

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ ВЫБРАТЬ МЕЖДУ ФРАНШИЗОЙ И СОБСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ

Поделякин Данил Дмитриевич

студент 1 курса

Факультет экономики и финансов

Сибирский Институт Управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Новосибирск

Аннотация. В этой статье можно увидеть сравнение покупки франшизы или создание своего бизнеса с нуля. Недостатки и достоинства каждого из этих ведений бизнеса.

Ключевые слова: франшиза, франчайзинг, франчайзор, франчайзер, франчайзи бизнес, предприниматель, прибыль, вложения, малый бизнес.

В нормативной документации и источниках франшиза трактуется как:

- соглашение между двумя сторонами, которое даёт франчайзи, то есть предпринимателю, право продавать какие-либо товары или предоставлять услуги, используя торговую марку другой фирмы – франчайзера;
- часть убытков, которая определена федеральным законом и (или) договором страхования, не подлежит возмещению страховщиком страхователю или иному лицу, интерес которого застрахован в соответствии с условиями договора страхования, и устанавливается в виде определенного процента от страховой суммы или в фиксированном размере..."¹;

Условие в страховом полисе, освобождающее страховщиков от возмещения убытков, если они не превышают определенного размера. Использованные в английском тексте два термина: "franchise" и "excess (deductible)" являются синонимами..."²

Франчайзер – это компания, передающая своим партнёрам, которых называют франчайзи, права на пользование этой бизнес-модели.

При этом франчайзер не только разрешает своему партнёру использовать его бренд, но и оказывает ему всяческую помощь в ведение бизнеса, организации поставок, обслуживания, продвижения, сбыта и многим другим вопросам. А франчайзи платит за это единовременный паушальный взнос (едино разовый платёж от франчайзи франчайзеру) и регулярные роялти (периодические процентные отчисления или фиксированная суммы). Права и обязанности

¹ Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2018) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)

² "Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов" (публикация Международной торговой палаты N 400) (ред. 1983 г., вступили в силу с 01.10.1984) (приложение N 11 к Инструкции Внешторгбанка СССР от 25.12.1985 N 1)

партнёров оформляются в соответствии с законом об охране интеллектуальной собственности – договору коммерческой концессии.

Франчайзинг – это способ организации бизнеса, при котором тиражируется уже проверенная и доказавшая свою эффективность на практике бизнес-модель.

Собственный бизнес с нуля не таит в себе скрытого подтекста. Это предпринимательская деятельность, которую вы сами выстраиваете с самого нуля, когда вам никто не помогает. Это полный и всеобъемлющий ваш контроль без какой-либо сторонней помощи. Вы полностью “сам себе хозяин”

Таким образом, если вы, к примеру, желаете открыть свой ресторан, то вы можете либо начать делать собственную личную сеть ресторанов и развёртывать её без помощи других, либо приобрести франшизу какой либо известной сети ресторанов и начинать бизнес уже не с знаменитым именем.

Что необходимо знать перед покупкой франшизы? В первую очередь, вы должны самостоятельно решить, какой конкретно бизнес вам необходим. В которой сфере вы будете ежедневно работать, какой путь хотите иметь, какова конкурентность в данной сфере.

Когда вы верно определитесь, какой же вид бизнеса вы желаете купить, выясните, какие франшизы в этой области рынка вы могли бы купить. Имеет смысл побеседовать с теми кто уже покупал подобную франшизу, оценить удачливость этих компаний.

Начиная новый бизнес, многие из тех, кто уже пробовал открыть своё дело с нуля, понимают, что проще и перспективнее продавать какой либо товар или предоставлять какую либо услугу уже под известным, так сказать, “раскрученным” брендом. Эти люди покупают выгодную франшизу и ведут бизнес, опираясь не только на личный опыт, но и поддержку франчайзера.

Но всё таки что бы помочь выбрать, предлагаю объективно оценить плюсы и минусы обеих альтернатив.

В чем же всё таки достоинства варианта по открытию своего бизнеса?

- 1) **Возможность создать собственный уникальный бренд.** Если вы уже разработали идею и полны решимости воплотить её в конкретном деле, то это весомый аргумент в пользу своего дела.
- 2) **Независимость.** Как я и сказал ранее, вы “сам себе хозяин”, и именно ваши решения определяют дальнейшую судьбу предприятия.
- 3) **Экономия на старте.** Не нужно тратить на покупку франшизы, выплачивая пошлинный взнос.
- 4) **Получение всей прибыли.** Не нужно будет делиться частью прибыли с франчайзером, выплачивая роялти.

- 5) **Высокая маневренность.** Вы в праве, ориентируясь на рыночную ситуацию, кардинально изменить формат компании, а также производить любые изменения по своему усмотрению.

Теперь рассмотрим недостатки, с которыми придётся столкнуться при открытии своего бизнеса.

- 1) **Необходимость в клиентуре.** К сожалению, от реализации идеи до успешных продаж очень долгий путь. Будьте готовы потратиться на рекламу и приложить не мало усилий для привлечения клиентов.
- 2) **Высокая цена ошибки.** Самостоятельное ведение бизнеса в начале пути – это, во многом, движение вслепую, так что просчёты и промахи не избежать, а это значит вероятность успеха не очень велика.
- 3) **Непредвиденные расходы.** В случае своего стартапа, как правило, будут возникать новые и новые проблемы, решение которых потребует всё больше и больше инвестиций, так что существует высокий риск не рассчитать собственный бюджет.
- 4) **Сложность прогнозирования.** Трудно оценить, когда бизнес выйдет на самоокупаемость.
- 5) **Медленное развитие.** Становление нового бизнеса – процесс трудоёмкий и займёт не мало времени.

