

---

## FRANCHISING AS A MAIN DRIVER OF BUSINESS DEVELOPMENT

---

### **Olga V. Gazizova**

Associate Professor of the Department of Economics

Kazan national research technological

University, Faculty of Industrial Policy and Business Administration, Department of Economics  
FGBOU "KNITU"

420015, the Russian Federation, the Republic of Tatarstan, Kazan, K. Marx street

89274298980, [trolvi69@mail.ru](mailto:trolvi69@mail.ru)

### **Ekaterina F. Berdnikova**

Senior Lecturer of the Department of Economics

Kazan national research technological

University, Faculty of Industrial Policy and Business Administration, Department of Economics  
FGBOU "KNITU"

420015, the Russian Federation, the Republic of Tatarstan, Kazan, K. Marx street

89872318219, [k.berdnikova@mail.ru](mailto:k.berdnikova@mail.ru)

### **Sergey V. Zholobov**

Vice-chairman

TRO MOO "Association of Young Entrepreneurs of Russia"

420061, Kazan, Nikolay Ershov street, 20

89178508777, [events.sergio@gmail.com](mailto:events.sergio@gmail.com)

---

#### **Article info**

##### *Article history:*

Received 25 March 2018

Revised 5 April 2018

Accepted 12 June 2018

Available online 5 July  
2018

---

##### **Keywords:**

entrepreneurial ac-  
tivity, franchising,  
franchisor, franchi-  
see, commercial con-  
cession, franchise  
model

---

#### **A b s t r a c t**

The article presents the results of the analysis on the study of one of the promising forms of entrepreneurship. Franchising is the most effective method of scaling a business. The results of the analysis can be used in the processes of developing and implementing policies for regulating entrepreneurial activity in economic systems at various levels.

---

## ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ГЛАВНЫЙ ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

---

### **Ольга Викторовна Газизова**

Доцент кафедры экономики

Казанский национальный исследовательский технологический

университет, факультет промышленной политики и бизнес-администрирования, кафедра экономики

ФГБОУ ВО «КНИТУ»

420015, РФ, Республика Татарстан, Казань, ул. К. Маркса, 68

89274298980, [trolvi69@mail.ru](mailto:trolvi69@mail.ru)

### **Екатерина Феликсовна Бердникова**

Старший преподаватель кафедры экономики

Казанский национальный исследовательский технологический

университет, факультет промышленной политики и бизнес-администрирования, кафедра экономики

ФГБОУ ВО «КНИТУ»

420015, РФ, Республика Татарстан, Казань, ул. К. Маркса, 68

89872318219, [k.berdnikova@mail.ru](mailto:k.berdnikova@mail.ru)

### **Сергей Валерьевич Жолобов**

Заместитель председателя

ТРО МОО «Ассоциация молодых предпринимателей России»

420061, г. Казань, ул. Николая Ершова, 20

89178508777, [events.sergio@gmail.com](mailto:events.sergio@gmail.com)

---

### **АННОТАЦИЯ**

---

В статье представлены результаты анализа по исследованию одной из перспективных форм предпринимательства. Франчайзинг является наиболее эффективным методом масштабирования бизнеса. Результаты анализа могут быть использованы в процессах разработки и реализации политики регулирования предпринимательской активности в экономических системах различного уровня.

---

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** предпринимательская активность, франчайзинг, франчайзер, франчайзинг, коммерческая концессия, франчайзинговая модель

---

#### **Введение**

Франчайзинг – это способ масштабирования бизнеса, при котором франчайзер – владелец франшизы по специальному договору передает права пользования своей торговой маркой, технологи-

ей производства или продаж товаров/услуг иному независимому от него предприятию (франчайзинг) за единовременное вознаграждение (паушальный взнос), а также осуществляет сопровождение (поддержку) своего франчайзинга за

постоянные ежемесячные платежи (роялти).

Смысл франчайзинга заключается в эффективном масштабировании бизнеса путем привлечения и постоянной поддержки своих партнеров (франчайзеров). Помогая запускаться и увеличивать обороты своего франчайзинга, компания-франчайзер развивает свою сеть.

На сегодняшний день список наиболее известных франчайзинговых компаний, присутствующих в России, достаточно широк и представляет самые разные сферы деятельности: McDonald's, Subway, KFC, Coca Cola, Friday's, Pizza Hut, ZARA, SPAR, Hilton, Holiday Inn, Gold Gym и так далее [2]. При этом многие российские бренды также выбрали именно франчайзинг, как основной метод масштабирования бизнеса: Баскин Робинс, Инвитро, Клаустрофобия, 2Гис, Infolife, Пятёрочка, МТС, Лукойл, 1С, Бэби-клуб и многие другие. Рынок франчайзинга в России является растущим и активно развивается. Об этом свидетельствуют его достаточно высокие темпы роста. В то время как рынок США является сформированным. Об этом говорят невысокие темпы роста рынка и его постоянная доля в ВВП. Таким образом, можно сделать вывод, что у франчайзинга в России есть большие перспективы развития.

