

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В КЫРГЫЗСТАНЕ КАК ИНСТРУМЕНТА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА

Акунова А.А.

магистрантка II курса КРСУ, направления «Менеджмент», Akunova.a.a@mail.ru.

Аннотация: Франчайзинг рассматривается как разновидность предпринимательской деятельности, которая имеет ряд преимуществ над другими видами бизнеса. Обращая внимание именно на эти преимущества, сегодня, предприниматели всего мира отдают предпочтение ведению бизнеса, основанным на покупке франшизы. В статье раскрывается понятие франчайзинга, как инструмента формирования стратегии бизнеса, а также раскрываются его и преимущества для предпринимателей Кыргызстана.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзи, франчайзер, бизнес, предпринимательство.

КЫРГЫЗСТАНДА ФРАНЧИЗИНГ ӨНҮКТҮРҮҮ МҮМКҮНЧҮЛҮКТӨРҮ БИЗНЕС СТРАТЕГИЯНЫ ТҮЗӨТҮҮЧҮ

Акунова А.А.

КРСУнун "Менеджмент" багытынын 2 курс студенти, Akunova.a.a@mail.ru.

Франчайзинг ишкердиктин башка түрлөрү боюнча бир катар артыкчылыктарга ээ ишкердик иш-аракет түрү катары каралат. Дал ушул артыкчылыктарга көңүл буруп, бүгүн дүйнө жүзү боюнча ишкерлер франшизаны сатып алуунун негизинде бизнес жүргүзүүнү артык көрүшөт. Макалада франчайзинг түшүнүгү бизнес-стратегияны түзүүнүн куралы катары, ошондой эле анын кыргыз ишкерлери үчүн артыкчылыктары ачылат.

Ачкыч сөздөр: франчайзинг, франчайзинг, франчайзи, франчайзер, бизнес, ишкердик.

OPPORTUNITIES FOR DEVELOPING FRANCHISING IN KYRGYZSTAN AS A TOOL FOR FORMING A BUSINESS STRATEGY

Akunova A.A.

2nd year student of KRSU, direction "Management" (program "International Management"), Akunova.a.a@mail.ru.

Franchising is considered as a kind of entrepreneurial activity that has a number of advantages over other types of business. Paying attention precisely to these advantages, today, entrepreneurs around the world prefer doing business based on the purchase of a franchise. The article reveals the concept of franchising as a tool for forming a business strategy, and also reveals its advantages for Kyrgyz entrepreneurs.

Key words: franchising, franchise, franchisee, franchisor, business, entrepreneurship.

Бизнес требует больших вложений, в том числе расходы на регистрацию фирмы, анализ рынка, на маркетинг и др. Но как открыть успешный бизнес с минимальными затратами и быть уверенным, что он будет приносить стабильный доход?

В последние десятилетия по всему миру активно распространяется способ ведения бизнеса путем покупки франшизы. Данный способ является одним из наиболее

распространенных вариантов открытия и ведения бизнеса в мире. Если внимательно присмотреться к производителям потребляемых товаров и услуг, то скорее всего каждый из нас является клиентом или покупателем как минимум нескольких фирм, ведущих бизнес по франшизе, даже не подозревая этого [1].

Термин «франчайзинг», с английского языка «franchise» на русский язык переводится как «лицензия» или «привилегия», а с французского языка как «льгота, привилегия». В данной системе принимают участие двое основных участников:

- **Франчайзер** - владелец известной торговой марки
- **Франчайзи** - тот, кто хочет приобрести пакет франчайзинговых услуг [2].

Бизнес по данному пути, работает по следующему принципу:

«Франшиза» - как объект договора франчайзинга, реализуется правообладателем с определенной стоимостью тому, кто желает стать частью большой семьи франчайзера. Кроме франшизы, в пакет документов входят: секреты и собственные разработки владельца товарного знака относительно производства или оказания услуг.

Договор по франчайзингу предусматривает следующие выплаты:

- Паушальный взнос. Является первоначальным взносом и выплачивается единожды. Чаще всего, является одинаковой для всех франчайзи.
- Роялти. Выплачиваются на регулярной основе по утвержденным процентным ставкам (лицензионные платежи).

Следует отметить, что доли владельца товарного знака выплачиваются сторонами либо в момент заключения договора, где размер может зависеть от доходов франчайзи; либо определяются в твердой сумме и взимаются фиксировано, т.е. раз в неделю или один раз в течении года [3].

