

Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования  
«Полоцкий государственный университет»

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

Электронный сборник статей

II Международной научно-практической конференции,  
посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета

(Новополоцк, 7–8 июня 2018 г.)

Новополоцк  
Полоцкий государственный университет  
2018

**Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты**  
[Электронный ресурс] : электронный сборник статей II международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета, Новополоцк, 7–8 июня 2018 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2018. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

Впервые материалы конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» были изданы в 2012 году (печатное издание).

Рассмотрены демографические и миграционные процессы в контексте устойчивого развития экономики; обозначены теоретические основы, практические аспекты управления человеческими ресурсами; выявлены и систематизированы драйверы инклюзивного экономического роста в Беларуси и за рубежом; раскрыты актуальные финансовые и экономические аспекты развития отраслей; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, аудита в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; представлены новейшие научные исследования различных аспектов функционирования современных коммуникативных технологий.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов учреждений высшего образования, изучающих экономические дисциплины.

*Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса. Регистрационное свидетельство № 3061815625 от 23.05.2018.*

Компьютерный дизайн М. С. Мухоморовой  
Технический редактор А. Э. Цибульская.  
Компьютерная верстка Т. А. Дарьяновой.

211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь  
тел. 8 (0214) 53 05 72, e-mail: a.lavrinenko@psu.by

## ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

*Н.А. Борейко, канд. экон. наук, доц., Полоцкий государственный университет,  
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

На сегодняшний день все большую популярность в Республике Беларусь занимают новые виды предпринимательской деятельности. Одним из таких видов деятельности является франчайзинг. Однако существует множество вопросов как в порядке организации бухгалтерского учета франчайзинговых операций, так и методике анализа эффективности его применения.

Предлагаем анализ эффективности франчайзинговых операций разделить на два этапа:

- предварительный анализ;
- последующий анализ.

Предварительный анализ франчайзинговых операций осуществляется до момента подписания франчайзингового договора. Основной целью данного анализа является оценка целесообразности применения франчайзинга по сравнению с другими вариантами развития.

В результате предварительного анализа необходимо решить следующие задачи:

- обозначить критерии оценки целесообразности использования франчайзинга;
- обозначить показатели, которые будут сравниваться при различных вариантах развития;
- сравнить обозначенные показатели и сделать вывод о целесообразности либо нецелесообразности использования франчайзинга.

Любой субъект хозяйствования на момент принятия решения об осуществлении какого-либо вида деятельности оценивает различные варианты и целесообразность их использования. Соответственно, организации, планирующие работать по договору франчайзинга, проводят анализ целесообразности его использования по сравнению либо с действующим видом деятельности, либо с другими вариантами развития и функционирования.

Критерии, выбираемые для оценки целесообразности применения франчайзинга, на наш взгляд, будут зависеть от двух обстоятельств:

Во-первых, является ли организация, планирующая использовать франчайзинг, вновь создаваемой или ранее действующей;

Во-вторых, в каком виде деятельности планируется применение франчайзинга: производство, торговля, оказание услуг.

