СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 3](#_Toc137701322)

[1 Теоретические аспекты франчайзинга в международном менеджменте 6](#_Toc137701323)

[1.1 Сущность франчайзинга в международном менеджменте 6](#_Toc137701324)

[1.2 Управление франчайзинговой сетью в международном бизнесе 14](#_Toc137701325)

[1.3 Оценка эффективности франчайзинга в международном менеджменте 22](#_Toc137701326)

[2 Анализ франчайзинга на рынке общественного питания в Российской Федерации 27](#_Toc137701327)

[2.1 Исследвание российского франчайзинга на рынке общественного питания 27](#_Toc137701328)

[2.2 Организационно-экономическая характеристика ООО «Фортуна Менеджмент» 32](#_Toc137701329)

[2.3 Оценка международной конкурентоспособности франшизы ООО «Фортуна Менеджмент» 40](#_Toc137701330)

[3 Разработка проекта продвижения франшизы ООО «Фортуна Менеджмен» в Республике Казахстан 52](#_Toc137701331)

[3.1 Обоснование выбора страны для продвижения франшизы 52](#_Toc137701332)

[3.2 Проект продвижения франшизы ООО «Фортуна Менеджмент» в Республике Казахстан 56](#_Toc137701333)

[Заключение 66](#_Toc137701334)

[Список использованных источников 69](#_Toc137701335)

[Приложение А Организационная структура ООО «Фортуна Мнеджмент» 75](#_Toc137701336)

[Приложение Б Дерево целей ООО «Фортуна Менеджмент» 76](#_Toc137701337)

# ВВЕДЕНИЕ

Малый и средний бизнес крайне важен для экономического развития любой страны. Степень развитости малого предпринимательства определяет уровень экономической открытости и демократизации государства. Чем выше активность малого бизнеса, тем больше поступлений идет в государственную казну, за счета налогов предпринимателей. Развитые страны в большой степени решают проблемы c безработицей именно за счета малого предпринимательства.

Одним из самых относительно простых методов ведения бизнеса является франчайзинг. Начиная предпринимательскую деятельность по франшизе новоиспечённый, бизнесмен снимает с себя большую часть груза ответственности за принятия решений, касающихся бизнеса: какое сырье использовать, с какими поставщиками работать, как и где лучше реализовывать товар. Все это благодаря тому, что все эти вопросы уже решены франчайзером. Использование франчайзинга помогает уменьшить степень рисков для начинающих предпринимателей и повысить уверенность в своих действиях. Вся необходимая и важная информация, проверенная годами практики, уже имеется у франчайзера, который в свою очередь делится своими наработка за определенную единоразовую плату, ежемесячный процент от выручки и возможность расширения сети от его имени, не прилагая особых финансовых затрат.

За счет специфических условий сотрудничества и ведения бизнеса франчайзинг является отличной возможность для государства стабилизировать и положительно повлиять на развитие экономики в стране. В связи с чем государство, как сторона, заинтересованная в создании новых рабочих мест и прорывном росте экономики, может оказывать государственную поддержку франчайзинга как в правовом и финансовом аспекте, так и способствуя совершенствованию бизнес модели путем разрабатывания и открытия каждому доступ к актуальным, эффективным, конкурентоспособным бизнес решениям, моделям управления и прочим ресурсам.

Актуальность темы обусловлена распространением франчайзинга как способа организации бизнеса в мире. Популярным франчайзинг стал благодаря привлекательными условиями расширения и начала бизнеса при посредничестве с более опытным партнером. Так франчайзер может выйти на новый зарубежный рынок используя свой практический опыт, а деньги и амбиции франчайзи. Франчайзи же сможет использовать и развивать уже проверенную бизнес модель.

Практическая значимость заключается в том, что полученные результаты исследования компания ООО «Фортуна Менеджмент» может использовать при подготовке и непосредственно в процессе экспансии на новый рынок Республики Казахстан, кроме этого благодаря исследованию компания сможет узнать о преимуществах и недостатках ее франшизы и предприятия в целом, в сравнении с основными ее конкурентами.

В работе применялись такие теоретические методы исследования как: анализ литературы, сравнение показателей для определения конкурентных отличий, из практических использовались: сравнительный анализ данных путем присвоения им значимости, SWOT-анализ и многоугольник конкурентоспособности.

Цель выпускной квалификационной работы является разработка проекта продвижения франшизы российской компании на зарубежном рынке.

Объект исследования, франчайзинговая деятельность российской компании ООО «Фортуна Менеджмент».

Предмет исследования –применение и продвижение франчайзинга в качестве метода выхода на зарубежный рынок.

В связи с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность франчайзинга;

- рассмотреть преимущества и недостатки франчайзинга в международном бизнесе;

- исследовать рынок франчайзинга в России;

- проанализировать проект франчайзинговой деятельности на зарубежном рынке;

- выбрать оптимальные методы продвижения на внутреннем рынке Казахстана.

В структуре выпускной квалификационной работы можно выделить несколько частей. Введение, здесь ставятся цели и задачи проведения исследования. Первая глава представляет собой теоретическую часть, здесь приводятся и разбираются понятия, виды, преимущества и недостатки франчайзинга. Вторая глава является практической, здесь определяются международная конкурентоспособность отрасли, выделяются основные особенности ведения бизнеса в Республике Казахстан и анализируется международная конкурентоспособность франшизы. В третьей главе, рассматриваются методы продвижения франшизы в Казахстане. Далее следует заключение, где подводятся итог о проделанной работе.