

Изучение проблемы появления финансовых пирамид под видом франчайзинга

Тарасова Анна Владимировна, студентка II курса Самарского национального университета имени академика С. П. Королева, Самара, Россия.

Балаева Анастасия Юрьевна, доцент кафедры экономики Самарского национального университета имени академика С. П. Королева, Самара, Россия.

Аннотация. В России франчайзинг продолжает набирать обороты. С каждым годом число заинтересованных в нём предпринимателей растёт. У многих из них возникает вопрос, стоит ли заниматься подобным видом деятельности. Чтобы ответить на него, нужно проанализировать все риски и возможности данного вида рыночных отношений.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, бизнес, финансовая пирамида, экономика.

Abstract. In Russia, franchising continues to gain momentum. More and more entrepreneurs are looking at it with interest. The question arises: is it worth doing this kind of business? To answer this question, it is necessary to analyze all the risks and opportunities of the market.

Keywords: franchising, franchise, business, financial pyramid, economy.

В настоящее время усиленной конкуренции и нехватки финансовых ресурсов для предприятий стоит вопрос – как организовать свою деятельность на условиях, диктуемых современным рынком. Бизнес можно масштабировать различными способами – одним из них является франчайзинг. Однако эксперты уверяют: 75% франчайзинговых компаний в нашей стране работают по принципу финансовых пирамид и в любой момент могут пойти на дно, потянув за собой инвесторов [1].

Для начала следует изучить понятия «франчайзинг» и «финансовая пирамида». Франчайзинг – эффективный способ расширения бизнеса, при котором одна компания передает другой во временное пользование товарный знак и сопутствующий комплекс услуг, технологий, а также стандартов организации и управления бизнесом. Для франчайзеров это, прежде всего, возможность относительно быстрой экспансии в регионы, позволяющая повысить узнаваемость и капитализацию бренда «силами франчайзи». Для франчайзи – возможность присоединиться к сети, приобрести накопленный годами опыт и уже на старте получить лояльных потребителей [2]. Арендодатели торговых центров часто не рассматривают в качестве арендаторов местные стартапы и отдают предпочтение сетям – особенно эта тенденция актуальна в сфере розничной торговли и при заполнении фуд-кортов.

В свою очередь финансовая пирамида – это система обеспечения дохода членам структуры за счёт постоянного привлечения денежных средств новых участников: доход первым участникам пирамиды выплачивается за счёт средств последующих [3].

По оценкам Российской ассоциации франчайзинга, сейчас в России насчитывается около 2 тыс. предложений сетевых концепций, но только около 1 тыс. из них можно отнести к франчайзинговым. Сегодня с недобросовестными франшизами и мошенничеством активную борьбу ведет Российская ассоциация франчайзинга. Организацией было инициировано создание национального рейтинга проверенных франшиз [1].

По статистическим данным около 75% франчайзеров с позитивом смотрят на будущий рост своего бизнеса. Несмотря на такую уверенность в процветании своего дела предпринимателям необходимо внимательно следить за особенностями развития своей сферы.

Динамика развития франчайзинга в России представлена на Рисунке 1.

