

**Кулягина Наталья Геннадьевна**

канд. экон. наук, доцент

Казанский кооперативный институт (филиал)

АНО ОВО ЦРФ «Российский университет кооперации»

г. Казань, Республика Татарстан

## **ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В РФ**

***Аннотация:** в статье рассматривается франчайзинг. Утверждается, что франчайзинг связан с передачей прав на пользование товарными знаками (знаками обслуживания), в определенном смысле – это передача прав на объект интеллектуальной собственности в виде готового проекта на бизнес; динамика числа предложений проектов по франшизе в РФ активно растет в последние годы, положительная динамика наблюдается и в так называемых условиях «ковидных» ограничений. Особенно это касается реализации проектов, базирующихся на it-технологиях, включая образовательные платформы, а также реализацию услуг, предоставляемых населению.*

***Ключевые слова:** договор франчайзинга, проект франшизы, франчайзер, франчайзи, паушальный взнос, роялти.*

Франчайзинг – это одна из самых распространенных современных форм организации бизнеса, связанная с передачей прав на пользование товарными знаками (знаками обслуживания) или другими «фирменными» знаками в разных видах бизнеса.

Следует отметить, что в настоящее время договор франчайзинга официально не представлен в Гражданском Кодексе, но существует аналог договора франчайзинга – это договор коммерческой концессии. По сути, договор франчайзинга и договора коммерческой концессии весьма близки. По такому договору одна сторона (правообладатель, франчайзер) предоставляет другой стороне (пользователю, франчайзи) право на применение в предпринимательской деятельности комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав. Напомним, что лицо, продающее франшизу, получает регулярные плате-

жи в форме роялти, а также паушальный взнос (в ряде франшиз этот взнос отсутствует), возможные также рекламные расходы со стороны франчайзи в пользу франчайзера. В каждом конкретном договоре франчайзинга подробно расписано, когда и как рассчитывает франчайзи платежи, алгоритм расчетов может быть разным – от процентных ставок от прибыли или от оборота до так называемых фиксированных платежей.

Обратимся к статистическим данным относительно состояния рынка франшиз в настоящее время в РФ. Еще лет 20 назад такой вид договора вообще не использовали на практике в РФ. Сразу следует отметить, что динамика роста предложений по франчайзингу и оборот за последние 15 активно изменился как в количественном плане, так и по структуре. По данным РБК в начале 2019 года в России было заключено больше 2 тыс. договоров с франчайзи. Рынок франчайзинга в России за 2019 год вырос на 19%, так число продавцов франшиз в начале 2019 года составило по РФ 2250, тогда как в 2018 году их было не более 2000. В целом рост количества запросов на франшизу в январе 2019 года составил 300% по отношению к январю 2018 года [1].

По данным источника [franshiza.ru](https://franshiza.ru) в 2021 году наблюдается также позитивная динамика, к началу 2021 в РФ было зарегистрировано около 2780 франшиз. Справедливости ради следует отметить, что часть проектов по франшизе не выдержали испытание временем и другими обстоятельствами, прежде всего, как видными ограничениями. Здесь речи идет о розничной продаже непродовольственными товарами, услугах общепита, в первую очередь. Вместе с тем в 2021 году возникли и новые проекты франшиз, их число составляет около 200. Итак, были свернуты некоторые франшизные проекты по розничной продаже, в сфере общепита, а вот франшизы в области it-технологий, обучающих технологий на базе информационных программ стали активно востребованными. Представляем данные по динамике числа франшиз за период с 2007 года по 2021 года по данным издания [franshiza.ru](https://franshiza.ru) [2].

Как следует из данных рисунка 1, темпы прироста по числу проектов франшизы весьма внушительны, по ряду лет сравнительные показатели представлены в таблице 1.



Рис. 1. Динамика франшиз в РФ за период с 2007 по 2021 год (ед.)

Далее рассмотрим темпы прироста числа проектов франшиз.

Таблица 1

#### Динамика числа проектов франшизы в РФ

Отклонение показателей числа проектов франшизы (ед.)			Темпы прироста (%)		
2021 к 2007	2021 к 2017	2021 к 2020	2021 к 2007	2021 к 2017	2021 к 2020
2380	970	180	595	54	7

Темп прироста по числу проектов франшиз за период с 2007 по 2021 годы составил почти 600%. Темп прироста этого показателя в 2021 году по сравнению с предыдущим составил 7%. Динамика в 7% свидетельствует о весьма активном интересе к этой форме организации бизнеса, поскольку она наблюдается в условиях кавидных ограничений, в условиях потери ряда бизнесов мелкими и средними предпринимателями, более того, для ряда небольших субъектов

хозяйствования это единственная форма получения дохода в современных условиях.

