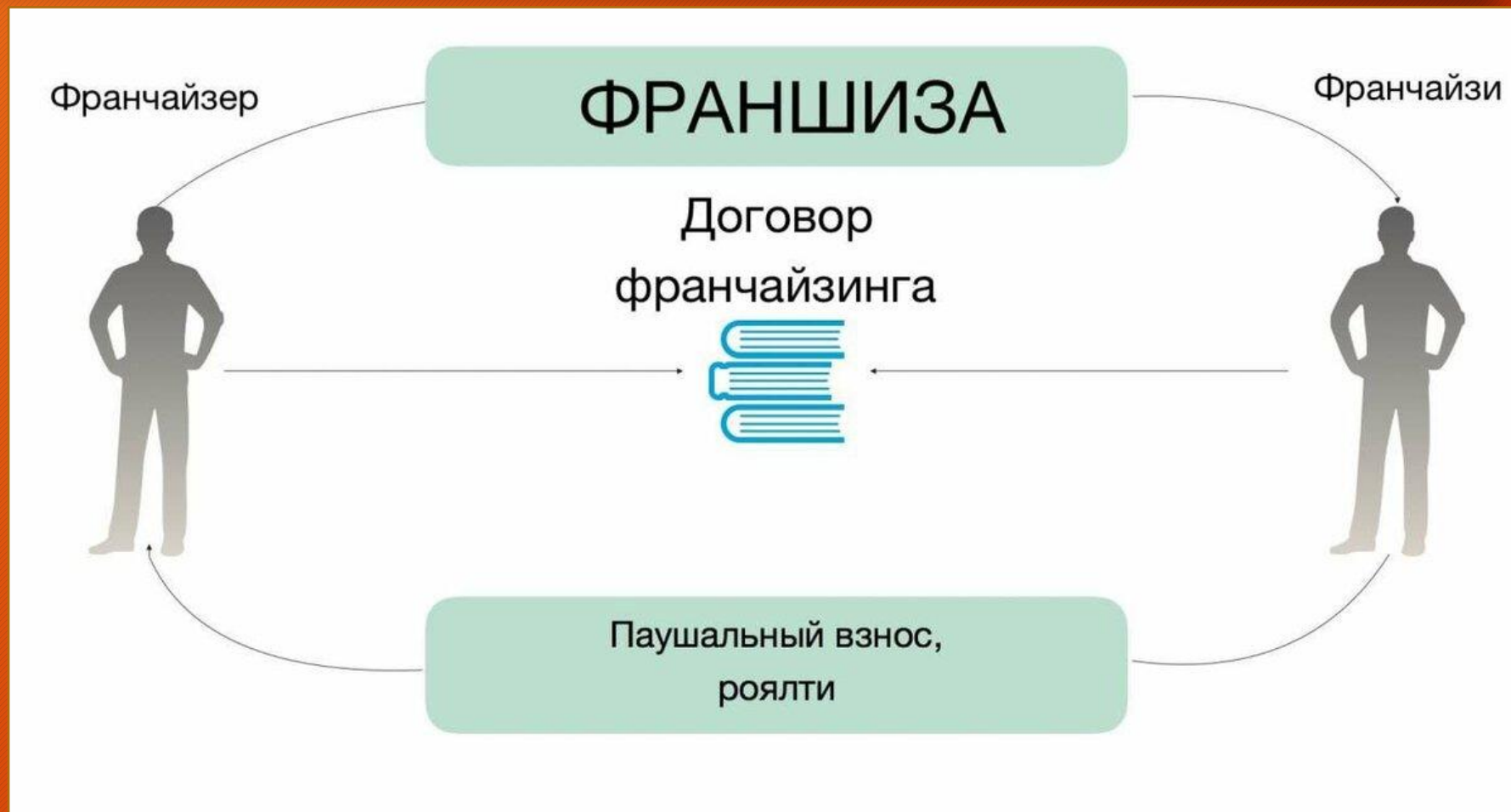


ОСНОВЫ ФРАНЧАЙЗИНГА



СОДЕРЖАНИЕ ТЕРМИНОВ

Франчайзинг

это вид отношений между рыночными субъектами, при которых одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату права на конкретный вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения.

Франшиза

это объект договора франчайзинга. В качестве франшизы выступает комплекс благ, который состоит из полученных прав пользования брендом и бизнес-моделью франчайзера

Франчайзинговая система

это организационная структура, состоящая из одного франчайзера (правообладателя) и множества франчайзи (пользователей), действующих на основе договора коммерческой концессии и (или) других договоров, дающих право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

ФРАНЧАЙЗЕР (франшизодатель, правообладатель, лицензиар, franchisor).

