

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Франчайзинг как фактор развития бизнеса на примере организации  
ООО «Кофе Лайк»**

АВТОРЕФЕРАТ МАГИСТЕРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 3 курса 311 группы  
направления 38.04.01 Экономика  
профиль «Экономика предпринимательства»  
экономического факультета  
Мельничук Екатерины Михайловны

Научный руководитель

к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ Е.В. Коротковская  
дата, подпись

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ Е.В. Огурцова  
дата, подпись

Саратов 2020 год

**Введение.** Тема данного исследования является, безусловно, актуальной, так как для современного бизнеса характерно наличие ряда факторов, сдерживающих его развитие. В частности, существует необходимость расширения реализации произведенной продукции, привлечения специалистов в дилерскую сеть крупных фирм; повышения эффективности и увеличения срока работы предприятий малого бизнеса. Для решения перечисленных проблем требуются новые экономические механизмы. Одним из таких важнейших механизмов является франчайзинг.

Франчайзинг имеет большие шансы на успех, и тем самым становится все более популярным способом предпринимательства. В этой связи изучение франчайзинга, его специфических черт, а также перспектив развития в России является весьма актуальным. Однако каким бы не был популярным франчайзинг, предприниматели, ведущие свой бизнес по системе франчайзинга, сталкиваются с рядом трудностей.

Стоит помнить, что для того, чтобы организовать собственное дело, предпринимателю требуются значительный опыт, знания и, наконец, денежные средства. В то же время сотрудничество с зарекомендовавшей себя на рынке компанией на условиях франчайзинга позволяет предпринимателю воспользоваться уже функционирующей концепцией и методикой ведения бизнеса и избежать многих проблем, которые в противном случае непременно бы возникли перед предпринимателем.

Таким образом, механизм функционирования франчайзинга изначально уменьшает затраты и вложения, с которыми неизбежно столкнулся бы в противном случае любой бизнесмен. Следует принять во внимание то обстоятельство, что в настоящее время развитие российского предпринимательства, в первую очередь малого, затрудняется значительными коммерческими рисками. Но организация предприятия на условиях франшизы значительно снижает такие риски, так как в этом случае происходит использование уже отработанного и доказавшего свою эффективность бизнеса.

Развитие франчайзинга в России может оказаться одной из наиболее эффективных форм поддержки предпринимательства, так как, покупая готовый бизнес, франчайзи завоевывает определенную нишу, что значительно минимизирует его предпринимательский риск и гарантирует определенную стабильность в получении дохода.

Вопросы и проблемы, связанные с формированием и развитием в современный период института франчайзинга приобретают все большую актуальность, что вызвано действием объективных социально - экономических и правовых факторов в нашей стране.

Степень разработанности темы исследования. Актуальность и многоаспектный характер проблем франчайзинга обусловили интерес к нему со стороны ученых. Среди зарубежных авторов, проводивших исследования проблем франчайзинга, существенный вклад в разработку названной тематики внесли Ананд В., Брикли Дж., Дарк Ф., Дельтей Ж., Кейвз Р., Лафонтейн Ф., Мендельсон М., Мерфи В., Мюррей Я., Нортон С., Стэнворт Дж., Смит Б., Шейн С. и другие.

Общие проблемы франчайзинга среди отечественных авторов рассматривали: Балабанов И.Т., Васильева Е.Н., Вацковский Ю.Ф., Демихов В.Ю., Довгань В.В., Земляков Д.Н., Карманов А.П., Макашев М.О., Маркова В.Д., Меньшиков С.М., Новосельцев О.В., Одинцов А.А., Павлов В.А., Пономаренко Г.В., Романов А.И., Рубе В.А., Рыкова И.В., Силинг С.А., Сосна С.А., Сычев Н.В., Себиев Б.К., Черепанова Е.А., Янушкевич И.П.

Таким образом, актуальность данной темы исследования, степень ее научной разработанности и несомненная практическая значимость использования франчайзинга в российской экономике определили выбор темы, цели и задачи выпускной работы.

Цель работы состоит в комплексном исследовании франчайзинга, как фактора развития малого бизнеса в современной России.

Достижение указанной цели исследования потребовало постановки следующих задач:

- изучить понятие и основные этапы развития франчайзинга;
- выявить основные виды и механизмы деятельности организации;
- охарактеризовать основные преимущества и недостатки франчайзинга, как модели ведения бизнеса;
- рассмотреть организационную структуру ООО «Кофе Лайк»;
- проанализировать финансово – экономическую характеристику организации;
- оценить конкурентоспособность данного предприятия;
- сформулировать предложения по совершенствованию франчайзинговой деятельности;
- произвести экономическое обоснование предложенных мероприятий.

