

АНАЛИТИКА И ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО БИЗНЕСА И ПРОЧИХ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ИЗВЛЕКАЮЩИХ ПРИБЫЛЬ

Аннотация

В работе рассматривается франчайзинг и определяются основные отличия этого типа бизнеса от других видов предпринимательской деятельности. Предприниматель при создании компании становится перед выбором организационной структуры. От этого выбора зависит дальнейшая эффективность конвертации инвестиций и времени в стабильный доход. Рассмотрены виды бизнеса, которые предполагают использование уже созданной и сформированной стратегии, и не требуют наличие опыта построения компании. Приведены их основные организационные характеристики, а также описаны основные особенности и преимущества ведения бизнеса в сравнении с привычными функциональными формами извлечения прибыли.

Ключевые слова: франчайзинг, бизнес, аналитика, сетевой бизнес, франшиза, прибыль.

Как известно, развитие малого бизнеса в любой стране является движущей силой экономики отдельно взятого государства. Большинство из них в современных условиях предусматривают не только субсидии, но и юридическую помощь и поддержку небольшим предприятиям, тем самым стимулируя рост и развитие микро-компаний на внутреннем рынке.

Франчайзинг, как один из популярных видов коммерческой деятельности, является одним из способов существования и развития микро-предприятий в основном на внутренних рынках многих стран, включая страны России и Европы. Популярность данного способа ведения бизнеса обусловлена достаточно большим пулом факторов, которые обеспечивают не только извлечение прибыли и масштабирование бизнеса, но и позволяют осуществлять эффективное антикризисное управление в быстроменяющихся условиях существования рынков.

Рассмотрим и проанализируем основные особенности развития франчайзингового рынка и его отличия от других форм ведения бизнеса на примере России.

Согласно статическим исследованиям, в последние годы количество предпринимателей, ведущих бизнес посредством франчайзинга, заметно увеличилось по сравнению с предыдущим периодом.

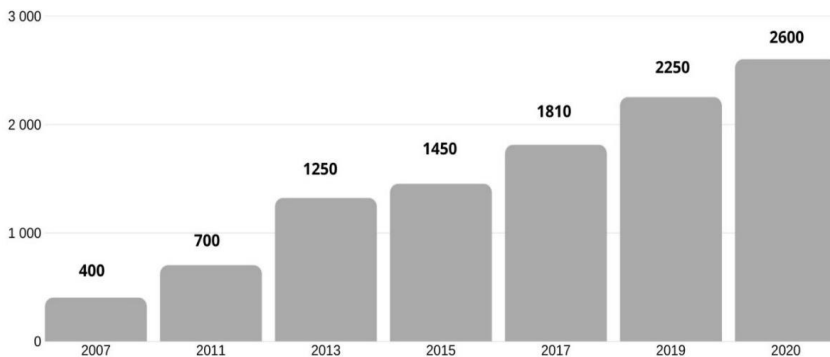


Рис. 1. Количество франшиз в России на начало 2020 года (рассчитано: [5])

Если говорить о России за последние два года количество франшиз увеличилось на 43 %, что свидетельствует о растущей популярности данного типа предпринимательства. Однако, если говорить о крупных масштабах, а именно о мировом присутствии нашей страны в франчайзинговом бизнесе, то статистика несколько хуже [5].



Рис. 2. Количество франшиз в России и на международных рынках (рассчитано: [7])

Как видно из статистики, Российская Федерация значительно уступает в плане количества франчайзинговых точек и концепций на рынке не только США, но и Турции, Мексике и в какой-то степени Филиппинам [7].

По данным последних исследований объем рынка франчайзинга в России составляет 2,8 трлн.руб, эта цифра неуклонно растет [6].



Рис. 3. Ключевые цифры Российского франчайзинга (рассчитано: [6])

Согласно данным Всемирного совета по франчайзингу (WFC) Россия является лидером по росту количества франчайзинговых компаний (98 % за последние три года). На сегодняшний день большинство концепций в России – российские, только лишь 20 % являются зарубежными. 73 % от общего числа франшиз составляют региональные франшизы, на протяжении нескольких лет Москва сохраняет лидирующее положение по наращиванию числа точек именно за счет роста и масштабирования региональных франшиз, а не увеличения концепций [3].

География продавцов франшиз в России

(на начало 2020 год)



Рис. 4. География продавцов франшиз в России (рассчитано: [3])

Если говорить о сегментах франчайзингового бизнеса в нашей стране, то следует упомянуть, что лидирующее положение занимает сфера услуг населению. Сегмент общественного питания продолжает расти в основном, за счет фаст-фуда [8].

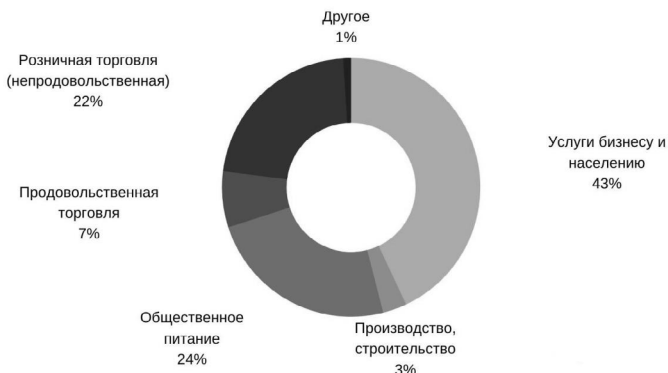


Рис. 5. Структура франчайзинга в России (рассчитано: [8])

Итак, основные статические данные приведены в изложенном выше материале. Следует рассмотреть и основные отличия франчайзингового бизнеса от других концепций.

