

Оценка эффективности франчайзинга и его использование в малом бизнесе

Выполнил:

студент группы 4401

Бажеев Р.С.

Предмет исследования – процессы и механизмы управления малым бизнесом через инструменты франчайзинга.

Разработка положений и практических рекомендаций по управлению, обеспечивающих эффективность деятельности предприятия.

Объект исследования ООО «Луч».

В работе был проведен анализ эффективности франчайзинга в сфере малого бизнеса на примере ООО «Луч».

Компания «Луч» организована в 2015 году для оказания услуг в области рентген диагностики.

На данный момент малое предпринимательство сталкивается с множеством проблем, которые влияют на экономическую эффективность. По статистике из всех вновь образованных предприятий 84% прекращают свою деятельность в течение первых пяти лет, а из фирм, созданных по модели франчайзинга – только 14%. Франчайзинг, как форма организации бизнеса, отличается низким уровнем риска и стабильной доходностью. Преимущества франчайзинга показаны в таблице 1.

Таблица 1

	Для франчайзера	Для франчайзи
Преимущества	1. Быстрое вступление в новые рынки при минимальных расходах. 2. Сведение к минимуму рисков. 3. Интенсивное развитие своего бренда, а также его рост и узнаваемость. 4. Доходы от продаж франшиз и роялти.	1. Защита от рисков при открытии бизнеса 2. Оптимизация затрат на рекламу («раскрученный» бренд, собственные рекламные компании франчайзера, фирменная упаковка, презентационные материалы и прочая поддержка). 3. Поддержка со стороны франчайзера (помощь в обучении персонала, гарантная поддержка при кредитовании и прочее).

Анализ эффективности франчайзинга в сфере малого бизнеса на примере ООО «Луч».

Компания «Луч» организована в 2015 году для оказания услуг в области рентген диагностики. В результате проведенного анализа финансового состояния ООО «Луч» можно сделать выводы о том, что динамика развития предприятия является в целом положительной, улучшается финансовая устойчивость и платежеспособность, растут финансовые результаты деятельности.

Анализ эффективности франчайзинга в сфере малого бизнеса на примере ООО «Луч».

Однако, есть и негативные моменты, такие как недостаток наиболее ликвидных активов, снижение стоимости имущества. Это делает необходимым поиск средств по оптимизации дальнейшего развития предприятия. В рамках данного исследования мной было выбрано направление развития - расширение деятельности за счет продажи франшиз. В раздаточном материале приведены характеристики двух моделей.

Оценка эффективности франчайзинга с позиций франчайзи.

Первоначальные инвестиции франчайзи показаны в таблице 2. Его ежемесячные расходы приведены в таблице 3. Из таблицы 4 видно, что уже при загрузке рентген центра на одну треть от мощности, он будет приносить значительную прибыль. Рентабельность продаж будет достаточно высока. Исходя из данных таблицы 5, можно видеть, что дисконтированный период окупаемости данного проекта составляет 20 месяцев. Чистый дисконтированный денежный поток за 2 года составляет 1 885 тысяч рублей. Индекс прибыльности инвестиций составляет 1,38. Так как это >1 , то данное вложение капитала является эффективным.

Оценка эффективности франчайзинга с позиций франчайзера.

Доходы и расходы на данный вид деятельности приведены в таблицах 6 и 7.

Как видно из таблицы 8, чистая прибыль компании увеличится на 43%.

В результате продажи четырех пакетов франшиз произойдут значительные изменения в структуре активов, как видно из таблицы 9. Оборотные активы на конец прогнозного периода превысят внеоборотные и составят 64% стоимости имущества. Структура пассивов также изменится кардинально, так в 2017 году собственный капитал составил 31% от всех источников, а в прогнозном периоде его доля будет уже 69%.

Таблицы 10, 11 и 12 показывают, что финансовое состояние предприятия значительно улучшится.

Вывод

В результате проведенного анализа эффективности применения механизмов франчайзинга в деятельности ООО «Луч» можно сделать выводы о том, что развитие предприятия пойдет ускоренными темпами, улучшится финансовая устойчивость и платежеспособность, значительно снизится зависимость от заемных источников средств, появятся собственные оборотные средства, вырастут финансовые результаты деятельности, что позволит предприятию и дальше расширять свою деятельность.

Спасибо за внимание!