### Материалы и методы

На сегодняшний день франчайзинг является наиболее эффективным методом масштабирования бизнеса как по территории России и стран СНГ, так и с экспансией на развивающиеся рынки всего мира.

Анализ литературных данных и личный опыт позволяет выделить 5 наиболее существенных преимуществ франчайзинга в России.

1. Франчайзинг - самая эффективная бизнес-модель в мире.

Можно заметить, что компании, которые сами своими силами строят свои филиалы, развиваются очень медленно. Это связано с тем, что им нужно большое количество ресурсов для собственного

развития - в основном инвестиции и квалифицированный персонал. При этом во франчайзинге будущий партнер-франчайзер сам ищет компанию, чтобы инвестировать свои деньги, купить франшизу и запустить бизнес. А это происходит намного проще и быстрее. При этом выигрывают все - и франчайзер, и франчайзинг.

Резюмируя стремительный рост франчайзинговых предприятий за последние десятилетия, рост объемов производимой продукции, товаров/услуг, увеличения денежного оборота каждой страны, можно смело сказать, что франчайзинг - необходимый и гибкий инструмент развития экономики любой страны, позволяющий плавно выходить из различных кризисных ситуаций.

2. Резкое увеличение количества успешных предпринимателей.

Экономика любой страны сильно зависит от количества и качества предпринимателей. Франчайзинг, как бизнес-модель, развивается путем поиска надежных партнеров (франчайзеров) и их дальнейшего сопровождения. Компания, которая выбрала модель своего развития франчайзинг, твердо стоит на ногах, имеет большой опыт работы в своей нише, разбирается во всех нюансах своей работы, прекрасно понимает все возможные риски, и поэтому упаковывая все это в различные регламенты, инструкции, рекомендации и другие инструменты, формирует при этом практичный франчайзинговый пакет, на основе которого будут запускаться и вести свою деятельность будущие франчайзеры. В связи с этим потенциальные франчайзеры практически обречены на успех, тем более с обретением статуса «франчайзинг» они будут под присмотром франчайзера.

Например, работая сейчас с франчайзинговой сетью «Другие Сладости» - это международная сеть бутиков европейских сладостей, мы в своем франчайзинговом пакете прописываем пошаговый алгоритм поиска и ведения переговоров с

торговым центром и выбора наиболее эффективного места размещения торговой точки (ошибки, совершенные нами в этих, казалось бы, простых процессах, обернулись для нас потерями более 400 тысяч рублей). Нашим франчайзерам мы передаем тот опыт, который не даст им потерять сотни тысяч рублей от таких ошибок, как неправильно подобранное оборудование, закупка неликвидного товара, штрафы, воровство сотрудников, товара и денег, рекламный бюджет, «спущенный в трубу» и так далее. Поэтому наши франчайзеры открываются и успешно развиваются на российском рынке.

Если рассмотреть франчайзинговые компании в целом, то в среднем 9 из 10 новых бизнесов по франшизе прибыльны и стабильно работают долгие годы, в то время как у стартапов ситуация абсолютно противоположная. Предприниматель, покупая франшизу, где бы он не находился, получает новейшие знания, опыт, технологии, инструменты и постоянную поддержку от франчайзера. Это и есть основной залог успеха и быстрого роста франшизы.

Согласно данным Торгово-Промышленной Палаты США, 97 % франчайзинговых предприятий преодолевают пятилетний период и продолжают успешно работать в дальнейшем также успешно, в то время как в среднем около 60 % нефранчайзинговых предприятий прекращают свою работу в тот же период [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что с развитием франчайзинга в стране – увеличивается не просто количество предпринимателей, а число качественных предпринимателей, которые при поддержке своих франчайзеров, с большой вероятностью будут успешно развиваться и расти. При такой модели масштабирования бизнеса выигрывают все: и франчайзер, который увеличивает рынок сбыта и получает партнера, и франчайзинг, который начнет новый

успешный бизнес, и страна, которая получит налоговые выплаты, новые рабочие места.

При этом важно отметить, что не все франшизы в России в настоящее время грамотно упакованы. По предварительным данным, более 70% франшиз в России – это «пустышки», которые очень слабо углубились в нюансы своей франшизы и представляют из себя некачественные франшизы. А недобросовестные франчайзеры, пользуясь финансовой неграмотностью начинающих предпринимателей, зарабатывают на паушальных взносах. При этом данный «обман» не дает им серьезного развития.

3. Рост новых качественных рабочих мест.

