

Развитие и возможности бизнес-модели франчайзинга, методы удаленного управления умными франшизами

К. Л. Неопуло

кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва, Россия

kl_neopulo@guu.ru

Д. А. Юденкова

студент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва, Россия

Darinaudenkova@mail.ru

Аннотация: Благодаря деловым отношениям, построенным на основе франчайзинга, растёт показатель конкурентоспособности не только отдельных участников рынка, но и всей созданной сети. В статье рассматривается и отмечается, что при всех положительных сторонах бизнес-модели франчайзинга важно учитывать такие отрасли, как: системное управление, маркетинг и стратегические планы.

Ключевые слова: бизнес-модель, удаленное управление умными франшизами, франчайзи, франчайзер, региональное развитие, инвестиции.

Development and opportunities of the franchising business model, methods of remote management of smart franchises

K. L. Neopulo

Cand. Sci. (Econ.)

State University of Management, Moscow, Russia

kl_neopulo@guu.ru

D. A. Yudenkova

Student

State University of Management, Moscow, Russia

Darinaudenkova@mail.ru

Abstract: Thanks to the business relations built on the basis of franchising, the competitiveness indicator is growing not only for individual market participants, but also for the entire created network. With all the above positive aspects, it is important to take into account such branches as: system management, marketing and strategic plans. The paper considers and notes that with all the positive aspects of the franchise business model, it is important to take into account such branches as: system management, marketing and strategic plans.

Keywords: business model, remote management of smart franchises, franchisee, franchisor, regional development, investment.

На сегодняшний день Правительство Российской Федерации проявляет интерес к увеличению доли малого и среднего предпринимательства (МСП) в экономической сфере и акцентирует своё внимание на эффективном развитии франчайзинга в регионах России. Доля сектора МСП, по данным делового журнала «Прайм», в базовом сценарии может колебаться на уровне 19,8%, а при стрессовом развитии достигнуть отметки 18,5% [6].

По словам президента Российской Федерации, доля МСП должна достигнуть отметки 40% к 2025 году. Повысить показатель доли МСП и минимизировать экономическую нестабильность в России можно с помощью франчайзинга, данная модель ведения бизнеса довольно простая и имеет постоянную поддержку не только со стороны франчайзера, но и государства.

За последние 5 лет бизнес-модель франчайзинга стала известна по всей России, зарекомендовав себя при этом эффективным инструментом для развития бизнеса [2].

Крупным игрокам рынка, успешно реализовавшим свои стратегии в столице, будет актуально выходить на регионы в качестве франчайзера. Региональные предприниматели готовы инвестировать во франшизы от 2,7 до 30 млн. руб. Франчайзинг является наиболее безопасной моделью бизнеса в нынешний момент экономической нестабильности, так как франчайзи получает полностью проработанную и реализованную концепцию, помощь и консалтинг со стороны франчайзера.

Также зачастую в регионах рынок не перенасыщен и имеет свободные ниши и как следствие — низкую конкуренцию. Исходя из этого стратегия успешного масштабирования и развития малого бизнеса направлена на региональный экономический сектор. Стоит отметить важный факт — уровень дохода в регионах. Франшизы, с привычной розничной ценой для столицы, не смогут жить и развиваться в регионах с низким достатком населения. Важно проводить тщательный анализ всех макроэкономических направлений, выбирать ходовой бизнес. В экономически нестабильной ситуации стоит обратить внимание на развитие бизнеса, который удовлетворяет постоянный спрос на товар или услуги.

Предприниматели реализуются в крупных городах, в то время как региональное население остаётся с неудовлетворенным спросом и некачественным сервисом, несмотря на то, что инвестиции и издержки гораздо ниже по сравнению со столичными показателями цен. Тут франчайзинг будет идеальным решением проблемы потребителей исходя из того, что цены на открытие точек в регионах ниже за счёт низких текущих затрат, таких как аренда, зарплаты сотрудников и ЖКХ-платежи. Поэтому можно открыть несколько филиалов в разных направлениях, тем самым увеличить охват потенциальных клиентов.

