

ПЕРСПЕКТИВЫ АГРОФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Угрозы роста цен на продукты питания в России не утратили своей актуальности. Сельскохозяйственные производители, а особенно фермерские и личные хозяйства имеют серьезные трудности в получении кредитных ресурсов и их освоении, не решены проблемы технического оснащения и модернизации хозяйств и проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции, на селе сохраняется высокий уровень безработицы. Вопросы безопасности и экологической чистоты продуктов питания в современных условиях приобретают все большую важность для российских потребителей.

Меры, предпринимаемые государством не могут в достаточной степени решить проблемы агропромышленного комплекса и существует необходимость в разработке дополнительных некоммерческих и совместных частно-государственных программ, позволяющих обеспечить дополнительные стимулы для внедрения инновационных проектов для сельской местности.

Одним из направлений, можно было бы рассматривать сочетание агрофранчайзинга и микрофинансирования. Франчайзинг является мощным инструментом продвижения, и позволяет стимулировать инвестиционную активность частного сектора.

К обусловленным франчайзингом преимуществам для человека, желающего открыть свое дело относятся: возможность тиражирования успешных бизнес-проектов и соответственно экономия времени при открытии предприятия, расширение возможностей выбора сектора деятельности, экономия затрат на информационные, маркетинговые, организационные и другие расходы, возможность использовать завоевавшую лояльность потребителей торговую марку, поддержка со стороны опытного партнера и дополнительные возможности повышения квалификации, право работать с уже известными поставщиками, участие в корпоративных мероприятиях и приобретение нового социального статуса.

Положительными результатом от применения моделей франчайзинга является снижение коммерческих рисков, увеличение доли рынка за счет объединения в сеть, уменьшение издержек за счет масштаба производства, продаж и совершенствования самой системы распределения продукта сельскохозяйственного производства.

Преимущества и целесообразность использования доказаны международной практикой, особенно в странах с развивающейся экономикой. Первые агрофраншизы появились и в России в области пчеловодства, птице-и кролиководства, выращивания грибов и в цветоводстве.

При этом в России существуют определенные трудности и риски в применении агрофраншиз, которые связаны со следующими факторами:

1. до настоящего времени нелегаллизован термин франчайзинг и предлагаемые

на рынке некоторые «агрофраншизы» не всегда обеспечивают саму идеологию франчайзинга и не содержат в себе главных классифицирующих признаков (например, передача прав на использование товарного знака и ноу-хау), что во-первых, не позволяет донести до потенциальных партнеров преимущества совместного сотрудничества; во-вторых, массовое распространение информации о франшизах «без интеллектуальной собственности» может дискредитировать франчайзинг в тех секторах экономики, в которых он получил свое реальное развитие;

2. существующее в России правовое поле, а равно необходимость регистрации договоров, содержащих в себе передачу права на объекты интеллектуальной собственности требуют дополнительных затрат времени и ресурсов, что понижает заинтересованность в «приобретении» агрофраншиз;

3. недостаточная информированность о франчайзинге, как концепции бизнеса порождает риски предпринимательской недобросовестности в части подмены форматов развития;

4. если недостаточный уровень собственных инвестиций на селе для развития предпринимательства не будет компенсирован различными источниками микрофинансирования, в том числе за счет средств правообладателей (собственниками моделей франчайзинга и совокупности лежащих в них прав на результаты интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации) агрофраншизы не будут востребованы и соответственно этот инновационный путь развития предпринимательства на селе не найдет своего развития.

Агрофранчайзинг для России является достаточно новым явлением и недостаточно хорошо разработанным форматом. При этом по своему содержанию он близок к традиционному франчайзингу и в деловом пакете, предлагаемом во временное пользование потенциальному франчайзи должны содержаться права на марку, операционную систему, гарантии обучения, поддержка при открытии. При кажущейся простоте проектирование агрофраншиз требует подготовленности правообладателей, самостоятельных исследований рынка, месторасположения потенциальных франчайзи и их количества, изучение инфраструктуры, маркетинговых мероприятий, предварительной популяризации этой формы сотрудничества и дополнительной работы с сельскими жителями по формированию предпринимательских навыков. Правообладатель будет также нести ответственность за качество и безопасность продукта, в связи с чем должны быть разработаны требования к экологии, чистоте, гигиене, используемым кормам, препаратам и добавкам и другим факторам, влияющим на характеристику продукта.

Важное значение имеют лицензионные платежи, их обоснованность и приемлемость, расчеты доходности и окупаемости, и если эти расчеты не будут соответствовать действительности, то в будущем конфликт может испытывать вся сеть. Обоснованной и привлекательной должна быть цена выкупа товаров у франчайзи и процедура их передачи.