Франчайзер - как правило, крупная фирма (корпорация), имеющая широко известную торговую марку и высокий имидж на потребительском рынке. Эта фирма предоставляет другой стороне (франчайзи), возмездное право действовать на заранее оговоренных условиях и на определенный срок на рынке от имени франчайзера и под его торговой маркой.

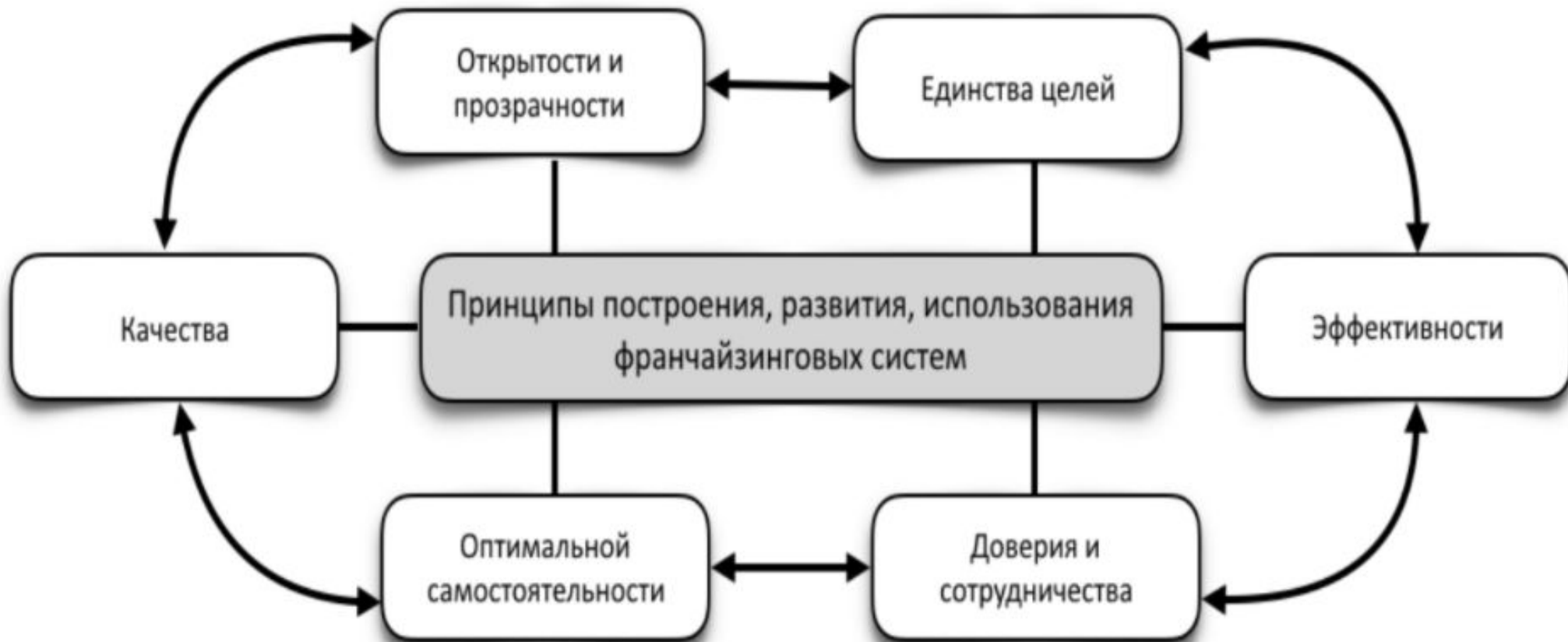
! Франчайзер в системе всегда один.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

ФРАНЧАЙЗИ (франшизополучатель, франчайзиат, franchisee).

Франчайзи – обычно малая фирма или предприниматель, (юридическое или физическое лицо) приобретающее (на возмездной основе) у франчайзера исключительное право на ведение коммерческой деятельности от его имени под его торговой маркой.