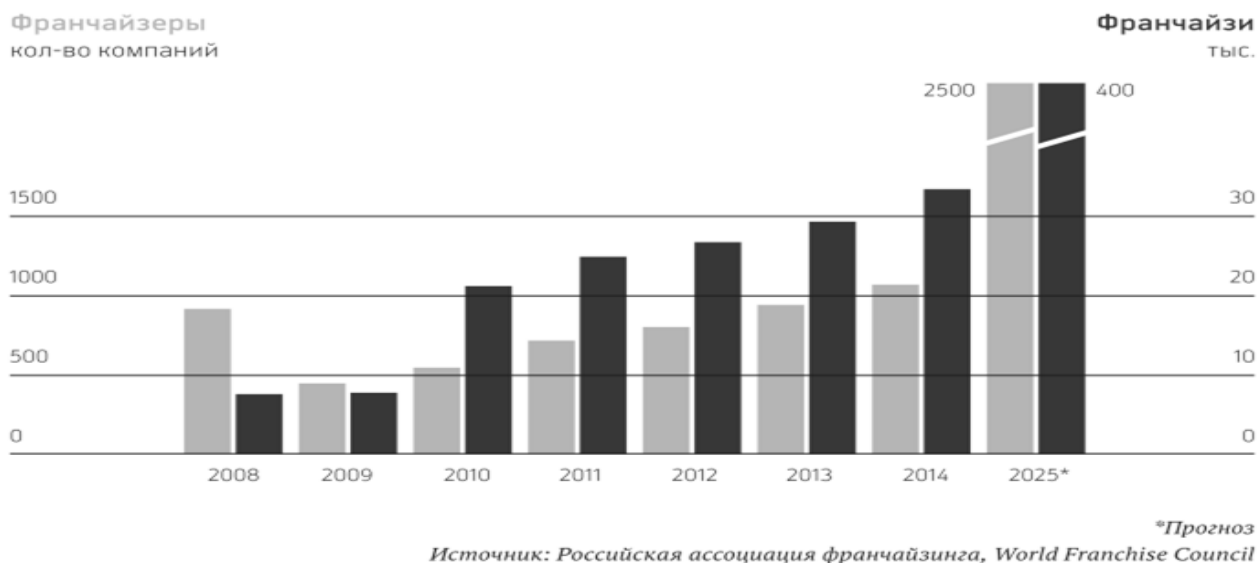


Рисунок 1. Динамика развития франчайзинга в России по данным РАФ

Года	Количество компаний	процентная ставка, %	ВВП в текущих ценах, млрд.руб
2008	990	12,2	41276,8
2009	495	15,3	38807,2
2010	503	10,8	46308,5
2011	649	8,5	60282,5
2012	752	9,1	68163,9
2013	995	10,5	73133,9
2014	1100	12,9	79199,7

Таблица 1. Сводная таблица по данным 2008-2014 годов

Проведя собственный анализ особенностей российского рынка франчайзинга, основанный на исследовании зависимости между ростом франчайзинга, ВВП и процентной ставкой, можно сделать вывод, что популярность франшиз растет, несмотря на стоимость кредитов, что и проиллюстрировано на рисунке 2. Кредитование малого бизнеса по франшизе увеличилось на 13,4% в 2013 году.

Как отмечает президент и генеральный директор IFA (International Franchise Association) Стив Калдейрой: такой рост кредитования франшиз, иллюстрирует рост популярности франчайзинговой системы, как возможности для инвесторов вложиться в собственный бизнес, но не самому по себе. Большое количество

кредиторов часто рассматривает франчайзинг как проверенную, структурированную и масштабируемую бизнес-модель с наименьшими рисками, благодаря поддержке франчайзеров, которую они оказывают франчайзи в период экономического восстановления.

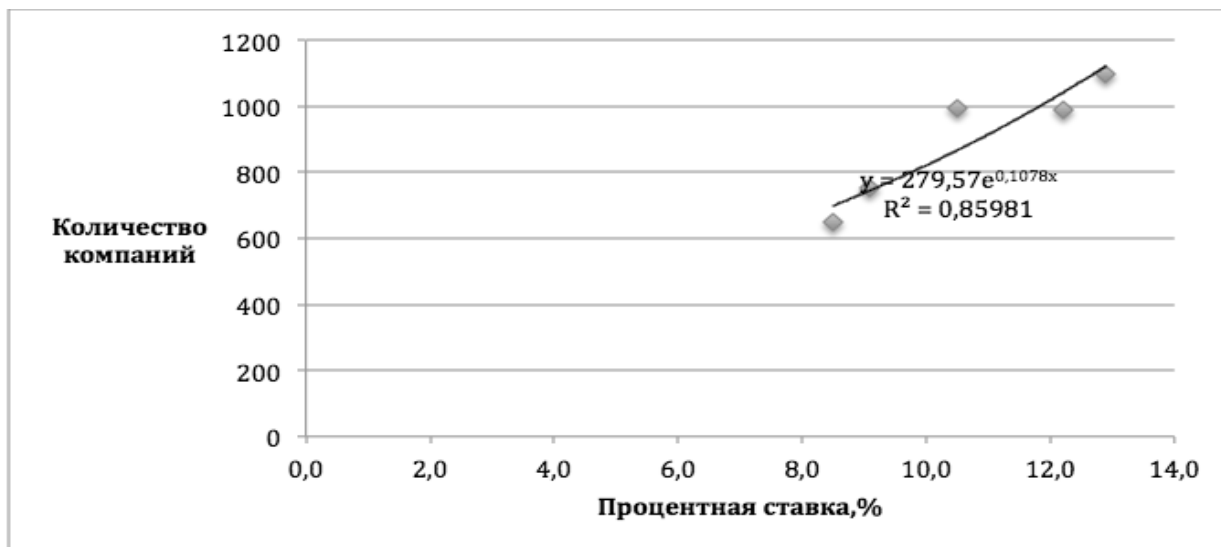


Рисунок 2. Зависимость между франчайзингом и ставкой процента

Исходя из данных рисунка 3, рост ВВП России сопровождается активным ростом франчайзинга. В 2014 году оборот российского рынка франшиз оценивался, по разным данным, в сумму около 5 млрд. долл., а его вклад в ВВП колебался от 1 до 3,5%.

