

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей дипломной работы - **«Развитие франчайзинга как форма поддержки малого предпринимательства в России».**

Актуальность темы обусловлена тем, что В наши дни развитие отечественного предпринимательства, в частности малого, осложнено большим количеством коммерческих рисков и франчайзинг является одним из возможных вариантов решения проблемы.

Слайд 2

Целью выпускной квалификационной работы является анализ системы франчайзинга в России.

Слайд 3

В первой главе работы рассматриваются теоретические основы механизма формирования системы франчайзинга.

Под франчайзингом понимается схема функционирования бизнеса, в которой одна организация (франчайзер или франшизодатель) передает физическому лицу или другому предприятию (франчайзи или франшизополучатель) право на продажу своих товаров или услуг.

Выделяют шесть основных вариантов классификации франчайзинга:

- по виду деятельности франчайзи;
- по количеству выдаваемых лицензий (франшиз);
- по стратегии развития франчайзинговой системы;
- по функциональной структуре;
- по роли и функциям франчайзера;
- по стоимости франшизы (лицензии).

Слайд 4

Франчайзинговая бизнес-модель имеет определенные плюсы и минусы для каждой из сторон. Плюсы и минусы для франчайзера и франчайзи представлены на слайде номер 4.

Существенными плюсами использования франчайзинга для франчайзи является:

- эффективный и прибыльный способ развития бизнеса
- собственный капитал практически не используется для расширения сети

Среди минусов можно выделить:

- сокращении прибыли
- возможность ухудшения репутации
- появление конкурентов (из числа бывших франчайзи)

С целью минимизации возможных рисков специалисты советуют внимательно изучать договор перед подписанием и подробно изучить все условия сотрудничества.

Слайд 5

Для достижения цели, во второй главе работы производится анализ современного состояния франчайзинга в РОССИИ.

Франчайзинг является относительно новой для отечественной экономики формой предпринимательской деятельности, и на сегодняшний день эта правовая сфера не имеет достаточного законодательного оформления. По сути, единственным нормативным документом, который регулирует отношения франчайзи и франчайзера, является Гражданский кодекс Российской Федерации, в частности, глава 54 ГК РФ.

В России уже более 6 тыс. предприятий выбрали франчайзинг в качестве основной бизнес-модели. По данным МАФ (Международной Ассоциации Франчайзинга) во всем мире сейчас насчитывается около 16,5 тыс. франчайзеров и 1,2 млн франчайзи с объемом продаж 1,4 трлн амер. долларов и занятостью почти 12 млн. человек .

Однако наличие специфической формы развития бизнес-системы России налагает определенное негативное воздействие, препятствующее быстрому и эффективному развитию отечественного франчайзинга, а также внедрению зарубежных франшизных предприятий на наш рынок.

Это обусловлено некоторыми социально-экономическими, правовыми, а также культурно-психологическими факторами. В их числе:

- несовершенство законодательной базы;
- отсутствие глубоких знаний о франчайзинговой системе;
- невыполнение некоторых обязательств между партнерами;
- взяточничество и “теневые” операции;
- бюрократическое регулирование бизнеса.

Слайд 6

Одним из основных источников роста сети франчайзеров является малый бизнес. Малый бизнес очень чувствителен к деловому климату в стране. Бюрократия при оформлении документов, разнообразные барьеры для входа на рынок, высокие ставки налогов и любые другие несовершенности в деловом климате малый бизнес ощущает гораздо острее, нежели средний или крупный. Предприниматели как никто знают, с какими проблемами приходится сталкиваться при ведении бизнеса.

Наиболее острые проблемы для малого и среднего бизнеса представлены в таблице на слайде номер 7.

Развитие системы франчайзинга способно решить ряд проблем, стоящих сегодня перед малым бизнесом.

Слайд 7

учитывая маркетинговые тенденции в сфере стартапов, можно выделить несколько перспективных направлений, имеющих высокий потенциал роста в 2014 году, таких как:

1. Информационные технологии.
2. Розничная торговля.
3. Общественное питание.
4. Сфера услуг.
5. Сфера производства.

Помимо вышеизложенных областей, ожидается серьезный скачок франчайзинга в гостиничном и игорном бизнесе.

В настоящее время наблюдается франчайзинговый бум в России, который представляет хороший потенциал для иностранцев. Например, из 600 франчайзинговых систем в России, присутствующих на рынке – 66% российские, а 34% - американские и европейские. Франчайзинг в России обладает хорошей динамикой и работает успешно: ежегодно растет количество точек на 30%, а количество франшиз – на 25%.

Слайд 8

Третья глава работы содержит АНАЛИЗ ФРАНЧАЙЗИНГА ОТ КОМПАНИИ «ЗЗ ПИНГВИНА».

Франшиза «ЗЗ пингвина» предоставляется компанией ООО «Эста» (г.Томск) с успехом используется начинающими предпринимателями, в качестве семейного бизнеса, владельцами крупного бизнеса в качестве дополнительного прибыльного направления деятельности.