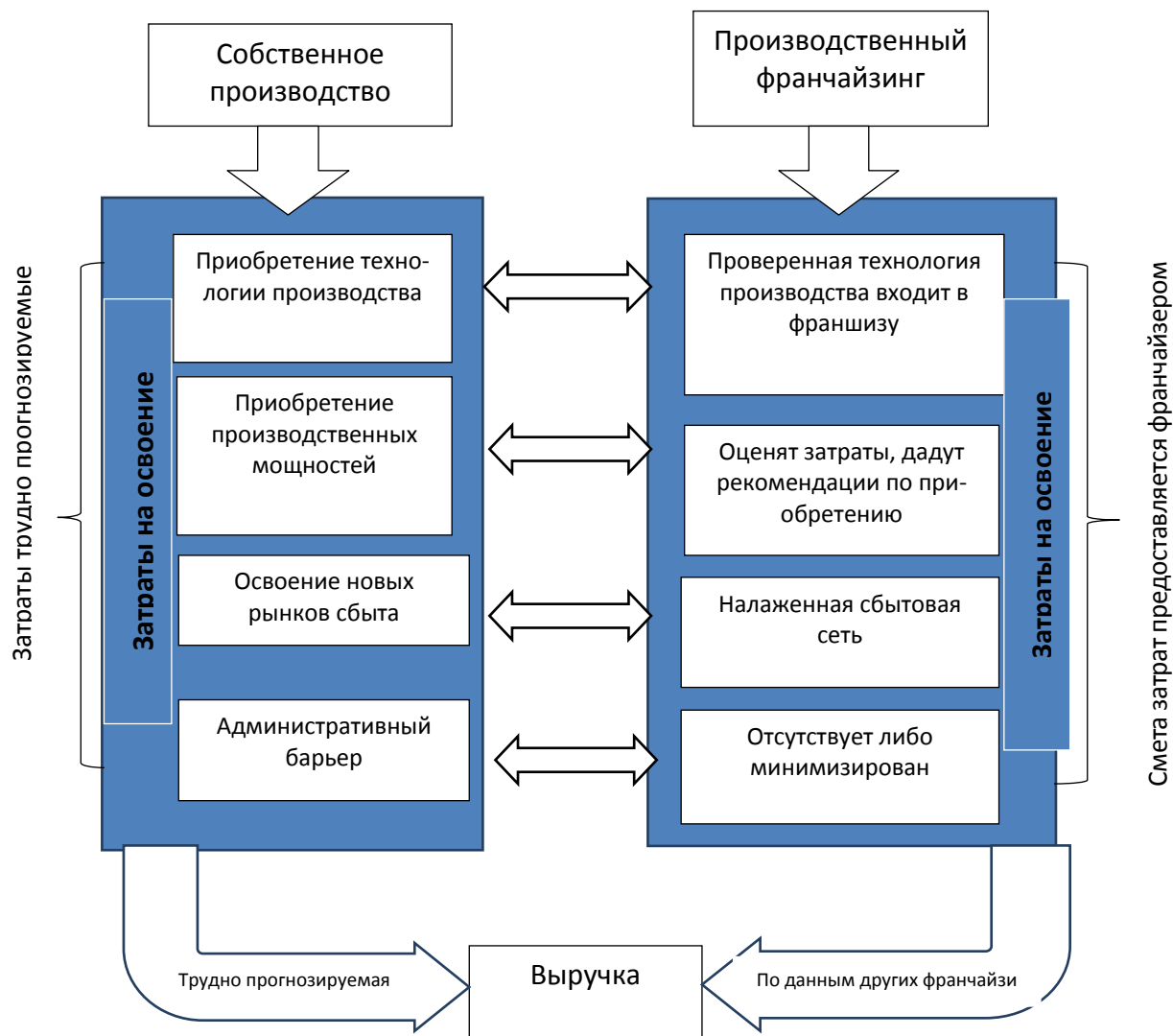
Таким образом, рассмотрим первую группу критериев, используемых для оценки целесообразности применения франчайзинга, при условии создания новой организации, которая планирует заниматься производством.

На этапе создания организации собственнику необходимо принять решение: либо он сам будет производить продукцию, либо с использованием производственного франчайзинга. Для этого, при двух вариантах развития, необходимо оценить и сопоставить между собой следующие показатели:

- Технология производства. Необходимо оценить затраты на создание либо приобретение секретов производства, патентов, ноу-хау.
- Производственные мощности. Необходимо оценить наличие и стоимость приобретения производственных мощностей. В данный показатель так же можно включить затраты на подбор и обучение персонала.

- Административный барьер. Оценить затраты на регистрацию организации. Постановку на учет в необходимых инстанциях и преодоление административного барьера.
- Рынки сбыта. Оценить наличие будущих рынков сбыта и затраты на их освоение и продвижение своей продукции.

Сопоставление оцениваемых показателей, при двух вариантах развития: собственного производства и производственного франчайзинга, представлено на рисунке 1.



**Рисунок 1. – Сопоставление собственного производства и франчайзинга**

Источник: собственная разработка.

Таким образом, при организации собственного производства затраты на его освоение весьма существенные и трудно прогнозируемые. В свою очередь, при организации производства с использованием франчайзинга объем затрат существенно меньший и достоверно известен, т.к. франчайзер при подписании предварительного договора предоставляет полную смету затрат с подробными расчетами по периодам. Также на основании предоставленных расчетов и данных других франчайзи достоверно определяется планируемый объем выручки и срок окупаемости проекта. Что в свою очередь делает очевидным целесообразность применения производственного франчайзинга по сравнению с необходимостью открытия собственного производства.

