

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**А. В. Афанасенко**

### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Франчайзинг представляет собой новую и перспективную систему взаимоотношений в построении и ведении бизнеса. Существует несколько классификаций франчайзинга. Наиболее распространенной классификацией являются следующие виды франчайзинга: франчайзинг продукции; франчайзинг производства; бизнес-франчайзинг или франчайзинг бизнес-формата.

Франчайзинг имеет преимущества как для франчайзера, так и для получателя франшизы: позволяет увеличить объем продаж с минимальными капитальными затратами; позволяет повысить престиж компании франчайзера и ее торговой марки; снижает расходы на персонал при увеличении объема продаж; получает дополнительный доход за счет использования торговой марки; благодаря ресурсам франчайзи быстрее развивается бизнес франчайзера в своей системе, чем в других компаниях; франчайзи получает доступ не только к известному продукту или услуге, но и к схеме организации бизнеса успешной компании, быстро завоевывающей репутацию среди потребителей; многие вопросы для франчайзи решаются франчайзером: централизованные закупки, обучение персонала, лизинг оборудования, проектирование и т.п. Недостатками франчайзинга являются: сложность контроля за деятельностью франчайзи; возникновение трудностей с подбором компетентного персонала в основной деятельности франчайзи и т.п.

В настоящее время рынок франчайзинга развивается и считается очень перспективным. Франчайзинг в Российской Федерации находится на начальной стадии развития, в основном из-за отсутствия понимания людьми того, что эта форма бизнеса становится все более перспективной. Анализ уровня развития франчайзинговых отношений в Российской Федерации, а также преимуществ и недостатков ведения бизнеса таким образом показал, что российский рынок заинтересован в привлечении иностранных франшиз, а также в совершенствовании собственного опыта.

Основными причинами низкого уровня развития франчайзинга в Российской Федерации являются:

- сложность нормативно-правового регулирования и юридически сложных лицензионных соглашений для предпринимателей;
- сложность формализации отношений в рамках договора франчайзинга;
- низкий уровень знаний субъектов хозяйствования о принципах ведения бизнеса по договору франчайзинга;
- недостаточное развитие кредитования по договору франчайзинга.

На основе анализа использования наиболее распространенных российских франшиз можно сформулировать следующие тенденции развития в Российской Федерации:

- 1) рост конкуренции приводит к появлению более сложных и эффективных франшиз;
- 2) увеличиваются перспективы продвижения собственных национальных франшиз;
- 3) массовое распространение информации о содержании и возможностях наиболее популярных и доступных франшиз;
- 4) франчайзинговое сообщество становится все более «программным» и эффективность специализации возрастает, особенно для организаций за пределами Москвы.

Необходимо отдельно рассмотреть ряд существующих недобросовестных схем, которые сегодня имеют место в реализации и развитии франчайзинговых сетей. В о - п е р в ы х, после установления и развития успешного франчайзингового сотрудничества франчайзи может настаивать на расторжении договора франчайзинга и открыть на его основе собственный бизнес, но уже под другим брендом. В о - в т о р ы х, во время выставления предложения на рынке франчайзер нередко завышает финансовые показатели бренда, чтобы он был более экономически привлекательным с точки зрения финансовых вложений для потенциальных франчайзи. В - т р е т ь и х, в ходе реализации сделки франчайзер способен искусственно завысить сумму единовременного платежа (паушального взноса), иногда и последующих платежей (роялти), за предоставление франчайзи специализированного оборудования, а после совершения сделки существенно снизить свой интерес к франчайзи как к уже полноценному партнеру по бизнесу. В - ч е т в е р т ы х, зачастую представители малого и среднего бизнеса применяют термин «франчайзинг» в отношении сетевого бизнеса, который не организовывается и не реализуется на основе франчайзинговой модели для привлечения внимания инвесторов и потенциальных франчайзи.

Перспективные направления развития франчайзинга в Российской Федерации можно представить следующим образом:

- совершенствование нормативной базы франчайзинговых отношений;
- повышение уровня защиты интеллектуальной собственности;
- расширение программ франчайзингового кредитования;
- регулярное практическое обучение в области организации и ведения бизнеса по комплексной лицензии предпринимателя;
- разработка и издание практических пособий и методических материалов по использованию франчайзинга в бизнесе;
- организация и проведение обучения консультантов по применению франчайзинга в бизнесе;
- организация специализированных франчайзинговых ярмарок с участием ведущих зарубежных компаний;
- привлечение банковских кредитов для франчайзингового бизнеса и т. п.