# *франчайзинг как способ развития малого предпринимательства*

Аннотация

*В статье предлагается использование системы франчайзинга для развития регионального малого бизнеса. Описан опыт работы Фонда поддержки малого и среднего предпринимательства Кировской области, предложена схема реализации консультативной и финансовой поддержки начинающих франчайзи со стороны государства.*

***Ключевые слова:*** франчайзинг, малый бизнес, преимущества франчайзинга, развитие малого предпринимательства, фонд поддержки, коммерческая концессия

В период с 2001 по 2006 годы наблюдался рост малого предпринимательства в основном за счет искусственного дробления более крупных предприятий в целях получения льгот или применения облегченного налогового режима [6]. Начиная с 2008 года и по настоящее время произошло резкое уменьшение числа субъектов малого предпринимательства и лиц, занятых в малом бизнесе. Это может быть связано с рядом причин, например, рост налогов (с 2011 года почти в 2,5 раза возросли взносы во внебюджетные фонды для индивидуальных предпринимателей, использующих наемных работников), рост тарифов на энергоносители и топливо, изменение законодательства (например, индивидуальным предпринимателям былазапрещена розничная реализация алкогольной продукции) и прочее.

За 2011 год самое большое сокращение числа индивидуальных предпринимателей произошло в оптовой и розничной торговле, которая как раз занимает львиную долю всего малого бизнеса.

***Ганебных Елена Викторовна***
*предприниматель, руководитель компании «ТехноРегион»*
Ganebnykh@mail.ru

***за 2011 год самое большое сокращение числа индивидуальных предпринимателей произошло в оптовой и розничной торговле***

Сегодня региональный малый бизнес не выдерживает конкуренции с крупными торговыми сетями, распространяющими свое присутствие все глубже в регионы, и местные предприниматели покидают рынок. Так, в феврале-марте 2012 года в г. Кирове, не выдержав конкуренции, закрылся гипермаркет «Континент»; сеть продуктовых супермаркетов «Экономная семья», объединявшая более 20 магазинов продана крупной федеральной компании X5 Group (владелец торговых сетей «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель», «Копейка» и сети аптек «А5»), активно реализуется экспансия в районные центры краснодарской сети продуктовых супермаркетов «Магнит».

### *Преимущества франчайзинга при открытии торгового бизнеса*

В условиях растущей рыночной конкуренции и глобализации экономики франчайзинг дает возможность повысить эффективность малого предпринимательства и помочь малому бизнесу, объединенному во франчайзинговые сети, на равных соперничать с мировыми корпорациями. Небольшое количество крупных сильных игроков на рынке имеют шанс выстоять в предстоящей конкурентной борьбе с иностранными компаниями. В то же время франчайзинг дает шанс вывести значительное количество российских торговых марок и технологий на федеральный и международный уровень.

История франчайзинга доказала его эффективность. К 1999 году только в США – стране – мировом лидере по развитию франчайзинга (около 2400 франчайзеров) эту форму предпринимательства применяли свыше 700 тысяч предприятий. Доля продаж через системы франчайзинга составляет в США около 42% от общего объема розничных продаж (в некоторые годы этот показатель достигал 70%).

Одна из важнейших характерных особенностей франчайзинга – снижение предпринимательских рисков. Согласно данным исследования американской торгово-промышленной палаты, 97% франчайзинговых предприятий преодолевают пятилетний период и продолжают успешно работать в дальнейшем, в то время как в среднем около 60% нефран-

чайзинговых предприятий прекращают свою деятельность в тот же период [5].

Существует ряд стандартных преимуществ франчайзинга, по сравнению с открытием дела самостоятельно, «с нуля»:

– *во-первых,* это первоначальная оценка месторасположения, предполагаемой эффективности бизнеса, то есть то, что чаще всего и является причиной краха большинства новых идей. Для оценки эффективности того или иного бизнеса требуются данные, которыми «новичок» еще не располагает и строит свои прогнозы на предположениях;

– *во-вторых,* франчайзер имеет возможность реально оценить жизнеспособность того или иного проекта, основываясь на данных аналогичных уже реализованных проектов, то есть погрешность расчетов снижается в разы. Огромным преимуществом для «новичка» будет готовая ниша и возможность работать под известным именем. Ведь франшиза – это доступ к разработанным и опробованным методам ведения бизнеса и возможность быть частью рекламной и маркетинговой стратегии высокого уровня.

– *в третьих,* франчайзи приобретает не только первоначальную помощь при открытии бизнеса, почти всегда франчайзеры ведут систематическую поддержку со своей стороны, предоставляют отработанные системы адаптации к нововведениям и улучшениям;

– *в-четвертых,* франчайзи, действуя под известной торговой маркой, легче получают доступ к льготным займам, страхованию, аренде, приоритетным местам в торговых центрах и т.п. Любые девелоперы предпочитают работать с крупными узнаваемыми брендами, а финансовые организации готовы предоставлять специальные условия крупным сетям.