По данным того же источника [2] на начало 2021 года объем рынка по франчайзингу составил 2,04 трлн. руб., а число занятых в этой сфере 971000 человек. Динамика этих показателей по сравнению с предыдущими годами также положительная.

Далее обратимся к данным по структуре предложений по франчайзингу.

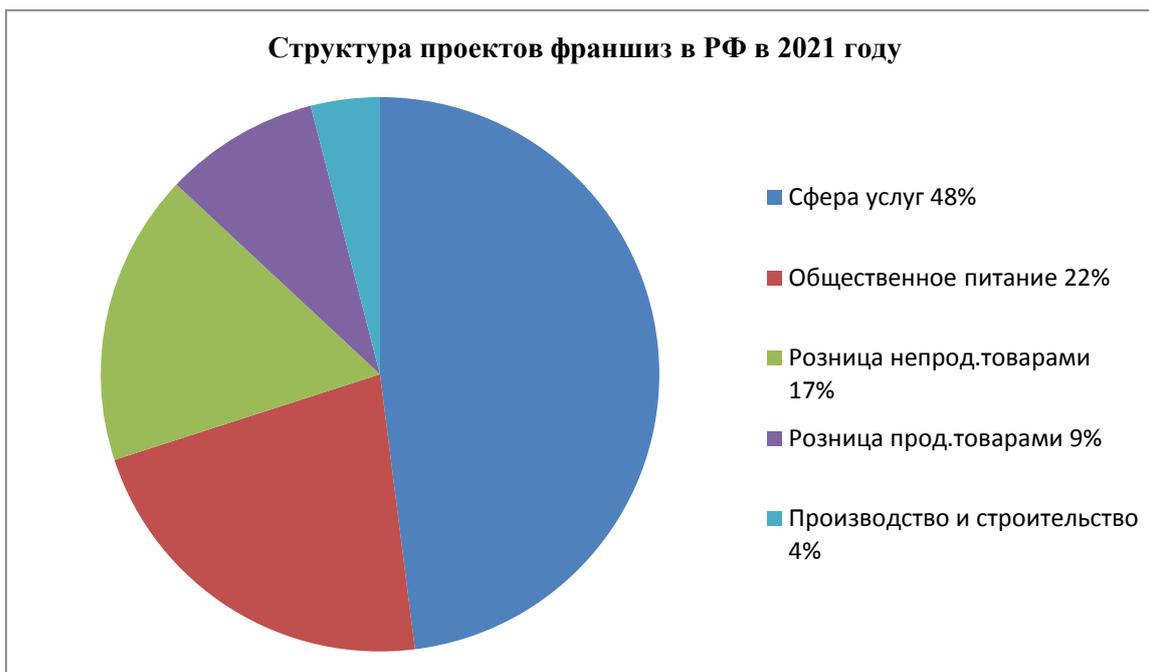


Рис. 2. Структура проектов франшиз в РФ в 2021 году [2]

Как видно из данных диаграммы лидер в структуре предложений по франшизе – это сфера услуг. Сфера услуг – это многопрофильная отрасль, которая включает и реализацию проектов на IT технологиях, включая образовательные платформы, а также реализацию услуг населению в буквальном смысле этого слова. По данным Российской Ассоциации Франчайзинга (РАФ), в современных условиях опережающими темпами растут франшизы дистанционных сервисов, диагностических лабораторий, а также активизировалась интернет-торговля. Сработала классическая формула – «спрос определяет предложение». Формат франчайзинга позволил отчасти удовлетворить этот спрос, а предпринимателям «выжить» и даже «вырасти». По данным Ассоциации ком-

паний интернет-торговли в 2020 году услуг интернет торговли выросли в 1,6 раз (или на 58,5%) по сравнению с 2019 годом, могу предположить, что большая часть из них была реализована на условиях франчайзинга [3].

Итак, можно сделать вывод о том, что франчайзинг – это современная форма организации бизнеса в принципе, а в современных реалиях «коронакризиса» весьма востребованная форма для развития бизнеса, ориентированная на спрос.

### ***Список литературы***

1. [Электронный вариант]. – Режим доступа: <https://www.sostav.ru/publication/rbk-predstavil-rejting-samykh-populyarnykh-v-rossii-franshiz-36529.html>
2. [Электронный вариант]. – Режим доступа: [https://franshiza.ru/article/read/statistika\\_rynka\\_franchisinga\\_2021/](https://franshiza.ru/article/read/statistika_rynka_franchisinga_2021/)
3. [Электронный вариант]. – Режим доступа: [https://franshiza.ru/article/read/franchajzing\\_adaptirovalsya\\_k\\_rabote\\_v\\_usloviyah\\_pandemii/](https://franshiza.ru/article/read/franchajzing_adaptirovalsya_k_rabote_v_usloviyah_pandemii/)