальном, международном), и как следствие, большее доверие со стороны общества;
- ✓ создание новых бизнес-концепций, которые, прежде всего, благоприятно влияют на развитие национальной экономики.

Для франчайзера существуют также некоторые недостатки:

- ✓ соглашение, заключенное между компанией и партнёром имеет некоторое количество ограничений, касаемых франчайзи, но, наряду с этим, договор предусматривает ряд положений, защищающих франчайзи. К такому положению относится невозможность расторгнуть контракт с франчайзи, что побуждает партнёров компании не соблюдать некоторые правила;
- ✓ по существу, франчайзи является не наёмным сотрудником франчайзера, а независимым владельцем бизнеса, что усложняет для компании контроль за франчайзи;
- ✓ риск падения узнаваемости бренда. Может быть такая ситуация, при которой франчайзи не прикладывает достаточное количество усилий для ведения и развития общего с франчайзером бизнеса, что бросает тень на всю компанию, так как потребитель, в свою очередь считает, что каждое отделение предприятия – это звено одной цепи с одной «головой»;

- ✓ сложности в сохранении коммерческой тайны компании. Хотя в договоре и указывает пункт о неразглашении подобной информации, это не дает стопроцентной гарантии в сохранности данного вопроса.

Рассматривая суть системы со стороны франчайзи, стоит учесть такие положительные для него аспекты:

- ✓ франчайзинг означает, что у франчайзи есть собственный бизнес, но при этом он не остается один на один с проблемами по его деятельности и развитию;
- ✓ постоянная поддержка со стороны франчайзера, которая предполагает наличие специальных программ обучения, развитие маркетинговой политики и тому подобное
- ✓ использование репутации и бренда компании, что даёт дополнительную фору в развитии своего бизнеса;

Среди минусов системы франчайзинга для франчайзи стоит отметить:

- ✓ постоянный контроль со стороны франчайзера;
- ✓ риск банкротства компании. Такая ситуация, в большинстве своём, предполагает аннулирование франшизы, что, в свою очередь, приводит и к банкротству франчайзи. Поэтому перед подписанием договора с компанией, сначала всегда стоит рассмотреть экономический аспект в развитии выбранного предприятия.

Что касается развития франчайзинга в Российской Федерации, то стоит сказать, что для российской экономики франшизы – достаточно новая отрасль, которая, безусловно, является перспективной, но не до конца изученной. По статистике, на данный момент в России существует около 6 тысяч предприятий, использующих франчайзинг как основной доход. Предпосылками для тенденции развития франчайзинга в России являются улучшения уровня самих франшиз-компаний, постоянное развитие технологий, а также положительный опыт других франшиз [1].

На данный момент франчайзинг является отличной возможностью начать своё дело под руководством бизнес-менеджеров, которые уже сделали свой бренд узнаваемым. Это открывает перед начинающим предпринимателем огромные перспективы, но также требует достаточно большого количества времени и хранит в себе некоторые риски.

Библиографический список

1. Перспективы развития франчайзинга в России URL: <https://topfranchise.ru/stati/perspektivy-razvitiya-franchajzinga-v-rossii/>
2. Преимущества и недостатки франчайзинга URL: <https://studfiles.net/preview/406133/page:3/>
3. Торговый агент URL: <http://mistaua.com/Объявления/бизнес/работа/торговый-агент/30313/?setcity=322>
4. Франчайзинг URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Франчайзинг>