

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В.С. Здрок, И.В. Борисенко, 3 курс

Научный руководитель – В.Г. Дорофеев, к.э.н., доцент

Белорусский государственный экономический университет

Франчайзинг – современный метод организации бизнеса во всем мире. Одним из достоинств системы франчайзинга является возможность не только успешно начать бизнес, но и развивать уже существующий. Если предприниматель видит успешность своего проекта и понимает, что его бизнес–модель может быть востребована рынком, а бренд – узнаваем, он может попытаться создать собственную франчайзинговую сеть. Сейчас множество крупных иностранных компаний уже закончили расширение своих сетей в Восточной Европе и странах СНГ, и, следовательно, могут внести свой вклад и в экономику Республики Беларусь.

Франчайзинг – это вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату права на определенный вид бизнеса, используя разработанную бизнес–модель его ведения. Франшиза представляет отношения наподобие коммерческой концессии. В отечественном законодательстве единственным нормативно–правовым актом, упоминающим франчайзинг, является Гражданский кодекс: в главе 53 франчайзинг определен как «комплексная предпринимательская лицензия» [1].

Статистика распространения франчайзинга по всему миру представляет собой убедительное доказательство его эффективности. Так, в США доля франчайзинга в общем объеме розничного товарооборота составляет 34%, в странах Западной Европы – 5–12%, а количество франчайзинговых сетей постоянно растет [2, с. 43–44].

В 2011 г. для популяризации и развития франчайзинга в Беларуси, а также установления единых стандартов отношений франчайзинга, защищающих права и интересы участников этого рынка, была учреждена Ассоциация франчайзеров и франчайзи «БЕЛФРАНЧАЙЗИНГ». В рамках Ас-

социации также действуют бюро разработки франшиз и информационный агент. Специалисты Ассоциации прошли специализированное обучение и аккредитованы членами Британской Ассоциации франчайзинга [3].

Создание Ассоциации послужило толчком для развития рынка предпринимательских лицензий. Так, по данным Национального центра интеллектуальной собственности, с 2005 по 2012 г. в республике было зарегистрировано около 100 договоров франчайзинга. В 2013 – уже около 130, в 2015 – 152 [3, с. 34].

На данный момент в нашей стране можно приобрести франшизу 220 компаний из сфер розничной торговли, услуг для населения и для бизнеса, производства, общественного питания, спорта, красоты и здоровья, развлечений. Несомненно, увеличение количества договоров свидетельствует о росте заинтересованности субъектов хозяйствования в использовании франшиз [4].

Наиболее крупной белорусской франчайзинговой сетью считается сеть магазинов под торговой маркой «Родная сторона». В формировании подобной сети (розничных магазинов и павильонов) за рубежом наиболее преуспела компания «Milavitsa». В сфере общественного питания самым крупным франчайзинговым проектом стала «Pizza Smile». Кроме того, на отечественный рынок вышли такие серьезные иностранные игроки, как сети ресторанов «П Патио», «Friday's», сеть пироговых «Штолле», гостиница «Crowne Plaza» и др [3, с. 33].

Преимуществами для франчайзера являются:

1. Расширение бизнеса с минимальными инвестициями;
2. Получение дополнительных доходов;
3. Избежание законодательных барьеров антимонопольного законодательства (система франчайзинга позволяет их обойти);
4. Экономия общехозяйственных расходов на менеджеров.

Преимущества для франчайзи:

1. Присоединение к успешно развивающемуся бизнесу;
2. Обучение персонала и контроль над ведением бизнеса со стороны франчайзера;
3. Обобщение опыта и новых деловых решений в рамках франчайзинговой сети;
4. Частичное финансирование со стороны франчайзера;
5. Другие выгоды, как использование результатов исследований франчайзера, выгоды от его рекламных кампаний, юридические услуги и пр.

Обоюдным преимуществом как для франчайзера, так и для франчайзи является высокая взаимная заинтересованность в успехе [2, с. 48–49].

В Ассоциации «БЕЛФРАНЧАЙЗИНГ» отмечают, что массовое распространение франшиз в нашей стране помогло бы притоку прямых иностранных инвестиций, то есть пошло бы на пользу государству. Мировой и имеющийся уже белорусский опыт функционирования франчайзинга позволяет квалифицировать его как перспективную организационную форму привлечения как отечественного, так и иностранного капитала. В условиях дефицита финансирования как основного, так и оборотного капитала предприятий Беларуси франчайзинг позволяет создавать достаточно быстро растущий бизнес на довольно выгодных условиях для всех участников договора.

К тому же то, что в форме франчайзинга может развиваться только крупная компания, является заблуждением. Для успешного развития франшизной сети необходим ряд факторов: удачная концепция, упорный труд разработчиков, достаточность денежных средств и т.д. И среди этих факторов отсутствует начальный размер франшизной компании и завоеванная доля рынка. Другими словами, любое малое предприятие может успешно развить свою франшизную сеть в Беларуси.

Таким образом, франчайзинг – это эффективная система, позволяющая малому бизнесу в кратчайшие сроки повысить свою репутацию и статус, а более крупным компаниям подтвердить свою значимость на рынке и приумножить капитал. Всё это подчеркивает важность франчайзинговой системы в условиях мирового финансового кризиса, которую можно рассматривать как один из инструментов развития экономики Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218–3: в ред. Закона Респ. Беларусь от 09.01.2017 г., № 14–3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2018. — Дата доступа: 28.03.2018.
2. Здоровец, П. Преимущества франчайзинга / П. Здоровец // Экономика. Финансы. Управление. – 2014. – №1. – С. 43–53.

3. Ковалева, Е. Чужое дело как свое / Е. Ковалева // Директор. – 2015. – №2. – С. 33–35.

4. Ассоциация франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг» / Белфранчайзинг [Электронный ресурс]. – Беларусь, 2011–2018. – Режим доступа: <http://belfranchising.by>. – Дата доступа: 28.03.2018.