При создании новой организации, планирующей осуществлять торговую деятельность либо оказывать услуги, собственнику также необходимо оценить ряд показателей:

- определиться с типом товара или услуги. Оценить его конкурентоспособность и спрос; затраты на поиск, ремонт и оформление помещения; оценить затраты на закупку товара; оценить затраты на поиск и освоение рынков сбыта; оценить расходы на рекламу; затраты на подбор и обучение персонала.

Сопоставление названных показателей при двух вариантах развития: собственная точка по реализации товара либо оказании услуг и развитие на условиях франчайзинга представлена на рисунке 2.

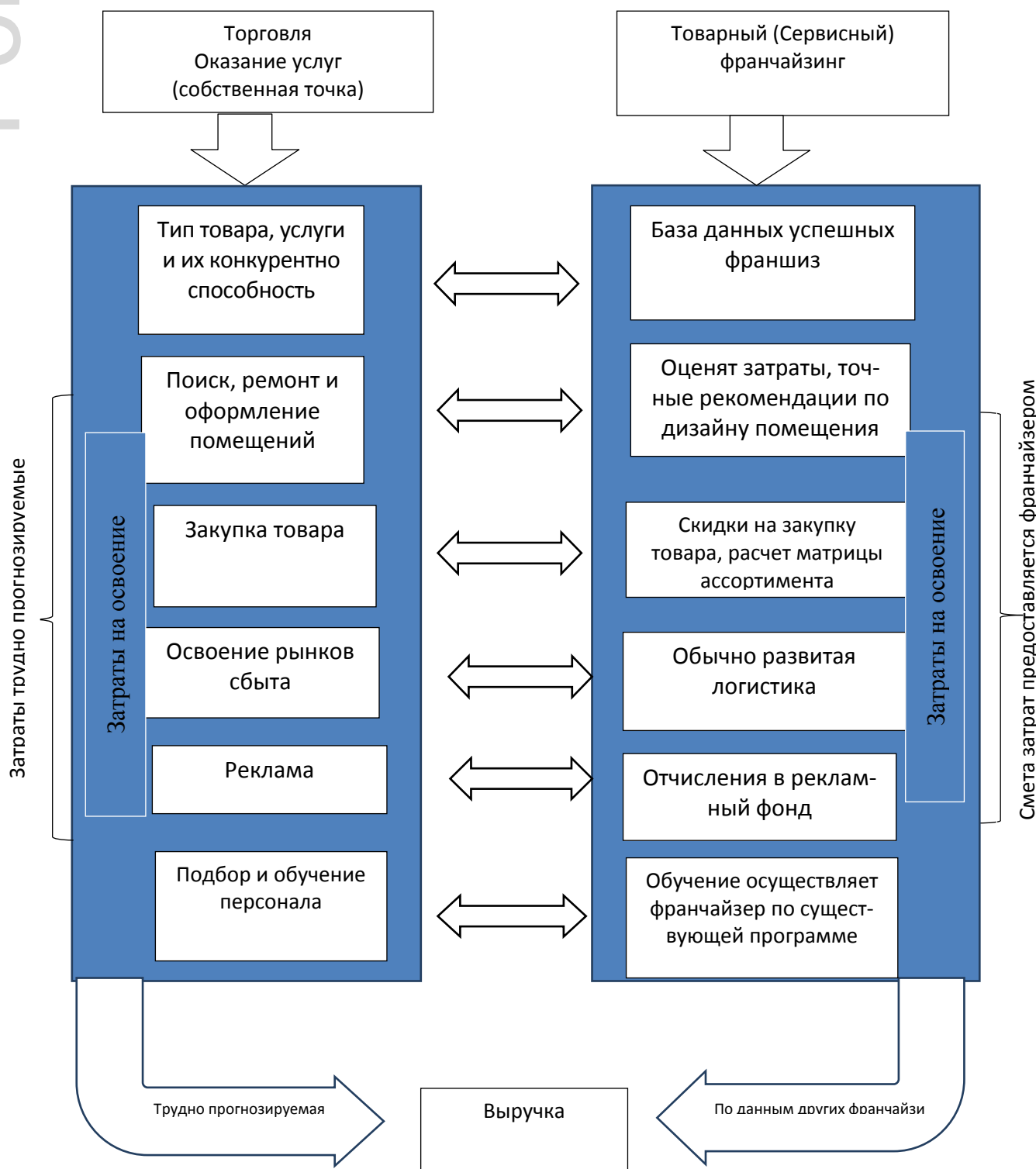