При открытии точки, офиса или производства по франчайзинговой системе происходит множество процессов по запуску бизнеса, в том числе найм сотрудников и персонала. В зависимости от сферы деятельности франчайзинг привлекает одного до нескольких сотен человек.

Важным аспектом франчайзинга является то, что все качественные франчайзинговые сети работают прозрачно, открыто и честно, исправно платят налоги и работают «в белую». Это не может не радовать государство, поэтому к франчайзинговым компаниям оно относится уважительно.

Рост новых качественных рабочих мест происходит синхронно с развитием франчайзинга в стране, причем франчайзинговые компании зачастую имеют больше различных социальных преимуществ, нежели обычные компании, а также устраивают на работу людей с низким социальным статусом (инвалиды, многодетные семьи и прочее). К таким компаниям можно отнести McDonald's, Burger King и нашу сеть детского развития Бэби-клуб [1].

4. Увеличение экспорта.

Когда франчайзинговая сеть находит партнера-франчайзера за преде-

лами страны и открывает там представительство/офис/торговую точку, то компанию можно назвать международной. И здесь очевидно, что франчайзер, продавая франшизу за границу, привлекает в свою страну иностранные инвестиции, к чему сейчас стремятся многие регионы нашей страны. Вместе с тем, продавая различные виды интеллектуальной собственности, компания передает франчайзеру определенные обязательства, например, на закупку сырья или товара только у компании франчайзера, и нигде больше, на закупку оборудования опять же через головную компанию, и так далее, что создаст постоянный товарооборот с другими странами, увеличивая экспорт.

5. Уверенная позиция страны на международной арене.

Многие франчайзинговые компании становятся международными и транснациональными. Порой множество городов и стран с неустойчивой экономикой становятся настолько зависимы от франшиз в их городе, что многие политические решения той или иной страны принимаются сообща с владельцами этих франшиз. Такая ситуация позволяет странам-лидерам франчайзинга (в первую очередь, США) иметь дополнительный голос в принятии серьезных решений на высочайшем уровне, а также дает возможность благоприятным и выгодным способом урегулировать различные спорные вопросы. Поэтому франчайзинг - это еще и инструмент политического и экономического влияния на глобальном уровне.

### **Заключение**

В заключении можно отметить, что франчайзинг сегодня - наиболее эффективный инструмент развития экономики России, который может стать драйвером ее развития. Но для этого надо обратить внимание на ряд следующих моментов:

Во-первых, необходимо заняться разработкой и внедрением программ франчайзингового образования в нашей стране. На данный момент у нас в России крайне мало способов получить актуаль-

ную, исчерпывающую и достоверную информацию о франчайзинге. А это важно, как людям, которые намерены купить франшизу и настроены на ведение своего бизнеса под чужим брендом, и тем более компаниям, которые развиваются по системе франчайзинга. Мы считаем, что проведение на государственном и муниципальном уровнях различного рода консультаций, семинаров и курсов в живом и онлайн формате, введение предметов (или хотя бы нескольких тем) в образовательных учреждениях, станут первым шагом к повышению финансовой грамотности будущих и действующих предпринимателей в сфере франчайзинга.

Во-вторых, необходимо вести серьезную работу на правовом поле, четко контролируя все аспекты франчайзинговых отношений, и создать Федеральную независимую систему оценки качества франшиз, не давая возможности продавать некачественные франшизы. Важнейшим этапом будет принятие Федерального закона, регламентирующего франчайзинговые отношения.

В-третьих, в связи с крайне низким уровнем вымирания франшиз по сравнению со стартапами и высоким уровнем их «успешности», необходимо развивать программы льготного кредитования и субсидирования франшиз, так как одна из главных трудностей потенциального франчайзинга - это привлечение стартового капитала.

Только при таком подходе франчайзинг станет одной из главных движущих сил процветания экономики и всего населения нашей страны.

### **Благодарность**

Работа выполнена при поддержке АНО «Казанский открытый университет талантов 2.0».

### **Список литературы**

1. Российская Ассоциация Франчайзинга. Сайт: [www.rusfranch.ru](http://www.rusfranch.ru)
2. Franchise Business Index reaches Highest Yearly Gain Since Recession. Сайт: [www.franchise.org](http://www.franchise.org)

3. International Franchise Association.  
Сайт: [www.ifa-2017.org](http://www.ifa-2017.org)

#### References

1. Russian Franchising Association. Site:  
[www.rusfranch.ru](http://www.rusfranch.ru)

2. Franchise Business Index reaches  
Highest Yearly Gain Since Recession. Site:  
[www.franchise.org](http://www.franchise.org)

3. International Franchise Association.:  
Site: [www.ifa-2017.org](http://www.ifa-2017.org)