Ещё один положительный фактор заключается в активной поддержке МСП со стороны государства, которая довольно ощутима в региональных направлениях развития малого и среднего предпринимательства. Льготное кредитование, льготное предоставление аренды, субсидирование, консультации и юридическая помощь. В федеральной стратегии развития МСП говорится о необходимости развития регионального франчайзинга. Государство взяло обязательство создать комфортные условия для развития этого направления и оказать помощь. Необходимо разработать набор стратегических мер и направить инвестиционную активность в данный сектор.

Один из главных аспектов, благодаря которому можно принять положительное решение о развитии в регионах, — это их активное развитие, прирост населения, увеличение заработной платы, развитие инфраструктуры и постоянная потребность на разнообразные услуги и продуктовые линейки.

Иллюстрацией активного развития франчайзинга в регионах может служить пример Алтайского края. Если в 2002 году открывается первая франшиза, то за 15 лет количество открывшихся франчайзинговых концепций переваливает за 100. Наибольшую популярность как всегда имеют низкостоимостные франшизы (до 700 тыс. руб.) и франшизы в сфере медицинской диагностики.

Специалисты активно развивают стратегии для расширения малого и среднего бизнеса при помощи франчайзинга в Алтайском крае, анализируется развитие и тенденции рынка, проводится работа над выявлением наиболее перспективных направлений развития и рекомендуется подборка проверенных франшиз.

Будучи в другом городе франчайзи может управлять своим бизнесом удаленно при выборе такого направления, где можно не тратить время и осуществлять личный контроль за развитием точки. Данный метод — удаленного франчайзинга — буквально позволяет приобрести пассивный доход. Это самый редкий вид франчайзинга, в котором главная компания привлекает инвестирование от франчайзи, при этом сама занимается операционной деятельностью.

К таким франшизам относятся направления, где не требуется персонал и есть полностью автоматизированное оборудование для полного обслуживания клиента (вендинговые автоматы, магазины и кофейни самообслуживания без персонала).

Все большую популярность набирают франшизы, у которых есть свои it-решения для автоматизации процессов.

Важно использовать инструменты автоматизации для того, чтобы была удобная структура, ведь при расширении бренда это будет необходимо. Именно те компании, у которых с самого старта работы подключены it-технологии, преуспевают и обгоняют конкурентов по масштабированию бизнеса. Самым узнаваемым брендом, использующим собственные it-разработки с самого начала ведения бизнеса и до продажи франшиз, является ДоДо Пицца. Также следует выделить Фасоль от Metro C&C и менее известную на рынке франчайзинговую концепцию зоомагазинов Мокрый нос.

Чтобы грамотно подобрать бизнес, который далее можно масштабировать по франчайзинговой модели для последующих открытий точек, нужно проработать несколько важных подготовительных этапов и осознать ошибки других участников рынка.

Важно ответственно и системно подходить ко всем моментам — от возникновения идеи до ее реализации [5]. Предварительный скрининг позволит ответить на следующие вопросы:

1. Насколько возможно сделать из имеющейся идеи бизнеса франчайзинговую модель.

Диагностика направлена на следующие аспекты:

- насколько товар/услуга пользуется спросом;
- разработка и понимание модели работы для масштабирования в другие регионы;
- уникальность компании;
- регистрация прав в Роспатенте.

2. Подходит ли модель для ее воплощения другими предпринимателями:

- уникальная концепция и стратегии развития, которые приносят прибыль;
- стандартизированная модель работы франшиз и головной компании;
- обучение новых коллег, HR-услуги;
- централизованная операционная деятельность.

3. Ресурсы для поддержания расходов, связанные с открытиями точек.

Правильная упаковка франшизы (бренд-бук, инструкции, обучающие материалы, система договоров и т.д.).

Особое внимание уделяется важности самостоятельного участия в прописывании договоров франчайзинговой системы с учётом особенностей и направления бизнеса.