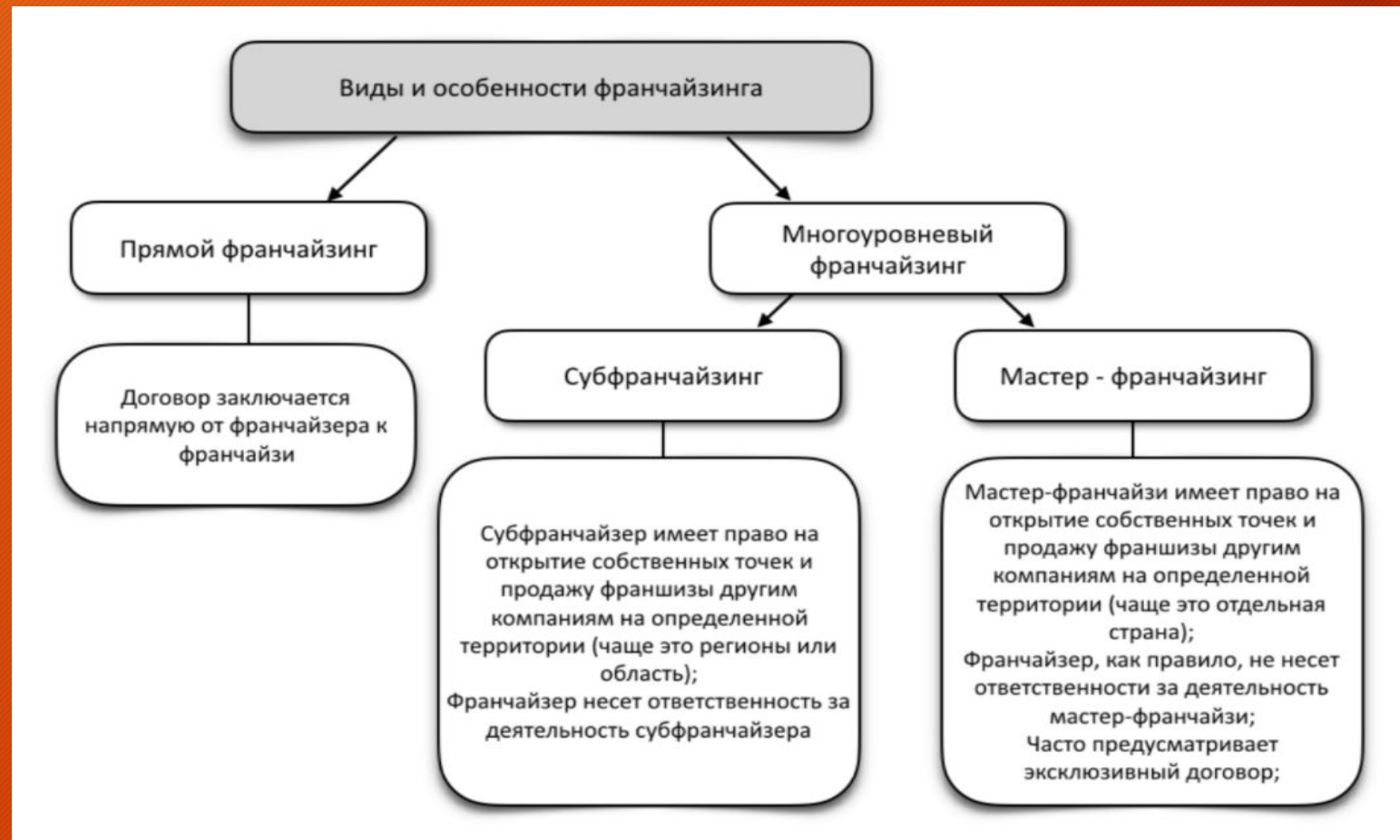
ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ СИСТЕМ



