

МЕТОД ФРАНЧАЙЗИНГА ЕГО ПРИМЕР, ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ.

Аннотация: *Статья посвящена франчайзингу как способу ведения бизнеса. В статье рассматриваются положительные стороны данного метода, а также и отрицательные как для компании-владельца, так и для франчайзи. Так же в статье приведён успешный пример использования франчайзи в ведении бизнеса.*

Ключевые слова: *франчайзинг, бизнес, франчайзер, франчайзи, франшиза.*

Annotation: *The article is devoted to franchising as a way of doing business. The article discusses the positive aspects of this method, as well as the negative ones for both the owner company and the franchisee. The article also provides a successful example of the use of franchisees in doing business.*

Key words: *franchising, business, franchisor, franchisee, franchise.*

Для начала определимся, что такое франчайзинг. Этим термином называется одна из форм бизнеса, которая основана на взаимоотношениях двух заинтересованных сторон – франчайзера и франчайзи. В сделке франчайзер является владельцем известной торговой марки, а франчайзи – распространителем товаров, выпускаемых под этой торговой маркой.

Франчайзер заинтересован в рынках сбыта, а франчайзи – в получении прибыли от продажи его товаров. Оба партнера закрепляют сделку договором, который называется "франшиза".

Все знаю, что франчайзинг, как и любой другой бизнес имеет свои плюсы и минусы, как для стороны компании-владельца, так и для франчайзи.

Плюсы для франчайзера:

- Достаточно быстрое расширение бизнеса в разных регионах/странах, при минимальных затратах.
- Минимум рисков. Ведением и развитием бизнеса занимается франчайзи и риски он берет на себя.
- Большая узнаваемость бренда. Чем больше открыто магазинов/ресторанов и т.д. тем больше людей узнают о существовании бренда. Это делает его популярным.
- Доход от продажи. Франшиза передается не бесплатно. Компания-владелец получает от этого доход.

Для франчайзи:

- Начальный этап создания нового бизнеса несет с собой много рисков. Но при франчайзинге предприниматель покупает уже готовый бизнес.
- Минимальные затраты на рекламу. Бренд уже узнаваем, компания-владелец уже запустила рекламную кампанию для своего предложения, поэтому затраты на раскрутку такого бизнеса будут невысокими.
- Франчайзер поддерживает франчайзи с помощью обучения персонала, инструкций правильного ведения бизнеса и т.д.

Но есть и недостатки.

Минусы для франчайзера:

- Отсутствует конфиденциальность. При продаже своего бренда, франчайзер продает свои тайны, есть риск распространения коммерческих секретов.
- Унификация программ учета.

- Необходим особый контроль за исполнением условий франшизы. При продаже своего «имени» важно не потерять имидж, над которым долго работали.

Для франчайзи:

- Потеря свободы действий и инициативы в бизнесе. Франчайзи обязан продавать только по установленным правилам.
- Приобретение франшизы приносит большие затраты.
- Полная зависимость от стабильности франчайзера.

Примеры франчайзинга.

Одним из самых ярких представителей франчайзинга на мировом уровне является компания Макдональдс.

В повседневной жизни люди редко задумываются о том, как появилась всемирная сеть ресторанов «Макдональдс», по причине того, что бренд настолько прочно вошел в нашу жизнь, что уже сложно представить хоть один город без золотых арок на фоне серых улиц.

Основателями первого ресторана «Макдональдс» были братья Ричард и Морис Макдоналды. Большой спрос на услуги ресторана навел Дика и Мака на мысль о создании сети Макдоналдс. Но не желая находиться в разъездах, братья отказались от мысли самостоятельного развития собственной сети. Так им впервые пришла идея продажи франшизы.

Реймонд Крок на деловом ужине узнал от братьев Макдоналд, что они ищут франчайзингового агента, который будет развивать сеть с гарантией сохранения высокого качества обслуживания во всех новых ресторанах. Рэй Крок увидел в этом предложении большие возможности и сразу же выставил свою кандидатуру. И братья согласились.

Идея Рэя Крока продавать франшизы компании по всем городам Америки привела к тому, что в данный момент сеть ресторанов охватывает больше 30 000 заведений. Рэй Крок купил компанию братьев Макдоналд за 2,7 миллиона долларов. Эта покупка дала ему полную свободу в использовании

фамилии братьев и единоличном управлении брендом и в конечном итоге он стал миллиардером. Сейчас почти в каждой стране мира есть хотя бы один ресторан Макдональдс, а к желающим приобрести франшизу предъявляются довольно высокие требования.

Франчайзинг является привлекательным «стартовым» вариантом для начинающего бизнесмена. При выборе франчайзера потенциального партнера нужно оценивать по нескольким критериям – от вида деятельности и узнаваемости бренда до юридической формы договора. Эта форма развития бизнеса является весьма эффективной, но не лишена недостатков. Как продавец франшизы, так и покупатель могут, кроме получения выгоды от сотрудничества, столкнуться и с негативными сторонами франчайзинга. Поэтому при заключении договора франшизы нужно учитывать всю совокупность факторов, которые могут повлиять на результаты работы.

Использованные источники:

1. Как открыть бизнес по франшизе. Плюсы и минусы данных отношений. [Электронный ресурс]. URL: <https://dengi.temaretik.com/1261730483616090339/kak-otkryt-biznes-po-franshize-plyusy-i-minusy-dannyh-otnoshenij/>
2. Франчайзинг. Плюсы И Минусы Франчайзинга Для Обеих Сторон. [Электронный ресурс]. URL: <https://geniusmarketing.me/lab/franchajzing-plyusy-i-minusy-franchajzinga-dlya-obeix-storon/>
3. Что такое франчайзинг и франшиза: разбираемся в тонкостях, знакомимся с гигантами. [Электронный ресурс]. URL: <https://101million.com/franchaizing/obschaya-informaciya/luchshie-franshizy.html>
4. История McDonald's: создание и развитие в России. [Электронный ресурс]. URL: <https://topfranchise.ru/stati/istoriya-makdonalds-sozdanie-i-razvitie-v-rossii/>