

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В БЕЛАРУСИ

Сейчас в период экономических перемен в нашей стране франчайзинг может стимулировать антикризисные процессы и способствовать повышению эффективности работы отечественных предприятий. Благодаря своей устойчивости к различного рода факторам, его можно назвать действительно той моделью ведения бизнеса, которая предполагает минимизацию всевозможных провалов и неудач.

Однако малому бизнесу в Республике Беларусь приходится сталкиваться с серьезными трудностями, возникающими в ходе сложного комплекса институциональных преобразований, среди которых можно выделить общую экономическую нестабильность, несовершенство законодательства и налоговой системы, финансовые проблемы, многочисленные административные барьеры, отсутствие необходимых знаний, навыков и опыта. Сегодня Беларусь занимает 37 место из 190 стран в мире в рейтинге Всемирного банка «Doing Business 2019».

В отличие от бизнеса «с нуля» франчайзинг позволяет минимизировать риски и, соответственно, статистика выживания нового бизнеса гораздо более позитивная: согласно сведениям Международной ассоциации франчайзеров, 8 из 10 компаний, организованных по франшизе, оказываются успешными.

Большой вклад в развитие франчайзинга в Республике Беларусь внесла созданная в 2011 г. Ассоциация франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг». Организация занимается развитием коммерческой концессии в Беларуси, ее популяризацией, выработкой единых стандартов отношений франчайзинга, организацией и проведением специализированных форумов и т.д. Всего в 2006 г. было зарегистрировано 3 договора, а в 2017 г. уже 85. Таким образом, к 2018 г. в Национальном центре интеллектуальной собственности Республики Беларусь было зарегистрировано 366 договоров. Сегодня их 438, в рамках этих договоров в стране функционирует около 800 точек. Это сравнительно немного, однако по темпам развития франчайзинга Беларусь можно отнести к лидерам.

По сферам деятельности отечественные и зарубежные франчайзинговые предложения в Республике Беларусь в большей мере представлены в розничной торговле, общественном питании, образовании, оказании услуг и характеризуются своей невысокой стоимостью. Так, паушальный платеж при покупке франшизы не превышает 15 тыс. долл США. Размер роялти в большинстве случаев составляет 3–5% от выручки.

Таким образом, перспективы развития франчайзинга в нашей стране огромные, если в полной мере учесть существующие проблемы и реализовать стратегические и тактические задачи по его становлению. Отечественный опыт и успешные франчайзинговые структуры за рубежом свидетельствуют о важности четырехстороннего партнерства: между франчайзером, франчайзи и другими франчайзи в системе франчайзинговых отношений, а также потребителями их производимого продукта.