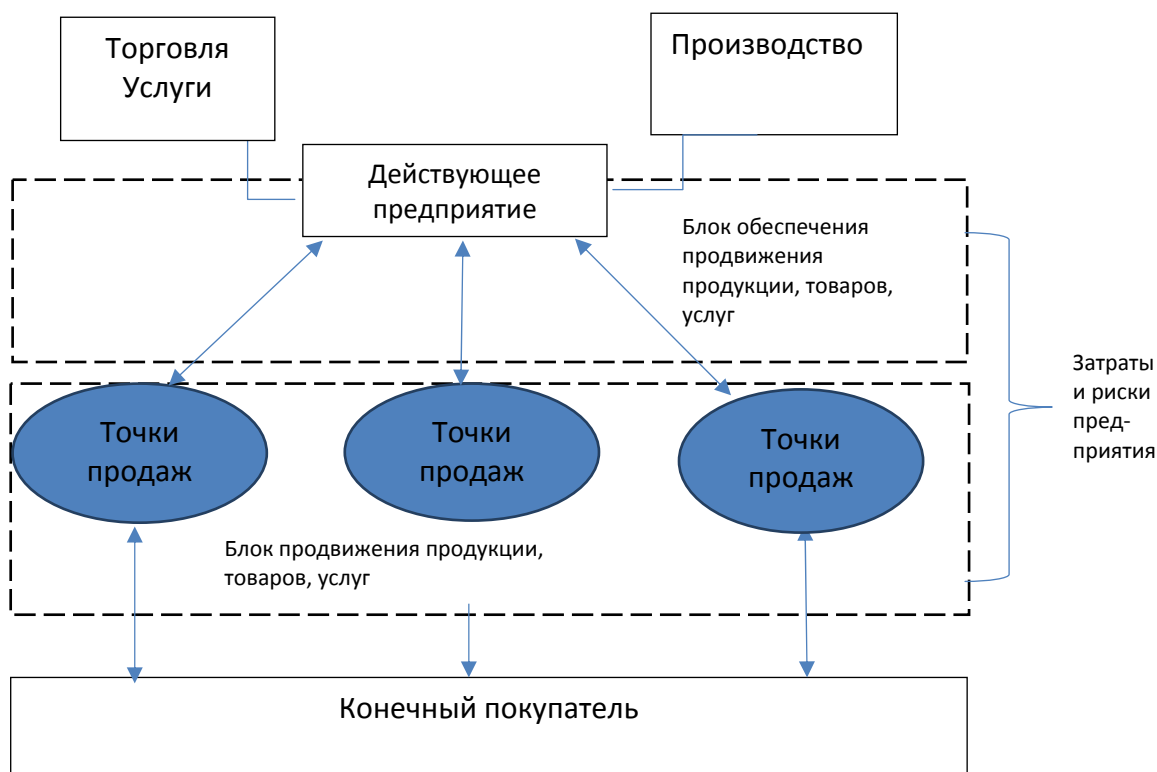
Рисунок 2. – Сопоставление открытия собственной торговой точки и франчайзинга

Таким образом, аналогично с освоением нового производства, открытие торгового предприятия либо предприятия по оказанию услуг несет в себе многочисленные затраты, которые тяжело поддаются прогнозированию и расчету. В то же время в начале деятельности с использованием франчайзинга данные затраты намного минимизированы и франчайзер предоставляет, во-первых, полную смету расходов и расчет ожидаемых доходов, а во-вторых, точные пошаговые рекомендации как на стадии открытия предприятия, так и во время его функционирования.

