

Во-вторых, необходима подготовка грамотных руководителей коммерческих предприятий необходима для их эффективной работы, а также подготовка экспертов по оценке эффективности предприятия.

Прибыль предприятие получает за счёт продажи продукции или услуг. Поэтому она напрямую зависит от объёма продаж, который также свидетельствует об успешности компании. Однако и этот показатель не даёт однозначную оценку, так как при снижении объёма продаж необходимо выяснить причину. Поэтому оценка эффективности предприятия производится путём анализа комплекса показателей с изучением динамики развития во времени. Её целью является определение стратегии предприятия. При этом определяют пути повышения показателей, выясняют, какие процессы могут тормозить развитие.

Выполняя анализ производственной деятельности предприятия, оценка может проводиться по видам продукции, по отдельным подразделениям. Это позволяет выявить «узкие места» в производственном процессе, скорректировать ассортимент.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: ф. №4-Инновации «Сведения об инновационной деятельности организации» / Режим доступа: <http://gks.ru>

А.С. Новокрещенкова, научный руководитель И.В. Ухлов
Российский государственный профессионально-педагогический университет, Екатеринбург, Россия

К вопросу о развитии предпринимательства через франчайзинговые отношения

Аннотация. *Предлагается организовывать предпринимательскую деятельность через франчайзинговые отношения. Рассматриваются преимущества и недостатки франчайзинга и участников франчайзинговых отношений. Исследована динамика развития франчайзинга в России. Выявлены актуальные проблемы франчайзинговых отношений и пути их решения.*

Ключевые слова: *франчайзинг, масштабирование бизнеса, франчайзер, франчайзи, франчайзинговые отношения.*

На сегодняшний день при использовании данной модели большинство франчайзеров не ставят в приоритете цель получить выгоду с продажи франшиз, а рассматривают как эффективный способ расширения своей розничной или оптовой сети при недостаточном финансировании основного и оборотного капитала предприятия. Именно франчайзинг обеспечивает быстрый рост компании при минимальных денеж-

ных затратах и появление дополнительного источника прибыли, через использование деловой репутации, ноу-хау и структурированного опыта франчайзера.

Следует признать, предпринимателям очень важен быстрый рост при создании своего бизнеса или обеспечение стабильного развития уже действующего бизнеса. Такие требования создает сам рынок, т.к. происходит прогрессивные изменения технологий, спроса и предложения на рынке, а также большая конкурентная среда. Одним из влияющих факторов на успех бизнеса является его масштабирование. Среди существующих инструментов масштабирования бизнеса значительной популярностью обладает франчайзинг.

Наиболее востребовано применение франчайзинга в экономической сфере в условиях кризисных процессов (установления санкций европейскими государствами по отношению к нашим производителям) и в секторе предпринимательства. С помощью данного инструмента следует повышение конкурентоспособности выпускаемых отечественных товаров, за счет расширения и продвижения российского производителя. Для продолжения изучения и раскрытия данной темы, следует рассмотреть основной понятийный аппарат указанной категории. Франчайзинг – это форма предпринимательской деятельности, основанной на системе взаимоотношений, закрепленных рядом соглашений, при которых одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) платное право реализовывать товары или услуги на основе лицензии своей торговой марки, способствуя тем самым расширению рынка сбыта.

Франчайзер – юридическое или физическое лицо, которое обладает высокой репутацией на конкретном рынке, собственный товарный знак и заключившее договор-франчайзинг с другим предприятием. Франчайзи – это человек или компания, которая при создании собственного бизнеса приобретает возможность использовать в собственной предпринимательской деятельности товарный знак, ноу-хау и систему ведения бизнеса франчайзера. Масштабирование бизнеса – многосторонний процесс расширения действующего бизнеса, имеющий эффективность и результативность, в рамках установленных условий.

На российском рынке франчайзинг активно развивается, опережая другие страны мира. Представлено приблизительно 1700 концепций (брендов) франшиз, а количество франчайзинговых точек превышает 50 тысяч. По данным Forbes, сформирован рейтинг 30 выгодных франшиз на 2018 год в России. Лонг-лист основан на данных порталов по франчайзингу, мнениях экспертов и базе Forbes. (см. Рис. 1 – 3) [1].

