ФРАНЧАЙЗИНГ: ЗА И ПРОТИВ

ОПРЕДЕЛИМСЯ С ПОНЯТИЯМИ

Франчайзинг – это партнерский бизнес, в котором один из партнеров – успешно и надежно ведущая свое дело компания (франчайзер), а другой партнер – начинающий новое дело предприниматель (франчайзи). Франчайзер передает франчайзи готовую «нишу» рынка – свой брэнд, а также готовую технологию его продвижения и организации процесса.

«ДЛЯ ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА ФРАНЧАЙЗИНГ ВЫГОДЕН».

ИГОРЬ СОКОЛОВ
заместитель начальника Департамента экономического развития Смоленской области

Франчайзинг хорош во всех случаях применения сетевых систем, то есть для тех предприятий, успешный бизнес которых хорошо тиражируется путем применения унифицированных и хорошо узнаваемых внешних отличий, а также строго регламентируемых стандартов ведения бизнеса. Вот почему франчайзинг процветает в торговле, общественном питании и сфере обслуживания.

Можно выделить 9 основных видов деятельности, в которых успешно применяется франчайзинг:

- торговля;
- общественное питание;
- бытовое обслуживание;
- развлечения, путешествия и спорт;
- обслуживание бизнеса;
- образовательные центры;
- медицинское обслуживание;
- автосервис;
- строительство.

Среди данных видов деятельности безусловным чемпионом является торговля, которая занимает почти половину доли рынка франчайзинга. Около четверти рынка занимает общественное питание, затем идут бытовое обслуживание, сфера развлечений, путешествий и спорта. Увеличивающуюся нишу рынка занимает обслуживание бизнеса – сфера деятельности, включающая такие виды услуг, как уборка офисных и производственных помещений, заправка картриджей, бухгалтерское обслуживание и др.

Выгоден ли франчайзинг для областного бюджета? Конечно, выгоден. В регионах система франчайзинга позволяет создать новые рабочие места, формирует стимулы к экономическому развитию, своего рода «точки роста». Ведь здесь — как в производстве, так и в сфере услуг — используются самые передовые и эффективные технологии. Важно и то, что система ведения бизнеса по франчайзингу полностью прозрачна и исключает возможность использования различных «серых» схем. Это еще один плюс для регионального бюджета.

По данным (2013 год) президента Российской Ассоциации развития франчайзинга из новых бизнесов в течение первых 5 лет работы только 14% компаний, открытых по франшизам, закрываются по различным причинам — против 85% закрытых самостоятельных компаний.