

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/121806>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Оценка бизнеса

Введение 3

1. Теоретические основы франчайзинга: сущность и содержание 4

1.1 Франчайзинг: сущность и содержание 4

1.2 Анализ тенденций и перспектив развития франчайзинга в России 6

1.3 Проблемы и пути дальнейшего развития франчайзинга на современном этапе развития экономики 10

2. Практические аспекты разработки франшизы в индустрии профессионального спорта 18

2.1 Анализ успешных франчайзинговых бизнес-моделей спортивной индустрии 18

2.2 Разработка франчайзинговой-модели предприятия спорта и эффективных инструментов по внедрению на практике 21

Заключение 24

Список литературы 26

Приложение 1 27

Введение

Сложные условия, в которых оказалась экономика нашей страны, обусловили разработку новых эффективных инструментов конкурентной борьбы, которые бы могли помочь на практике реализовать предпринимательские инициативы наиболее эффективно. В этом плане изучение франчайзинговых схем взаимодействия основных участников предпринимательской деятельности представляется важной практической задачей. Хотя в Европе и США данная схема предпринимательства широко развита и применяется, в РФ подобная схема развития бизнеса пока набирает обороты.

В этой связи тема работы «Анализ франчайзинга и создание модели франшизы в индустрии профессионального спорта в России» представляется важной практической задачей. Для достижения поставленной цели автором выделены следующие ключевые задачи:

- рассмотрение теоретических особенностей данной формы предпринимательства;
- выделение основных тенденций и перспектив развития франчайзинга в РФ;
- рассмотрение проблем и путей дальнейшего развития франчайзинга на современном этапе развития экономики;
- анализ успешных франчайзинговых моделей спортивной индустрии;
- разработка собственной франчайзинговой бизнес-модели предприятия спорта и эффективных инструментов по внедрению на практике

При написании работы были использованы новейшие статьи и журналы по франчайзингу, оценке бизнесу, менеджменту, включая анализ действующей нормативно-правовой базы, многочисленные монографии ученых по актуальным вопросам бизнеса, экономики, управления.

1. Теоретические основы франчайзинга: сущность и содержание

1.1 Франчайзинг: сущность и содержание

Успешность развития бизнеса с помощью стратегии франчайзинга признана во всем мире.

Производственные компании, работающие на потребительском рынке, а также в сферах общественного питания, предоставления услуг, транспорта по достоинству высоко оценивают франчайзинг в качестве прогрессивного инструмента привлечения инвестиций. В настоящее время франчайзинг широко распространен во всем мире и занимает прочные позиции в коммерческих отношениях, в корне изменив темпы развития сотен и тысяч фирм сначала в США, а затем и более чем в 100 странах мира. Франчайзинг - это метод развития бизнеса в сфере продажи товаров и услуг, при котором одна сторона (франчайзер) передаст другой стороне (франчайзи) право ведения бизнеса под своим товарным знаком, используя разработанную бизнес-модель за определенную плату.

К сегодняшнему моменту в отечественной и зарубежной литературе все чаще появляются различные сообщения о данной системе взаимовыгодных отношений малого и крупного бизнеса. Интерес к данной

бизнес-концепции, с нашей точки зрения, отнюдь не случаен. Несмотря на то, что

3

франчайзинг как таковой, в РФ по-прежнему выражен недостаточно сильно (в отличие от стран Запада), можно повсеместно наблюдать тенденцию к использованию его ключевых элементов в различных сферах деятельности. При этом с чисто обывательской точки зрения многие путают особенности организации франчайзинга с бизнесом на принципах представительства. И это при этом, что и первая, и вторая формы имеет свои очевидные различия (табл.1). Справедливости ради отметим, что по некоторым моментам они объективно схожи. Так, в частности, для владельца самой компании и то, и другое выступает способом расширения рынка сбыта. С другой же, для конечного потребителя и представительство, и предприятие франчайзи служит неким продолжением головной компании, включая соответствующие принципы, стандарты, технологии. То есть принципиального отличия, как такого, здесь непросто увидеть. Разница, в данном случае, заключается лишь во внутренних взаимоотношениях владельцев мелкого и крупного бизнеса.

Таблица 1

Сравнительный анализ франчайзинговой системы и представительства

Критерий Представительство Франчайзинговая система

Ведущий элемент Центральный офис Держатель лицензии (франчайзер)

Подчиненный элемент Представительство Франчайзи(оператор, пользователь лицензии)

Юридическая независимость сторон Отсутствует Присутствует

Право ведущего элемента на регулирование и контроль Контроль со стороны головной компании является естественным Прописывается детально в условиях к контракту

Использование единой торговой марки Ее использование естественно для подразделения головного офиса Прописывается в контракте

Обучение всем аспектам бизнеса Неактуально, т.к. представительство самостоятельным подразделением не является Прописывается в контракте

Стандарты качества Подразумевается Специально прописывается в контракте

Инвестиции при формировании новой компании Со стороны ведущего элемента Со стороны подчиненного элемента

Единовременные выплаты и прочие формы компенсации Данного вопроса не возникает

Специально прописывается в контракте

Говоря о сложившейся российской бизнес-практике, важно отметить следующее. На сегодняшний момент в предпринимательской деятельности крайне непросто разграничить две эти, рассмотренные выше формы бизнеса. С одной стороны, сама компания, заключающая контракт на право пользования торговой маркой, включая принципы инвестирования, текущие платежи и пр. - все это непосредственно отражает практическую сущность франчайзинга.

С другой точки зрения, возможность давать четкие указания, осуществлять жесткий контроль по ведению бизнеса, ограничение хозяйственной независимости – все это позволяет рассматривать то (иную) как некое представительство. На сегодняшнем этапе в развитии франчайзинга, как бизнес-модели предпринимательства, реализована так называемая новая форма - комбинированная модель делового взаимодействия, которая органичным образом сочетает в себе элементы пред-

4

принимательства, и франчайзинга. С нашей точки зрения, подобная форма сотрудничества – некий промежуточный вариант на дальнейшем пути развития российского бизнеса.

1.2 Анализ тенденций и перспектив развития франчайзинга в России

В течение последних лет франчайзинг доказал, что даже в период экономического спада, - это жизнеспособный метод реализации товаров и услуг, который может оказать весьма позитивное влияние на экономическое развитие. Результаты подтверждаются статистическими данными: франчайзинговую схему ведения бизнеса используют более 500 тыс. предприятий США в

1. Багдасарян А. Договор коммерческой концессии (франчайзинг). Гражданско-правовые проблемы заключения договора. - М- «Статут» - 2009 -224с.

5

2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть вторая от 26 января 1996 № 14-ФЗ (с изменениями от 06 декабря 2007).

3. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть вторая от 26 января 1996 N 14-ФЗ (с изменениями от

27 декабря 2009).

4. Минеева И. Успех и неуспех франшизы - составляющие очевидны. Справочно-правовая база Консультант Плюс (по состоянию на 1 февраля 2010 г.).
5. Рыкова И.В. Современное состояние франчайзинга в России: экономический и правовой аспект. Школа профессионального Франчайзинга, г. Москва, <http://www.fpsr.ru/>
6. Рыкова И.В. Франчайзинг в деятельности отечественных производителей // Маркетинг в России и за рубежом. 2017 . № 1.
7. Скотт А. Шейн. От мороженого к Интернету. Франчайзинг как инструмент развития и повышения прибыльности вашей компании. Днепропетровск: Батане бизнес букс, 2018.
8. Шехирев А.В. Проблемы франчайзинга в Российской Федерации // Вопросы новой экономики, 2010. № 3. С. 51-53

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/121806>