Методология исследования. Методологической основой исследования являются общенаучные методы и приемы исследования, такие как абстрагирование, сравнение, анализ, синтез, обобщение, системный подход.

Объектом исследования является франчайзинг, как фактор развития малого бизнеса.

Предметом исследования выступает совокупность экономических отношений, возникающих в процессе деятельности предприятия ООО «Кофе Лайк».

Теоретическую базу выпускной работы составили труды ведущих экономистов по вопросам франчайзинга. В работе использованы рабочие материалы Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), а также многочисленные публикации в периодических изданиях по указанной проблематике, федеральные законы и постановления Правительства РФ, касающиеся особенностей функционирования и развития франчайзинга.

Результаты исследования, определяющие его научную новизну заключаются в следующем:

1. Дополнен комплексный теоретико–методологический подход в изучении франчайзинга, а также выявлены исторические особенности развития франчайзинга как вида предпринимательства;

2. Установлено, что франчайзинг является эффективным механизмом, способствующим развитию современного предпринимательства, поскольку он приводит к увеличению роли крупного бизнеса в укреплении позиций малого и среднего бизнеса, к уменьшению доли предприятий, ориентированных на экспорт сырья в пользу стимулирования развития отечественного производства и построению взаимовыгодных отношений между крупным и малым бизнесом;

3. Сформулировано авторское определение франчайзинга на основе анализа исторических этапов развития данного вида предпринимательства. Авторское определение применимо в современных условиях развития бизнеса.

Как показало проведенное исследование, в настоящее время в развитии франчайзингового бизнеса наблюдается тенденция к увеличению доли самофинансирования при относительном уменьшении привлеченного капитала, что свидетельствует о перспективности этой формы развития предпринимательства в российской экономике франчайзинга, в частности, рост его удельного веса в сфере производства.

Информационной базой послужили данные официальной статистики, материалы выборочных наблюдений, текущая экономическая периодика, финансовая отчетность компании «Кофе Лайк», информация из сети Internet.

Структура и объем работы соответствуют целям, задачам, результатам и логике исследования. Она включает: введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения.

**Основное содержание работы.** В первом параграфе первой главы рассмотрены понятия и основные этапы развития франчайзинга.

Для России характерны общемировые тенденции развития франчайзинга. Это связано с общими преимуществами франчайзинга и обусловленной необходимостью к объединению возможностей и ресурсов в условиях глобализации. При этом, в каждом государстве также существует своя специфика, что связано с социально-экономическими, культурно-

психологическими, правовыми и другими факторами. Например, потребности населения в определенных товарах и услугах и тенденции развития той или иной отрасли в общем влияет на общую структуру франчайзинга.

Подводя итог изучению научных подходов к определению франчайзинга, отметим, что в общем франчайзинг представляет собой сотрудничество между представителем торговой марки и фирмой, осуществляющей деятельность в соответствии с договором выполнения обязательств.

Также можно отметить, что, возникнув в США и получив свое развитие в Европе и Азии, франчайзинг быстро развивается и проникает в разные страны мира. На данный момент уже имеется ряд стран, где активное развитие франчайзинга, увеличивает рост экономики страны, а также способствует развитию хороших партнерских отношений между странами.

Во втором параграфе первой главы описаны виды и механизм функционирования франчайзинга. Изучив основные подходы к определению франчайзинга, а также основные этапы его развития, рассмотрим виды и механизмы функционирования франчайзинга.

Таким образом, отметим, что в научной литературе выделяют 4 виды франчайзинга: товарный, производственный, сервисный франчайзинг, Франчайзинг бизнес формата.

Анализ инструментов франчайзинговой деятельности свидетельствует о том, что данный вид бизнеса является прибыльным и обладает пониженным уровнем риска. Однако, данная система обладает преимуществами и недостатками, которые более подробно рассмотрим в следующем параграфе.

В третьем пункте первой главы нами были проанализированы преимущества и недостатки франчайзинга.

Так, во-первых, в России сегодня активно применяется комбинированная модель делового взаимодействия, сочетающая в себе

элементы как франчайзинга, так и предпринимательства. На наш взгляд, такой вариант партнерства оправдан для тех российских условий, которые принято называть переходными. Иными словами, комбинированную форму сотрудничества мы предлагаем рассматривать лишь как промежуточный вариант на пути развития российского бизнеса. Безусловно, направления поиска новых форм ведения бизнеса многочисленны, и не могут быть ограничены лишь одной рассмотренной нами моделью. Однако, в сложившихся условиях экономической нестабильности, нехватки инвестиционных средств, а также недостатка предпринимательского опыта рассмотренный вариант организации бизнеса представляется нам наиболее перспективным для дальнейшего развития российского предпринимательства.