Франчайзинг и сетевой бизнес.

Для понимания полноты различия дадим определения тому и другому термину.

Франчайзинг – это способ ведения бизнеса, при котором партнер передает право франчайзеру пользоваться интеллектуальной собственностью и наработками, предоставляет централизованно организованные поставки продукции и техники, позволяет действовать от имени своего бренда и передает право на фирменный логотип, а также обязывает франчайзера действовать в рамках единой маркетинговой стратегии и менеджмента за определенную плату [1, с. 32].

Сетевой бизнес – способ ведения бизнеса, основанный на создании сети независимых дистрибьютеров, таким образом конечный товар идет напрямую от производителя к

потребителю, при этом накопленный опыт и бизнес- модель компании передаются дистрибьютеру бесплатно [4, с. 67].

Однако, у этих двух форм ведения бизнеса достаточно много схожих особенностей функционирования, из-за чего их очень часто путают:

- Обучение и помощь партнерам;
- доступ к IT-системам и разработкам;
- четкая и понятная структура работы;
- ведение бизнеса от имени узнаваемого бренда.

Может показаться, что существенных различий между двумя этими формами и нет. Однако, это не совсем верное суждение. Ключевое различие упомянутых подходов ведения бизнеса – собственность. В случае франшизы в каждой точке свой владелец, тогда как сетевой бизнес полностью принадлежит единоличному собственнику. Упомянем еще некоторые различия:

- Распределение прибыли;
- контроль функционирования бизнеса;
- структура системы управления и менеджмента.

Франчайзинг и традиционный бизнес.

Для возможности сравнения данных понятий целесообразно будет дать трактовку термина традиционный бизнес.

Традиционный бизнес – форма ведения бизнеса, предполагающая получение прибыли и требующая на старте государственной регистрации и достаточно больших денежных вложений [2, с. 50].

Из приведенного выше определения можно сделать вывод, что франшиза и традиционный бизнес – совершенно разные вещи. Традиционный бизнес предполагает внесение определенного капитала, оговоренного законом, в дальнейшем именуемого стартовый капитал. Также, при ведении бизнеса традиционным способом, большая вероятность того, что компания имеет нескольких соучредителей, которые делят прибыль между собой. Открывая такой бизнес, необходимо обладать достаточно широкими знаниями в той области, на которой специализируется предприятие. Кроме того, достаточно сложно добиться высокого качества товара, так как единичная компания практически никогда не обладает достаточными для этого ресурсами: технической оснащенностью, налаженной сетью качественных поставок, высококвалифицированным персоналом.

Таким образом, франчайзинговый бизнес в современных реалиях является наиболее эффективной формой ведения бизнеса и извлечения прибыли. При этом минимизируются риски банкротства и растут шансы не только на повышение прибыли в разы, но и достаточно быстрое масштабирование, и даже выход на мировой рынок [9, с. 98].

Стоит сказать, что в условиях кризиса наиболее устойчивой формой бизнеса является именно франшиза – риски закрытия минимальны, а сильный стратегический и маркетинговый аппарат обеспечивают быструю адаптацию к меняющимся условиям.

Ключевым фактором выбора именно этого типа извлечения прибыли является сравнительно невысокая сумма вложений на старте и полностью предоставляемый пакет по привлечению клиентской базы и наращиванию присутствия в занимаемом предприятием регионе.

Библиографический список

1. Астремский А. Д. Современные тенденции развития франчайзинга как формы ведения малого бизнеса // Транспортное Дело России. 2012. № 9. С. 102-105.
2. Батраченко Д. К. Анализ преимуществ и недостатков франчайзинга// Международный Научный Институт «Educatio» VII, 2014. С. 6.
3. География продавцов франшиз в России // Официальный сайт Российская ассоциация франчайзинга (РАФ). Режим доступа: <http://rusfranch.ru/>

4. Зинчак Е. В. Выявление и анализ тенденций франчайзинга на основе международных рейтингов франшиз // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 10. С. 80-84.
5. Количество франшиз в России // Официальный сайт Российская ассоциация франчайзинга (РАФ). Режим доступа: <http://rusfranch.ru/>
6. Ключевые цифры Российского франчайзинга // Официальный сайт Российская ассоциация франчайзинга (РАФ). Режим доступа: <http://rusfranch.ru/>
7. Количество франшиз в России и на международных рынках // Официальный сайт Российская ассоциация франчайзинга (РАФ). Режим доступа: <http://rusfranch.ru/>
8. Структура франчайзинга в России // Профессиональный интернет-ресурс для потенциальных франчайзи. Режим доступа: <http://franshiza.ru/>
9. Фролова В. Б. Франчайзинг как основа долгосрочного развития бизнеса // Концепт, 2013. № 11. С. 109-112.

E. Sheyerman

ANALYTICS AND KEY FEATURES OF FRANCHISING BUSINESS AND OTHER FUNCTIONAL ORGANIZATIONS THAT CREATE PROFIT

Abstract

The work examines franchising and identifies the main differences of this type of business from other types of entrepreneurial activity. An entrepreneur, when creating a company, faces the choice of an organizational structure. The further efficiency of converting investments and time into stable income depends on this choice. The types of business are considered that involve the use of an already created and formed strategy, and do not require experience in building a company. Their main organizational characteristics are given, as well as the main features and advantages of doing business in comparison with the usual functional forms of making a profit are described.

Keywords: franchising, business, analytics, network business, franchise, profit.