Отбор участников рейтинга проходил по ряду следующих обязательных требований:

- Срок существования франшизы — не менее трех лет (запуск не позднее 2015 года).
- Закрытых в течение 2017 года точек должно быть не более 50% от открытых за тот же период.

Данные по числу своих и партнерских точек и финансам предоставили сами участники. Оценка производилась по пяти критериям: средней годовой выручке с од-

ной точки компании, ROI, сроку окупаемости, рентабельности и доле мультионеров (франчайзи, владеющих двумя и более точками). В список попало 30 компаний, они сгруппированы по объему инвестиций и ранжированы с учетом собранной информации, но рассмотрен ТОП-3 по каждой категории объема инвестиций.

Инвестиции 5 – 25 млн руб.

МЕСТО ▼▲	ИМЯ ▼▲	ИНВЕСТИЦИИ, МЛН РУБ. ▼▲	ЧИСЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ТОЧЕК ▼▲	ГОДОВАЯ ВЫРУЧКА, МЛН РУБ. ▼▲	ГОДОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. ▼▲	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ ▼▲
1	 Аскона	7.3	256	37.5	6	61.1
2	 Sun School	8.8	73	14.9	4.7	54.3
3	 IL Патио	22.5	66	65	9.8	53.3

Рисунок 1. Рейтинг (ТОП-3) франчайзинговых компаний с объемом инвестиций от 5 до 25 млн. р

Инвестиции 1 – 5 млн руб.




МЕСТО ▼▲	ИМЯ ▼▲	ИНВЕСТИЦИИ, МЛН РУБ. ▼▲	ЧИСЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ТОЧЕК ▼▲	ГОДОВАЯ ВЫРУЧКА, МЛН РУБ. ▼▲	ГОДОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. ▼▲	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ ▼▲
1	 IQ007	1.4	418	21.6	11.4	80.4
2	 Миэль	1.7	78	36	12	47.5
3	 Mr. Doors	3	79	50	5	47

Рисунок 2. Рейтинг (ТОП-3) франчайзинговых компаний с объемом инвестиций от 1 до 5 млн. р

Инвестиции до 1 млн руб.						
МЕСТО ▼▲	ИМЯ ▼▲	ИНВЕСТИЦИИ, МЛН РУБ. ▼▲	ЧИСЛО ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ТОЧЕК ▼▲	ГОДОВАЯ ВЫРУЧКА, МЛН РУБ. ▼▲	ГОДОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. ▼▲	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ ▼▲
1	 Чемпионика	0.5	455	7	3	67.9
2	 Юниор	0.5	345	3.8	3.4	65.5
3	 СДЭК	0.7	1109	13.4	3.1	58.3

Рисунок 3. Рейтинг (ТОП-3) франчайзинговых компаний с объемом инвестиций до 1 млн. р

Можно сравнить расширение бизнеса на примере одной из сети детских футбольных центров «Чемпионика» с объемом инвестиций до 1 млн. руб., первые центры появились в 2013 году. За 5 лет компания показала колоссальное масштабирование своей сети, число франчайзинговых точек равна 455. К примеру, если основатель компании открывал самостоятельно по 2 филиала в год, то на открытие 455 точек потребовалось 227, 5 лет. Однако могут появиться недостатки стремительно быстрого масштабирования бизнеса. В первую очередь, снижения качества производства товара или предоставления услуги, проблемы с подбором и отбором персонала, недостаточная образованность и некомпетентность персонала, проблемы мониторинга и контролирования франчайзинговых точек. Подобные недочеты могут оказать влияние на компанию в целом, снижая её репутацию и рейтинг.

Кроме того, не совершенствуется нормативно-правовая база регулирования отношений между франчайзером и франчайзи. Их отношения закреплены только главой 54 ГК РФ и общими положениями гражданского законодательство. [2] Этого недостаточно для регулирования этих отношений со стороны государства. Соответственно из-за отсутствия полноценной и детальной нормативно-правовой базы развитие франчайзинга в России проходит недостаточно быстро.

Как бизнес-модель франчайзинг имеет ряд преимуществ и недостатков как для франчайзера, так и для франчайзи. Основные достоинства

– для франчайзера:

- Прогрессивное расширение бизнеса в городе, регионах, странах, при минимальных затратах;
- Брендирование бизнеса и его узнаваемость;
- Снижение затрат на персонал при увеличении объема продаж;
- Дополнительный источник прибыли компании.

