

УДК 334

Магомедова Зулгужат Дагировна, Абдулганиева Марьям Алмазовна
Magomedova Zulguzhat Dagirovna, Abdulganieva Maryam Almazovna

Студент

Student

Дагестанский государственный университет

Dagestan State University

Махачкала, Россия

Makhachkala, Russia

**ФРАНЧАЙЗИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА ЛЕГАЛЬНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН**
**FRANCHISING AS A NEW FORM OF LEGAL ENTREPRENEURSHIP IN
THE REPUBLIC OF DAGESTAN**

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности функционирования франшиз и перспективы развития франчайзинга в республике Дагестан. В результате проведенного опроса был определен уровень осведомленности граждан по данной теме, а также их взгляды относительно франчайзинга. Были выделены положительные и отрицательные стороны франчайзинга и проведен анализ на примере существующих франшиз.

Abstract: The article discusses peculiarities of functioning of franchises and the opportunities for the development of franchising in the Republic of Dagestan. As a result of the survey the level of awareness of citizens on this topic and their view on franchising were determined. Both positive and negative sides of franchising were distinguished and another analysis was conducted based on the examples of present franchises.

Ключевые слова: франшиза, франчайзинг, легальный бизнес, зарубежная продукция, трудоустройство.

Key words: franchise, franchising, legal business, foreign products, employment.

Широкое развитие франчайзинга на территории РД стало возможным относительно недавно, что связано с развитием различных технологий и требований потребителей. В зарубежных странах франчайзинг очень

популярен: более 90% стран активно используют данную форму предпринимательства на деле.

Отечественные производители вынуждены принимать разные маркетинговые ходы, покупать дорогую рекламу, что впоследствии отражается на подорожании и самого продукта. Франшизы, наоборот, позволяют сэкономить на данных статьях расхода, так как здесь мы имеем дело с уже довольно «раскрученным» брендом: можем использовать престиж компании, историю и узнаваемость бренда, предлагать различные акции и доступные цены для потребителей в рамках ценовой стратегии владельца франшизы[1].

Человеку, никогда прежде не слышавшему о франчайзинге, трудно представить, что это такое.

Нами была разработана анкета, в которой мы предлагали нашим респондентам ответить на ряд вопросов относительно актуальности франчайзинга на территории республики Дагестан. Мы выделили три группы респондентов: 18-35 лет, 36-50 лет и старше 50 лет. Также опрошенные были поделены на категории по половому признаку: 72% оказались девушки и женщины, 28% - юноши и мужчины.

Отметим, что процент осведомленности по вопросу франчайзинга был выше у молодого поколения в возрасте от 18 до 35 лет - 40%, у следующей возрастной группы - чуть меньше 40%. Население старше 50 лет было менее осведомлено о данной нише предпринимательства.

По поводу отношения к широкому продвижению франчайзинга на территорию республики из опрошенной женской половины 46% относятся положительно к данному явлению, 23% - отрицательно. Среди мужской половины 23% регулярно приобретают продукт по франшизе, 5% относятся отрицательно к этому.

В целом около 20% опрошенных относятся скептически к франчайзингу, аргументируя это тем, что люди забывают о своих традиционных

предпочтениях, отказываются поддерживать отечественного производителя, так как переключаются на товары и услуги иногородних производителей.

В ходе исследования мы попытались проанализировать достоинства и недостатки данного сегмента предпринимательства.

К достоинствам франчайзинга на территории РД можно отнести следующие моменты:

1. Экономия времени. Например, если мы будем говорить о ресторанах быстрого питания (таких как KFC, BurgerKing, Black Star Burger и т.д.), то можно отметить что они имеют большую популярность и заняли прочную позицию в республике. Возможность быстро и недорого перекусить при этом существенно сэкономив время является особенно актуальной в наши дни и этим объясняется популярность данного вида франшиз в республике.
2. Финансовая экономия. Многие товары в обычных магазинах, особенно в Дагестане, имеют завышенные цены. Если мы рассмотрим, например, косметический сегмент, то увидим что фирма VisageHall является практически монополистом, негласно не впуская в эту сферу других представителей своего сегмента. По проведенному нами опросу немалая часть респондентов выразила мнение, что они желали бы видеть компанию Л'Этуаль и их продукцию в республике. Здесь мы имеем: во-первых, выгодные цены; во-вторых, систему дисконтных карт, которые можно очень выгодно использовать во всех городах России, что на сегодняшний день немаловажно для потребителей.

