

# **Франчайзинг как способ снижения предпринимательских рисков**

**Колодняя Галина Владимировна,**  
профессор Департамента  
экономической теории, д.э.н.,  
Финансовый университет при  
Правительстве РФ  
[kolodnyaya@yandex.ru](mailto:kolodnyaya@yandex.ru)

# Франчайзинг

- Форма сотрудничества крупного и малого бизнеса
- Предоставление крупной фирмой права небольшим компаниям действовать в качестве своих представителей на рынке
- Использование лицензии, технологии, современных разработок, фирменной торговой марки крупной фирмы
- **Франчайзор** – крупная известная фирма
- **Франчайзи** – небольшая фирма, работающая под именем крупной известной фирмы, предприниматель
- «Макдоналдс», «Баскин-Робинс», «Кока-кола», «Пепси», «Наф-Наф», «1С», «Эконика», «Копейка», «Русское Бистро», ТД «Арома», «Теремок», «Инвитро», «33 пингвина», «Шоколадница» ...

# Преимущества франчайзинга

- **Франчайзор** →
- Быстрое расширение бизнеса, использование денег франчайзи
- **Франчайзи** →
- Работа по отработанной «обкатанной» технологии
- Не тратит деньги на рекламу, обучение сотрудников, снижается риск разорения малых фирм
- Ассоциация мелких предпринимателей США →  
за 5 лет **16%** вновь открытых МП, ведущих бизнес по схеме франчайзинга, прекращают свое существование
- Средняя вероятность разорения других МП – **85%**

## *Франчайзинг – вид сотрудничества*

- **Франчайзор** – передача права на реализацию своих товаров и услуг или производство продукции под торговой маркой франчайзора
- Контроль деятельности франчайзи
- Предоставление технологий, наработок, разработка бизнес-плана развития, предоставляет товары для продажи
- Подбор и обучение персонала
- Реклама, предоставление сырья
- Консультирование, маркетинговые, тренинговые услуги
- Сотрудничество с партнерами

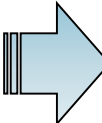
# Франчайзи

- Выплата паушального взноса (при покупке франшизы)
- Роялти (регулярные выплаты)
- Индивидуальная финансовая модель с подробными расчетами
- Отработанная технология, позволяющая избегать тотальных ошибок, снижать убытки, предупреждать риски
- Оптимальный способ старта в бизнесе

# *Развитие франчайзинга в России, Franshiza.ru*

- *Среднегодовые темпы роста* 

- 1999 – 2000 гг. – 25%
- 2010 – 2011 гг. - 25%
- 2014 -2015 гг. – 10%

- *Количество франшиз* 


- 2014 г. – 1280
- 2015 г. – 1400 (+11%)
- 2016 г. – 1515 (+8%)
- 2017 г. - 1700 (+12%)

# Мультифранчайзинг

- Предприниматели, открывшие более одной точки во франчайзинговой сети
- Управление несколькими точками
- Синергетический эффект
- США, доля мультифранчайзи – 53%
- Россия, доля мультифранчайзи – 20%
- Выживание в кризис
- Эффективное распределение ресурсов
- Снижение доходности в финансовом секторе (РЦБ, депозиты)

# Мультифранчайзинг

*Анна Рождественская*, эксперт портала  
**Franshiza.ru**

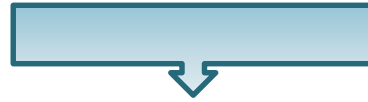
 «Вопрос перспективы работы с мультифранчайзи особенно остро встает в кризис: франчайзи, владеющие двумя и более точками, могут нивелировать краткосрочные и среднесрочные убытки одних точек за счет прибыльных (более удачно расположенных или с наименьшими издержками), могут оптимизировать затраты на управленческий персонал, рассчитывать на большие скидки от поставщиков»



# *Выводы*

- Франчайзинг
- Способ самозанятости
- Возможность открытия своего бизнеса
- Возможность получения дополнительного дохода
- Снижение предпринимательских рисков
- Россия, активное развитие в кризис

# Задание



- Выйти на портал **Franshiza.ru**
- Посмотреть представленные франшизы
- Выбрать наиболее интересные
- Сделать анализ сильных сторон (3-4) и рисков (3-4) с точки зрения франчайзи
- Перспектива развития этой франшизы в Вашем регионе, городе, районе
- Подготовить сообщение на 3-5 мин. о выбранной франшизе

# Консалтинговое агентство «Франкон»

- Наиболее востребованные франшизы, 2018 г.



- Сфера торговли, 47%
- Сфера услуг: фитнес, красота, здоровье, 35%
- Сфера общепита, 15%