АНАЛИЗ ФЕНОМЕНА ФРАНЧАЙЗИНГА И ВЫГОДЫ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО СОГЛАШЕНИЯ

И.И. Сенаторов, *магистрант*
А.Н. Кусков, *канд. военных наук, доцент*
Российская таможенная академия
(Россия, г. Люберцы)

DOI: 10.24411/2500-1000-2020-10507

Аннотация. *Основная цель этой статьи сосредоточена на рассмотрении быстрого роста и популярности франчайзинга, а также на том, как он стал чрезвычайно важен для предпринимателей во всем мире сегодня. В настоящее время франчайзинг является прибыльной формой организации бизнеса и способом быстро развивать бизнес как на национальном, так и на международном уровнях, особенно для многих предприятий розничной торговли и сферы услуг. Системы франчайзинга предоставляют франчайзи возможность начать свой собственный бизнес, используя устоявшуюся мощную торговую марку, владея гарантированной долей рынка с небольшими маркетинговыми затратами, что дает им хороший шанс преуспеть в качестве предпринимателей.*

Ключевые слова: *франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франшиза, франчайзинговое соглашение.*

Франчайзинг дает возможность предпринимателям без отраслевого опыта, квалификации и управленческих навыков начать свой собственный бизнес и стать успешными. Многие отрасли в настоящее время используют франчайзинг в качестве формы организации бизнеса, а именно: рестораны, магазины одежды, детские сады, мебельные магазины, частные школы и профессиональные колледжи, отели, ювелирные магазины, супермаркеты, мясные лавки, юридические фирмы, аптеки, канцелярские магазины, медицинские клиники, автосалоны и другие предприятия.

По мере увеличения возможностей роста за рубежом франчайзинг стал основой экспорта для наиболее развитых стран, таких как США, Великобритания, Швейцария, Швеция, Австралия, Канада, Франция и Япония. Новые развивающиеся рынки создали возможности для увеличения продаж, прибыли и инвестиций для большинства франчайзеров. Эти новые развивающиеся рынки стали привлекательными для франчайзеров из-за высоких располагаемых доходов, постоянных темпов экономического роста на них, высокого спроса на потребительские товары, роста розничной торговли и сферы услуг [1, с. 24].

В развитых странах, а именно в США, концепция франчайзинга зародилась в начале 1900-х годов и стала глобальной бизнес-моделью только в 1960-х годах. Сегодня высокий потенциал экономического роста наблюдается в развивающихся странах, где ускоренные темпы франчайзинга связаны со стремительным увеличением числа предпринимателей, планирующих расширить свой бизнес как на национальном, так и на глобальном уровне, с высокой степенью урбанизации, с ускоренным ростом в сфере услуг и, наконец, с высоким спросом на потребительские товары.

Недавно франчайзинговый бум усилился за счет таких факторов как: насыщение рынка, высокая конкуренция и снижение прибыли на большинстве местных рынков. Кроме того, франчайзинг стимулируется в основном экономическим ростом развивающихся рынков, таких как Китай, Россия, Бразилия, Южная Африка, Индия, Таиланд, Нигерия, Вьетнам, Мексика, Турция, Гана, Болгария, Сингапур и Румыния [1, с. 27].

Слово «франшиза» происходит из французского языка и означает «привилегия» или «свобода». Франчайзинг может быть определен как тип хозяйствования, в котором крупный бизнесмен (франчайзер)

владеет признанным товаром или услугой хорошего качества, торговым наименованием, лицензии на которые он предлагает другим предпринимателям или предприятиям (франчайзи) за определенную сумму сборов или роялти на постоянной основе – обычно ежемесячно или ежегодно [2, с. 1327].

После того, как франчайзи платит франчайзеру необходимые сборы или роялти, он получает место под застройку здания и помощь в проектировании внутренней планировки, помощь в управлении франшизой и бухгалтерское сопровождение, обучение персонала, маркетинговую поддержку и преимущества от репутации франшизы. Во франчайзинговом бизнесе ключевым элементом является единообразие и поддержание качества, которое франчайзер регулярно проверяет. Еще одним важным элементом франчайзинга является разработка продуктов или услуги, которые должны быть реализованы франчайзи в соответствии с указанными франчайзером стандартами операций.

Для того, чтобы франчайзинговая система работала успешно, между франчайзером и франчайзи должно быть взаимопонимание. Ниже будут описаны параметры каждой из сторон, необходимые для слаженного ведения бизнеса. Характеристики, которые помогают франчайзеру определить хорошего франчайзи перед подписанием франчайзингового соглашения, следующие [3, с. 751]:

1. Сильная рабочая этика и дисциплина.

2. Особое внимание к установленным франчайзером правилам и процедурам, а значит и постоянное обеспечение соответствия им. Франчайзи рассматривают франчайзера как партнера, который помогает им развивать бизнес и удовлетворять клиентов.