– для франчайзи:

- Готовый бизнес-проект предусматривает отсутствие временных и денежных затрат на разработку собственного бизнес-проекта;

- Минимальные затраты на рекламу, при условии узнаваемости бренда;
- Выстроенная структура обучения персонала, ведения бизнеса и т.д.

Основные недостатки

– для франчайзера:

- Возможная потеря конфиденциальности коммерческой тайны компании;
- Мониторинг и особый контроль франчайзи за исполнением условий договора коммерческой концессии;

- Потеря репутации франчайзи приведет франчайзера к потере собственной репутации.

– для франчайзи:

- Отсутствие инициативы и свободы действий в бизнесе;
- Большие затраты на приобретение франшизы;
- Потеря репутации франчайзера приведет франчайзи к потере собственной репутации.

Существуют возможные пути решения проблем и преодоления недостатков масштабирования бизнеса:

- разработать предложения по внесению изменений и дополнений в действующее законодательство и нормативные требования к участникам франчайзинга и регулирование франчайзинговых отношений;

- сформировать программу развития франчайзинга, оказание поддержки государства (предоставления налоговых льгот, снижение процентной ставки кредитования для франчайзи и франчайзера);

- создать и систематизировать структуру управления персоналом, регулярно повышать компетенции и квалификацию сотрудников компании (возможно создание личной корпоративной школы, в зависимости от вида деятельности предприятия);

- сформировать программу мониторинга и контроля франчайзинговых точек в онлайн-доступе.

Таким образом, франчайзинг можно рассматривать как одним из эффективных инструментов масштабирования бизнеса и получения дополнительной прибыли при минимальных затратах, в дальнейшем повышение узнаваемости бренда и усиление деловой репутации компании. Кроме того, данный инструмент, за счет расширения франчайзинговых точек, обеспечивает занятость граждан созданием новых рабочих мест и предоставляет развитие сектора предпринимательства в России.

Список литературы

1. Рейтинг - 30 самых выгодных франшиз в России. *Forbes*. [В Интернете] Электронный ресурс URL: <http://www.forbes.ru/rating/363769-reyting-franshiz-2018>.

2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ. *ГК РФ Глава 54. Коммерческая концессия.*

Е.М. Полкопина, П.А. Крутских, научный руководитель Е.И. Чучкалова
Российский государственный профессионально-педагогический университет, Екатеринбург, Россия

Ключевые аспекты технологии бережливого производства в деятельности специалистов промышленного предприятия

Аннотация. *В статье говорится, что ключевыми аспектами технологии является внедрение и применение концепции в производство. На основе анализа научной литературы показана необходимость применения данной концепции для специалистов, так как она позволяет достигнуть сразу несколько целей.*

Ключевые слова: *бережливое производство, система бережливого производства, применение концепции, технология, система управления, методика, специалисты.*

Развитие любой компании или промышленного предприятия предусматривает постепенный выход на качественно новый уровень. Для этого нужно менять привычный и сложившийся способ хозяйствования, но менять не хаотично, а в соответствии с продуманной стратегией. Прибыль будет расти тогда, когда максимален рост доходов, а издержки и потери минимизированы. Такая технология, давно действующая на мировом рынке, называется «бережливым отношением к производству».

Бережливое производство (Lean production / Lean manufacturing) – это, прежде всего, эффективная концепция менеджмента, сущность которой заключается в оптимизации бизнес-процессов за счет максимальной ориентации на интересы и потребности клиента и учета мотивации каждого работника. Внедрение методологии бережливого производства в идеале позволяет решить целый ряд основных проблем, с которыми ежедневно и ежечасно сталкивается большинство предприятий: добиться высокого качества при минимальных затратах, сократить сроки создания продукции, избежать перепроизводства, урегулировать вопрос поставок [3].

Безусловно, внедрение бережливого производства на каждом конкретном предприятии будет иметь свои особенности, связанные со сложившейся структурой производственных отношений. Вместе с тем существует ряд ключевых шагов, которые необходимо сделать для повышения вероятности успешной реализации бережливого производства.

Бережливое производство является особой схемой управления компанией. Основная идея состоит в постоянном стремлении исключить любые виды издержек. Бе-