### *Франчайзинг и улучшение социально-экономической ситуации в регионе*

Несомненно, российская экономика нуждается в скорейшей модернизации, которая требует новых экономических механизмов. Крупному бизнесу по силам оплачивать новые разработки, заказывая их в инновационные исследовательские центры, либо перенимая опыт зарубежных коллег. С помощью франчайзинга полученные результаты можно легко

***сегодня региональный малый бизнес не выдерживает конкуренции с крупными торговыми сетями, распространяющими свое присутствие все глубже в регионы***

и быстро внедрить на всей территории страны, задействовав при этом огромное количество малых предпринимателей и предоставив рабочие места сотням тысяч специалистов. «Франчайзинг в этом случае выступаетв качестве механизма быстрой мультипликации», – говорит директор компании «1С» Борис Нуралиев [7]. Франчайзинговая система дает возможность объединить достоинства малого и крупного бизнеса.

Кроме традиционных преимуществ использования франчайзинга для владельцев малого бизнеса, существуют и объективные позитивные тенденции влияния франчайзинга на социально-экономическую ситуацию в целом. Франчайзинг способствует созданию новых рабочих мест и стимулирует добросовестную конкуренцию, с его помощью создается комплексная система практического обучения предпринимательству без создания специальных учебных структур и программ.

Сегодня руководство многих регионов бьется над проблемой увеличения доходных частей бюджетов, изыскивая различные способы покрытия государственных расходов. Программа социально-экономического развития Кировской области на 2011–2013 годы предполагает создание предпосылок для перехода к ускоренному социально-экономическому развитию региона в соответствии с долгосрочными целевыми показателями. Прав ительство области выделяет развитие малого предпринимательства в качестве одного из важнейших приоритетов для региональной экономики, основой для развития конкурентной среды, повышения инвестиционной и инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Развитие франчайзинговых сетей в области не только повысит прозрачность бизнеса и собираемость налогов, но и упростит внедрение инновационных технологий, а, соответственно, и привлечет инвестиции в экономику региона.

***в условиях растущей рыночной конкуренции и глобализации экономики франчайзинг дает возможность повысить эффективность малого предпринимательства***

### *Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства Кировской области*

Сегодня на территории области функционирует Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, учрежденный Департаментом государс-

твенной собственности Кировской области и ОАО «Вятка-Банк». Основной целью деятельности фонда заявлена поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Кировской области. На деле же вся поддержка выражается в реализации программы льготных займов по сниженной ставке и беззалогового кредитования под гарантии фонда. То есть фактически фонд служит инструментом привлечения дополнительных клиентов для коммерческого банка, основным держателем акций которого является компания, зарегистрированная в Кипрской оффшорной зоне, с долей 97,75%. В декабре 2011 года правительство области продало свои акции банка (1,57%), окончательно отказавшись даже от косвенных доходов от деятельности фонда. Очевидно, что эффекта от такой «поддержки» фонда мало.

Реальной помощью малому бизнесу области сегодня могут быть грамотные консультации по выбору подходящей франшизы и финансовой помощи для открытия нового дела. Для этого Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства может компилировать информацию о наиболее интересных франчайзинговых предложениях, анализировать их пригодность для реализации на территории Кировской области, организовывать своеобразные «ярмарки франшиз», на которых предприниматели могли бы выбрать подходящую для себя идею. Таким образом, фонд не просто финансирует пополнение оборотных средств действующих предпринимателей, а участвует в создании и развитии новых субъектов предпринимательства и помогает вывести на качественно новый уровень существующие компании. Возможно, для реализации данной идеи потребуется создание новой организации, которая бы действовала не в формате банка, а в формате некоммерческой организации, осуществляющей консультативные услуги, которая бы могла сотрудничать с большим количеством различных финансовых организаций, не ограничиваясь единственным банком-учредителем.

***одна из важнейших характерных особенностей франчайзинга – снижение предпринимательских рисков***

### *Заключение*

В целом сегодня франчайзинг видится как один из эффективнейших инструментов развития малого бизнеса. Региональные власти должны выступать

***франчайзинговая система дает возможность объединить достоинства малого и крупного бизнеса***

инициаторами развития франчайзинга, потому что это, прежде всего, выгодно местным потребителям, может привести к новому витку развития потребительского рынка, повышению его качества и конкурентоспособности, что, в свою очередь, создаст предпосылки для перехода к ускоренному социально-экономическому развитию регионов.

***Литература***

1. Голубкин В.Н., Клеева Л.П., Патока Л.В. Интеллектуальный капитал в эпоху глобализации мировой экономики / Бизнес-образование. – 2005. – № 1 (18).
2. Ильин М., Иноземцев В. Мегатренды мирового развития / Под редакцией Ильина М., Иноземцева В. – М.: Экономика, 2001. – 296 с.
3. Малое предпринимательство: статистика // Экономика и жизнь. – 2007. – № 40. – С. 54.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 990 с.
5. Официальный веб-сайт торгово-промышленной палаты США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uschamber.com.
6. Зубаревич Н. Региональные рынки труда России: сходство непохожих // ДемоскопWeekl. – 2008. – № 337–338.
7. Нуралиев Б.Г., Пущин В.С., Салимов А.Р. Поддержка развития франчайзинга в России // Новости рынка франчайзинга. – 2012. – 24 января–30 января.

***pn***

***Elena V. Ganebnykh***
*Entrepreneur, Head of TekhnoRegion Company*

**Franchising as a Way to Develop Small Businesses**

Abstract

*The paper suggests using franchising for the development of small regional businesses. It describes the experience of the Fund for supporting small and medium enterprises in the Kirov Region and suggests a scheme for rendering the state consulting and financial support for the new franchise start-ups.*

***Keywords:*** franchising, small business, benefits of franchising, development of small business, support fund, commercial concession