Во второй главе был проведен анализ и оценка франчайзинговой деятельности на примере ООО «Кофе лайк».

В первом пункте второй главы изучена организационная характеристика франшизы ООО «Кофе Лайк».

Нами проведена организационная характеристика ООО «Кофе Лайк». В ходе изучения определены этапы развития изучаемого предприятия, проанализирован численный состав сотрудников.

Изучив программу франчайзинга, предложенную данной организацией для сотрудничества, определены основные преимущества и недостатки ведения бизнеса в условиях франчайзинга с данной компанией.

Основными недостатками являются закупка товара только у франчайзи и запрет на продажу сопутствующих товаров, однако, у сотрудничества наблюдается ряд преимуществ: быстрые сроки окупаемости франшизы, поддержка в ведении бизнеса со стороны франчайзора, поставка товара в точки по минимальной цене.

Во втором пункте второй главы дана финансово-экономическая характеристика ООО «Кофе Лайк».

Изучив организационную структуру организации, проанализируем финансовое состояние компании.

При проведении анализа финансового состояния ООО «Кофе Лайк», была изучена и проанализирована структура активов и пассивов бухгалтерского баланса предприятия, также определена ликвидность и финансовая устойчивость изучаемого предприятия.

По итогам проведенного бухгалтерского анализа определено, что валюта баланса за предшествующий период увеличилась на 22% по сравнению с 2017 годом.

Изучив горизонтальный анализ статей баланса, проведены за три года отметили, что в активе баланса значительные изменения произошли в разделе по оборотным активам, где темп прироста составил 77%, что составляет 20 471 тыс.руб. Внеоборотные активы уменьшились на 346 тыс.руб., что составило 48%. Пассив баланса имеет тенденцию роста из-за увеличения разделов: капитал и резервы на 19 547 тыс.руб., что составило 401%, а также краткосрочные обязательства увеличились на 3%. Долгосрочные обязательства в бухгалтерском балансе не имеют цифрового значения.

Анализ ликвидности изучаемого предприятия показал, что компания может оплатить все текущие обязательства посредством преобразования быстро реализуемых активов в денежные средства.

По результатам анализа финансовой устойчивости ООО «Кофе Лайк», можно сделать вывод, что рассмотренные коэффициенты имеют нестабильные показатели. Коэффициент финансовой экономии в 2016 году ниже нормы, это свидетельствует о том, что предприятие было финансово зависимо и требовало привлечение заемных средств в случае необходимости. В 2017-2018 гг. коэффициент находится в нормативных пределах, что характеризует предприятие как финансово устойчивым.

Далее в пункте 2.3 мы проанализировали конкурентоспособность изучаемой организации.

По результатам SWOT-анализа, можно сделать вывод о том, что предприятие ООО «Кофе Лайк» имеет много сильных сторон и обладает возможностями для успешного развития на рынке, а также дальнейшего своего развития и расширения.

Однако имеются и слабые стороны, тормозящие полноценное стратегическое и конкурентное развитие ООО «Кофе Лайк».

В ходе проведенного анализа были выявлены основные недостатки:

- качество персонала;
- уровень менеджмента;
- инновации и исследования.

В современных экономических условиях никакая организация не может успешно функционировать без четко определенных задач, направленных на получение конкретных результатов.

Предприятие ООО «Кофе Лайк» делает ставку на следующие конкурентные преимущества:

1) Длительное время сотрудничества с ведущими поставщиками продовольственного сырья России.

Это позволяет предлагать клиентам широкий выбор продукции и возможность сравнить продукцию с ведущими участниками ижевского рынка торговли.

2) Конкурентоспособный уровень цен – компания предлагает на рынке конкурентоспособные предложения.

У компании налажены прямые партнерские отношения с поставщиками, что позволяет заниматься реализацией без дополнительной наценки.

3) Надежность – компания работает только с проверенными партнерами с безупречной репутацией.

4) Профессионализм – обеспечивается присутствием в штате компании опытных управленцев, которые разбираются в специфике предлагаемых продуктов.

5) Индивидуальный подход – является основой построения взаимоотношений с клиентами с учетом их индивидуальных потребностей и особенностей.

Развитие новых предприятий сейчас популярно, пожалуй, только среди компаний, специализирующихся на открытии и развитии новых брендов. В основном же российские предприниматели используют более адаптированную модель бизнес - старта, такую как франчайзинг.

