

## ЭКОНОМИКА

**Федорова Юлия Александровна**

студентка

**Аникиенко Николай Николаевич**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный  
университет им. А.А. Ежевского»  
г. Иркутск, Иркутская область

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА

***Аннотация:** в данной статье франчайзинг описывается как комбинация большого и малого бизнеса. Такое соединение было названо союзом, где с одной стороны имеется энергия и обязательство отдельного предпринимателя, а с другой стороны имеются ресурсы, коммерческая мощь и огромный опыт большой компании.*

***Ключевые слова:** франчайзинг, франчайзор, франчайзи, франшиза.*

С каждым днем в России и во всем мире растет число коммерческих предприятий, фирм, организаций, ресторанов, магазинов и большинство открываются по франшизе.

Большинство предпринимателей всего мира знают, что франчайзинг самый безопасный способ, чтобы:

- помогать человеку вести бизнес самостоятельно, но не быть в нем одиноким;
- помогать компаниям эффективно расширяться, не неся больших затрат на создание и поддержание массивного административного комплекса и не испытывая трудностей в управлении широкой сетью корпоративных предприятий;
- помогать компании превратить свою существующую сеть в эффективно работающий бизнес.

Франчайзор – это компания, которая выдает лицензию и дает право пользования своего товарного знака. Франчайзор исследует, и развивает бизнес.

Франчайзи – это человек или компания, которая покупает возможность обучения и помощь при создании бизнеса. Франчайзи выплачивает плату за использование товарного знака. Помимо того, что франчайзи покупает товарный знак, он же несет все затраты на создание бизнеса. У франчайзи есть еще преимущества, он может покупать продукты по более низкой цене у франчайзора.

Франчайзинг – это модель организации бизнеса, в которой компания передает независимому человеку права на продажу продукта и услуг этой компании. Франчайзи обязуется продавать этот продукт или услуги по заранее определенным законам и правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзор. В обмен на осуществление всех этих правил франчайзи получает разрешение использовать имя компании, ее репутацию, продукт и услуги, маркетинговые технологии, экспертизу, и механизмы поддержки.

Немаловажным фактором, на который следует обратить внимание, является качество продвижения продукции и торговой марки. При условии «раскрученности» продукта среди потребителей, франчайзи получит продукцию готовую к отгрузке конечному потребителю. Однако бывают случаи, когда франчайзер предлагает действительно инновационную продукцию или услуги. В большинстве случаев у таких предложений нет полноценных конкурентов на старте, что позволяет выйти на самоокупаемость в кратчайшие сроки и иметь большие перспективы развития.

Брокеры, занимающиеся рынком франчайзинга, отмечают немаловажность предложений из «дефицитных» сфер экономики. Производственные франшизы занимают всего 1% от общего объема, в тот момент как спрос на нее имеет долю в 5%.

В особую экономическую зону попадает Москва и Санкт-Петербург. Около 85% франчайзеров готово развивать в этих городах собственные сети. Однако катастрофически высокие цены на офисные, производственные и торговые площади, высокие требования по заработной плате приводят торговые франшизы в

упадок. Единственная перспективная сфера для франчайзинга – сфера общественного питания и оказания различных услуг. Так как прямая прибыль материнской компании будет зависеть от объема продаж франчайзи.

Побывав в столице нашей родины, я заметила множество различных кафе, открытых по франшизе. Знаменитая кофейня «Шоколадница», которую можно увидеть на каждом углу, где очень вкусного готовят и вполне приемлемые цены. Открыть такую франшизу будет стоить около двух миллионов рублей. Но некоторые франшизы не так-то просто открыть, нельзя просто взять и купить ее у них есть условия, по которым небольшие города не подходят. Еще одна знаменитая всем кофейня «Starbucks», чтобы открыть такую франшизу город должен быть обязательно миллионником и расположение данной кофейни должно быть в элитном месте. Когда я гуляла по улицам Москвы «Starbucks» я наблюдала намного меньше, чем «Шоколадницу» и в таких местах как возле Государственной думы, старый Арбат, красная площадь. Приобретение франшизы должно стать обдуманым шагом. Первое, о чем стоит задуматься – франшиза или свой бизнес? Франчайзер предоставит поддержку, повышение квалификации, клиентов, продукцию и полный пакет документации. Однако управлять всем придется именно вам.

Проект «Топ-100 Франшиз» предоставляет список наиболее выгодных предложений. Оценка проектов производилась ведущими финансовыми аналитиками и высококвалифицированными брокерами. Результаты анализа показывают, что количество предлагаемых франшиз превысили отметку в полторы тысячи. Любое место такого рейтинга обозначает состоятельность предложения и стремление франчайзера развиваться.

## Структура российского франчайзинга



Франчайзинг в России не получил широкого распространения, хотя все возможности его внедрения достаточно широки. Основные проблемы сдерживания развития франчайзинга в нашей стране можно классифицировать по причинам их возникновения. К проблемам плохого развития франчайзинга в нашей стране можно отнести:

- нестабильность развития экономики в России, а франчайзинговые схемы требуют стабильности и предсказуемости;
- отсутствие у большинства предпринимателей стартового капитала;
- сложность получение кредитов для начального капитала.

Однако в России сдерживание развития франчайзинга происходит прежде всего в правовой сфере.

### *Список литературы*

1. Нечаев А.С. Некоторые аспекты инвестирования в организацию производственных процессов в современных экономических условиях / А.С. Нечаев,

Р.Ф. Старков // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2013. – №11 (82). – С. 365–371.

2. Исследование показателей цикличности экономического развития страны / М.Ф.Тяпкина, Ю.Д. Монгуш, И.О. Акимова // Российское предпринимательство. – 2014. – №24 (270). – С. 4–14.

3. Франчайзинг. 128 успешных франшиз от известных фирм. – Радар–Москва, 2011. – 160 с.