

# Развитие франчайзинга в России

Курсовую работу выполнила Лях  
Наталья, студентка 4 курса,  
экономического факультета.  
Научный руководитель старший  
преподаватель Макеева Л.И.

## Первые шаги в становлении франшизы – XIX век Непосредственное развитие – 70-е гг. XX века

Идея франчайзинга основана на передаче одним лицом другим лицам знаний и делового опыта, приобретенных в силу продолжительной и успешной работы в определенной области.

Под воздействием успешного американского опыта сформировалась целая группа обязательств, составляющих новое направление предпринимательства, обозначаемых общим понятием франчайзинг.



## Российская практика

Договор франшизы = Договор концессии



Ст. 54 ГК РФ «По договору **коммерческой концессии** одна сторона обязуется предоставить другой стороне за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав

## Западная практика

Договор франшизы ~~=~~ Договор концессии



«**Коммерческая концессия**» служит для обозначения торгового посредничества и используются как синонимы дистрибьюторства и дилинга

# Виды франчайзинга

*Производственный*

*Сервисный*

*Франчайзинг  
бизнес - формата*

*Конверсионный*

*Корпоративный*

*Субфранчайзинг*

## Обязательное требование к договору франшизы

Заключаемые франчайзером договоры со всеми пользователями должны предусматривать одинаковые условия!



1. Договор должен быть заключен в письменной форме.
2. Договор франшизы (коммерческой концессии) регистрируется органом, осуществившим регистрацию юридического лица, выступающего в качестве правообладателя.
3. Пользователь должен поддерживать деловую репутацию франчайзинговой системы
4. В договорах производственной и деловой франшизы необходимым условием является обеспечение пользователем соответствия уровня качества изготавливаемых изделий уровню качества аналогичных товаров, производимых непосредственно правообладателем.

