

УДК 334.752

Миндубаева Н.Р. студент,

1 курс, Институт финансов, экономики и управления,

Тольяттинский государственный университет,

Тольятти (Россия)

Мартынова О.Ю. студент,

1 курс, Институт финансов, экономики и управления,

Тольяттинский государственный университет,

Тольятти (Россия)

Николаев А.А. студент,

1 курс, Институт финансов, экономики и управления,

Тольяттинский государственный университет,

Тольятти (Россия)

Тихонов Н.Е. студент,

1 курс, Институт финансов, экономики и управления,

Тольяттинский Государственный Университет,

Тольятти (Россия)

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ВИД РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.

Аннотация: Описание сути франчайзинга и его видов. Уровень развития франчайзинга в России.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи, паушальный взнос, роялти.

Franchising as a promising type of business development.

Annotation: description of the essence of franchising and its types. Level of franchising development in Russia.

Keywords: franchise, franchisee, lump sum payment, royalty.

На данный момент франчайзинг активно используется по всему миру, в том числе и в России. Если говорить простыми словами, то франчайзинг это взаимоотношения между юридическими лицами, в процессе которых одна из сторон взаимоотношений за определенную сумму предъявляет второй право на осуществление коммерческой деятельности под своим брендом (Продаёт франшизу). При продаже франшизы её правообладатель не только разрешает использовать товарный знак фирмы, но и обязуется оказывать помощь в становлении бизнеса её пользователю.

Франчайзером называется организация, которая продаёт франшизу. Такие компании уже имеют успех в организации бизнеса и пользуются спросом на рынке. Человека или организацию, которые покупают франшизу, называют франчайзи. В большинстве случаев в качестве франчайзи выступает начинающий предприниматель, который имеет средства для открытия бизнеса, но боится прогореть в случае создания собственного бренда.

Проще говоря, суть франчайзинга заключается в том, что успешные компании, которые хотят развиваться и расширяться, но не могут сделать это собственными силами, продают свою бизнес-модель. А начинающие предприниматели покупают и развивают уже готовый бизнес-проект, соблюдая его условия и стандарты вместо того, чтобы открывать собственный бизнес с нуля.

Итак, франчайзи покупает франшизу у франчайзера и для этого платит ему паушальный взнос — это оплата за его право пользования франшизой и всем, что в неё входит. Для открытия бизнеса франчайзи вкладывает

определённую сумму денег, которая вместе с паушальным взносом называется стартовыми инвестициями.

Существует также регулярный ежемесячный платёж за пользование франшизой, который называется роялти. Конечно, в сравнении с паушальным взносом, его объем в разы меньше, однако при наличии является обязательным к выплате.

Существуют виды сделок, при которых франчайзер требует либо паушальный взнос, либо роялти, но чаще всего франчайзи обязан выплачивать и то, и другое.

Если с роялти всё более-менее ясно и среднестатистический ресторан, открытый по франшизе, выплачивает около 5% от прибыли, то с паушальным взносом всё немного сложнее, ведь франчайзер может назначить сумму практически “наобум”, и чаще всего она очень завышена. Так на что же стоит опираться при определении размера паушального взноса? Наличие продуманного дизайна, приносящего реальную прибыль, всё необходимое оборудование, грамотно выполненный проект, стандарты обслуживания, которые эффективно работают, продвижение и реклама - всё это необходимо учитывать при расчёте паушального взноса при покупке франшизы.

Перед тем как покупать франшизу, предприниматель должен определиться с тем, какой формат ему будет ближе. Существует несколько видов франшиз и к основным относят производственные, товарные и сервисные.

Приобретая производственную франшизу, франчайзер получает запатентованную технологию производства товара, а также возможность его продажи под известным брендом.

Товарный франчайзинг встречается чаще остальных и представляет собой отношение так называемого “дилерства”, то есть франчайзер производит и

поставляет товар собственного производства, а франчайзер имеет право продавать его под товарным знаком данного бренда.

А вот сервисные франшизы, в отличие от товарных, распространены именно в сфере услуг. Здесь франчайзи приобретает право использовать узнаваемый бренд, оборудование и технические правила их использования. Такой вид развития бизнеса как франчайзинг является выгодным как для продавца франшизы, так и для его покупателя. Преимущества франчайзера заключаются в том, что ему можно не тратить деньги на расширение своего бизнеса, при этом увеличивая его доходность и узнаваемость. Для франчайзи же преимуществами является то, что он имеет лидерство среди конкурентов и узнаваемость от клиентов, а также готовую и проверенную бизнес-схему.

В отличие от Америки, франчайзинг в России начал развиваться не так давно, однако у нас уже появились свои лидеры в этой нише. Один из самых узнаваемых брендов России “Додо пицца” запатентовал себя настолько успешно, что стал популярен даже за границей.

Основатель и действующий владелец франшизы Фёдор Овчинников прошёл долгий и сложный путь, перед тем как добиться успеха. Немалое время Федор проработал в общепите, что и послужило источником вдохновения для открытия пиццерии. Главными особенностями бизнеса являются его открытость и прозрачность, поэтому франчайзи заинтересованы в покупке франшизы “Додо пиццы”.

Данная сеть ресторанов является показателем развития франчайзинга в нашей стране, так как до её появления многие популярные в России рестораны быстрого питания являлись покупателями франшизы иностранных корпораций, а “Додо пицца” наоборот стала продавать свою франшизу за границей. История Фёдора Овчинникова является наглядным примером перспективности франчайзинга как вида расширения бизнеса

Список используемой литературы:

1. «Франчайзинг – путь к богатству» Берли Сью, Розенберг Роберт М.
2. «Клонирование бизнеса. Франчайзинг и другие модели быстрого роста» С. Ватутин, М. Тришин
3. «Вырасти с франшизой» В. Газизулин
4. Максим Котин «И ботаники делают бизнес»