Франчайзинг, несомненно, стал одним из самых популярных способов ведения бизнеса в сфере торговли. Российские предприниматели смогли по достоинству оценить этот способ быстрого бизнес - старта.

Проведенный анализ конкурентоспособности ООО «Кофе Лайк» позволил сделать вывод о том, что предприятие ООО «Кофе Лайк» имеет много сильных сторон и обладает возможностями для успешного развития на ижевском рынке торговли, а также дальнейшего своего развития и расширения.

Подводя итог анализу финансового состояния предприятия ООО «Кофе Лайк» отметим, что предприятие существует длительное время, пройдя несколько этапов развития.

Изучив программу франчайзинга, предложенную данной организацией для сотрудничества, определены основные преимущества и недостатки ведения бизнеса в условиях франчайзинга с данной компанией.

Основными недостатками являются закупка товара только у франчайзи и запрет на продажу сопутствующих товаров, однако, у сотрудничества наблюдается ряд преимуществ: быстрые сроки окупаемости франшизы, поддержка в ведении бизнеса со стороны франчайзора, поставка товара в точки по минимальной цене.

В третьей главе предложено совершенствование организации системы франчайзинга ООО «Кофе лайк».

В пункте первом третьей главы предложены рекомендации совершенствования организации системы франчайзинга в ООО «Кофе Лайк».

Так, для совершенствования организации системы франчайзинга в ООО «Кофе Лайк» предлагается реализовать следующие мероприятия:

- усиленное внедрение в работу компании - Social Media Marketing.
- внедрение системы кредитования через банк для франчайзи на открытие предприятия, в которой гарантом выступает ООО «Кофе Лайк»
- внедрение бесплатной системы обучения персонала франчайзи в виде тренингов в учебных центрах франчайзора
- внедрение системы контроля за качеством обслуживания

Таким образом, каждое из этих мероприятий по-своему решает проблемы компании. Предложенные идеи смогут значительно улучшить франчайзинговую деятельность. Для оценки предложенных мероприятий необходимо провести расчеты экономической целесообразности с учетом полученных данных в ходе социологического опроса и экономического анализа.

Пункт второй третьей главы посвящен экономическому обоснованию предложенных мероприятий.

Исходя из данных полученных в ходе анализа компании, было принято решение провести ряд мероприятий, которые поспособствуют увеличению чистой прибыли предприятия и соответственно выравниванию показателей финансовой обеспеченности компании. Было рекомендовано ряд идей, каждое из которых положительно скажется на деятельности ООО «Кофе Лайк». Но для рассмотрения экономической эффективности были выбраны два наиболее ярких примера совершенствования франчайзинговой деятельности.

1. Внедрение системы кредитования через банк для франчайзи.
2. Внедрение бесплатной системы обучения персонала франчайзи.

Нами сделан вывод о том, что каждый из предложенных путей совершенствования франчайзинговой деятельности может помочь компании улучшить бизнес франчайзи, а также увеличить их количество.

**Заключение.** Франчайзинг в настоящее время является одним из самых эффективных инструментов, позволяющих повысить эффективность малого бизнеса. Он дает возможность объединить достоинства малого и крупного бизнеса.

Для совершенствования организации системы франчайзинга в ООО «Кофе Лайк» предложено реализовать следующие мероприятия:

- усиленное внедрение в работу компании - Social Media Marketing.
- внедрение системы кредитования через банк для франчайзи на открытие предприятия, в которой гарантом выступает ООО «Кофе Лайк»
- внедрение системы контроля за качеством обслуживания.

Для оценки предложенных мероприятий проведены расчеты экономической целесообразности с учетом полученных данных в ходе социологического опроса и экономического анализа.

Расчеты мероприятия - внедрение системы кредитования через банк для франчайзи на открытие предприятия, в которой гарантом выступает ООО «Кофе Лайк» показывают, что вследствие введения данного мероприятия произошло увеличение следующих показателей:

- чистая прибыль – на 189162 тыс. руб. или на 23%;
- рентабельность продаж на 3%;
- рентабельность услуг на 9%.

В целом, мероприятие по внедрению системы кредитования является экономически эффективным мероприятием, так как повысится выручка, прибыль, а отсюда повысится благосостояние предприятия.

Расчеты мероприятия - внедрение системы контроля за качеством обслуживания показывают, что вследствие введения данного мероприятия произошло увеличение следующих показателей:

- чистая прибыль – на 73265,9 тыс. руб. или на 9%;
- рентабельность продаж на 1%;
- рентабельность услуг на 3%.

В целом, мероприятие по внедрению бесплатной системы франчайзи является экономически эффективным мероприятием, так как повысится выручка, прибыль, а отсюда повысится благосостояние предприятия.