

К. В. Ракова,
студент I курса Института бизнеса БГУ
Научный руководитель:
старший преподаватель
М. О. Мороз

ФРАНЧАЙЗИНГ В БЕЛАРУСИ

Ст. Спинелли-мл в книге «Франчайзинг. Путь к успеху» предлагает следующее понятие франчайзинга.

Франчайзинг – вид отношений между некоторыми рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) за плату (паушальный взнос) право на ведение определенного вида бизнеса, применяя уже разработанную бизнес-модель [1]. Это форма лицензирования, при которой франчайзер передает франчайзи возможность действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

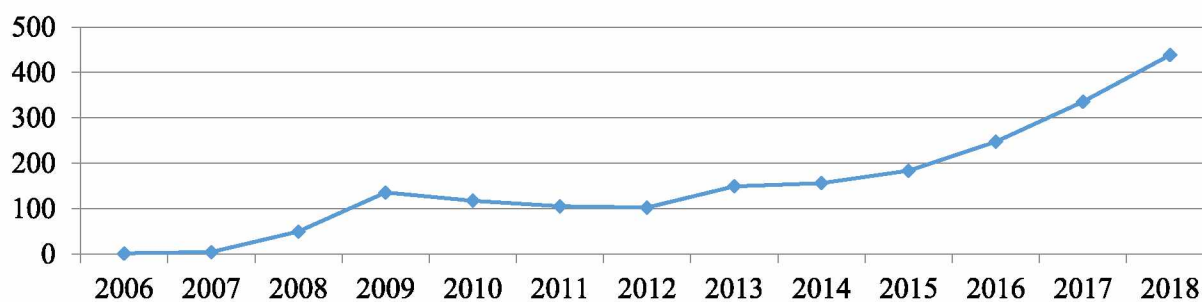
Актуальность данного вида деятельности заключается в существовании ряда положительных моментов для обеих сторон ведения бизнеса: как для франчайзера, так и для франчайзи. Для франчайзера преимущества заключаются в следующих аспектах: расширение бизнеса не требует усложнения системы менеджмента, т. к. обязанности региональных менеджеров выполняют франчайзи, которые заинтересованы не только в получении дохода, но и несут часть

рисков; уменьшается необходимость в поиске капитала, т. к. франчайзи лично несет издержки на подбор и обучение персонала, контроль качества и т. д.; роялти и увеличение объема продаж возникают в связи с тем, что помимо получения паушального взноса и роялти, возможен рост продаж ключевой продукции. Для франчайзи преимуществами будут, во-первых, использование проверенной бизнес-модели, во-вторых, минимизированные риски, в-третьих, минимальные издержки на маркетинг, в-четвертых, получение доступа к базе знаний франчайзера и др.

Однако одна из крупнейших специалистов в области франчайзинга в Беларуси Ольга Леонтьева в интервью утверждает: «Приобретение франшизы не является панацеей от всех рисков. Помощь франчайзера не отменяет того факта, что бизнес по франшизе предприниматель ведет самостоятельно, на свой страх и риск. Поэтому перед покупкой франшизы следует проанализировать спрос на товар/услугу, уровень конкуренции в выбранном сегменте, оценить собственные возможности и наличие необходимых ресурсов, способность следовать установленным правилам и стандартам бренда, работать в команде, а также внимательно изучить условия, которые предлагает франшиза» [2].

С 2011 г. в Беларуси функционирует Ассоциация франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг» [3]. Председателем ассоциации является О. Леонтьева. Это единственная специализированная организация, занимающаяся развитием франчайзинга в Беларуси.

16 октября 2018 г. в Минске прошли семинар и выставка франшиз при поддержке проекта «Содействие занятости и самозанятости населения в малых и средних городах Республики Беларусь». Ольга Леонтьева отметила, что на тот момент было зарегистрировано 438 договоров франчайзинга, по стране работает около 800 точек. Количество белорусских франшиз стремительно растет – если в 2013 г. их было 4, то сейчас, по оценкам ассоциации, их более 80. Ниже на рисунке представлена динамика роста количества договоров в Беларуси с 2006 по 2018 г.



Количество договоров франчайзинга в Беларуси

В настоящий момент в интернет-каталоге ассоциации «Белфранчайзинг» предлагаются 238 различных франшиз в зависимости от отрасли, суммы инвестиций, страны происхождения (см. таблицу). Из них непосредственно к сфере логистики относится лишь одна франшиза – «СДЭК» – служба курьерской доставки.

Франшизы, представленные в каталоге «Белфранчайзинг»

Отрасль / сумма инвестиций, долл. США	Розничная торговля	Общественное питание	Услуги для населения	Услуги для бизнеса	Красота	Спорт	Развлечения	Производство
До 1 тыс.	2	—	2	1	—	—	—	—
1–5 тыс.	7	3	7	2	—	—	3	—
5–10 тыс.	11	8	9	—	1	—	1	—
10–25 тыс.	17	6	14	2	3	1	1	2

Окончание таблицы

Отрасль / сумма инвестиций, долл. США	Розничная торговля	Общественное питание	Услуги для населения	Услуги для бизнеса	Красота	Спорт	Развлечения	Производство
25–50 тыс.	10	11	8	1	3	5	–	–
50–100 тыс.	21	10	2	–	–	–	–	1

Также помимо интернет-каталога франшиз belfranchising.by существует другая, достаточно крупная площадка, в которой можно ознакомиться с предложениями франчайзеров – «Business Prime» [4]. В их интернет-каталоге находится 423 франшизы.

Франчайзинг развивается практически во всех сферах, в том числе в области логистики. Можно выделить следующие способы использования франчайзинга в логистике: продажа логистических услуг (транспортные, складские и т. д.), консалтинг логистических услуг (расширение присутствия в регионах), консалтинг по внедрению информационных систем в логистике и др.

Франчайзинг – это новая и перспективная система отношений по построению и ведению бизнеса. Франчайзинг, как выгодная форма ведения бизнеса, широко применяется в развитой рыночной экономике. На данный момент рынок франчайзинга растет, и также признается весьма перспективным. Франчайзинг в Беларуси находится на первоначальном этапе своего развития в большей степени из-за отсутствия понимания у людей о том, что данная форма бизнеса является все более перспективной. В числе проблем, препятствующих эффективному формированию белорусского рынка франчайзинга, также существуют несовершенство законодательства, практика невыполнения обязательств между партнерами, практика невыполнения обязательств между партнерами и многое другое.

Список использованных источников

1. Берли, С. Франчайзинг – путь к богатству / С. Берли, Р. Розенберг, С. Спинелли-мл. – М., 2007. – 380 с.
2. Под крылом у большого бренда: стоит ли делать бизнес по франшизе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: mtblog.mtbank.by/pod-krylom-u-bolshogo-brenda-stoit-li-delat-biznes-po-franshize. – Дата доступа: 07.04.2019.
3. Ассоциация франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: belfranchising.by. – Дата доступа: 07.04.2019.
4. Профессиональный бизнес сервис – БиПрайм в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: bprime.by. – Дата доступа: 07.04.2019.