

РОЛЬ ФРАНЧАЙЗИНГА В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В.Б. Насибов, студент
Уфимский университет науки и технологий
(Россия, г. Уфа)

DOI:10.24412/2500-1000-2023-2-1-231-234

***Аннотация.** В статье рассматривается уязвимое положение малого бизнеса в условиях санкционного давления, и роль франчайзинга, как одного из эффективных инструментов развития малого бизнеса в России. Приводятся социально-значимые функции франчайзинга, статистические данные и обосновываются конкурентные преимущества франчайзинга, как наиболее эффективной бизнес-модели в сравнении с традиционным бизнесом.*

***Ключевые слова:** франчайзинг, франшиза, эффективная модель бизнеса, поддержка малого бизнеса, франчизи, бизнес-преимущества.*

Малый бизнес является важнейшим инструментом решения большого числа социально-экономических задач и вызовов, стоящих перед российским государством на современном этапе его развития. В условиях непрекращающегося санкционного давления и нарастания макроэкономической турбулентности, наиболее уязвимым сектором российской экономики являются именно предприятия малого бизнеса, что обуславливает необходимость повышенного внимания к ним со стороны государства. Конечно, государство оказывало и продолжает оказывать поддержку малому бизнесу, в частности нужно отметить, что в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [6], и Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1], выделяются довольно внушительные финансовые ресурсы и реализуется большое количество различных мероприятий направленных на стимулирование деловой активности населения и увеличение числа субъектов малого бизнеса. В контексте наращивания эффективности государственной поддержки малого бизнеса, по нашему мнению, государству необходимо больше внимания уделить развитию института франчайзинга, который в настоящее время является одним из эффективных и мощнейших инструментов

развития малого предпринимательства в России.

Малый бизнес и микропредприятия, всегда находились и находятся в ощутимо менее выгодных условиях, в сравнении с представителями крупного бизнеса, по мнению А.А. Пьянкова, это обусловлено тем, что малый бизнеса, особенно в регионах, имеет незначительные обороты и активы, отличается низкой рентабельностью и небольшими объемами закупок [3, с. 251].

Франчайзинг, как способ развития малого бизнеса, в системе рыночно-экономических отношений, наравне с возможностью эффективного старта и развития коллективной формы предпринимательства, выполняет ряд важных социально-значимых функций:

- успешное функционирование франчайзингового предприятия, стимулирует к открытию новых точек реализации товаров и услуг, что в свою очередь образуют новые рабочие места. Так, согласно данным Российской Ассоциации Франчайзинга (далее РАФ), в франчайзинговых предприятиях в России, заняты порядка 1,5 млн людей [7];

- франчайзинг выступает эффективным инструментом реализации амбиций предпринимателей в сфере малого бизнеса [2, с. 23];

- успешное развитие франчайзинговых предприятий в сфере малого бизнеса, стимулирует рост ВВП малых регионов;

- франчайзинг, вносит вклад в непрерывное практическое обучение азам предпринимательства, позволяя предпринимателям-новичкам развивать предпринимательское мышление стимулируя их на масштабирование бизнеса.

В сравнении с традиционным бизнесом, франчайзинг отличается более короткими

сроками окупаемости вложений, а для малого бизнеса, это является одним из весомых показателей. Согласно аналитическому исследованию «Digital-agency Orwo», 79% купленных франшиз в России, окупаются в первые 12 месяцев работы [5].

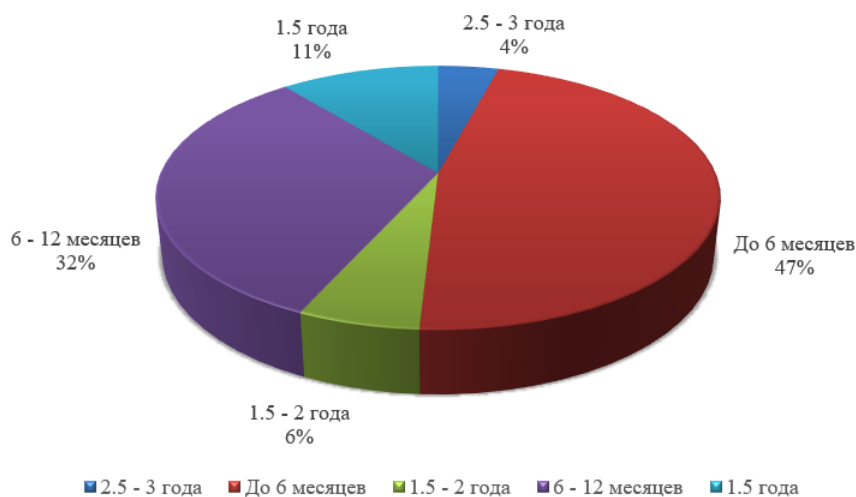


Рис. 1. Сроки окупаемости франшиз в России [5]

Помимо сроков окупаемости, франчайзинг отличается эффективностью и более длительным циклом ведения предпринимательской деятельности. Согласно данным franshiza.ru, 85% предприятий в традиционном секторе в условиях непре-

рывной конкуренции не могут преодолеть пятилетний рубеж, тогда как только 15% бизнеса, открывшихся по франчайзинговой модели, прекращают свою деятельность в течении пяти лет [5].