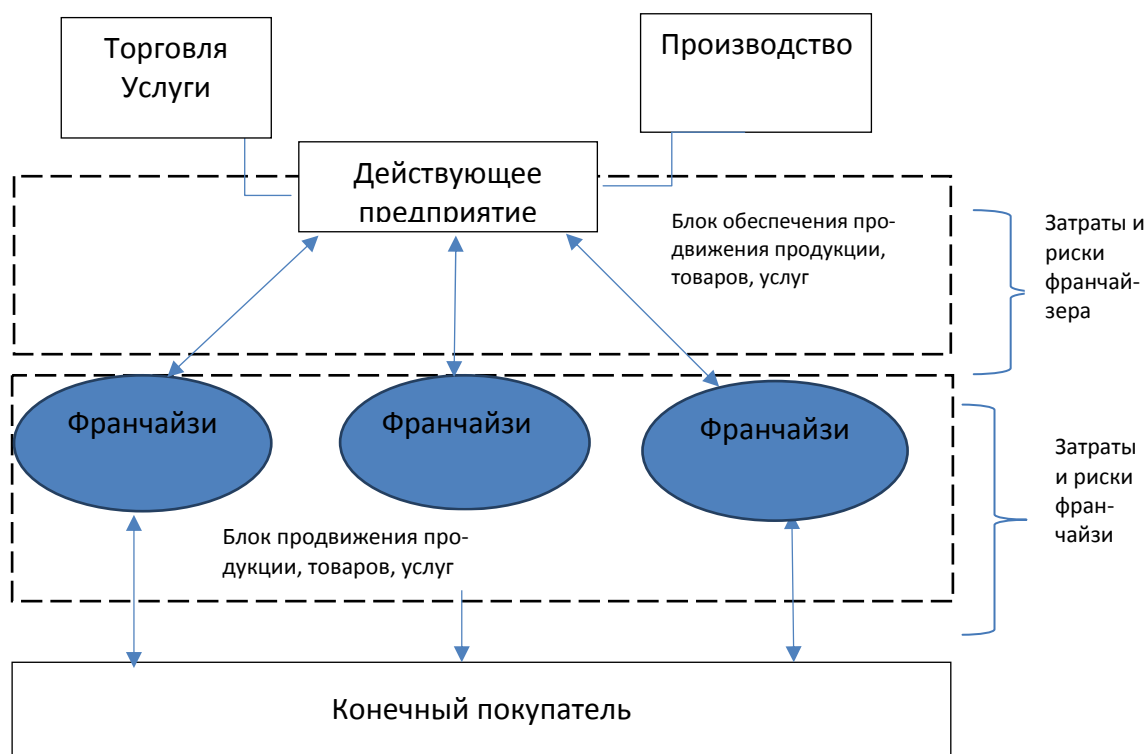
Если предприятие уже существует, стабильно работает на рынке, то франчайзинг для такого предприятия является оптимальной формой дальнейшего развития. При построении сбытовой сети либо расширение производства на условиях франчайзинга предприятие франчайзер минимизирует свои затраты и риски и часть их переносятся на привлеченных франчайзи.

Сравнение объема затрат и рисков при двух вариантах развития уже действующего предприятия (рис. 3 и рис. 4) показывает, что франчайзинг является целесообразным вариантом развития, позволяющим минимизировать затраты на продвижение своей продукции, товаров либо услуг до конечного потребителя за счет их распределения между собой и привлеченных франчайзи.

Рассмотрев и оценив предлагаемые показатели, можно сделать вывод, что использование франчайзинга является целесообразным для любого варианта развития организации (создание новой либо расширение существующей) и для любого вида деятельности (производство, торговля, оказание услуг и т.д.).



**Рисунок 3. – Распределение затрат и рисков при самостоятельном расширении предприятия**



**Рисунок 4. – Распределение затрат и рисков при развитии франчайзинга**

При создании новой организации франчайзинг позволяет:

- минимизировать расходы на создание организации;
- четко прогнозировать свои затраты на открытие и дальнейшее функционирование, поскольку франчайзер предоставляет полную смету затрат;
- представлять ожидаемый период окупаемости проекта и величину получаемых доходов на основании данных предоставленных франчайзером и опыте уже существующих франчайзи;
- получать консультацию и поддержку во время действия франчайзингового договора.

При расширении уже существующей организации франчайзинг позволяет:

- сократить объем затрат и риски на пути продвижения продукции, товаров, услуг до конечного покупателя;
- с известной периодичностью получать ожидаемую величину дохода;
- возможность контролировать качество своей продукции, товаров и услуг на всем пути продвижения.