Для обеспечения успешности сельских предпринимателей и с учетом возможной недостаточности знаний потенциальным франчайзи должна быть оказана помощь в составлении реальных бизнес-планов, а впоследствии бухгалтерских отчетов, юридическая и кадровая поддержка.

Серьезным вопросом является концепция собственности франчайзи: это может быть самостоятельная покупка или выкуп у франчайзера оборудования, оплата может входить в стоимость франшизы и тогда собственником останется франчайзер, это может быть оплата с рассрочкой с последующим переходом собственности франчайзи, это может быть лизинг и другие приемлемые формы. Как вариант можно рассматривать ссуду на покупку оборудования и формирование оборотных средств. От этого зависит привлекательность франшизы, заинтересованность в ее приобретении, варианты сотрудничества и в конечном счете решение вопросов занятости и доходности для сельского предпринимателя. Материалы и руководящие документы должны позволять без дополнительных затрат создать предприятие франчайзи, соответствующее требованиям правообладателя.

Важное значение для правообладателя, особенно в первый год функционирования любого предприятия франчайзи является осуществление контроля со стороны франчайзера с целью оценки качества самого проекта и своевременного исправления возможных ошибок и нарушений, допущенных франчайзи.

Привлекательность франшизы для сельского жителя во многом определяется сроками между вложением денежных средств и первым урожаем или другим продуктом, готовым для выкупа. Как правило, срок этот больший, чем в любом другом секторе экономики, поэтому особую актуальность имеет система стимулов для предпринимателя.

В связи с новизной тематики автором настоящей статьи не были в достаточной степени исследованы программы, в которых предусмотрено софинансирования малых предприятий на этапе их становления. Но из текста известных программ можно сделать предварительный вывод о том, что франчайзинг рассматривается как перспективное направление и позитивным фактором является предусмотренное на государственной уровне предоставление грантов на «покупку» франшизы. При этом следует остановить внимание на следующем:

во-первых, и о чем было сказано выше термин «франшиза» в России нелегалитован, соответственно, эксперты, определяя целесообразность предоставления гранта, исходят и будут исходить из своих субъективных соображений;

во-вторых, в настоящее время нигде не опубликованы критерии в соответствии с которыми может быть предоставлен грант на «покупку» франшизы;

в-третьих, гранты по существу предоставляются на оплату паушального взноса (за право вступления в сеть), который выплачивается правообладателю и в подавляющем большинстве случаев является невозвратным, что фактически

означает переход денежных средств от предпринимателя, начинающего свое дело к «продавцу» франшизы.

Таким образом, такая система государственного стимулирования приводит, на наш взгляд, во-первых, к заинтересованности в большей степени организатора сети, а не начинающего предпринимателя, который, как правило, до заключения договора даже не всегда понимает существа отношений, во-вторых, это может привести к конфликту между правообладателем и «приобретателем» франшизы, при этом риск правообладателя в этом случае минимален.

Для агросектора, где в настоящее время интеллектуальная составляющая франчайзинга недостаточно воспринимается и товар производится самим франчайзи гранты должны предоставляться на становление бизнеса в части покрытия эксплуатационных расходов. Франшиза в этом случае будет лишь дополнительной гарантией эффективного освоения гранта. При этом успешность франшизного проекта должна быть оценена по ряду квалификационных признаков самого правообладателя, таких как, например, срок присутствия на рынке, количество точек сети, количество отказов, потенциал роста, простота копирования готовой модели и др. Это позволит не только уменьшить риски готовящихся к участию в бизнесе сельских жителей, особенно молодежи, но и продвинуть инновационные агропроекты, а также повысить уровень обоснованности представления грантов. Это также будет серьезным шагом к решению вопросов преддоговорного раскрытия информации, необходимой предпринимателю для принятия обоснованного решения о «покупке» франшизы. При этом, если мы хотим развивать агрофранчайзинг и стимулировать его развитие, на наш взгляд, гранты для сектора агрофраншиз должны быть несколько больше, чем для открытия единичного предприятия.

Возможны и другие стимулы, например ссуды под будущий урожай из различных фондов и фондов правообладателя, с учетом окупаемости, лизинг и др. Можно привлечь во внимание тройственные союзы, например некоммерческой организации, франчайзера и франчайзи или использование схем субсидирования через некоммерческие организации под определенную группу проектов или создание долевых «деревенских» банков, что имеет место в международной практике. Но эти вопросы требуют самостоятельного глубокого и комплексного изучения.

На наш взгляд, использование агрофранчайзинга в российской практике повлияет на изменение структуры сельского населения в части занятости и доходности, а соответственно явится дополнительным фактором для экономического и социального развития села.