

## **ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Франшиза – это инструмент создания бизнеса, при котором бизнес создается с использованием знаний, опыта, имени и системы компании, которая уже работает на рынке.

Термин «франчайзинг» происходит от французского слова «franchise» -льгота, привилегия, особое право на свободу ведения какой-либо деятельности. Франчайзинг – система организации предпринимательской деятельности, при которой одна сторона, франчайзер, предоставляет другой стороне, франчайзи, право использовать свое имя, технологии, секреты производства, репутацию и деловой опыт, проводит обучение франчайзи и его работников, оказывает системную помощь и поддержку, а франчайзи за пользование такими привилегиями перечисляет часть своего дохода франчайзеру [1].

Работа по схеме франчайзинга распространена в следующих сферах:

- общественное питание. Яркий пример международного франчайзинга – сеть кафе Макдональдс.
- программные продукты для учета. Безусловным лидером отрасли является франчайзинговая компания «1С», разрабатывающая и продающая программное обеспечение для предприятий.
- предоставление фотоуслуг. Огромного успеха добилась фирма «Кодак».
- туризм. К действующим франчайзинговым сетям относятся «Велл», «Натали Турс», «Машина времени».

Основными нормативными правовыми актами, регулирующими отношения франчайзинга в Республике Беларусь, являются:

- Гражданский кодекс Республики Беларусь (далее – «ГК»);
- Закон Республики Беларусь от 05.02.1993 № 2181-ХІІ "О товарных знаках и знаках обслуживания";
- Закон Республики Беларусь от 16.12.2002 № 160-3 "О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы";
- постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21.03.2009 № 346 "О регистрации лицензионных договоров, договоров уступки прав на объекты права промышленной собственности, договоров о залоге имущественных прав, удостоверяемых свидетельством на товарный знак, знак обслуживания, и договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга)" (далее – «Постановление»);
- Инструкция о порядке регистрации лицензионных договоров, договоров уступки прав на объекты права промышленной собственности, договоров о залоге имущественных прав, удостоверяемых свидетельством на товарный знак, знак обслуживания, и договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), утвержденная постановлением Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 15.04.2009 № 6 (далее – «Инструкция»).

Рассмотрим преимущества и недостатки франшизы. Открыв предприятие по франшизе, предприниматель вкладывает меньше усилий в продвижение, развитие дела. Организация предприятия отличается отсутствием необходимости маркетинговых исследований. Нужно найти франшизу по каталогу, хорошо изучить созданную систему. Взяв франшизу, не нужно подолгу искать сырье, оборудование. Информационная поддержка, оказываемая «старшей» компанией, помогает грамотно вести бизнес. Если франчайзи требуется получить кредит, за него поручится владелец марки.

Недостатком франчайзинга является необходимость наличия начального капитала. Потребуется большая сумма, чем на самостоятельную организацию собственного дела. Вместе с правом на использование знака к предпринимателю переходит репутация выбранного бренда, которая не всегда бывает положительной. Договор накладывает на покупателя франшизы обязательства, которые он должен соблюсти при любой прибыльности бизнеса.

Владельцу торговой марки франчайзинг выгоден тем, что приносит дополнительный доход. Привлечение к работе небольших фирм из разных регионов расширяет границы бизнеса. Франчайзинг открывает потребителям возможность узнать о новых товарах, услугах, предоставляемых крупным брендом. Минус – невозможность полного контроля за осуществлением всех сделок. Кроме того, плохо работающая «младшая» фирма способна нанести вред репутации бренда, разгласить коммерческую тайну. Выросший франчайзи может покинуть сложившуюся систему деловых отношений, стать конкурентом [2].

Что касается источников дохода франчайзера, ими становятся:

- вступительные взносы новых франчайзи,
- роялти (фиксированные платежи или платежи как процент от выручки или прибыли франчайзи),
- наценка на поставленные товары (материалы),
- скидки оптовых поставщиков,
- премия за подбор помещений и оборудования для франчайзи,
- сдача в аренду франчайзи зданий и оборудования,
- процент за кредит, предоставляемый участникам франчайзинговой системы,
- плата за управленческие, консультационные услуги,
- маркетинговые взносы франчайзи,
- собственные торговые точки (предприятия) франчайзера.

Иногда, в целях повышения привлекательности франчайзи, франчайзер сам организует торговую точку, убеждается в ее доходности и предлагает ее франчайзи [3].

Франчайзинг в Беларуси сложно назвать динамичным. Сегодня он находится на стадии становления, развития. Причины таких тенденций разные. Законодательная база, которая бы регулировала отношения между сторонами договора франшизы, сформировалась только в 2005 году. Пока данная схема партнерства активно развивалась в других странах, Беларусь не была затронута такими процессами из-за законодательных ограничений.

Но сложившаяся ситуация имеет свои плюсы – внутренний рынок страны не перенасыщен разнообразными торговыми марками, отсутствует жесткая конкуренция, что актуально для других стран. В отличие от франчайзинга в Москве, рынок Беларуси не заполнен всемирно известными брендами, правительство содействует развитию малого и среднего бизнеса.

Ключевые задачи в Белоруссии – увеличить долю экспорта, привлечь иностранных инвесторов, развивать бизнес в регионах. Сотрудничество по франшизе – универсальный инструмент для решения вышеперечисленных запросов, поэтому в 2017-2018 годах эксперты прогнозируют активный рост данного механизма. При этом кроме крупных сетей, которые требуют многомиллионных инвестиций, на рынке появятся предложения, которые не требуют больших вложений [4].

#### **Список используемой литературы:**

1. Ассоциация Франчайзеров и Франчайзи «Белфранчайзинг» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://belfranchising.by/> – Дата доступа: 28.10.2018.