КОЭФФИЦИЕНТ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРЕОДАЛЕВАЮЩИХ 5 ЛЕТНИЙ РУБЕЖ

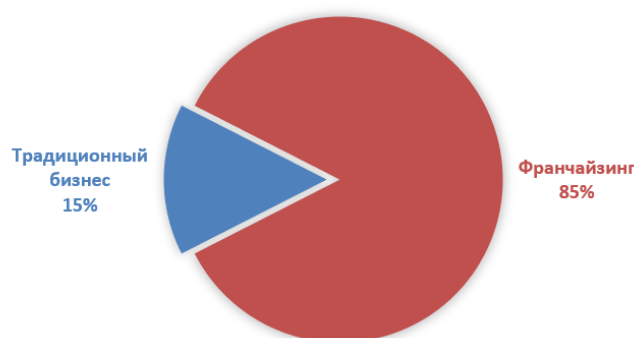


Рис. 2. Жизненный цикл традиционного бизнеса и франчайзинга [7]

Внутренние показатели, обусловлены тем, что франчайзинг по сути является стандартизированным бизнесом. Любая франшиза, перед тем как выводится на рынок, должна доказать свой экономиче-

скую эффективность, демонстрировать прибыль в условиях рыночных реалий. Исходя из этого, можно смело заявлять, что франчайзинг – проверенная в теории и

на практике стандартизированная бизнес-модель, с гарантированностью прибыли.

Разумеется, размер прибыли и сроки окупаемости могут отличаться, в зависимости от особенностей региона и от действий франчайзи, но в целом основные прогнозируемые показатели, как правило соответствуют ожиданиям.

Благодаря наработкам франчайзера, маркетингу, бизнес-модели и рекламе, франчайзинг выступает также эффективным инструментом, «обновления» существующего малого бизнеса. По мнению В.В. Довганя, первооткрывателя франчайзинга в России, в своей книге «Франчайзинг: путь к расширению бизнеса», отмечает, что «благодаря эффективному использованию франчайзинга, можно вселить новую жизнь во многие «умирающие» торговые предприятия и тем самым внести весомый вклад в развитие и становлении отечественной экономики» [2, с. 89].

Зачастую малый бизнес и микропредприятия, не обладают достаточным запасом финансовой прочности, и в условиях рыночной конкуренции, при росте и раз-

витии необходимы постоянные финансовые вложения. Осуществляя деятельность под торговой маркой и во франчайзинговой сети, банки и кредитные организации более охотно предоставляют финансовые ссуды под готовую модель бизнеса – франшизу, т.к. готовая и стандартизированная бизнес-модель, снижает предпринимательские риски населения [4, с. 255]. Для этих целей, банк «Сбер», создал специальный портал «Франшизы – готовое решение для старта бизнеса», с наиболее актуальными франшизами в России и готов предоставлять кредит на особо выгодных условиях.

Заключение. Представители малого бизнеса, продолжают осуществлять предпринимательскую деятельность, невзирая на непростую экономическую ситуацию в стране, трансформируясь и подстраиваясь под новые реалии. В этих условиях, франчайзинг играет важную роль, оказывая поддержку в становлении и развитии малого бизнеса в России, позволяя пройти путь от регистрации бизнеса до первых и постоянных продаж, намного быстрее и увереннее.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция) // Справочно-правовой сервис «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 05.02.2023).
2. Бубнов, И.Д. Франчайзинг как способ ведения бизнеса / И.Д. Бубнов, К.Л. Неопуло // Тенденции развития науки и образования. – 2022. – № 87-4. – С. 21-23. – DOI 10.18411/trnio-07-2022-127. – EDN FVQDJQ.
3. Довгань В.В. Франчайзинг: путь к расширению бизнеса: [Практ. пособие для предпринимателей] / Владимир Довгань. – Тольятти: Изд. фирма «Дока-пресс», 1994. – 229 с.
4. Пьянкова, А.А. Франчайзинг в России под влиянием санкций // Вопросы российской юстиции. – 2022. – № 20. – С. 249-257.
5. Исследование рынка франшиз России // Orow Digital Agency. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://orwo.ru/articles/blog/biznes/issledovanie-rynka-franshiz-rossii/> (дата обращения: 05.02.2023).
6. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» // Министерство экономического развития Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_inicativy/ (дата обращения: 05.02.2023).
7. Российский франчайзинг 2022 – статистика от franshiza.ru. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://franshiza.ru/article/read/statistika_rynka_franshizinga_2022/ (дата обращения: 07.02.2023).

8. Статистика Франчайзинга // Российская Ассоциация Франчайзинга. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rusfranch.ru/franchising/statistics/> (дата обращения: 05.02.2023).

THE ROLE OF FRANCHISING IN THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

V.B. Nasibov, *Student*
Ufa University of Science and Technology
(Russia, Ufa)

Abstract. *The article examines the vulnerable position of small business in the conditions of sanctions pressure, and the role of franchising as one of the effective tools for the development of small business in Russia. The socially significant functions of franchising, statistical data are given and the competitive advantages of franchising as the most effective business model in comparison with traditional business are substantiated.*

Keywords: *franchising, franchise, effective business model, small business support, franchisee, business advantages.*