

РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА

ИСМАЙЛОВА М. О., РАК О. В. (студентки 2 курса)

Проблематика. Данная работа направлена на исследование развития франшиз как в Республике Беларусь, так и во всём мире. Франчайзинг – один из популярных видов рыночных взаимоотношений, который начала развиваться ещё в 19 веке. Согласно статистике, по всему миру насчитывается более 16,5 тысяч франчайзеров и 1,2 миллиона франчайзи.

Цель работы. Раскрыть преимущества и недостатки франчайзинговых отношений для субъектов, определить наиболее привлекательные сферы деятельности для франчайзинговых компаний. Выявить значимость и перспективу развития франчайзинга в Беларуси.

Использованные методики. Аналитический метод, статистический метод.

Научная новизна. На основе анализа самых успешно развивающихся франчайзинговых компаний в мире выделены основные отрасли для открытия бизнеса по франшизе, преимущества и препятствия для развития данного вида рыночных отношений.

Полученные результаты и выводы. Франчайзинг можно считать универсальным методом ведения бизнеса. Он может одинаково эффективно применяться в самых различных сферах. Главное преимущество франчайзинга для растущей компании в том, что он позволяет сэкономить время и силы, которые уходят на «притирку» важнейших деталей любого нового бизнеса – системы поставок, продаж, маркетинга, работы с персоналом. При этом значительно снижаются риски, связанные с выходом на рынок.

Использование франчайзинга не всегда приносит желаемый результат. В первую очередь необходимо отметить, что для того, чтобы эффективно осуществлять франчайзинговую деятельность франчайзер должен ориентироваться на большие перспективы и иметь большой потенциал при создании большого разнообразия видов технологий бизнеса. Это позволит ему не только реализовать свои проекты на практике, но предлагать их компаниям и сотрудничать с ними на взаимовыгодной основе.

Очевидно, что организация предприятия на условиях франшизы значительно снижает предпринимательские риски, так как в этом случае происходит использование уже отработанного и доказавшего свою эффективность бизнеса. Таким образом, развитие франчайзинга в Беларуси может оказаться одной из наиболее эффективных форм поддержки малого предпринимательства.

Практическое применение полученных результатов. Разработанный анализ построения франчайзинговых отношений, а так же собранные данные могут быть использованы для развития деятельности предприятий и внедрены в учебный процесс для повышения наглядности изложения материала.