Чем же замечателен вариант по приобретению франшизы?

- 1) **Готовые расчёты.** В франчайзинговом предложении уже есть все необходимые цифры, так что вы сразу получите информацию о размере ожидаемых затрат и об объёме будущей прибыли.
- 2) **Лёгкий старт.** При открытии бизнеса через франшизу нет нужды тратить много времени и денег на раскрутку бренда и создании клиентуры.
- 3) **Поддержка франчайзера.** Риск совершения ошибки колоссально снижается, так как вы всегда можете обратиться за консультацией к опытному тренеру в лице франчайзера. Кроме того, вы сможете пользоваться всеми преимуществами, которые дают наработанные франчайзером связи, включая сеть поставщиков и партнёров, а также более выгодные условия кредитования.
- 4) **Чёткие инструкции.** Помимо готовых расчётов, вы получите выработанный бизнес-план, который позволит эффективно управлять компанией даже без наличия опыта.
- 5) **Ускоренный выход на самоокупаемость.** Налаженность всех бизнес-процессов и благоприятные условия в начале будут способствовать быстрой окупаемости ваших инвестиций.

К недостаткам создания бизнеса через покупку франшизы можно отнести:

- 1) **Наличие дополнительных выплат.** За предоставляемые бонусы и гарантии вы должны выплатить франчайзеру некоторое количество денег в виде паушального взноса и роялти.
- 2) **Связанность обязательствами.** Вы не сможете полноправно владеть своим бизнесом и принимать самостоятельные управленческие решения на глобальном уровне. Основное требование к франчайзи – это следование стандартам компании.
- 3) **Зависимость.** Судьба вашего дела будет во многом зависеть от решений франчайзера, который в частности, может продать собственный бизнес другому лицу или даже закрыть его.
- 4) **Вероятность купить не качественную франшизу.** Риски, связанные с открытием бизнеса по франшизе, появляются, прежде всего, на этапе её выбора. В худшем случае, она может оказаться нерентабельной. Много чего зависит и от личных качеств франчайзера. Перед покупкой убедитесь, что он готов оказывать вам помощь.
- 5) **Не оригинальность.** Покупая франшизу, вы будите выпускать успешную идею другого человека без возможности самому стать разработчиком нового продукта и прославить свою личность.

Так как идеального решения что лучше не существует, поэтому при выборе способа создания бизнеса нужно исходить из ваших целей и приоритетов. Для некоторых людей привлекательность бизнеса заключается в возможности творческого воплощения собственных идей и в отсутствии контроля, за их развитием, сверху. Однако успеха в данной группе добиваются очень мало людей – те, кто готов, преодолевая одну неудачу за другой, упорно шагать к своей цели.

Так одним из ярких примеров стала история Фёдора Овчинникова, предпринимателя из Сыктывкара, который не зная как строить бизнес, открыл сеть книжных магазинов в родно городе, но потерпел крах, несмотря на отчаянные попытки спасти своё дело. К счастью, поражение его не сбило с ног. Он обратил внимание на рынок фастфуда и решил изучить наиболее успешные предприятия изнутри, превратившись из бизнесмена в наёмного работника. За это время Фёдор стажировался на кухнях McDonald's, Papa John's и Sbarro. Взяв у них лучшее, он разработал свою уникальную концепцию пиццерии с внедрением передовых IT-технологий. Так родилась международная сеть пиццерий “Додо Пицца”, которая на сегодняшний день насчитывает более 300 точек в 10 странах мира.

Несмотря на счастливый конец истории Фёдора, его предыдущий опыт подтвердил суровые данные статистики, согласно которым за первые два года при самостоятельном открытии бизнеса выживает только один стартап из 10, а если при покупке франшизы, то показатель возрастает до 7-8 стартапов из 10.

Таким образом видно что открытие бизнеса через покупку франшизы даёт гораздо больше шансов заработать и принести пользу обществу – даже для новичка, который также получает возможность пройти “мягкое” обучение, опираясь на помощь франчайзера. Поэтому счастливых историй запуска бизнеса по франчайзингу очень много: вы покупаете модель бизнеса, который уже прошёл тяжёлый путь и доказал свою жизнеспособность.

Список литературы:

1. Тижанин, В.Г. Предпринимательский риск, его мотивы и функции // Современный бухучет. 2006. №7. с. 19-23.
2. Чиненов, М.В. Риски в предпринимательской деятельности // Современный бухучет. 2008. №11. с. 3-11.
3. Российская ассоциация франчайзинга [Электронный ресурс] http://rusfranch.ru/activities/projects/razvitie_franchayzinga_v_regionah_rossii/. Режим доступа: свободный
4. Марков, С. Франчайзинг: проблемы развития бизнеса. / С. Марков // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 3. С. 104-107
5. Портал в помощь бизнесу [Электронный ресурс] Режим доступа <http://biznecinfo.ru/>. Свободный.