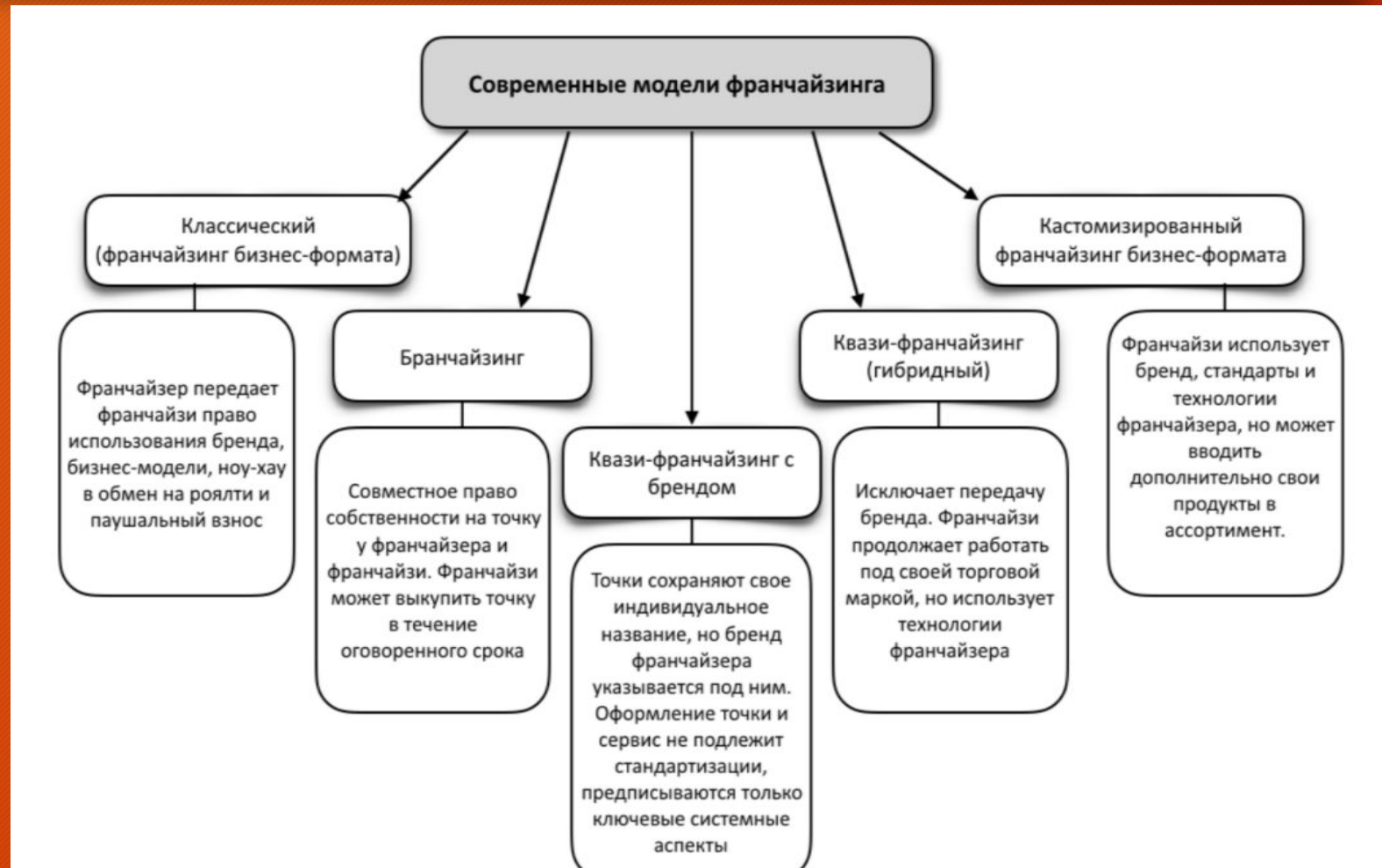
ФОРМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



