

## ОСОБЕННОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА КАК МЕТОДА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Косолапова Я.А., магистрант

Научный руководитель – д.э.н., профессор, Василенок В.Л.

(Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет  
информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, Россия)

### ***Краткое вступление, постановка проблемы***

По данным статистики, франчайзинг с каждым годом вызывает все больший интерес среди других технологий финансирования. Данный метод востребован за рубежом, а так же начинает набирать обороты в России. Такой подъем можно объяснить тем, что он предоставляет возможность малому предприятию стать частью успешного бизнеса, в качестве франчайзи, а так же среднему и большому предприятию позволяет выйти на новые рынки. Франчайзинг может стать катализатором экономического развития в России, если будут преодолены факторы, препятствующие росту франчайзинговых сетей.

### ***Цель работы***

Целью данной работы является анализ особенностей франчайзинга как метода финансирования деятельности предприятия.

### ***Базовые положения исследования***

Франчайзинг может быть полезен как со стороны франчайзи, так и со стороны франчайзера.

#### Преимущества для франчайзи:

1. Возможность стать частью успешного бизнеса, узнаваемого бренда;
2. Опыт, передаваемый по франчайзинговой сети;
3. Льготные условия на закупку сырья;
4. Экономия на рекламе.

#### Преимущества для франчайзера:

1. Быстрый выход на новые рынки с минимальными затратами;
2. Заработок от продажи франшиз;
3. Экономия общехозяйственных средств;
4. Преодоление законодательных барьеров.

Для целесообразного применения данного метода, следует учесть так же и недостатки франчайзинга для обеих сторон сделки.

#### Недостатки для франчайзи:

1. Стоимость франшизы;
2. Соблюдение стандартов;
3. Ограничение в ассортименте товара;
4. Зависимость от франчайзера.

#### Недостатки для франчайзера:

1. Риск наработанной репутацией;
2. Ответственность за франчайзи.

### ***Промежуточные результаты***

Из экспертных данных выявлено, что существует ряд факторов препятствующих развитию франчайзинга в России. Одним из наиболее ярких является отсутствие соответствующей правовой базы для регулирования всего процесса франчайзинга от заключения договора до использования всех его возможностей.

Во-вторых, экономика России не полностью восстановилась после экономического кризиса, у большинства предпринимателей не хватает собственных финансов для вступления во франчайзинговые сети, а шанс на получение кредита есть не у всех. К тому же наблюдается неравенство экономического развития среди регионов России, что негативно сказывается на экономике в целом.

В третьих, влияет социально-экономический фактор. Речь идет о неосведомленности граждан о возможностях франчайзинга, о недоверии и страхе из-за недостатка знаний и нехватке информации об опыте других.

***Основной результат***

Таким образом, анализируя и работая над проблемами франчайзинга, следует помнить о перспективах и способностях данного метода, таких как: появление новых рабочих мест; проникновение современных технологий в малый бизнес; социально-культурное развитие, за счет делового сотрудничества; положительная динамика в создании среднего класса общества.

Автор

Косолапова Я.А.

Научный руководитель

Василенок В.Л.

Руководитель программы

Василенок В.Л.