

К ВОПРОСУ О РОЛИ ФРАНЧАЙЗИНГА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА

В настоящее время франчайзинг является важной и актуальной темой для обсуждения в деловой среде. В условиях мирового финансового кризиса пострадали представители не только сферы малого и среднего бизнеса, но и достаточно крупных фирм; наблюдается сокращение персонала, все чаще крупные корпорации поглощают не столь значительные предприятия. В связи с этим остается открытым вопрос, – какое значение имеет франчайзинг для современного бизнеса? что это – возможный выход из сложившейся ситуации или лишь усугубление уже существующего положения?

Франчайзинг – система договорных отношений между предприятиями, при которой одна сторона – франчайзер – предоставляет другой стороне – франчайзи – право на производство и/или реализацию определенного вида продукции (товаров), оказание определенных услуг от имени и под товарным знаком франчайзера, а также право на получение технической и организационной помощи. На данный момент многие компании отказываются от франчайзинга, потому что не считают выгодным начинать бизнес в условиях мирового кризиса.

Действительно, экономически эффективной и рациональной может быть только покупка франшизы известной компании с качественным продуктом, проверенной временем, но, как правило, такая франшиза не может быть дешевой, и, следовательно, не является приемлемым вложением средств компании, испытывающей определенные трудности или делающей первые шаги в бизнесе.

Между тем, если говорить о франшизе с мировым именем, то, как правило, не возникает особых проблем и опасений насчет окупаемости данного проекта ни у франчайзи, ни у франчайзера. На начальном этапе после покупки необходимо проводить обучение нового партнера, кроме того, необходим постоянный контроль головного офиса за филиалами – региональными компаниями, ведь благодаря этому франчайзи чувствуют себя частью большой системы и более ответственно подходят к выполнению своих обязанностей. И, бесспорно, очень важны партнерские, в какой то степени равноправные отношения между франчайзи и франчайзером, ведь как сложно найти потенциального франчайзера, также сложно найти и того партнера, франчайзи, который, обладая профессиональным опытом, сможет, как минимум, поддерживать имидж компании на том же уровне.

Итак, в любой ситуации, для качественного ведения бизнеса и достижения стратегических целей необходимо придерживаться четких правил и действий. Франчайзинг – эффективная система, позволяющая бизнесу в кратчайшие сроки повысить свою репутацию и статус, а более крупным компаниям подтвердить свою значимость на рынке и приумножить капитал. Все это подчеркивает значимость франчайзинговой системы в условиях мирового финансового кризиса, которую можно рассматривать как один из инструментов выхода из кризиса и развития экономики.

Н.Г. Малышенко, М.Н. Тымчур, С.А. Мокроносова

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ПУТИ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ ИЗ КРИЗИСА

Кризис затронул много отраслей промышленности Запада, подорвал и наш российский бюджет путем падения цены за баррель нефти со 140 долларов США до 30-40 сегодня при условии, что нефть является главной статьей экспорта и формирования доходов бюджета РФ. Кризис почти полностью парализовал машиностроение, в частности: автомобилестроение, станкостроение, авиастроение и т.д. Но есть один нюанс: кризис парализовал не навсегда машиностроение, а лишь на какое-то время и затронул, прежде всего, не российское, а западное. Российское машиностроение и до кризиса находилось в ужасающем положении, за