ВИДЫ ФРАНЧАЙЗИНГА



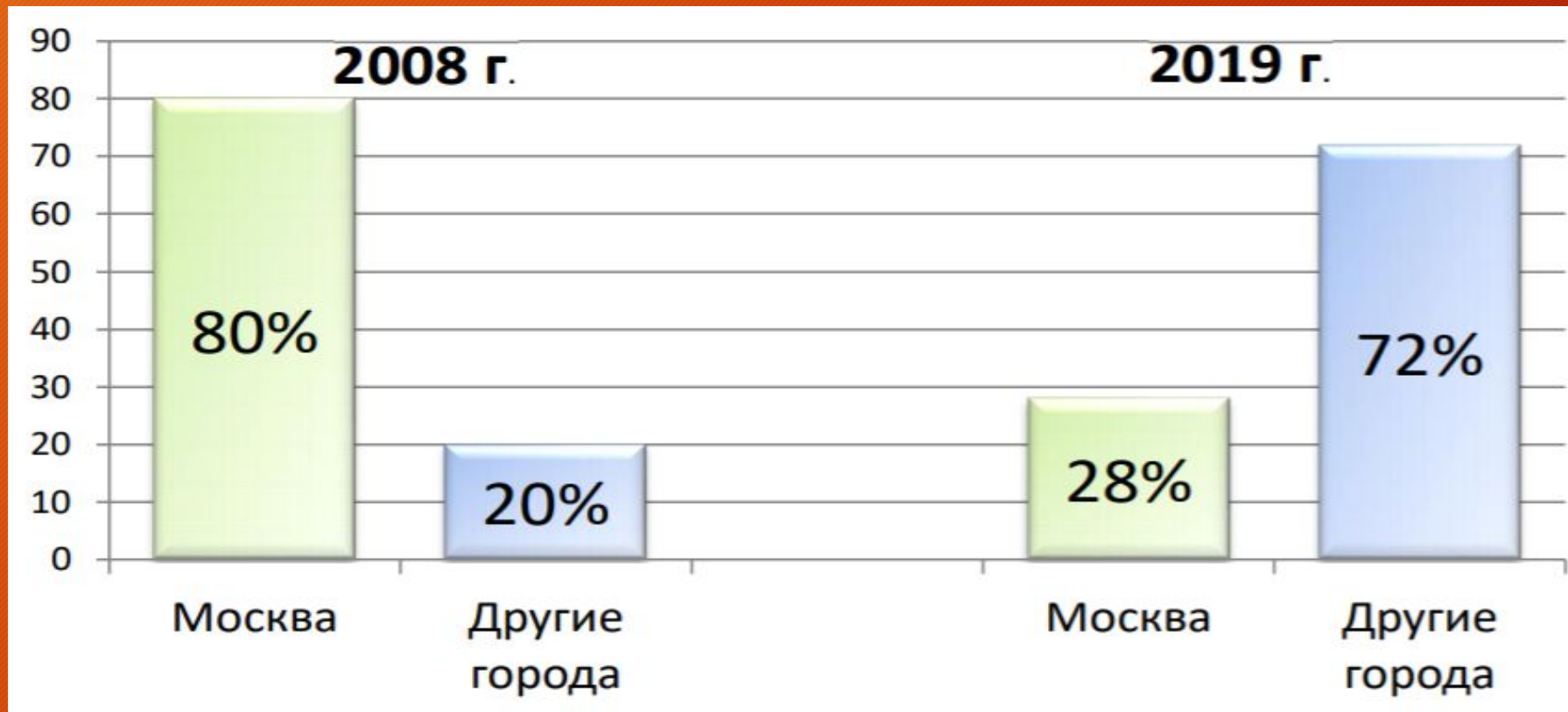
МОДЕЛИ ФРАНЧАЙЗИНГА



РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ



ДИНАМИКА СПРОСА НА ФРАНШИЗЫ В РОССИИ



ПРЕИМУЩЕСТВА ФРАНЧАЙЗИНГА

ДЛЯ ФРАНЧАЙЗИ

- Возможность создать бизнес, не имея опыта
- Увеличение вероятности получения высокого дохода за счет известности бренда
- Поддержка со стороны франчайзера при организации бизнес-процессов
- Сокращение времени на освоение бизнес-процессов за счет использования опыта франчайзера
- Экономические выгоды (скидки от поставщиков, возможность снижения затрат на маркетинг)
- Возможность получения доступа к лицензиям и уникальным технологиям

ДЛЯ ФРАНЧАЙЗЕРА

- Продвижение товарного знака
- Укрепление и популяризация бренда
- Получение дополнительного за счет роялти и паушального взноса
- Минимизация капиталовложений
- Возможность снижения маркетинговых и прочих расходов
- Расширение регионального сбыта
- Возможность выхода на международный рынок

НЕДОСТАТКИ ФРАНЧАЙЗИНГА

ДЛЯ ФРАНЧАЙЗИ

- Ограничения в принятии решений
- Необходимость работать по установленным регламентам и стандартам
- Риск переоценки значимости бренда и имиджа франчайзера
- Сложности в случае расторжения франчайзингового договора
- Негативные последствия для бизнеса в случае потери репутации франчайзинговой сети
- Риск приобретения «фейковой» франшизы

ДЛЯ ФРАНЧАЙЗЕРА

- Риск создания дополнительной конкуренции при разрыве франчайзинговых отношений
- Сложности при одностороннем расторжении договора
- Ухудшение репутации франчайзинговой сети в случае нарушения стандартов качества
- Повышение риска разглашения коммерческой тайны
- Сложность контроля за франчайзи

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФРАНЧАЙЗИНГА

ДЛЯ ГОСУДАРСТВА

- Увеличение суммы налоговых поступлений
- Развитие регионального предпринимательского сектора
- Увеличение занятости населения
- Создание новых рабочих мест

ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

Возможность получать качественные товары и услуги от проверенных поставщиков

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФРАНЧАЙЗИНГА

Устойчивость российской экономики напрямую связана с развитием стабильно работающих компаний.

Масштабирование малого бизнеса с помощью франчайзинга направлено на минимизацию риска, повышение прозрачности бизнеса, упрощение процесса расширения компании.