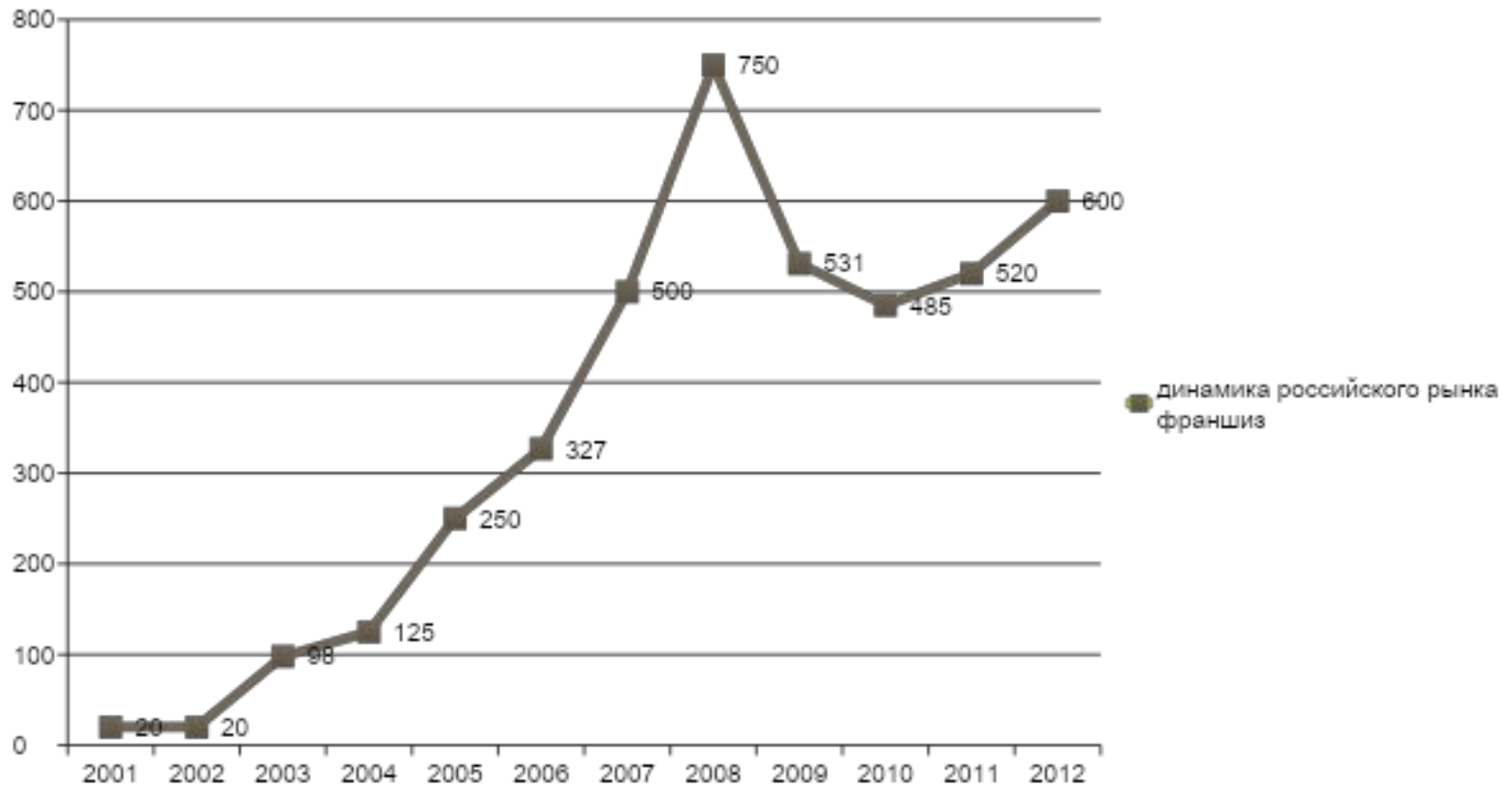


Рис 1. Динамика российского рынка франшиз

## География распространения франшиз в России

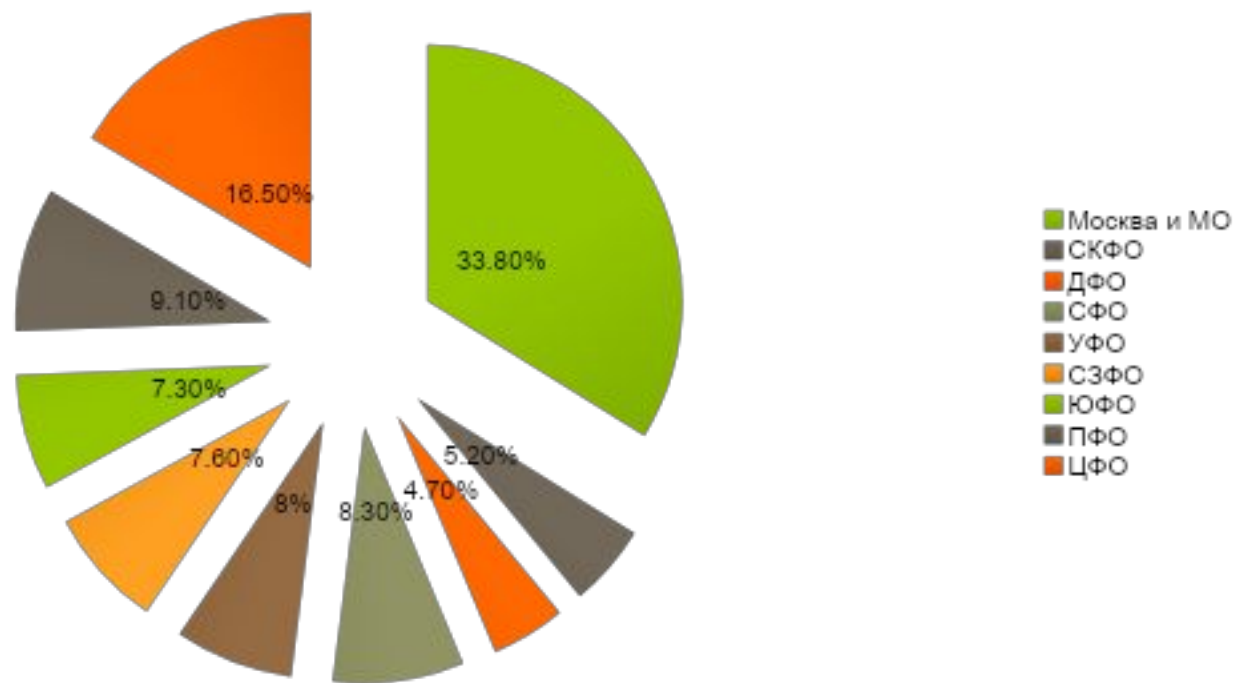


Рис 2. География распространение франшиз на территории Российской Федерации (%)