По итогам проведенного нами опроса 40% дагестанцев (преимущественно женская половина) хотят видеть компанию Л'Этуаль на территории республики.

3. Удобство. Покупатель имеет возможность посетить нужное заведение или совершить покупку за пределами республики и не пропустить выгодные акции или скидки.

4. Увеличение рабочих мест. С открытием каждой франшизы, соответственно, увеличивается штат работников. При этом большая часть работников, особенно на фирмах-франчайзи быстрого питания - это молодёжь, что является хорошим вариантом подработки для студентов.

Однако, покупка франшизы, помимо прочего, имеет и некоторые недостатки:

1. Финансы. Для покупки франшизы необходимы определённые инвестиции, которыми не каждый житель республики располагает. Отсутствие денежных средств приводит к необходимости привлечения инвестора, а это дополнительный процент с дохода будущего франчайзи.
2. Мошенники. При приобретении франшизы велика вероятность столкновения с мошенниками.
3. Население и территория. Существуют определенные условия касательно открытия франшизы на другой территории. Например, одним из условий корпорации McDonald's для открытия франшизы в определённом регионе или городе является численность населения не менее 1 миллиона человек. Еще одним условием корпорации является обязательность подготовки инвестора непосредственно в McDonald's. Стоимость такой подготовки составляет 10 тысяч долларов. При этом компенсация за использование франшизы у них составляет 13%, что на 2% выше, чем у KFC[2, с. 86]. Если взять на рассмотрение мебельную фирму ИКЕА, то она не впускает Россию (следовательно и Дагестан) во франчайзинг, открыв на территории РФ 14 предприятий самостоятельно.
4. Менталитет населения. Продолжая о McDonald's нужно отметить, что большинство жителей уверено что он не приживётся на территории РД, так как в значительной линейке продукции компании присутствует свинина, что не приемлемо для жителей Дагестана.

5. Большая конкуренция. Так как в Дагестане уже функционирует довольно значительное число предпринимательских структур, определенные франшизы, по мнению опрошенных, если и откроются, то просто не выдержат конкуренции или ограничатся малым количеством потребителей.

Среди предложенных нами в рамках опроса положительных и отрицательных моментов относительно развития франчайзинга в республике наши респонденты дали следующие ответы. По поводу преимущества франчайзинга 40% женской половины назвали главным плюсом разнообразие товаров, 16% считают достоинством доступные цены. 13% опрошенных заявили, что являются патриотками и беспокоятся, что продукция по многим франшизам завозится из-за рубежа.

Среди мужского пола были получены следующие результаты: 17% опрошенных среди плюсов франчайзинга выделили доступность цен, 8% - экономию времени, 4% - другое.

На заданный вопрос жителям РД: «Можно ли считать франчайзинг альтернативой нелегальному бизнесу?» почти 60% опрошенных независимо от пола и возрастной категории затруднились ответить. 20% ответили положительно. Это свидетельствует о том, что данный сегмент предпринимательской деятельности еще малоизвестен в республике, а также говорит о низкой финансовой грамотности населения.

Но не все так плохо. Есть и плюсы развития франчайзинга в Дагестане. В качестве примера приведём открытие магазина всеми известной фирмы FIXPRICE, который активно набирает обороты своими доступными ценами. Фирма FIX PRICE покорила уже более 2000 тысяч городов РФ. Условия франшизы таковы: начальный взнос инвестиций составляет всего 310 000 тысяч рублей, а процентная ставка 4%.

Таким образом, можно сказать, что общество со временем всё чаще предпочитает пробовать что-то новое, а франшизы помогают в этом.

Можно предположить, что перспективы развития франчайзинга как альтернативы нелегальному бизнесу на территории РД имеются, так как франчайзинг это относительно несложная система, имеющая множество плюсов и открывающая множество возможностей.

Список литературы:

1. FRANCHISINGINFO. RU РЕГУЛИРОВАНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА
ИЮНЬ 8, 2014

2. А. А. Паршенцев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 3.
– С. 84-89.

3. Иминат Рашидова. Почему в Дагестане нет «Макдоналдсов»?
https://yandex.ru/q/question/12158/?utm_source=theq&utm_campaign=theq-redirect (дата обращения 17.03.2020)