

Интернационализация экономики - процесс экономического сближения стран современного мира, основанный на углублении связей в производстве, на быстром росте международной торговли и повышении роли внешнего рынка, росте международной миграции капитала и его интернационализации, расширении международных связей в банковской и страховой сферах, интернационализации финансовых и фондовых рынков, развитию международной миграции рабочей силы и т.д.



Мировой рынок франчайзинга

Успешно используется в 80 странах, где франчайзинговые фирмы создают около 13% валового национального продукта.

В ближайшее время половина розничных продаж будет осуществляться торговыми точками в рамках системы франчайзинга.

В мире насчитывается более 16 500 франчайзеров и более 165 500 франчайзи.



История франчайзинга

Исаак Зингер – родоначальник франчайзинга (1851 год). Была создана франчайзинговая система, которая предоставляла финансово-независимым фирмам исключительные права продавать и обслуживать швейные машины на определенной территории.

Пионером, так называемого "Business Format Franchisings" был основатель McDonald`s Рэй Крок.



Франчайзинг процветает потому, что совмещает стимул к владению малым предприятием с управленческим мастерством крупного бизнеса.

- +от франчайзинга выгадывает не только франчайзи, но и франчайзор, который быстро разрастается, используя денежные средства других людей (франчайзи).**
- +франчайзинг проник в большинство отраслей.**
- +В большинстве стран мира работают Ассоциации и Федерации, основная задача которых защищать интересы франшизных компаний.**
- +франчайзинг часто оказывается лучшим путем к успеху для будущего предпринимателя.**



Формы и виды франчайзинга

- I. Товарный франчайзинг - это франчайзинг в сфере торговли на продажу готового товара. В товарном франчайзинге **франчайзором** обычно являются производитель, продающий законченный продукт или полуфабрикат дилеру-франчайзи. Последний осуществляет предпродажное и послепродажное обслуживание покупателей продукции франчайзора и отказывается от продажи товаров конкурентов. Это правило является существенным содержанием взаимоотношений партнеров - франчайзора и франчайзи-дилера. Как правило, для товарного франчайзинга характерна узкая специализация франчайзи на товарах и услугах.



II. Производственный франчайзинг

- это франчайзинг на производство товаров. В этом случае фирма, владеющая технологией изготовления некоего продукта, продает местным или региональным заводам сырье для изготовления. Мелкая фирма здесь не просто выступает под торговой маркой франчайзора и реализует его продукцию и услуги, но и включается в полный цикл хозяйственной



III. Деловой франчайзинг

- это франчайзинг на вид деятельности, т.е. включение малого предприятия в полный производственно-хозяйственный цикл крупной корпорации. Едва ли не самый популярный вид франчайзинга, при котором ведущая фирма продает лицензию частным фирмам или компаниям на право открытия собственной фирмы по продаже продуктов и услуг под именем франчайзора.

первоначального капитала франшизы бизнес-формат делят на следующие основные подгруппы:

франшиза рабочее место

- *рабочая франшиза (Job franchise), где франчайзор создает хорошо подготовленное рабочее место для предпринимателя; основные инвестиции -- покупка прилавка-фургона;*

франшиза-предприятие

- *коммерческая франшиза (Business franchise), требующая более крупных инвестиций в производственное оборудование, наличия рабочих помещений, дополнительного наемного персонала;*

инвестиционная франшиза

- *(Investment franchise), основная цель которой -- возврат первоначальной суммы инвестиций.*

3 наиболее часто используемых вариантов франчайзинга:

- ✓ региональный франчайзинг;
- ✓ суб-франчайзинг;
- ✓ развивающийся франчайзинг.

Основные отличия друг от друга:

- продолжительность отношений франчайзора и франчайзи,
- к кому франчайзи может обращаться за поддержкой,
- кому он платит установленные взносы.

Франчайзинговые системы могут объединять:

- *производителя с производителем;*
- *производителя с оптовым торговцем;*
- *производителя с розничным торговцем;*
- *оптового торговца с оптовым торговцем;*
- *оптового торговца с розничным торговцем;*
- *розничного торговца с розничным торговцем;*
- *предприятие обслуживания с предприятием обслуживания.*



Этапы развития франчайзинга в РФ

Проба пера (1993-1998). На российском рынке появились первые отечественные и зарубежные франчайзинговые предприятия: «Защищенное качество - Довгань», «Сабвей», «Баскин Роббинс», «Эконика», «Ростик'с» - всего около двух десятков.

Эйфория (1999-2003). В этот период благодаря выставкам и региональным семинарам, проводимым РАФ, о франчайзинге узнало огромное число бизнесменов. Общее количество компаний, заявивших о себе как о франчайзерах, выросло до ста.

Осмысление (с 2003 года). Франчайзеры поняли: без должной подготовки им трудно будет убедить потенциальных партнеров в выгодах совместной работы. Свою роль сыграло и появление консалтинговых компаний, профессионально занимающихся подготовкой и продажей франшиз.

Законодательство РФ, регулирующее франчайзинговые операции

54 глава Гражданского кодекса - "Коммерческая концессия". Определение, концессии в кодексе, совпадает со всеми чертами франчайзинга: общая марка, технологии, плата за использование имени и т.д. Так же, в письме Минфина "О налогообложении при договорах франчайзинга" от 11 июля 1999 года дается ссылка на ст.1027 ГК "Договор коммерческой концессии".



Несмотря на наличие отдельных тормозящих факторов, франчайзинг в России уже успешно развивается. Все больше предпринимательских кругов обращается к использованию этой эффективной формы ведения бизнеса. Однако значение его для российской экономики переоценить сложно: для франчайзера - это один из самых быстрых и эффективных способов создания новых независимых предприятий, объединенных в единую систему, для франчайзи - развивать свой собственный бизнес на базе проверенной бизнес-модели, а для государства - то эффективный инструмент поддержки малого и индивидуального предпринимательства, а следовательно, и развития всей российской экономики