Различают несколько целей и задач франчайзинга:



Рисунок 1 - Цели и задачи франчайзинга

Основной задачей франчайзинга является контроль за франчайзинговой сетью, а также непрерывный контроль и совершенствование, для обеспечения благоприятной среды для развития бизнеса [4].

Кому выгодно использовать подобный способ?

- Компании, которые желают распространить свой бизнес на новых территориях (регионах).

Франчайзинговые компании обязательно проходят регистрацию, как юридические лица. Следует отметить, что каждый филиал в каждой стране, где открывается, обязательно должен пройти регистрацию.

- Тем, кто хочет построить успешный и ликвидный бизнес с нуля.
- Потребителям, так как увеличиваются точки реализации знакомого и уважаемого бренда (товарного знака).

Как было отмечено выше, предмет договора франчайзинга также может включать в себя дополнительные обязательства франчайзора по поддержке компании - франчайзи. Приобретение франшизы даёт ряд следующих преимуществ: авторитет; имидж; потребители; проверенная система работы, механизм эффективного обучения персонала; маркетинговые исследования и т.п. Начинаящий предприниматель может избежать многих ошибок. Это происходит благодаря тому, что франчайзер уже усовершенствовал систему на собственных ошибках. Кроме того, франчайзи не нужно делать ряд действий, таких как:

- Придумывать и запускать рекламу;
- Покупать материалы и придумывать услуги;
- Договариваться об условиях аренды.

Обычно это вызывает ряд вопросов, потому что новому предпринимателю сложно договориться о выгодных условиях аренды, некоторые поставщики хотят работать только с известными брендами и т. д. [5].

Таким образом, приобретая франчайзинговый пакет успешного бренда, франчайзи также приобретает те преимущества и навыки, которых у него нет на начальном этапе развития своего дела. При этом франчайзор не в убытке, так многие подобные договоры предусматривают определенные обязательства у франчайзи, к примеру закупка оборудования и сырья у лица, реализующего франшизу [6].

На рисунке 2 представлена схема, коротко иллюстрирующая механизм взаимодействия франчайзера и франчайзи в рамках соответствующей сделки.