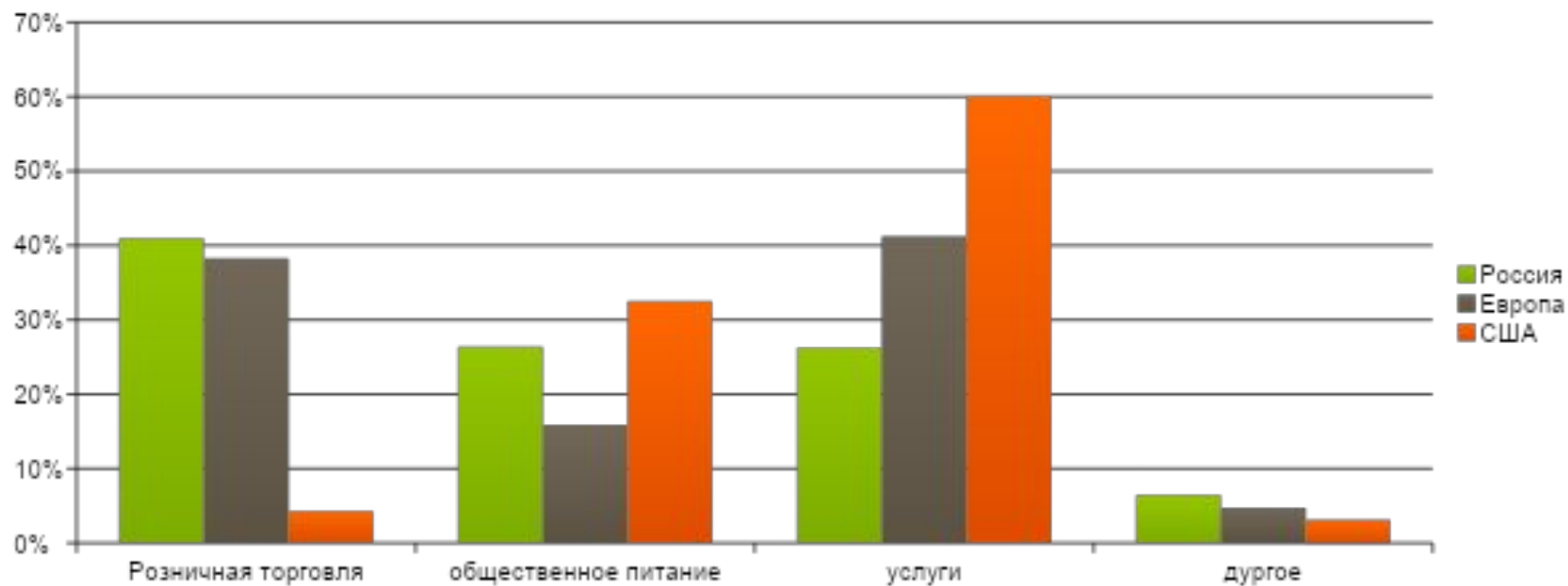
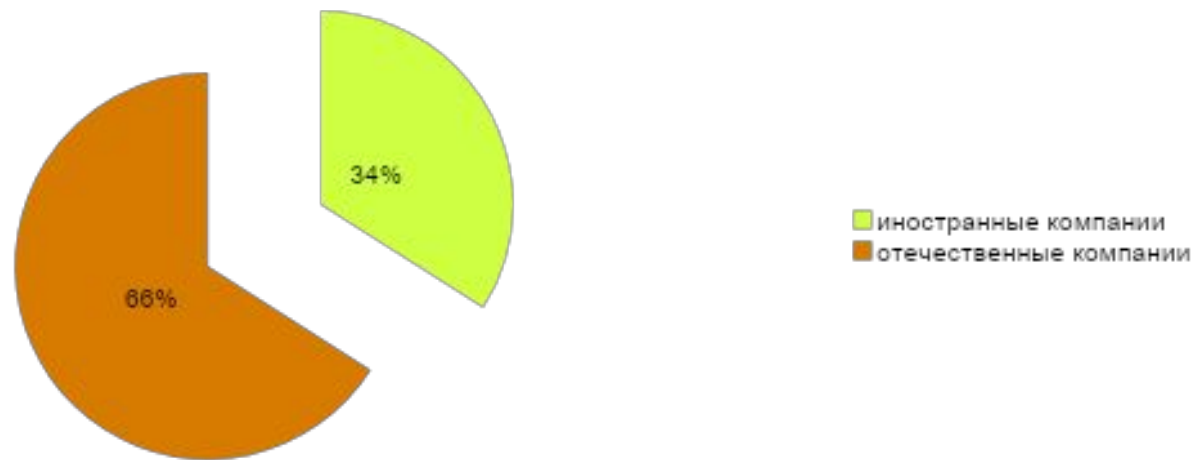