Поспешное желание заработать на паушальном взносе и роялти, тщательно не подготовив и не проработав франчайзинговую бизнес-модель, высвечивает ошибки, которые «подорвут» активный и качественный рост компании:

1. Сразу после открытия первого проекта начинать продавать франшизы — не достигнув собственного успеха, масштабироваться бессмысленно.

2. Неверная оценка собственных ресурсов и сил, которая заключается в возможности вести своих партнёров.

3. Поверхностная упаковка бренда для будущих франчайзи;

4. Необоснованно высокие требования по взносам при отсутствии качественного ценностного предложения.

И тем не менее, не смотря на все «болезни роста», в России отмечаются благоприятные перспективы развития франчайзингового бизнеса. По прогнозам экспертов в сфере франчайзинга количество компаний, у которых масштабирование происходит с помощью франчайзинговой модели, демонстрирует динамичный рост [1].

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что рынок франчайзинга растет и развивается, прибавляются предприниматели с отработанной бизнес-моделью и оптимизированными бизнес-процессами [1]. Головные компании на старте работы и запуска проекта разрабатывают и внедряют свою бизнес-экосистему, в которой все сосредоточено на оптимизированной бесперебойной деятельности и комфорте конечного потребителя продукта.

При стимуляции развития рынка франчайзинга, соблюдении единой политики, а также сформированных действенных механизмах для конкурентоспособной среды на федеральном, региональном и отраслевом уровнях государство ускорит формирование благоприятной экономической инфраструктуры в секторе франчайзинга.

Список литературы

1. Александрова Л.Ю. Потенциал и современные проблемы развития франчайзинга как формы сотрудничества малого и крупного бизнеса. Экономика, предпринимательство и право. 2021. Том 11. № 1. С. 179–192.
2. Перспективы развития франчайзинга в регионах РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-franchayzinga-v-regionah-rf/viewer> (21.10.2021).
3. Виды и формы франчайзинга, их развитие в современных условиях РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://apni.ru/article/999-vidi-i-formi-franchayzinga-ikh-razvitie-v-sovr> (21.10.2021).
4. Евгений Звягин: Умный франчайзинг. Управленческие франшизы и удаленный бизнес. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/umnyy-franchayzing-upravlencheskie-franshizy-i-udalennyy-biznes> (21.10.2021).
5. Евгений Звягин: Формула франшизы. Как преуспеть во франчайзинге? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/formula-franshizy-kak-preuspet-vo-franchayzinge> (22.10.2021).
6. Эксперты оценили падение оборота малого бизнеса . [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.google.ru/amp/s/lprime.ru/amp/business/20210121/832856369.html> (4.11.2021).

References

1. Alexandrova L.Yu. Potential and modern problems of franchising development as a form of cooperation between small and large businesses. Economics, entrepreneurship and law. 2021. Volume 11. № 1. S. 179–192.
2. Prospects for the development of franchising in the regions of the Russian Federation [Electronic resource]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-franchayzinga-v-regionah-rf/viewer> (21.10.2021).
3. Types and forms of franchising, their development in the modern conditions of the Russian Federation [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://apni.ru/article/999-vidi-i-formi-franchayzinga-ikh-razvitie-v-sovr> (21.10.2021).
4. Evgeny Zvyagin: Smart franchising. Management franchises and remote business. [Electronic Resource]. – Режим доступа: URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/umnyy-franchayzing-upravlencheskie-franshizy-i-udalennyy-biznes> (21.10.2021).
5. Evgeny Zvyagin: Franchise formula. How to succeed in franchising? [Electronic Resource]. – Режим доступа: URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/formula-franshizy-kak-preuspet-vo-franchayzinge> (22.10.2021).
6. Experts estimated the drop in small business turnover. [Electronic Resource]. – Access mode: URL: <https://www.google.ru/amp/s/lprime.ru/amp/business/20210121/832856369.html> (4.11.2021).