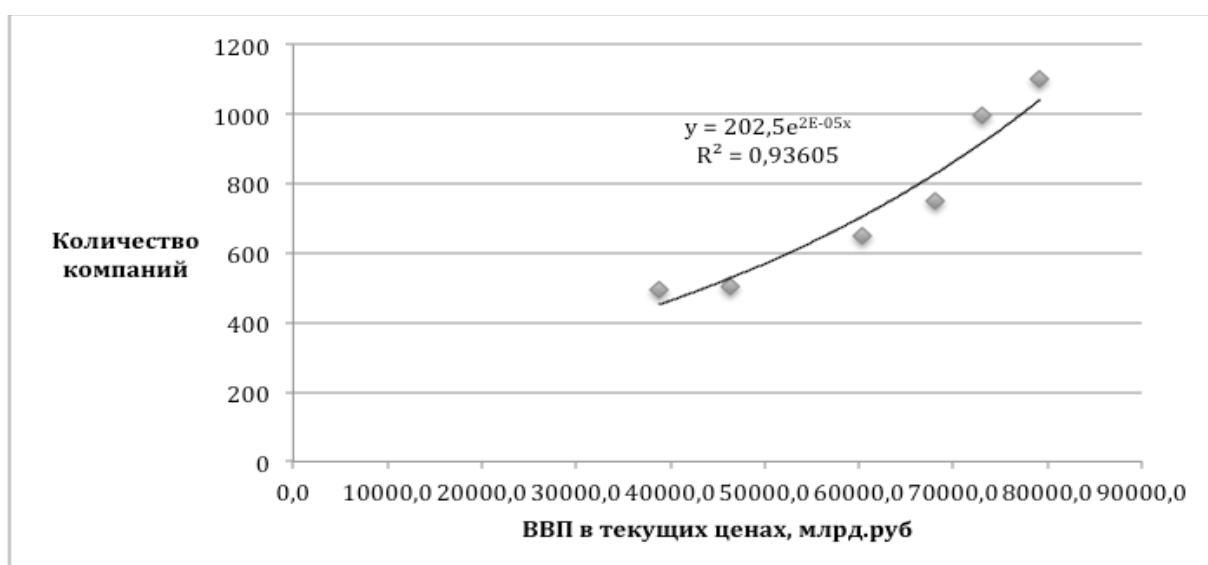


Рисунок 3. Зависимость между франчайзингом и ВВП

Исходя из исследованных материалов, можно констатировать положительный рост развития франчайзинга в России. Вопреки всем препятствиям, франчайзинговая система решительно продвигается на отечественном рынке товаров и услуг. С помощью использования такой схемы организации бизнеса открываются заведомо прибыльные рестораны, магазины, сторы и сети, которые известны не только в России, но и за рубежом. При этом развивается как отдельно взятая точка, так и вся сеть в целом, оставляя на рынке только конкурентоспособные и успешные компании.

Так как же не прогадать с выбором франшизы и не попасть на финансовую пирамиду? Чтобы понять, насколько этот шаг оправдан для нас или нашего бизнеса, необходимо проанализировать свои возможности, потенциал рынка, а также тщательно проверить франчайзера. На этом этапе необходимо выяснить, во-первых, общие вопросы о компании и товаре или услуге: сколько лет на рынке, количество франшизных и собственных предприятий, достижения, а также возраст франшизы (когда франшиза более зрелая, это значит, что бизнес-концепция прижилась, а вот приобретение молодых франшиз связано с определенным риском). Во-вторых, конкурентные преимущества бизнеса и продукта (услуг), а также финансовое положение компании. Обязательно следует уточнить количество действующих, открытых и закрытых франчайзинговых предприятий. Если какие-либо франчайзинговые предприятия были закрыты, необходимо выяснить причины провала бизнеса. Также стоит поинтересоваться планами развития компании и сети. Например, могут выявиться предпосылки к продаже бизнеса владельцем (франчайзером). Остановив свой выбор на том или ином франчайзере, обязательно следует проверить следующее:

- Товарный знак. Зарегистрирован ли товарный знак (знак обслуживания), есть ли у франчайзера необходимые патенты, какие франчайзер устанавливает ограничения (например, если приобретается франшиза в сфере питания, то с другой франшизой работать в этом секторе запрещается). Поэтому внимательно следует

изучить договор. Особое внимание уделяется пунктам договора «Условия выхода» или «Условия завершения договора. Например, франчайзер может предусмотреть возможность выкупа бизнеса франчайзи по цене ниже его реальной стоимости. Также нужно быть внимательными к терминологии договора, так как в иностранной терминологии часто происходит путаница.

- Выплаты. Суммы паушального взноса и роялти должны быть обоснованы. То есть можно потребовать расписку, на основании чего именно эта сумма запрашивается. Роялти могут быть фиксированными, а могут устанавливаться от оборота. Также роялти могут быть скрытые, то есть уже заложены в цену товара. В основном это касается розничной торговли – здесь тяжело контролировать процент от оборота, так как в России бизнесмены часто скрывают реальную выручку компании.
- Система поддержки. Необходимо проверить, предусмотрена ли такая система в договоре. Много компаний декларируют поддержку, но реально ее не оказывают.
- Требования к поставщикам оборудования, расходных материалов. Многие франчайзеры просят закупать оборудование у определенного производителя, а сырье – у определенного поставщика. Необходимо понять, насколько эти требования реально обоснованы. Потому что есть компании, которые и на этом хотят получить дополнительную прибыль.
- Наличие контроля. Для идеальной франшизы должен быть обязательный контроль со стороны франчайзера, и еще такая система, как «тайный покупатель». Это свидетельствует о серьезности намерений – о том, что компания действительно заинтересована в развитии своего франчайзингового направления.

- Льготные условия сотрудничества. Эксклюзивность территории, даются ли франчайзи специальные скидки, отличные от оптовиков, существует ли приоритет открытия новых предприятий в городе перед остальными кандидатами на франшизы.
- Коммуникации. Предоставляет ли франчайзер возможность, пообщаться со своими ключевыми сотрудниками. Это поможет убедиться в надежности партнера. Может оказаться, что заявлены очень хорошие условия, но на самом деле компания состоит из двух человек. Следовательно, никакой поддержки от них не дождаться.

Данные рекомендации позволят избежать ошибок при планировании бизнеса по франшизе. В целом наблюдается положительная тенденция развития франчайзинга в России как современного вида розничного бизнеса. Риски снижаются, так как бизнес ведется от лица крупного бренда, уже знакомого потребителям и имеющего определенный имидж, что дает перспективы для дальнейшего развития. Согласно статистике, франчайзинг является наиболее прибыльным способом организации бизнес отношений, так как это заведомо успешная отлаженная система, которая уже заявила о себе и показала свою доходность. Эффективность рекламы растет, технологии производства и технические средства выходят на новый уровень, издержки уменьшаются, а соответственно растет прибыль предприятий и объем продаж при использовании франчайзинговой системы, что способствует развитию экономики страны.

Список используемых источников:

1. Сюрпризы от франшизы. Количество франшиз в России растет даже в кризис, однако реально работает меньше половины из них. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3076701>
2. Франчайзинг - масштабирование бизнеса. Издание: Журнал "Бизнес столицы" – URL: https://franshiza.ru/article/read/franchajzing_-_masshtabirovanie_biznesa/
3. Финансовая пирамида. Материал из Википедии — свободной энциклопедии – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%B8%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D0%B4%D0%B0
4. Мировой рынок франчайзинга: тенденции 2018. Издание: Franshiza.ru. URL: https://franshiza.ru/article/read/mirovoj_rynok_franchajzinga_tendencii_2018/
5. Развитие франчайзинга в регионах России. – URL: http://www.rusfranch.ru/activities/projects/razvitie_franchayzinga_v_regiyonalakh_rossii.
6. Показатели, характеризующие импортозамещение в России – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/
7. РБК+ Выпуск №1, 16 сентября 2015 года – URL: <http://www.rbcplus.ru/news/55f939017a8aa94e1cedef8c>
8. Выбор франшизы. Переговоры при покупке франшизы; автор: Нина Семина; издание: Модный Magazin URL: https://franshiza.ru/article/read/kak_vybrat_franshizu/