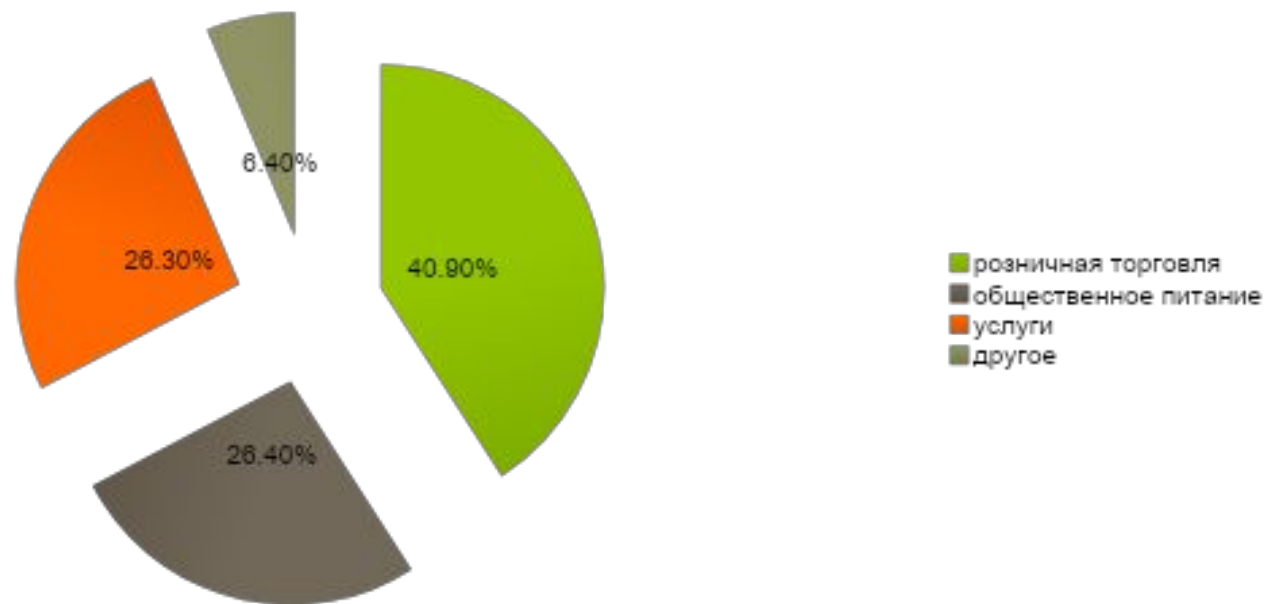