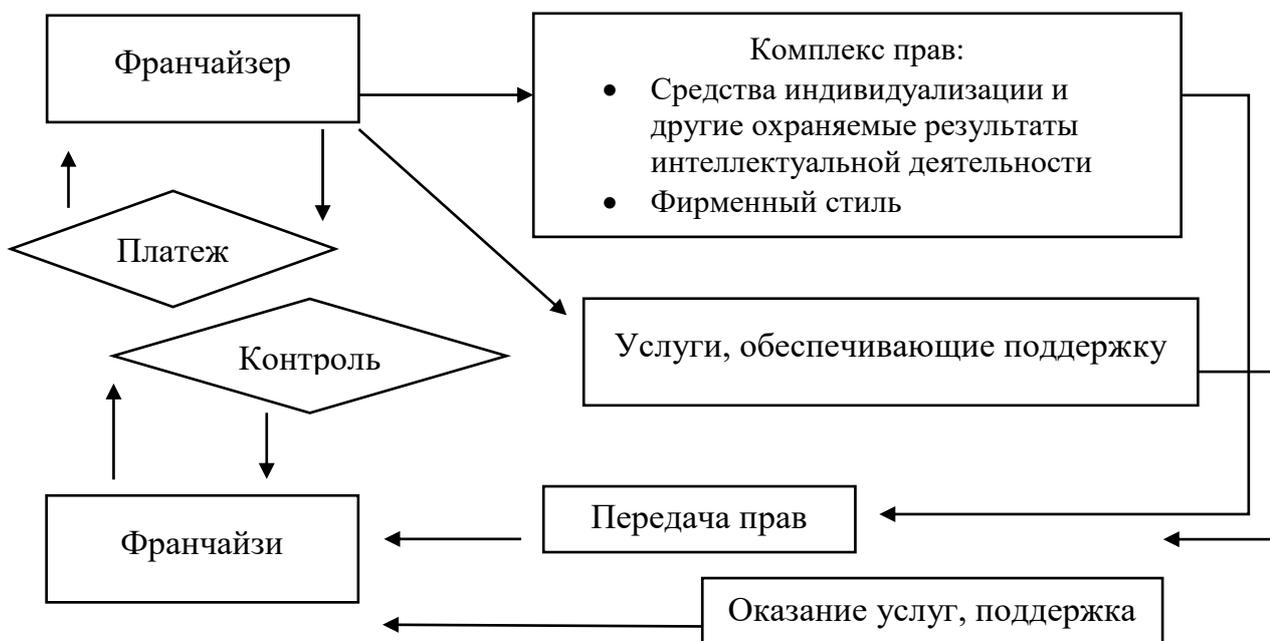


Рисунок 2 -Схема организации франчайзинга¹

Бизнес, основанный посредством покупки франшизы, является оправданным выбором начинающих предпринимателей. Открыть бизнес по франшизе намного проще и дешевле, чем начинать его с нуля, создавая и раскручивая собственный бренд.

Действительно, владельцы брендов в рамках франчайзинга, как было отмечено выше, сами оказывают помощь при продвижении франшизы. К примеру, компании, связанные с кофе, отправляют свою продукцию, а заведения общепита – полуфабрикаты. Так, владелец бренда Black Star Burger – российский рэпเปอร์ Тимати приезжал в Бишкек перед запуском франшизы в КР и участвовал в ее открытии [7]. Вполне очевидно, что в условиях продолжающегося кризиса кыргызской экономики, распространение франчайзинга будет являться одним из эффективных способов генерации и реализации бизнес идей [8].

На сегодняшний день в стране насчитывается более 2000 предприятий, которые частично или полностью являются франшизами [9].

Из них наиболее известных марки в сфере общепита, таких как, KFC, Tchibo, ДОДО, Papa John's [10]. Но с недавнего времени франшизы стали появляться и в других сферах, к примеру - торговля (Sela, H&M, LC Waikiki, BrAND Mixx, Loft, De Facto) и и даже гостиничный бизнес (Hyatt, Ramada, Sheraton и Novotel).

Радует то, что с каждым днем среди местных бизнесменов увеличивается число тех, кто интересуется таким видом предпринимательской деятельности и готово его развивать, причем не только использовать в Кыргызстане зарубежные бренды в виде франшиз, но продвигать свое дело в виде франшизы за рубеж или внутри нашей страны.

¹ Составлено автором на основе изученных материалов по ведению бизнеса посредством франчайзинга.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. **Дэвид Новак.** Веди людей за собой. (*Taking People with You: The Only Way to Make BIG Things Happen*). [Электронный ресурс] / Режим доступа:

URL: <http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=1277> (дата обращения: 28.03.2020).

2. **Джим Коллинз, Мортен Хансен.** 1. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет... 2. Как гибнут великие. И почему некоторые компании никогда не сдаются. 3. Великие по собственному выбору (комплект из 3 книг). [Электронный ресурс]/Режим доступа:

URL:<http://www.grandars.ru/college/biznes/franchayzing.html>(дата обращения: 10.04.2020).

3. **Ричард Румельт.** Хорошая стратегия, плохая стратегия. В чем отличие и почему это важно. (*Richard Rumelt. Good Strategy Bad Strategy: The Difference and Why It Matters*). Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2013 г. -280 с.

4. **Шестаков Е.В.** Франчайзинг: за и против/ Справочник экономиста. 2018. № 10 с. 60-66.

5. **Стэнворт Дж., Смит Б.** Франчайзинг в малом бизнесе / Дж. Стэнфорд, Б. Смит – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 200 с.

6. **Меркулов А., Фокин В., Ватутин С., Тришин М., Соколова Т.** Франчайзинг от А до Я / А. Меркулов, В. Фокин, С. Ватутин, М. Тришин, Т. Соколова. – М.: Феникс, 2013. – 160 с.

7. **Ниязалиева К.Н.** Развитие Франчайзинговых отношений в предпринимательстве// Вестник КРСУ. 2011. Том 11. № 5. – С. 76-78.

8. **Сулеева Д.А.** Положительное влияние кризиса на инновационный процесс // Наука и инновационные технологии. 2018. № 9 (9). – С. 148-151.

9. **Эрнест Нурматов.** Как в Кыргызстане развивается бизнес по франшизе. [Электронный ресурс] / Режим доступа:URL: https://rus.azattyk.org/a/kyrgyzstan_franchise_economy/30247584.html (дата обращения: 28.03.2020).

10. **Официальный сайт франшизы в Кыргызстане .** [Электронный ресурс] / Режим доступа:URL: <https://businessmens.ru/franchise/city/bishkek> (дата обращения: 30.03.2020).