Первое франчайзинговое предприятие открылось в г.Барнаул. Сегодня барнаульская сеть насчитывает 10 мини-кафе в крупнейших торгово-развлекательных центрах города.

«33 пингвина» помогает франчайзинг-партнерам в выборе места для ресторана, переговорах с арендодателем, помогает оформить документы, оборудовать, оформить и открыть свое кафе-мороженое. Компания учит всему, что нужно знать и уметь, также помогают с обучением персонала.

Предлагаемый формат франшизы:

1. Кафе-мороженое без посадочных мест
2. Кафе-мороженое с посадочными местами
3. Мобильное кафе-мороженое
4. Мини кафе-мороженое
5. Сезонные стационарные конструкции
6. Поставки мороженого в кафе и рестораны

Слайд 9

Франшиза «33 пингвина» предполагает ряд преимуществ:

1. Натуральный, яркий и выгодный продукт. Маржинальность от 200%.
2. Опыт работы в 140 городах России, Казахстана, Белоруссии и Монголии.
4. Предоставление различных форматов торговли.
5. Сопровождение на всех этапах ведения бизнеса.

Первоначальный взнос франчайзи составляет от 1 000 000 рублей, который предполагает открытие двух кафе-мороженого. Схематично условия франчайзера представлены на слайде и на **рисунке 1 раздаточного материала**.

Методом определения стоимости технологий франшизы «33 пингвина» является паушальный метод, т.е. единовременный платеж франчайзеру и выкуп его продукции, а также использование его бренда, а также качественная и стабильная помощь в ведение бизнеса своим франчайзи.

Такой подход дает свой эффект, что подтверждает динамика развития франшизы «33 пингвина». График представлен **на рисунке 2 раздаточного материала**.

Слайд 10

Далее в работе проводилось сравнение франшизы «33 пингвина» с аналогичными предложениями на рынке. Были рассмотрены Крупнейшие сетевые фаст-фуд рестораны по количеству заведений на территории России (**рисунок 3 раздаточного материала**).

В таблице НА СЛАЙДЕ НОМЕР 10 представлена сравнительная характеристика компаний «33 пингвина» и Баскин Роббинс по основным параметрам, таким как: паушальный взнос, роялти, необходимая сумма инвестиций, срок окупаемости.

Согласно проведенному анализу деятельности франчайзи компании «33 пингвина» и статистике полученных наград в ведущих номинациях франчайзеров, можно сделать вывод, что данная программа франчайзинга является достаточно прибыльной и очень привлекательна для инвестирования денежных средств предпринимателей.

Подробный состав Инвестиционных расходов на открытие франшизы «33 пингвина» представлен **в таблице 1 раздаточного материала**.

Слайд 11

Анализ региональной диверсификации бизнеса на основе развития франчайзинга показал, что франчайзинг – это инвестиции собственного капитала. Много людей пытались открываться на заработанные средства, и тут в ритейле есть один секрет, которым очень мало кто пользуется, он такой: невозможно на заемные деньги и открывать магазин, и финансировать товар. Обычно открываются на собственные средства, а

финансируются - на заемные. Но сейчас заемных денег нет, и реальный бизнес, который влечет наименьшие риски, то есть малый бизнес, имеет преимущества.

Возможности по аренде недвижимости тоже изменились, торговые центры есть на каждом шагу и на каждом углу. Некоторые эксперты считают, что мы находимся в полушаге от того, что торговые центры будут финансировать создание магазинов у себя, потому что им гораздо дороже стоять с пустыми площадками, чем заплатить деньги для привлечения арендаторов.

Стабильному и долгосрочному экономическому росту препятствует отсутствие эффективных связей между наукой и производством. Добиться поворота к инновационному и высокотехнологическому типу развития пока не удастся. Использование научных достижений в производстве остается на низком уровне: темп роста обрабатывающей индустрии ниже индекса ВВП.

Эти и другие факты свидетельствуют о том, что первоочередной задачей российского государства становится модернизация экономики, включая ее диверсификацию, с целью повышения конкурентных позиций на мировом рынке товаров и услуг, роста статуса страны среди ведущих держав. В настоящее время просто нет другого пути, чем переход к активной структурной политике посредством выбора наиболее приоритетных сфер и определения предпочтительных направлений их дальнейшего развития.

Слайд 12

По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы о перспективах франчайзинга в России:

1. Перспективы развития франчайзинга благоприятны.
2. Основные препятствия: недостаток знаний о франчайзинге, закрытость отечественного предпринимательства, слабая информированность потенциальных франчайзи, практика уходов от налогов.
3. Проблема отечественных франчайзеров: несовершенство законодательства в области франчайзинга.

Слайд 13

Таким образом, Цель работы - анализ системы франчайзинга в России – достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.