

УДК 338.27

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ПУТЕЙ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

© Тарасова А.В., Савин А.Г.

e-mail: annlightwood@yandex.ru

*Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва, г. Самара, Российская Федерация*

Известно, что почти любой бизнес можно развивать с помощью системы франчайзинга. Это означает, что франшиза может помочь как начинающим предпринимателям, так и опытным специалистам, желающим расширить и продвинуть свое дело, поделившись рецептом успеха с франчайзи и увеличив прибыль во много раз.

В настоящее время в России наблюдается франчайзинговый рост. Перспективы развития франчайзинга в России являются благоприятными (рис. 1).



Примечание: данные на конец 2013 года.
Источник: World Franchise Council, Franshiza.ru

Рис. 1. Франчайзинг в России и в мире

Для дальнейшего полноценного развития российскому франчайзингу необходима полная и достоверная информация о франшизах, представленных на рынке. Отсутствие четких критериев, которым франчайзер должен соответствовать, предлагая другим предпринимателям вложить свои деньги, силы и энергию в свою концепцию, вредит всем без исключения участникам рынка.

Проведя собственный анализ, по данным Российской ассоциации франчайзинга и портала franshiza.ru, можно сделать прогноз, что будет менее интенсивный рост франчайзинга в России к 2025 году (см. рис. 2), большое снижение (примерно 65%) числа франчайзеров в 2016 году объясняется тем, что существует нестабильная экономическая ситуация в результате введения санкций к нашей стране. Замедление роста связано с введением новых санкций, закрытием банковских компаний и т.п.

С учетом предлагаемого ниже алгоритма существует возможность повысить динамику роста развития франчайзинга в России на 45% так как: снижаются риски (выбор неправильной сферы деятельности, выбор ненадежного франчайзера, прибыль ниже заявленной, юридические ошибки) при выборе франшизы; экономика страны выходит на новый уровень, так как появляется возможность открывать заведомо успешные компании; увеличивается ВВП страны с увеличением числа франчайзеров (т.к. франчайзинг – отлаженная система бизнес-отношений).

Для начала оцениваем инвестиционные возможности и возможности времени. Следующим шагом производим оценку возможности местного рынка: численность населения – потенциальной аудитории; представленные марки в городе (конкуренция в городе); наличие подходящих площадей, где можно разместить магазин или ресторан. Далее проводим анализ франчайзера. На этом этапе необходимо выяснить, во-первых, общие вопросы о компании и товаре или услуге, во-вторых, конкурентные преимущества бизнеса и продукта (услуг), а также финансовое положение компании. Обязательно уточняем количество действующих, открытых и закрытых франчайзинговых предприятий [1].

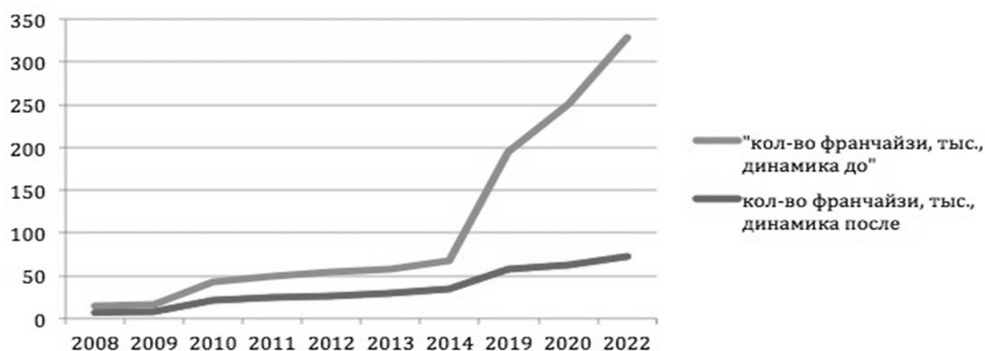


Рис. 2. Прогнозируемая динамика роста франчайзинга в России к 2025 году

Остановив выбор на том или ином франчайзере, обязательно проверяем следующее: зарегистрирован ли товарный знак (знак обслуживания), есть ли у франчайзера необходимые патенты, какие франчайзер устанавливает ограничения; выплаты; система поддержки; требования к поставщикам оборудования, расходных материалов; льготные условия сотрудничества [1].

Библиографический список

1. Выбор франшизы. Переговоры при покупке франшизы; автор: Нина Семина; издание: Модный Magazin URL https://franshiza.ru/article/read/kak_vybrat_franshizu/
2. Левченко Ю. Г. Проблемы и перспективы развития франчайзинга как новой формы организации бизнеса в Украине // Молодой ученый. – 2013. – №8. – С. 211-215. – URL <https://moluch.ru/archive/55/7503/> (дата обращения: 22.04.2018).
3. Официальный сайт РАФ URL <http://www.rusfranch.ru/franchising/statistics/>