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://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/35451>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Внешнеэкономическая деятельность

Оглавление

Введение 3

1 Сущность и этапы формирования франчайзинговой системы 4

2 Особенности развития франчайзингового бизнеса в России 7

3 Основные тенденции развития франчайзинга в Российской Федерации 10

Заключение 12

Библиографический список 13

Введение

В современной экономике возросла роль сферы услуг. Постоянное обострение конкуренции вынуждает предприятия сферы услуг искать новые прогрессивные формы работы, бороться за качество услуг и обслуживания клиентов. Развиваются интеграционные процессы, направленные на повышение эффективности

бизнеса. Одной из форм, наиболее широко распространенной в экономически развитых странах, позволяющей

повысить эффективность работы как крупного, так и малого бизнеса, является интеграция на основе франчайзинга. Данная форма интеграции сочетает способность восприимчиво, быстро и гибко реагировать на

запросы рынка небольшого частного предприятия с помощью раскрученной торговой марки, технологическими

достижениями и гарантиями крупного предприятия. На современном этапе только небольшие частные предприятия реально могут оказывать внимание конкретным нуждам каждого клиента.

1 Сущность и этапы формирования франчайзинговой системы

В современной экономике франчайзинг является относительно новой формой международного бизнеса. В то же

время франчайзинговый бизнес имеет довольно долговременную историю и считается наиболее эффективной формой международного сотрудничества. Это доказывается, статистикой Международной Франчайзинговой

Ассоциации, которая выделяет более 70 отраслей хозяйства, где возможно использование франчайзинговых

форм и методов . Франчайзинговый бизнес постоянно растет и расширяется.

Понятие «франчайзинг» с французского языка franchise ориентируется «льгота, преимущество, право гласа,

освобождение от налога, взноса» . Позднее оно зафиксировалось в английских государствах и стало обширно

употребляться в мировой экономике. Но в роли льгот и преимуществ, даваемых предпринимателю, рассматривалась возможность применения им отработанных и зарегистрированных технологий производства,

реализации и ведения бизнеса в общем какой-нибудь большой фирмы.

Франчайзинговая система при полном соблюдении последовательности ее образования дала возможность сформировать верно структурированный бизнес с немалым потенциалом подъема. Наиглавнейшим аспектом

функционирования франчайзинговой системы считается неизменное консультирование, изучение, испытание и

оценка франчайзи франчайзером. Контроль качества при всем этом в каждый франчайзинговой системе считается основополагающим и наиглавнейшим составляющей успешной системы управления франчайзера.

При данном абсолютно бесспорно, что существование франчайзинговых систем представляет ни что

другое,

как составление точных отношений меж франчайзером и франчайзи.

По нашему мнению, это практически постоянно связано с конкретным риском, а в соответствии с этим, франчайзинговый бизнес нереально развивать без верно выстроенной системы отношений между владельцем

прав на бизнес (франчайзером) и правополучателем (франчайзи). Эта система затрагивает имущественное, правовое, финансово-экономическое, психологическое и другое взаимодействие вышеуказанных сторон.

Основой же таких взаимоотношений обязано быть доверие сторон друг к другу, а одной из главных деловых

черт соучастников бизнеса обязана быть инициативность.

2 Особенности развития франчайзингового бизнеса в России

Почти все отечественные фирмы располагают технологиями, что могут помочь делать высококачественный и

важный покупателям продукт. И ежели ранее им не приходилось отыскивать методы и каналы реализации собственного продукта покупателю, т.к. основная масса трудилось по централизованным заявкам, тогда в данный момент это уже стало насущной потребностью. Почти все коммерсанты и главы компаний ссылаются

на нехватку используемых средств, подразумевая, что реализация широкой рекламной стратегии потребует

солидных денежных инвестиций, которых у фирмы нередко просто нет. Впрочем, это не абсолютно так и непосредственно франчайзинг может поспособствовать практически сразу расширить рынки собственного сбыта

3

и при всем этом даст возможность не вбухивать веских размеров средств. Вправду, организация отделений, собственных торгашеских либо производственных точек потребует существенных экономических инвестиций. В тогда время как франчайзинг дает возможность сэкономить капитал методом привлечения частично денег франчайзи. Ключевым вкладом франчайзера обычно становится торгашеская марка, ноу-хау,

технологии. Издержки же на конкретную компанию самого дела лежат на франчайзи, в том числе и на содержание аппарата управления, помещений и т.д.

3 Основные тенденции развития франчайзинга в Российской Федерации

Для РФ отличительны общемировые направленности становления франчайзинга. Это соединено с единым превосходством франчайзинга и обусловленной потребностью к соединению вероятностей и ресурсов в условиях глобализации. При данном, в каждом государстве кроме того присутствует своя специфика, что имеет

какую-либо связь с социально-экономическими, культурно-психологическими, правовыми и прочими факторами. К примеру, необходимости населения в конкретных товарах и предложениях, и направленности становления той или же другой сектора экономики как говорится оказывает большое влияние на единую структуру франчайзинга. Общемировая тенденция заключительных лет, и тут Наша родина не классифицируется исключением, демонстрирует определенное превалирование дистрибутивного франчайзинга

над производственным. В следствии этого, заслуживает внимания становление производственного и франчайзинга, и франчайзинга бизнес формата в РФ.

При открытии бизнеса по франшизе чрезвычайно весомым аргументом в пользу быстреего принятия решения о покупке франшизы считается такой показатель как срок окупаемости. По этим исследования фирмы

«Ритейл-Idea» более популярными фактическими сроками окупаемости, отличительными для франчайзингового базара РФ, считаются периоды, не превышающие 24 месяца (2 года). В очень редкостных случаях франчайзи окупают собственный бизнес за срок наименее 12 месяцев (не более 10% от всех франчайзи).

Заключение

Франчайзинговую форму сотрудничества по праву можно считать одной из наиболее эффективных и перспективных в современном мировом хозяйстве.

Не глядя на достаточно непродолжительную ситуацию, эта форма становления бизнеса захватила значительное

место в новом финансовом месте, доказав свое право на существование и на возможность распространения на очень крупные земли. Внедрение франчайзинга дает возможность позволять более разумно не исключительно денежные, правовые и платные трудности и проблемы, образующиеся перед любым бизнесменом в конкретные факторы становления бизнеса, но и общественные, общеэкономические, а иногда и психологические трудности соучастников франчайзинговых взаимоотношений, а еще населению в целом.

Библиографический список

1. Горбунов А. Дочерние компании, филиалы, холдинги. Методические рекомендации, организационные структуры, консалтинг. - М., 2010. - С. 148
2. Довгань В.В. Франчайзинг: путь к расширению бизнеса. - М, - 2008. - С.36
3. The Profile of Franchising. Volume III: A Statistic Abstract of UFOC Data. - IFA Educational Foundation, Inc. -2012. - P. 14
4. Краткий французско-русский и русско-французский словарь. - М., 2008. - С. 124
5. Устюжанин А.А. Зарубежный опыт и российская практика развития франчайзинга. Автореферат / [Электронный ресурс] режим доступа: URL:<http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1727/file/Ustyuzsanin.pdf>

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://studservis.ru/gotovye-raboty/kontrolnaya-rabota/35451>