3. Франчайзи имеют опыт работы в отрасли и соответствующие образовательные квалификации.

4. Хорошие франчайзи гарантируют, что у них есть необходимые начальные капиталовложения и первоначальные лицензионные отчисления при подписании соглашения о франшизе.

5. Они имеют прослеживаемые рабочие или деловые рекомендации и поддерживают хорошую кредитную историю.

6. Постоянно генерируют хорошие идеи для франчайзера, чтобы франчайзинговая система могла продолжать совершенствоваться и иметь возможность лучше обслуживать потребности своих клиентов, несмотря на то, что идеи могут быть приняты или отклонены.

7. Они помогают поддерживать репутацию франчайзера, строго следуя установленным методам контроля качества на постоянной основе.

8. Хороший франчайзи гарантирует, что он будет регулярно платить все гонорары и другие финансовые взносы, требуемые франчайзером, чтобы не нарушать условия договора франшизы.

Также существует множество характеристик, которые помогают предпринимателям или потенциальным франчайзи определиться с выбором франчайзера. К ним относятся такие [3, с. 753]:

1. Франчайзер полностью раскрывает всю важную информацию в своих положениях и условиях до подписания соглашения о франшизе, а также он честен с франчайзи.

2. Хорошие франчайзеры гарантируют, что выбирают выгодное местоположение для своих торговых точек, чтобы франчайзи могли легко привлечь клиентов и создать для них комфортные условия, что приведет к получению высокой прибыли.

3. Хороший франчайзер предлагает франчайзи финансовую помощь, даже если она может быть ограничена кредитом для оплаты франшизы, первоначальных лицензионных сборов, для покупки акций или аренды здания. Также франчайзер выстраивает крепкие отношения с финансовыми учреждениями, чтобы помочь франчайзи получить полную помощь по кредиту.

4. Они высоко ценят любую форму обратной связи с клиентами или франчайзи. Например, франчайзеры могут разместить ящики для предложений на всех своих франчайзинговых предприятиях, чтобы собрать идеи всех своих франчайзи для

инноваций на основе текущих потребностей и желаний клиентов.

5. Поддерживают хорошие взаимоотношения с франчайзи. Хорошие франчайзеры ценят тяжелую работу, которую выполняют франчайзи, по поддержанию бренда франшизы и соблюдению стандартов.

6. Операционная история франчайзингового предприятия является хорошим показателем того, является ли франчайзер надежным и выгодным или нет. Долгая операционная история помогает франчайзи тщательно оценить послужной список франчайзера и, как правило, более длительный период времени, в течение которого франчайзер работает на рынке, четко указывает на то, что его бизнес-формат франчайзинга эффективен.

Таким образом, можно сделать вывод, что франчайзинг стал популярной формой запуска малого бизнеса и сейчас предпочитается большинством предпринимателей. Хороший франчайзер помогает франчайзи с обучением и обеспечивает выгодное расположение точек франшизы. Кроме того, хорошие франчайзи регулярно платят лицензионные сборы, придерживаются строгих правил эксплуатации франшизы и поддерживают качественное обслуживание клиентов. Результаты исследования показали, что предпринимателю важно хорошо все обдумать, прежде чем подписать соглашение о франшизе, поскольку он будет обязан на законных основаниях соблюдать правила, выдвинутые франчайзером, в процессе осуществления франчайзинговой деятельности.

Библиографический список

1. Бердина М.Ю., Бердин А.Э. Региональный франчайзинг: современный тренд бизнеса // Научные исследования и разработки. Экономика.– 2020. – №1. – С. 22-30.

2. Рубаев Д.О. Сущность франчайзинга // Форум молодых ученых.– 2018. – № 6-2 (22). – С. 1327-1331.

3. Натальина Т.В. Производственный франчайзинг: модель взаимодействия франчайзера и франчайзи // Экономика и предпринимательство.– 2019. – № 7 (108). – С. 750-755.

AN ANALYSIS OF THE PHENOMENON OF FRANCHISING AND BENEFITS OF FRANCHISING AGREEMENT

I.I. Senatorov, *Graduate Student*
A.N. Kuskov, *Candidate of Military Sciences, Associate Professor*
Russian Customs Academy
(Russia, Lyubertsy)

Abstract. *The main objective of this article focused on reviewing the rapid growth and popularity of franchising and how it has become of utmost importance to entrepreneurs across the world today. Nowadays, franchising is now a lucrative form of organization business and a way to grow the business quickly both nationally and internationally especially for many retail and service businesses. Franchise systems provide franchisees with an opportunity to start their own business using an established powerful brand name, guaranteed market part with inexpensive marketing costs thus offering them a good chance to succeed as entrepreneurs.*

Keywords: *franchising, franchisor, franchisee, franchise, franchising agreement.*