Рис 3. Структура рынка франшиз в 2011-2012 гг. По группам стран (%)

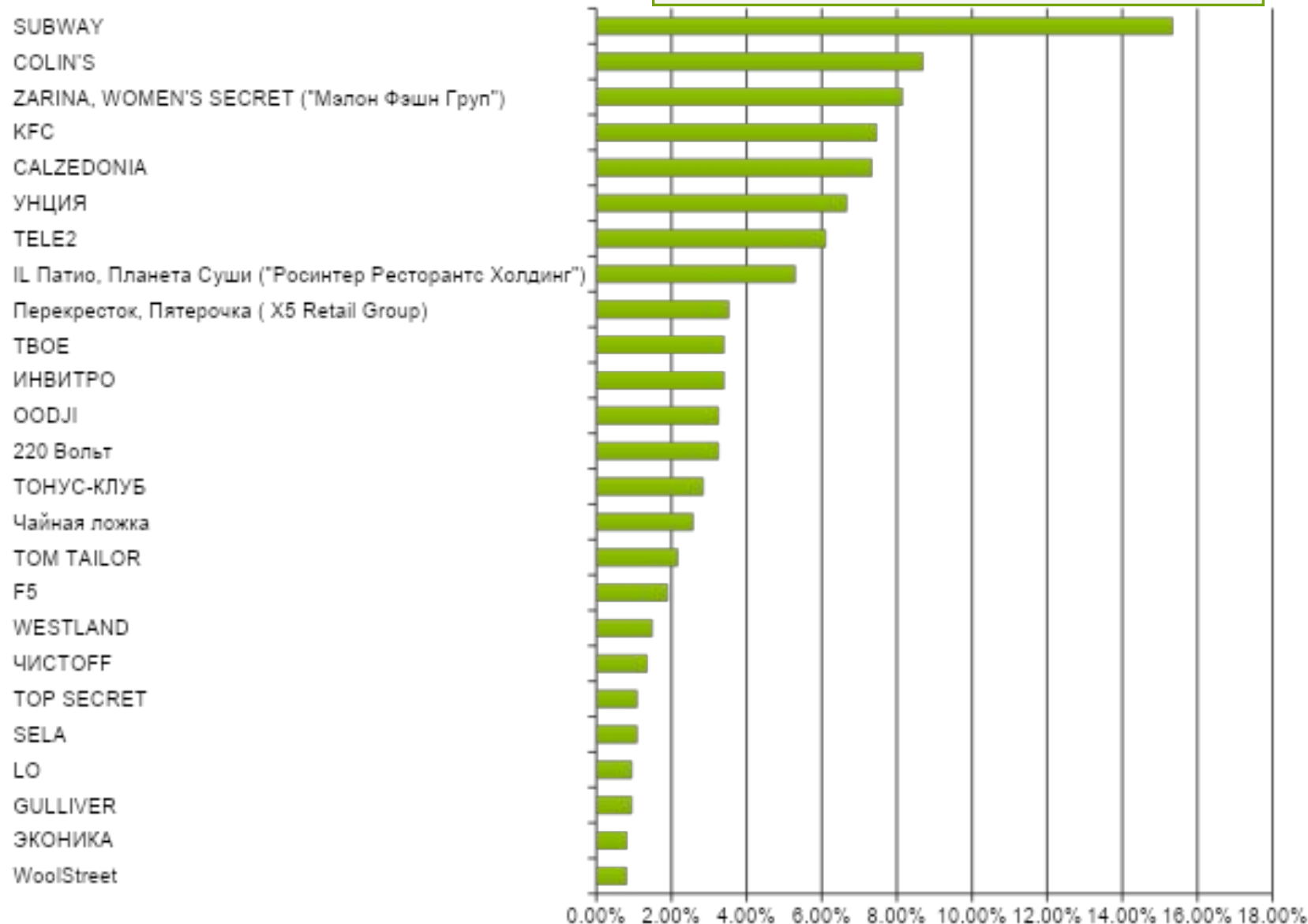




**Рис 4. Структура российского рынка франчайзинга по происхождению компании на 2011-2012 гг. (%)**



**Рис 5. Структура рынка франшиз России по отраслевой принадлежности за 2011-2012 гг. (%)**



**Рис 6. Итоги голосования «Лучшая франшиза России» согласно данным аналитического сайта franchexpert.ru**

<b>ИНВИТРО-стандарт</b>		
	Москва	Другие города
Паушальный взнос	500 000 руб.	250 000 руб.
Роялти	28 000 руб. с 4-го месяца работы	28 000 руб. с 25-го месяца работы
Агентское вознаграждение	35%	40%

<b>ИНВИТРО-Лечу</b>		
	Москва	Другие города
Паушальный взнос	430 000 руб. ИНВИТРО / 290 000 руб. Лечу	200 000 руб. ИНВИТРО / 375 000 руб. Лечу
Роялти	2% ИНВИТРО/ 7 % Лечу	2% ИНВИТРО/ 7 % Лечу
Агентское вознаграждение	40%	40%

<b>ИНВИТРО-Городок</b>	
	Регионы
Паушальный взнос	100 000 руб
Роялти	2 % с 25 месяца работы
Агентское вознаграждение	40%

# Выводы

## ПЛЮСЫ

- Договоры франшизы имеют огромную перспективу. Согласно публикуемым в печати прогнозам, к середине нынешнего столетия половина малых предприятий в развитых странах будет работать в режиме договоров франшизы и, следовательно, на уровне лучших, ведущих в своей области фирм.
- На сегодняшний день количество франшиз в России превысило отметку 600 – это свидетельствует о возрастающей предпринимательской активности как в столице, так и в регионах.

## МИНУСЫ

- Отсутствие четких критериев франчайзинга приводит к достаточно серьезным проблемам, таким как, недостоверность публикуемой информации правообладателями относительно концепции развития, это в свою очередь приводит к завышенным результатам оценочных данных относительно текущего состояния франчайзинг-рынка;
- проблемы в отношениях «франчайзер-франчайзи», которые большей частью являются следствием неподготовленности сторон к отношениям в форме франчайзинга и неисполнением своих прав и обязательств по условиям договора.